МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ВІСНИК МІЖНАРОДНОГО ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 21

Одеса
2016

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 33.27)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 3 від 02.11.2016 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Головний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. ***М. П. Коваленко***
Відповідальний секретар серії – ***О. М. Назарук***

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р. екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р. екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдуллін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Сталінська**, д-р екон. наук, проф.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2016
© Міжнародний гуманітарний університет, 2016
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2016

ISSN 2413-2675

К 80-ЛЕТИЮ НИКОЛАЯ ПАВЛОВИЧА КОВАЛЕНКО

В эти дни основателю и главному редактору нашего журнала, Николаю Павловичу Коваленко исполняется 80 лет.

Вся его жизнь – жизнь ученого, педагога, организатора вузовской науки и образования, была посвящена гуманной и благородной цели – образованию и просвещению молодёжи, подготовке кадров для народного хозяйства страны, развитию научных исследований в целом ряде отраслей.

Достигнув серьезных результатов в физике, Н. П. Коваленко – доктор физико-математических наук, профессор, в достаточно зрелом возрасте, увлекся менеджментом. Он видел и понимал, как сильно различные отрасли хозяйства нуждаются в использовании результатов этой современной отрасли знаний. И Николай Павлович сумел внести серьезный вклад в эту сферу научных исследований и разработок.

Организаторский талант Н. П. Коваленко в полной мере раскрылся на посту ректора Международного гуманитарного университета, которым он руководил более 8 лет. Именно под его руководством и при непосредственном каждодневном участии, МГУ стал одним из крупнейших вузов страны, а его известность перешагнула пределы нашей родины.

В эти торжественные и праздничные для юбиляра, его родственников и друзей, всех коллег дни, коллектив редакционной коллегии журнала и авторы желают Николаю Павловичу, успехов в его ответственной работе, новых творческих достижений, личного счастья и крепкого здоровья!

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.8: 338.4

Мороз О.В.,
д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту та моделювання,
Вінницький національний технічний університет
Логоша Р.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри аграрного менеджменту,
Вінницький національний аграрний університет

ДО ПИТАННЯ ПОБУДОВИ УНІВЕРСАЛЬНОЇ МОДЕЛІ РИНКУ

Анотація. У статті проведено комплексне інтегративне оцінювання ефективності універсальної моделі ринку за множиною її факторів та елементів. Функціонування та регуляцію ринку слід розглядати як процес маніпулювання кількісними співвідношеннями за сукупністю елементів ринку й обмежень, що в сукупності дасть змогу звести управління ринком до логічної технічної операції, доцільність якої очікується у вигляді загального суспільного приросту ефекту від ринку.

Ключові слова: модель ринку, ефективність ринку, управління ринком, регулятивність ринку, соціальність ринку.

Постановка проблеми. Поширена нині економічна система побудована на засадах ринку, і роль цього інституту в сучасному суспільстві важко переоцінити. Процес формування системи глобального та національних ринків відбувався історично впродовж останнього тисячоліття, водночас уточнювалися ключові положення відповідної теорії. Теоретичні і практичні уявлення про закони і сутність ринку змінювалися достатньо динамічно через об'єктивні причини, а вірність теоретичних ідей перевірялася за періодичністю та потужністю економічних криз у різний період. І так само в епоху формування постіндустріального суспільства питання вдосконалення ринкової основи економіки цивілізації тільки набуває нових аспектів своєї актуальності на фоні достатньо відчутної загрози тих самих криз. Підтвердженням цього є постійна увага до проблем ринку в ЄС, США та інших економічно розвинутих країнах світу.

Своєю чергою, зазначені питання для країн, що будуть ринкову економіку (а такі становлять більшу частину населення і території світу), стали без перебільшення доленосними. Неоднозначність питання полягає у тому, що, з одного боку, загальна теорія ринку оперує універсальними положеннями, а з іншого – все більшою мірою формується уявлення про коректність т. зв. «національних» моделей ринку, які б ураховували особливості кожної країни. Наскільки виваженим є таке співіснування, по суті, альтернативних ідей, економічна теорія однозначної відповіді не надає. Тому сьогодні в наукових колах питання моделювання ринку і ринкового середовища належить до актуальних і пріоритетних.

У науковій літературі зберігаються певні спекулятивні акценти щодо сутності категорії ринку, його моделі та ефективності, коли під цим розуміється занадто широкий спектр аспектів і найчастіше робиться спроба надати питанню політичне забарвлення. Зазначені процеси є актуальним для сучасної України, де перспективи ринкових реформ достатньо активно критикуються. Отже, наукове обґрунтування можливості вирішення згаданих проблем становить як загально теоретичний, так і практичний інтерес. Точка зору авторів передбачає гіпотезу про наявність єдиної моделі ринку та універсального механізму його функціонування, корегування, вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У плеяді фундаторів економічної науки перелік учених, чиї ідеї визначити теорію ринку, є достатньо обмеженим. Значний внесок у формування і розвиток економічної теорії і методології дослідження трансформацій ринку здійснили А. Сміт [1], Ж.-Б. Сей [2], Л. Вальрас [3], Е. Чемберлін [4], Д. Робінсон [5]. Д. Кейнс [6], Ф. Хайек [7], Л. Мізес [8], М. Алле [9], М. Фрідмен [10] та ін. Саме у цих роботах було закладено найбільш відомі і визнані на даний час методології ринку. Значення робіт сучасних економістів у сфері проблем ринку, які найчастіше відзначаються Нобелівськими преміями в галузі економіки, на нашу думку, представляють собою скоріше технічну інтерпретацію вже відомих концептуальних підходів. На просторі України теоретичні та методологічні аспекти формування і трансформацій ринку розглянуто в працях таких вітчизняних учених, як В. Базилевич, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Єщенко, Ю. Зайцев, С. Мочерний, І. Радіонова, А. Чухно та ін., де скоріше популяризовано відомості про інститут сучасного ринку. Натомість, незважаючи на широкий спектр досліджень проблем ринку та механізму його функціонування в умовах трансформації економічних систем, даний напрям характеризується недостатнім вивченням і методологічним обґрунтуванням.

Водночас слід зазначити, що, незважаючи на тривалу історію теорії і практики ринку, низка питань залишається дискусійною: що є ефективним/неефективним ринком, якими критеріями і показниками описуються ці категорії, які функції, елементи, принципи визначають діяльність ринкової економічної системи, якою є справжня роль регуляцій та інших факторів у моделі ринку і т. д. Особливість дискусії полягає у тому, що в економічній теорії сформувалися різні концепти, часто альтернативні щодо визначення законів ринку. При цьому кожен із підходів використовує як аргумент практичний досвід якогось відрізку часу якоїсь країни чи групи країн, що свідчать про коректність даної точки зору. Спираючись на ці доводи, альтернативні теорії часто виглядають вірними одночасно. До того ж у сучасному світі існує достатнє різноманіття економічних моделей ринкового розвитку, що істотно різняться, і які, очевидно, рівною мірою ймовірності не можуть уникнути ризику економічних криз, і, таким чином, неможливо стверджувати про досвід формування єдиної ефективної моделі ринку. Все зазначене надає широкий спектр напрямів подальших досліджень.

Мета статті полягає у загальному описі поняття «модель ринку», з якого випливає сутність суспільно прийнятного ринку з розкриттям суті основних категорій і складників відповідного інтелектуального комплексу. При цьому акцент зро-

блено на постіндустріальному тлумаченні моделі ринку та критеріїв його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під ринком розуміємо систему обміну товарами та послугами, наявну в конкретному суспільстві (економічній системі). Вважаємо це визначення достатньо універсальним і характерним для розуміння зазначеного інституту на всіх етапах розвитку цивілізації.

Натомість принциповим є насамперед питання гносеології категорії «ринок», з одного боку, з точки зору ретроспективи процесу, а з іншого – виділення ключових характеристик категорії, що були привнесені в різні періоди економічної історії з позицій суспільних очікувань від ринку, а також розуміння законів його функціонування.

Теорія ринку належить до фундаментальних положень методології капіталістичного світу, тому завжди була предметом активних наукових пошуків. Економічною історією фактор ринку як головний під час організації господарських процесів традиційно належить до епохи меркантилізму з XI ст. [11]. Особливий інтерес до теорії ринку об'єктивно виник у процесі промислової революції XVII–XIX ст., що супроводжувалося формуванням та поширенням основ сучасного капіталістичного типу економіки англосаксонського типу. У теоретичному аспекті виразом зазначеного стали класична політична економія та неокласика як її подальше ретроспективне відгалуження. Основу методології сучасного розуміння ролі ринку та ринкових відносин представлено передусім у роботах А. Сміта [1], Д. Рікардо та інших представників класичної політекономії ідеями про природність відносин між людьми на основі вільного політично обміну товарів та послуг як найбільш ефективної економічної системи за умови мінімізації регуляцій. Слід відзначити, що із того часу і донині ринок розглядався як макроекономічна величина.

Натомість основну дискусію на наступні століття привніс т. зв. «закон ринків» в інтерпретації Ж.-Б. Сея [2], яким зазначену тезу було трансформовано в концепт про ринок як найбільш досконалий економічний механізм; при цьому такий механізм має здатність до самоналаштування, саморозвитку за умов достатньої економічної свободи у суспільстві, що є водночас запорукою вирішення всіх матеріальних потреб нації. Водночас цим законом було акцентовано увагу на ролі грошової системи у тлумаченні кількісної теорії грошей, а також інших факторів формування та відновлення балансу ринку, передусім здатності рикну сприяти майже миттєвій реакції агентів на зміни кон'юнктури. До цього слід додати тезу про роль балансу ринку – співвідношення між попитом і пропозицією, які визначають досконалість ринку, в інтерпретації Л. Вальраса [3] та ін., після чого критерій «баланс ринку» продовжує асоціюватися з певним стандартом його стану.

Слід зазначити, що ця точка зору на певних етапах історії не була одностайною. Критичні погляди на зазначену точку зору були висловлені з боку К. Маркса [12], С. Сісмонді [13], Ж. Прудона [14] та ін. У самому загальному тлумаченні їхніх поглядів ринок та капіталістична система приречені на кризовий стан через те, що вироблене не може бути реалізоване з усіма наслідками зазначеного через асоціальність системи. Також слід зазначити позицію німецької історичної школи – економічної течії, яка в XIX ст. виступила зі звинуваченнями політекономії в космополітизмі, ігноруванні національних особливостей за суспільних і культурних цінностей, перебільшенні ролі фактору поведінки «економічної людини» тощо [11]. Сучасні націоналістичні тенденції організації ринку ґрунтуються, очевидно, методологічно саме на цих позиціях.

Принципового корегування теорія ринку набула у 30-х роках XX ст. після переосмислення суті капіталізму внаслідок Великої депресії. До цього періоду слід віднести теорії монополістичної та недосконалої конкуренції Е. Чемберліна [5] та Дж. Робінсон [4], які спростували концепт про вільну конкуренцію та водночас змусили зовсім по-іншому поглянути на реальність ринку та конкурентного середовища. Надалі критичний розгляд закону ринків Ж.-Б. Сея було продемонстровано Д.М. Кейнсом [6], який побудував свою теорію на спростуванні тези про природну досконалість ринку як економічного механізму. Головним стало те, що обидва зазначених підходи логічно призводили до висновку про необхідність регуляцій, і саме це визначило нову економічну доктрину XX ст.

Певним компромісом між кейнсіанською теорією і принципами економічного лібералізму стало формування у другій половині XX ст. теорій неолібералізму (монетарної, ордоліберальноїта ін.), згідно з якими регуляції визнано як необхідні *якоюсь мірою* саме для захисту конкуренції.

Історично мало місце формування як окремого інституційного підходу до визначення сутності ринку як окремого соціального інституту, тобто сукупності норм, правил (формальних і неформальних), звичок, що були сформовані у суспільстві впродовж дуже тривалого періоду. Найбільш економічними у цьому сенсі стали роботи У. Мітчелла [15]. Проте ця, безумовно, оригінальна методологія щодо логіки пізнання процесу навряд чи принципово змінила уявлення про закони ринку. Узагальнення основних концептів теорії ринку представлено у табл. 1.

Таким чином, сучасне тлумачення ринку так чи інакше методологічно ґрунтується на положеннях (переважно дискусійних), сформульованих історично у відповідних теоріях, течіях, наукових школах (табл. 1). У кожному разі мала місце особлива позиція на тлумачення сутності ринку та фактори, що його визначають; у кожному разі акцент було зроблено на особливі причинно-наслідкові зв'язки ринку як системи. Ще раз наголошуючи на відсутності завершеної і достовірної (тобто прийнятної всіма сторонами диспуту) сучасної теорії ринку, тлумачення останнього не може ігнорувати зазначені погляди незалежно від точки зору аналітика-практика, який на державній посаді намагається сприяти створенню ринку, який би найбільшою мірою відповідав запитам суспільства.

Загалом зазначені підходи дають змогу виділити такі складники (тези, положення, фактори) теорії ринку: регуляції, грошова система, концепт економічного лібералізму (доцільність невтручання держави в економіку, вільні: торгівля, ціноутворення та конкуренція), конкурентне середовище, баланс між попитом і пропозицією, характер розподілу доданої вартості та доходів/вигоди учасників ринку, неекономічні фактори (національні, психоетичні та ін.), зайнятість (темпи економічного зростання). На змістовному полі вказаних факторів і можливо здійснити опис моделі універсального ринку.

При цьому найбільш дискусійними залишаються такі моменти: 1) сутність державного регулювання (його доцільність, межі, форми і т. д.); 2) що розуміти під станом досконалого/недосконалого конкурентного середовища; 3) роль грошей (кількісна чи монетарна інтерпретація); 4) справедливість ринкового обміну; 5) межі економічної свободи та ін. І саме основне – якою є модель функціонування ринку та які й якими повинні його характеристики, що були б визнані як суспільно прийнятні (очевидно, саме останнє становить суть термінів «ефективний» чи «досконалий» ринок).

Для відповіді на ці питання пропонуємо математичний вираз моделі ринку, т. зв. «формулу ринку» (авторський термін). Початковою тезою формули є констатація визначальної ролі двох факторів ринку: попиту і пропозиції (1):

$$R=\frac{P_o}{P_r}, \quad (1)$$

де R – ринок, що розглядається за оптимального (ефективного, досконалого, суспільно визнаного) його стану;

P_r – пропозиція: один із двох визначальних факторів ринку, що представляє діяльність бізнесу щодо продукування необхідних суспільству благ;

P_o – попит, що розглядається за сукупністю потреб суспільства (потенційний попит) та його купівельною спроможністю (платоспроможний попит).

Тлумачення і пропозиції, і попиту потребують особливої деталізації. Так, відношення пропозиції до попиту відображає сутність ринку: попит є умовно об'єктивним, тоді як пропозиція орієнтується на попит. Баланс між попитом і пропозицією матиме місце

Таблиця 1

Історично-концептуальні етапи формування сучасної теорії ринку

Історичні етапи	Основна ідея	Концептуалізація ідеї в сучасних поглядах
Теорія меркантилізму XI–XVII ст.	1. Визначальна роль торгівлі, а також золота та коштовностей (грошей). 2. Необхідність державного протекціонізму, а також досягнення активного торговельного балансу на рівні окремої країни.	Надання грошовій системі особливих унікальних функцій, доцільність регулятивної політики та державного протекціонізму, а також активного торговельного балансу. Знайшли своє відображення в окремих положеннях монетарної теорії неолібералізму, націоналістичних тлумаченнях моделей ринку, державного регулювання.
Класична політекономія А.Сміта та його послідовників у XIX ст. (Д. Рікардо та ін.)	1. Доцільність організації суспільства на засадах вільного ринкового обміну за умов економічного лібералізму, де мотивації зумовлені природним прагненням будь-якої людини до економічного егоїзму. 2. Кількісна теорія грошей.	Теорії економічного лібералізму і неолібералізму; відведення грошовій системі «технічних функцій» у процесах ринкового обміну; акцентування уваги на ролі в процесах ринкового обміну фактору конкурентного середовища.
Закон «ринків» Ж.-Б. Сея (Л. Вальрас та ін.)	Головна роль в організації ринку фактору здатності останнього до самоналаштування та самовдосконалення за рахунок внутрішніх механізмів і досконалої грошової системи та грошової політики, узгодженої із технічними функціями обслуговування комунікацій між попитом і пропозицією.	Важливість механізмів універсального ринкового господарства, а також зваженої грошової політики і вивіреної грошової системи. Теза про підтримання оптимального стану ринку за критерієм співвідношення між попитом і пропозицією.
Етап критики ринкових законів політекономії	Важливість фактору дисбалансу між попитом, пропозицією, розподілом доданої вартості, доходами різних класів, природи і періодичності економічних криз і т. ін.	Характер розподілу доданої вартості, доходи учасників ринкових відносин роль класів і соціальних груп, що задіяні в процесах виробництва та привласненні, перерозподілі прибутків від обміну. Знайшли своє відображення в окремих аспектах тлумачення принципів і критеріїв ефективності ринкового обміну.
Німецька історична школа (Ф. Ліст та ін.)	Необхідність державного протекціонізму, врахування національних особливостей країн, цінностей суспільного рівня і т. ін.	Необхідність урахування стану окремих національних економік, окремих неекономічних факторів.
Теорія інституціоналізму (У. Мітчелл та ін.)	Ринок – лише один і не головний соціальний інститут, що визначає економічні відносини в суспільстві. Насправді людина діє не за критеріями ринкової доцільності, а відповідно до норм та традицій суспільства.	Роль неекономічних факторів у споживанні (характері попиту), витрачанні і формуванні доходів.
Теорії монополістичної та недосконалої конкуренції (Е. Чемберлін, Дж. Робінсон)	Обґрунтування реальної конкуренції як конкуренції монополістичного і недосконалого типу. Необхідність регуляцій для захисту конкуренції та обмеження монопольного стану ринку.	Виняткова роль конкурентного середовища. Необхідність регуляцій для захисту конкуренції. Знайшли своє відображення в теоріях неолібералізму і кейнсіанстві.
Кейнсіанська (нео-, посткейнсіанська) теорія (Д.М. Кейнс та ін.)	Ринок не є досконалим і потребує регуляцій. Попит відстає від пропозиції і потребує окремого стимулювання. Доцільність стимулювання зайнятості (темпів економічного зростання) за рахунок стабільності грошової одиниці.	Доктрина регуляцій для забезпечення зайнятості (темпів економічного зростання), ігнорування ролі стабільності грошової системи. Є окремою сучасною теорією державного регулювання економіки.
Теорія неолібералізму (М. Фрідмен, Ф. Хайек, Л. Мізес та ін.)	Обмеження ідеології регуляцій лише функцією захисту конкурентного середовища.	Теза про виняткову важливість конкуренції та стабільної фінансово-грошової системи. Є окремою сучасною теорією державного регулювання економіки, насамперед монетарної теорії.

Джерело: авторська розробка на основі [1–15]

за значень (1), близьких до 1,0 в. од., тобто бізнес (пропозиція) забезпечує попит (суспільство) необхідними благами за кількістю, якістю, асортиментом та номенклатурою. В економічному сенсі формули мова йде про орієнтування пропозиції на платоспроможний попит, звідси такий повинен закономірно формуватися в даній економічній системі. Значні відхилення від 1,0 свідчать про економічну кризу (дефіциту чи перевиробництва) з усіма наслідками зазначеного. Коефіцієнт співвідношення 1,0 формується на основі грошових оцінок потреб і пропозиції, звідси – універсальне тлумачення розміру (вартості) будь-якого ринку.

Своєю чергою, у (2) відзначено позицію можливості т. зв. «оптимального» значення попиту, яке залежить, з одного боку, від потенційних (умовно кажучи, біологічних чи об'єктивних) потреб суспільства, а з іншого – за вже згаданого платоспроможного попиту. Економічна система побудована таким чином, що об'єктивний попит завжди перевищуватиме платоспроможний. Ідеальним (оптимальним) стан попиту може вважатися за позиції максимального наближення платоспроможного попиту до об'єктивного; перевищення цього значення описано абсурдом «ефекту Веблена», що можливо лише для дуже обмеженої частини соціуму. Звідси завдання системи – не збільшувати ринок як такий, а звести його технічні характеристики до оптимального значення за співвідношення 1,0 між попитом і пропозицією за умови максимального забезпечення попиту, тоді як зростання ринку представляє собою функціональну інтерпретацію процесу зростання потреб суспільства.

$$P_{0\,opt}\begin{cases} P_{01} \to opt \\ P_{02} \to max \\ P_{02} \to P_{01}\ max \end{cases} \qquad (2)$$

де P_{o1} – попит, що розглядається за сукупністю потреб суспільства (потенційний попит);

P_{o2} – платоспроможний попит.

Таке просте на перший погляд співвідношення у (1) має істотні доповнення за рахунок імплементації до формули факторів, які мають функціональний – прямий та/і опосередкований, підсилюючий чи обмежуючий вплив, що може бути виражений математично як коефіцієнт (від 0,0 до 1,0) стосовно результуючого показника (3).

$$R = \frac{P_г}{P_o} \times Д_н \times S_{KS} \times I_R \times G_R, \qquad (3)$$

де D_R – державне регулювання, яке гіпотетично може сприяти чи обмежувати ступінь досконалості ринку(аналогічно до нижче наведених показників формули (2);

S_{ks} – стан конкурентного середовища;

I_R – інфраструктура ринку;

G_s – грошова система.

Умови оптимізації ринку представлено у формулі (4).

$$R_{opt}\begin{cases} \frac{P_г}{P_o} \to 1{,}0 \\ G_г \to opt \\ S_{ks} \to max \\ Д_н \to opt \\ I_R \to opt \end{cases} \qquad (4)$$

Як видно з формули (4), визнано т. зв. оптимальний стан указаних факторів ринку, що математично відображає ступінь сприяння досягненню співвідношення між попитом і пропозицією, близького до 1,0 (досягнення балансу ринку).

Моделювання попиту і пропозиції є, по суті, єдиним завданням через взаємозалежність залучених величин. Натомість якісь обмеження можуть бути згрупованими стосовно попиту і пропозиції окремо.

Так, прогнозування попиту, вважаємо, є менш складним завданням. Об'єктивний попит може бути представлений сукупністю необхідних благ у розумних межах; складність моделювання при цьому полягає у формуванні прийнятного платоспроможного попиту в цілому та стосовно кожного індивідууму, що передусім залежить від досконалості фінансово-грошової системи. Технічно більш складним завданням представляється моделювання пропозиції. Для цього запропоновано таку сукупність умов (5).

$$P_{г\,opt}\begin{cases} R_V \to max \\ N_p \to max \\ V_v \to min \\ DV \to max \\ Z_p \to max \end{cases} \qquad (5)$$

де *RB* – рентабельність бізнесу (виробництва);

Np – норма прибутковості;

Vv – витрати виробництва (бізнесу);

DV – додана вартість;

Zp – заробітна плата;

RE – ресурсна ефективність;

МП – мотивація до підприємництва.

У даному разі (1–5) наведено загальновідомі економічні показники. Запропонована формула ринку передбачає таке: система (бізнес) повинна тяжіти до найбільшої результативності, найменших витрат, що в сукупності забезпечить належні мотивації до підприємництва, а також утримання соціально прийнятного рівня доходів найбільш чисельної частини суспільства у вигляді заробітної плати. Маніпуляції значень у рамках указаних обмежень у кожному конкретному випадку буде мати індивідуальний сценарій. Проте логіка функціонування системи є достатньо типовою.

Інтерпретація запропонованого математичного апарату для управління репрезентативним ринком дає змогу визначити множину критеріїв і показників для опису стану останнього (табл. 2).

Кількісне відображення факторів формування універсального ринку на прикладі ринку овочевої продукції в Україні може бути проілюстроване даними табл. 3. У цій таблиці наведено всі можливі статистичні дані та їхня інтерпретація виходячи із традиційного сучасного інформаційного поля, динаміку з початку 90-х років XX ст., що надає уявлення про зміни ринку; представлено також авторське бачення еталону ринку, який умовно можна визначити як постіндустріальну модель.

Розглядаючи співвідношення вказаних цифр (табл. 3), слід підкреслити як дуже важливе проблемне питання відсутність достатньої інформації, на основі якої можливо зробити зважену оцінку даного ринку. Це стосується насамперед блоку показників як щодо соціальності, так і економічності ринку, де проблематично визначити розподіл доданої вартості між основними групами агентів ринку.

Аналізуючи даний ринок, слід зазначити як основну його сучасну (характерну, тим не менше, для всіх указаних етапів) проблему *квазівідкритості* (авторський термін). Це означає,

Таблиця 2

Характеристики універсального ринку

Групи критеріїв	Критерії	Показники	Індикативна роль показника
Економічність ринку	Розмір ринку Економічна ефективність ринку	Вартість (оцінка попиту, пропозиції) в грошових одиницях/фізичних величинах. Розмір доданої вартості. Норма прибутковості. Рентабельність бізнесу (виробництва) Витрати виробництва. Відповідність фінансово-грошової системи та інфраструктури ринку.	Максимізація попиту до значень об'єктивного та оптимізація пропозиції за мети балансу значень близько 1,0 Відповідність логіці функціонування будь-якої економічної системи.
Соціальність ринку	Рівень соціально-економічної сегрегації основних груп агентів – учасників ринкових відносин Соціальна ефективність ринку	Розрив між об'єктивним і платоспроможним попитом. Рівень заробітної плати. Кількість робочих місць. Мотивації до підприємництва, праці, співпраці, корпоратизації системи відносин і т. ін.	Забезпечення прийнятних соціальних стандартів. Забезпечення мотивації всіх учасників ринку.
Регулятивність ринку	Рівень лібералізації ринку. Стан конкурентного середовища. Ступінь втручання у ринок	Ступінь обмеження ринку (бар'єрів входження на ринок). Захист конкуренції. Рівень протекціонізму. Рівень корупції, Ступінь ідентифікації та обмеження опортуністичної поведінки учасників ринкових відносин. Адекватність системи моніторингу ринку (збір інформації, коректність її аналізування та прийняття рішень у сфері регуляцій). Ступінь політичної/ кланової залежності уряду.	Функціональна роль фактору регуляцій на соціально-економічні показники системи ринку.

Джерело: авторські дослідження

Таблиця 3

Динаміка показників ринку овочів в Україні за період ринкових реформ

Показники	1990 р.	2000 р.	2010 р.	2015 р.	Перспективна модель
Посівні площі під овочами, тис. га	456	538	462	440	550
Виробництво овочів, млн. т.	6,67	5,82	8,12	9,21	12,65
Урожайність, т/га	0,15	0,11	0,17	0,21	0,23
Рентабельність виробництва овочів відкритого ґрунту, %	28,0	-1,7	23,5	47,5	75,0
Середні ціни реалізації овочів*, (внутрішні ціни)	208,1/181,1	572,1/105,2	2551,6/323,4	3903,4/144,1	4380,5/175,2
Світові ціни реалізації овочів, дол. США/т	…	…	…	205,4	238,5
Вартість ринку, млн. грн.	1242,4	2774,9	17427,4	28690,0	41614,8
Вартість ринку, млн. дол. США	1081,2	510,2	2208,8	1059,1	1664,6
Потенційна вартість ринку, дол. США	…	…	…	1519,9	2265,7
Співвідношення основних виробників овочевої продукції (частка с.-г. підприємств та господарств населення, %)	27/73	25/75	20/80	15/85	60/40
Канали реалізації овочевої продукції (переробним підприємствам, на ринку та за іншими каналами)	89/8/13	13/47/40	37/12/51	47/4/49	60/30/10
Споживання овочевої продукції на 1 особу, кг	128	118	177	218	250
Експорт, тис. т.	274	30	335	315	700
Імпорт, тис. т.	45	29	311	240	150
Рівень державного регулювання	високий	низький	низький	низький	низький

Примітка: у чисельнику – грн./т, у знаменнику – дол. США/т (ціна в дол. США – відповідно до курсу НБУ у визначений період)

Джерело: авторські дослідження на основі статистичних даних та власних прогнозних моделей

що ринок функціонує *немовби* в умовах відкритого економічного простору та вільної торгівлі, проте наявні механізми створюють ефекти заниження реальних цін на продукцію, доданої вартості, заробітних плат, доходів та прибутків усіх учасників унаслідок цього. Ситуацію слід визнати як характерну для країн із трансформаційною економікою, де продовжується втілення ринкових відносин на фоні супутніх дисфункцій. Це відбувається в умовах винятково заниженого купівельно-спроможного попиту, особливо в міжсезонний період, коли вартість продукції об'єктивно зростає. Як кінцевий результат, створюючи співставиму за ефективністю та якістю продукцію, ринок має дуже низьку вартість, а отже, економічність та соціальність порівняно зі світовими аналогами. При цьому іншим негативним ефектом є практично повна техніко-технологічна залежність вітчизняного ринку від цін на оборотні активи, що посилює дисфункції загалом. Також при цьому (у силу вищезазначених причин) присутній невиправдано істотний розрив між об'єктивним і платоспроможним попитом. Усе зазначене у сукупності свідчить про нездатність ринку в наявному стані забезпечувати необхідні функції. Роль регуляцій при цьому вбачаємо насамперед і переважно щодо стимулювання реальної інтегрування економіки країни в цілому та галузі зокрема до міжнародного ринку. Це передбачає комплекс заходів, які б сприяли вирівнюванню цін, доходів, прибутків, заробітних плат і т. д. до середньосвітових. На рівні галузі основними напрямами державних регуляцій мають бути податкове регулювання та стимулювання інвестицій, що сприяло б підвищенню ефективності процесу капіталізації галузі.

Висновки. Сучасний інтелектуальний комплекс теорії ринку оперує достатньо визначеним переліком факторів та моделей їхнього функціонального впливу. Тим не менше, створення загальної універсальної моделі ринку залишається предметом наукових пошуків.

Оцінювання ефективності моделі ринку потребує комплексного, інтегративного оцінювання за множиною факторів та елементів, що складають дану модель. Постіндустріальне тлумачення ефективності моделі ринку передбачає максимізацію вигоди для всіх учасників ринку, низки соціально-економічних показників (кількості робочих місць) прибутковості, максимального задоволення потреб. Інжиніринг у сфері функціонування/регуляції ринку слід розглядати як процес маніпулювання кількісними співвідношеннями за сукупністю наведених формул і обмежень, що в сукупності дасть змогу звести управління ринком до логічної технічної операції, доцільність якої очікується у вигляді загального суспільного приросту ефекту від ринку.

Вважаємо, що управління ринком – здійснення цільового впливу на цій інститут – є водночас простою і винятково складною операцією. Складність зумовлена передусім необхідністю дотримання обмежень і цілей управління (впливу), що унеможливлює залучення інших мотивів – політичних, особистісних, кон'юнктурних, корупційних і т. ін. Відповідно, менеджери ринку повинні належати до еліти управлінців, а теоретична база їхньої діяльності – до концепту універсальної моделі ринку.

Література:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах багатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
2. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.-. Сэй. – М. : Дело, 2000. – 540 с.
3. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии / Л. Вальрас. – М. : Изограф, 2000. – 448 с.
4. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М. : Юрайт, 1986. –450 с.
5. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: реориентация теории стоимости / Э. Чемберлин. – М. : Юрайт, 1996. – 650 с.
6. Кейнс Д.М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, відсотку та грошей / Д.М. Кейнс. – К. : Либідь, 1999. – 190 с.
7. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек. – Челябинск : Социум, 2011. – 394 с.
8. Мизес Л. Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции / Л. фон Мизес ; пер. с англ. под ред. проф. А.Г. Грязновой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 295 с.
9. Алле М. Экономика как наука / М. Алле ; пер. с франц. И.А. Егорова. – М. : Наука для общества ; РГГУ, 1995. –168 с.
10. Фридмен М. Количественная теория денег / М. Фридмен. – М., 1996. – 246 с.
11. Корнійчук Л.Я. Історія економічних вчень : [підручник] / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. А.М. Поручник [та ін.] ; за ред. Л.Я. Корнійчук. – К. : КНЕУ. – 2001. – 564 с.
12. Маркс К. Нищета философии / К. Маркс. – М. : Госполитиздат, 1980. – 89 с.
13. Сисмонди Ж.С. Новые начала политической экономии в его отношении к народонаселению : в 2-х т. / Ж.С. Сисмонди. – М. : Соцэкгиз, 1967. – 937 с.
14. Прудон Ж. Что такое собственность. Исследование о принципе права и власти / Ж. Прудон. – М. : Соцэкгиз, 1964. – 194 с.
15. Митчелл У. Экономические циклы: Проблема и ее постановка / У. Митчелл. – М. : Наука, 1930. – С. 109.

Мороз О.В., Логоша Р.В. К вопросу построения универсальной модели рынка

Аннотация. В статье проведено комплексное интегративное оценивание эффективности универсальной модели рынка за множеством ее факторов и элементов. Функционирование и регуляцию рынка следует рассматривать как процесс манипулирования количественными соотношениями за совокупностью элементов рынка и ограничений, что в совокупности позволит возвести управление рынком к логической технической операции, целесообразность которой ожидается в виде общего общественного прироста эффекта от рынка.

Ключевые слова: модель рынка, эффективность рынка, управление рынком, регулируемость рынка, социальность рынка.

Moroz O.V., Lohosha R.V. To the question of construction of universal model of market

Summary. The complex integration evaluation of the efficiency of universal model of market by a number of its factors and elements is conducted in the article. The market performance and regulation should be considered as a process of manipulation of quantitative correlations by the totality of market elements and limitations that in totality will allow reducing the market management to the logical technical operation, expediency of which is expected in the form of general public increase of effect from the market.

Keywords: market model, efficiency of market, market management, market regulativity, market sociality.

УДК 001.891.3+33

Братута О.Г.,
к.е.н., доцент,
докторант кафедри економіки промисловості
та організації виробництва,
Український хіміко-технологічний університет

ПРОБЛЕМА ІНСТИТУАЛІЗАЦІЇ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗНАННЯ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Анотація. У статті дано загальну оцінку методологічному забезпеченню. Досліджено проблему незадовільного стану інституалізації методологічного знання для української економічної науки. Визначено, що вітчизняна економічна наука повинна формувати методологічне забезпечення власних досліджень, спираючись на систему методологічного знання, створеного в межах такої метанаукової дисципліни, як епістемологія.

Ключові слова: українська економічна наука, наукова сфера буття, наукове знання, предметне знання, методологічне знання, інституалізація методологічного знання, епістемологія.

Постановка проблеми. Наявність та якість методологічного забезпечення наукового дослідження багато в чому визначають його результативність та ефективність.

Що стосується стану методологічного забезпечення української економічної науки, то його не можна визнати задовільним. Одна з головних причин такого становища полягає у тому, що вітчизняна економічна наука досі перебуває у процесі трансформації. Відповідні кардинальні зміни пов'язані не тільки з проблемою заміни попередньої домінуючої парадигми щодо економічної сфери буття, але й методологічного переозброєння економічної науки. Якщо процес переорієнтації переважної більшості наукової спільноти з позицій марксистського на позиції ринкового економічного світогляду можна вважати майже завершеним, то процес якісного оновлення методологічного арсеналу проведення наукового дослідження перебуває на початковій стадії.

Зазначена ситуація зумовлена догматизмом у сфері методологічного знання, притаманного радянському періоду вітчизняної економічної науки, внаслідок чого методологічна проблематика тривалий час залишалася поза увагою науковців, об'єктом дослідження яких було і залишається предметне наукове знання.

Вирішення зазначеної для вітчизняної економічної науки загальної проблеми потребує комплексного дослідження цілої низки локальних теоретичних проблем у сфері методології, зокрема:

– дихотомічності підходів у визначенні такої змістовної ознаки методологічного знання, як універсальність його застосування до будь-якої сфери наукового пізнання;

– відсутності загальновизнаного трактування у питанні, об'єктом якої – метанаукової чи наукової – дисципліни або сукупності дисциплін є методологічне знання;

– нечіткого визначення сутність методологічного знання;

– нечіткого визначення складників методологічного знання;

– нечіткого визначення засобів, якими має проводитися методологічне дослідження, та їх класифікації;

– відсутності загальновизнаного трактування у питанні критеріїв оцінки істинності результату наукового дослідження;

– нечіткого визначення мети та цілей методологічного дослідження.

Із переліку окреслених проблем до засадних слід віднести другу, що пов'язана з інституалізацією методологічного знання. Виділена проблема важлива не тільки для наукових дисциплін метанаукового (загальнонаукового), але й конкретно-наукового рівня пізнання, до яких належить й економічна наука. Суть її полягає у тому, що потрібно визначити наукову інституцію, що має спеціалізуватися на створенні методологічного знання, а отже, виступати елементом інфраструктури наукової сфери щодо дисциплін, які включені до її складу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній науці в 90-х роках минулого сторіччя дослідження теоретичних проблем у сфері методології практично не проводилися. Ситуація почала поступово змінюватися на початку нинішнього сторіччя, що знайшло відображення у низці наукових і навчально-наукових видань [1–4]. Першим з українських учених-економістів, який започаткував ґрунтовне дослідження у сфері методології вітчизняної економічної науки й актуалізував відповідну проблематику, був д.е.н., проф. С.В. Мочерний. Процеси подальшого розширення проблемної сфери та масштабів проведення наукових досліджень щодо формування засад методологічного забезпечення зазначеної галузі науки пов'язані з такими відомими економістами, як В.М. Геєць, А.С. Гальчинський, В.Д. Базилевич, А.А. Мазаракі. Оцінюючи позитивно характер цих зрушень, водночас слід констатувати хаотичність у проведенні наукових досліджень у методологічній сфері, а відповідно, й альтернативний характер отриманих результатів.

Аналіз останніх публікацій дає підстави окреслити основні питання, що стали предметом відповідних досліджень, зокрема:

– обґрунтування переходу із позиції «методологічного монізму» на позицію «методологічного плюралізму» у вирішенні теоретичної проблеми оцінки універсальності застосування методу проведення наукового дослідження незалежно від сфери наукового пізнання;

– класифікація методів проведення наукового дослідження за рівнями наукового пізнання та специфікою предмета дослідження;

– визначення критеріїв оцінки істинності отриманих наукових результатів.

Питання інституалізації методологічного знання у предметну сферу наукового дослідження вітчизняними науковцями не було включено, оскільки вважалося формально вирішеним. Зазначене становище зумовлене двома причинами історичного характеру:

1) ефектом «дисциплінарного ізоляціонізму» [5, с. 21] у сфері методологічного знання, що виник на попередньому

(радянському) етапі процесу еволюції вітчизняної економічної науки. Остання, як й інші дисципліни конкретно-наукового рівня пізнання, під час продукування предметного знання напрацьовувала та використовувала власну методичну базу, хоча формально (чисто з ідеологічних вимог) проголошувався діалектичний метод як методологічна база дослідження;

2) набутий історичний досвід у сфері методологічного забезпечення сприяв тому, що вітчизняна наукова спільнота на теперішньому етапі еволюції економічної науки здебільшого некритично перейшла на позицію методологічного плюралізму, як одну із засадних положень уведеного в сучасну методологічну свідомість дослідників філософією науки.

Таким чином, зміст сформованої в радянський період методологічної свідомості, по суті, не змінився, для нього лише знайдене формально прийнятне теоретичне обґрунтування. Одним із наслідків такого становища було те, що поняття «методологічне знання» та «метод наукового дослідження» ототожнювалися, а проблема методологічного забезпечення проведення наукового дослідження зводилася до вибору сукупності певних засобів створення предметного знання. Арсенал зазначених засобів формувався передусім у процесі накопичення й узагальнення методичного досвіду проведення досліджень у вітчизняній економічній науці. Враховуючи те, що методика – це лише конкретна форма певного засобу наукового дослідження, зумовлена специфікою предмета дослідження, у процесі накопичення методичного досвіду відбувалося поступове вичерпання евристичного потенціалу методологічного забезпечення вітчизняної економічної науки щодо можливості дослідження нових явищ економічної сфери буття.

Розвитку сучасної вітчизняної економічної науки стали притаманні дві негативні тенденції. Перша з них проявилася у некритичному залученні методичних прийомів з інших наукових дисциплін. Друга – у спробах переглянути її об'єкт та предмет на основі їх універсалізації з іншими суспільними дисциплінами. Постала загроза втрати економічною наукою власної сутності, а відповідно, й індивідуальності. Все це свідчить про негативні ознаки наявної онтологічної та гносеологічної кризи у вітчизняній економічній науці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поняттю «методологічне знання» притаманна така істотна ознака, як універсальність, а тому жодна з дисциплін конкретно-наукового рівня пізнання не здатна формувати систему знань про нього. Отже, проблема інституалізації методологічного знання, тобто визначення, яка дисципліна має виступати методологічною базою щодо інших наукових дисциплін, зокрема конкретно-наукового рівня пізнання, є нагальною, а отже, потребує вирішення у повному обсязі.

Об'єкт дослідження – методологічне знання.

Предмет дослідження – проблема інституалізації економічного знання щодо вітчизняної економічної науки.

Засоби проведення дослідження: порівняння; історичного та логічного аналізу; узагальнення.

Мета статті полягає у визначенні методологічного базису для вітчизняної економічної науки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема інституалізації методологічного знання стосується питання, до предметної сфери якої – метанаукової, наукової чи сукупності наукових дисциплін – його необхідно включати. Щодо вирішення проблеми інституалізації, то можна виділити декілька підходів:

1) методологічне знання може бути об'єктом однієї або метанаукової (епістемологія), або узагальнюючої наукової (філософія науки) дисципліни [6];

2) методологічне знання може бути об'єктом епістемології, філософії науки і конкретних наукових дисциплін [7];

3) методологічне знання може бути об'єктом лише конкретних наукових дисциплін [8, с. 360];

4) методологічне знання може бути об'єктом самостійної спеціалізованої дисципліни – методології наукового пізнання [5, с. 205].

У межах перших трьох підходів методологічне знання розглядається як частина предметної сфери відповідних дисциплін, що інституалізується як окремий розділ відповідної дисципліни та набуває форми певного виду локальної теорії.

Особливість четвертого підходу полягає у тому, що методологічне знання повною мірою формує предметну сферу спеціалізованої дисципліни, у рамках якої воно інституалізується як загальна теорія.

За різноманіття підходів до інституалізації методологічного знання, дефініції поняття «методологія» суттєво різняться лише між першими трьома і четвертим підходами.

На підставі порівняння й узагальнення визначень відповідної категорії [1; 3; 5; 6] їх змістовне тлумачення можна звести до двох альтернативних варіантів дефініцій, представлених у табл. 1.

Для економічної науки загалом і вітчизняної зокрема загальновизнаним є перший типовий варіант дефініції категорії «методологія».

Для обох типових варіантів дефініції категорії «методологія» характерні подібність і відмінність у її логічному статусі як: 1) операція визначення; 2) форми мислення: судження, поняття.

Таблиця 1

Дефініції поняття «методологія» залежно від підходів до інституалізації методологічного знання

№ з/п	Номери підходів	Типові варіанти дефініції
	Із першого по третій	«Методологія – спеціальна частина теорії (у науці або філософії), що присвячена обґрунтуванню змісту, доцільності та виправданості певних методів у тій чи іншій сфері пізнання» [6, с. 370]
		«Методологія – це спеціальна частина певної галузі науки або діяльності, що опікується збиранням, осмисленням та обґрунтуванням методів, що в них застосовуються» [6, с. 375]
2	Четвертий	«Наукова методологія, або методологія наукового пізнання, є складно структурованою системою рефлексивного знання» [5, с. 204] «Методологія наукового пізнання – це філософська дисципліна, предмет якої включає структурну динаміку наукового знання та раціональне обґрунтування шляхів його приросту» [5, с. 205] «Методологія – це система принципів та способів організації і побудови практичної та теоретичної діяльності, а також учення про цю систему» [10, с. 160]

Що стосується логічної операції «визначення», то подібність вищенаведених типових варіантів дефініції полягає у тому, що їх можна віднести до: реальних визначень, в яких розкриваються «істотні та загальні ознаки визначуваного поняття» [11, с. 50]; явних, що «у своїй структурі містять …(визначуване поняття), так і …(визначаюче)» [11, с. 50].

Подібність зазначених дефініцій стосується також і логічних помилок, допущених під час виконання операцій визначення. Зокрема, було порушено перше правило визначення понять – співмірності визначення, що призвело до такого виду логічної помилки, як «надто широке визначення» [11, с. 52].

Окрім того, обидві дефініції поєднують у собі ознаки як атрибутивно-реляційного, так й операційного виду визначень, що є іншим видом логічної помилки – «поєднання протилежних понять» [11, с. 37]. На підставі того, що в дефініції категорії «методологія» вирішується проблема інституалізації цього явища як форми наукового пізнання (певної науки або її окремого розділу), відповідне визначення за своїм змістом має бути віднесено до атрибутивно-реляційного різновиду, тобто визначення «через найближчий рід і видову ознаку» [11, с. 50–51].

Подібність зазначених дефініцій стосовно такої форми мислення, як судження, полягає у тому, що:

1) вони належать до однакових видів класифікації суджень, зокрема до: атрибутивних, де «констатується наявність чи відсутність властивості того чи іншого предмета» [11, с. 70]; категоричних; складних, до складу яких входять «два чи більше предикатів» [11, с. 90]; єднальних, де «наявне твердження, про належність предметові двох чи більше ознак» [11, с. 90];

2) вони визначають зміст та обсяг поняття «методологія».

Основна відмінність цих дефініцій як суджень, полягає не в суб'єкті, а в предикатах цієї форми мислення – вони є змістовно різні. Опосередковано можна зробити висновок про те, що відповідні поняття, яким присвоєно одне ім'я, також мають різний обсяг. Таким чином, на основі зазначених суджень-дефініцій сформовано відмінні поняття. Отже, постає проблема визначення істинності кожного цих суджень, а відповідно, і дефініцій.

Порівняння зазначених дефініцій на предмет їх подібності чи відмінності доцільно зробити на основі класифікацій: видів понять [11, с. 34]; відношення між поняттями [11, с. 39].

Подібність типових варіантів дефініції категорії «методологія» як понять полягає у тому, що: 1) за класифікацією видів понять їх слід віднести до не порожніх, конкретних, позитивних, незбірних, безвідносних, реєструючих; 2) за класифікацією відношення між поняттями це – порівнювані поняття.

Відмінність відповідних дефініцій як понять полягає у тому, що це:

1) за класифікацією видів понять їх слід віднести для першого варіанту (підходи перший – третій) до одиничних, а для другого (четвертий підхід) – до загальних;

2) за класифікацією відношення між поняттями це – несумісні, «обсяг яких зовсім не збігається або принаймні частково» [11, с. 35]; протилежні, «видові ознаки яких взаємно виключаються» [11, с. 37].

На підставі проведеного порівняння типових варіантів дефініції категорії «методологія» можна зробити висновок, що ці визначення суттєво відрізняються як за змістом, так і за обсягом, тобто є альтернативними. Як і у випадку із судженнями постає проблема визначення істинності цих дефініцій, але вже в іпостасі поняття.

Визначення істинності варіантів дефініції категорії «методологія» як судження і поняття потребує проведення повного логічного аналізу змісту й обсягу цієї категорії, що, своєю чергою, дасть можливість відповісти на питання, чи набуло методологічне знання форм теорії.

Для розв'язання цього питання, як зазначалося вище, необхідно спочатку проаналізувати методами логічного аналізу сутність та складники такого явища, як методологічне знання, що, власне, й є об'єктом відповідної науки.

Загальною ознакою цього поняття є те, що методологічне знання – різновид наукового знання, а отже, це результат дослідницької діяльності, під час його створення необхідно застосовувати певний метод, а також цьому виду знання притаманний системний характер.

Істотні ознаки методологічного знання пов'язані зі специфікою об'єкта цього виду наукового дослідження, яким є перша рефлексія.

Якщо серед філософів і науковців стосовно визначення загальних ознак методологічного знання панує одностайність, то щодо істотних ознак цього явища наявні суттєві розбіжності. Зокрема, можна виділити такі альтернативні підходи:

1) це знання про методи проведення наукового дослідження [7; 8];

2) це знання про порядок організації і методи створення знання у формі наукової теорії [4; 9];

3) це знання про порядок організації і методи проведення наукового дослідження [1; 3; 5; 6; 10].

Хоча в межах кожного із зазначених підходів застосовується категорія з однаковим ім'ям «метод», однак смисл, що вкладається у цю категорію, суттєво різний:

– це засіб (інструмент) створення нового знання;

– це нормативна система засад і рекомендацій забезпечення організації проведення наукового дослідження, що включає принципи його організації, певні етапи та процедури його проведення, а також комплекс засобів створення нового знання.

Переклад слова «метод», що має грецьке походження, більшість науковців тлумачать приблизно однаково:

– «через відстежений (або підготовлений) шлях» [6, с. 374];

– «шлях дослідження або пізнання, теорія, вчення» [12, с. 78].

Для першої з наведених позицій характерна логічна помилка – ім'я поняття неадекватне його змісту.

Для підходу, де сутність методологічного знання визначається як знання про методи проведення наукового дослідження, характерна перша позиція, так званого «вузького» трактування категорії «метод». За результатами порівняння цих двох категорій можна зробити висновок, що метод виступає формою прояву такого явища, як методологічне знання. Крім того, можна зробити висновок, що за таких обставин основу структури методологічного знання можуть становити тільки сукупність засобів, необхідних для проведення емпіричного наукового дослідження.

Крім того, слід констатувати, що розглянутий підхід є основою теоретичного обґрунтування третього підходу до вирішення проблеми інституалізації методологічного знання – методологічні дослідження доцільно здійснювати лише на рівні та в межах конкретних наукових дисциплін.

Вище сформульоване визначення сутності та складу методологічного знання, а відповідно, форми його інституалізації відповідають емпіричному рівню наукового пізнання.

Така теоретична позиція у сфері методології була історично та логічно виправдана для початкового етапу процесу еволюції науки як специфічної рефлексійної форми. Для сьогодення така методологічна позиція є консервативною, що може мати лише негативні

наслідки для реалізації місії науки, у тому числі її окремих дисциплін – створювати та забезпечувати приріст нового знання. Крім того, така ситуація також є ознакою кризового стану певної наукової дисципліни в онтологічній і методологічній сферах.

Для двох останніх підходів до визначення істотних ознак методологічного знання спільним є визначення методу як нормативної системи засад і рекомендацій забезпечення організації проведення наукового дослідження. Що ж стосується істотних ознак, то тут спостерігаються принципові розбіжності.

Підхід, де методологічне знання тлумачиться як знання про порядок і методи створення знання у формі наукової теорії, пов'язано з утвердженням у науковому пізнанні такої його форми, як теоретичне пізнання. Порівняно з процесом емпіричного пізнання процес теоретичного пізнання є більш складним явищем як за:

– об'єктом, предметом і метою наукового пізнання;
– формою представлення його результату – наукового знання;
– логічними формами мислення;
– послідовністю проведення зазначеного процесу;
– арсеналом засобів створення наукового знання.

Так, об'єктом емпіричного пізнання є форма явища, предметом – власне явище, а отже, його метою – встановлення наукового факту існування явища. Останнє може бути представлено як певний предмет, а також процес його життєвого циклу або взаємодії з іншими предметами зовнішнього середовища буття цього предмета. Натомість об'єктом теоретичного пізнання є вже явище, а його предметом – зміст його окремих форм і сутність, а метою – визначення сутності цього фрагмента буття.

Формою представлення результату емпіричного пізнання є науковий факт, що реалізується у певних узагальнених логічних формах: термін, класифікація, типологія, емпірична залежність та ін. Теоретичне знання формалізується як поняття, наукова гіпотеза, теорія, картина навколишньої реальності.

Логічною формою емпіричного пізнання є просте і складне судження, а теоретичного пізнання – всі види умовиводу.

Послідовність проведення процесу емпіричного пізнання включає такі етапи:

1) формування емпіричного базису, тобто «знання чисельних спостережень» [5, с. 243];

2) первинна обробка емпіричного базису, що передбачає процедуру його символічної ідентифікації й уніфікації (засобами природної мови, математики тощо), внаслідок чого формуються концептуальне ядро (система понятійного орієнтування) й емпіричні індикатори (умови використання інформації концептуального ядра) [5, с. 246];

3) узагальнення емпіричного базису, визначення змісту та певної форми наукового факту [5, с. 248].

У межах другого підходу до визначення поняття «методологічне знання» послідовність проведення процесу теоретичного пізнання описується у так званій «гіпотетико-дедуктивній моделі» [5, с. 249–250].

Зокрема, можна виділити такі етапи:

1) визначення окремого явища певної сфери буття як об'єкта наукового пізнання;

2) висунення гіпотези, що представляє собою систему ідеальних моделей (конструктів) та законів, «що відтворюють об'єкт дослідження як певним чином структуровану сукупність елементів та їх зв'язків» [5, с. 251].

Основним в арсеналі засобів емпіричного пізнання є індуктивний метод, а теоретичного пізнання – дедуктивний метод.

На підставі викладеного вище можна зробити висновок, що основу структури методологічного знання можуть становити науковий факт та комплекс засобів щодо розробки наукової гіпотези.

Розглянута теоретична позиція щодо визначення сутності методологічного знання була також історично та логічно виправданою, але вже для другого етапу процесу еволюції науки. Для цього етапу були характерні такі обставини:

– обсяг емпіричного наукового знання досяг критичного рівня, що потребувало його узагальнення та систематизації;
– процес емпіричного пізнання вичерпав свій методологічний потенціал щодо створення та нарощування нового наукового знання стосовно сучасного стану суспільного буття.

Для нинішнього історичного етапу процесу еволюції науки, сутність якого визначається мультиплікативним характером динамізації і глобалізації еволюційних процесів, що супроводжуються кардинальними кількісно- якісними змінами в усіх сферах суспільного буття, зазначену методологічну позицію також слід визнати консервативною.

За таких історичних і логічних обставин слід констатувати, що наука, як і окремі її дисципліни, зокрема у сфері суспільного буття, втратила власну творчу здатність виконувати свою місію. Причина полягає у протиріччі між новою принципово відмінною об'єктивною реальністю та морально застарілим теоретичним базисом. Наслідком цього є неадекватне тлумачення змісту та суті нових наукових фактів, що на емпіричному рівні наукового знання репрезентують сукупність певних явищ сучасного суспільного буття.

Крім того, слід додати, що розглянутий підхід до визначення сутності методологічного знання слугує теоретичною базою обґрунтування як для першого, так і другого підходів до вирішення проблеми інституалізації методологічного знання.

Однобічність першого і другого підходів подолана у третьому підході, де методологічне знання визначається як знання про порядок організації і методи проведення наукового дослідження.

Перша принципова відмінність третього підходу від двох попередніх полягає у тому, що наукове знання розглядається з позицій принципу розвитку, що відповідним чином впливає на етапність процесу методологічного дослідження та склад елементів методологічного знання. Наступна відмінність проявляється у субординованому комплексному характері методологічного знання, що системно поєднує у собі загальні та істотні ознаки емпіричної і теоретичної форм відповідної форми наукового знання.

За таких обставин методологічне знання можна визначити як форму наукового нормативного комплексного знання про систему раціонального забезпечення й ефективну організацію проведення наукового дослідження на емпіричному та теоретичному рівнях.

Можна систематизувати послідовність комплексного наукового пізнання, виокремивши такі етапи:

1) початковий, на якому передбачається: визначення об'єкта та предмета дослідження, формування його емпіричного базису, а також передпосилкового знання (філософські основи науки, наукова картина реальності, що досліджується, норми наукового дослідження тощо [6, с. 255]);

2) проміжний, де здійснюється «інтелектуальне опрацювання» емпіричного базису, результатом якого є визначення змісту та певної форми наукового факту та розробка варіантів робочої гіпотези;

3) заключний, у процесі якого опрацьовується наукова гіпотеза та здійснюється її обґрунтування до рівня наукової теорії (поліпшення наявної або розробка нової).

На кожному із зазначених етапів передбачається використання специфічних засобів наукового дослідження [6, с. 389–390].

На підставі викладеного вище можна зробити висновок, що основа структури методологічного знання має формуватися із засадних елементів емпіричної та теоретичної його форм, а також передпосилкового знання.

Таким чином, проведений аналіз дав змогу виділити базові теоретичні положення, що становлять основу методологічного знання як специфічної форми наукового знання. На підставі отриманих результатів щодо вирішення проблеми інституалізації методологічного знання для вітчизняної економічної науки можна зробити такі висновки:

1) методологічне знання є специфічним явищем наукової сфери буття;

2) внаслідок цього воно має бути інституалізоване в межах окремої наукової дисципліни;

3) така його істотна ознака, як універсальність, передбачає, що воно повинне бути інституалізоване в межах метанаукової дисципліни;

4) обсяг проблемної сфери дослідження методологічного знання дає підстави стверджувати, що його слід інституалізувати у межах окремого розділу відповідної метанаукової дисципліни;

5) враховуючи субординований змістовний зв'язок між дисциплінами загальнонаукового та конкретно-наукового рівнів пізнання, такою дисципліною повинна бути епістемологія. Що стосується альтернативи до цієї дисципліни у формі філософії науки, то, по суті, за проблемною, онтологічною та методологічними сферами нині між зазначеним дисциплінами не має змістовних відмінностей;

6) вітчизняна економічна наука повинна формувати методологічне забезпечення власних досліджень, спираючись на систему методологічного знання, створеного в межах епістемології (філософії науки).

Висновки. На підставі отриманих результатів щодо вирішення проблеми інституалізації методологічного знання для вітчизняної економічної науки можна зробити такі висновки: методологічне знання є специфічним явищем наукової сфери буття; внаслідок цього воно має бути інституалізоване у межах окремої наукової дисципліни; така його істотна ознака, як універсальність, передбачає, що воно повинне бути інституалізоване в межах метанаукової дисципліни; обсяг проблемної сфери дослідження методологічного знання дає підстави стверджувати, що його слід інституалізувати в межах окремого розділу відповідної метанаукової дисципліни; враховуючи субординований змістовний зв'язок між дисциплінами загальнонаукового та конкретно-наукового рівнів пізнання, такою дисципліною повинна бути повинна бути епістемологія. Що стосується альтернативи цій дисципліні у формі філософії науки, то, по суті, за проблемною, онтологічною та методологічними сферами нині зазначеним дисциплінами не має змістовних відмінностей; вітчизняна економічна наука повинна формувати методологічне забезпечення власних досліджень, спираючись на систему методологічного знання, створеного у межах епістемології (філософії науки).

Література:

1. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / С.В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
2. Базилевич В.Д. Метафізика економіки / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К. : Знання, 2007. – 718 с.
3. Геєць В.М. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) : [навч. посіб.] / В.М. Геєць [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф., акад. НАПН України А.А. Мазаракі ; Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – К. : КНЕУ, 2010 – 279 с.
4. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення : [курс лекцій] / А.С. Гальчинський ; ред. О. Вербило. – К. : АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
5. Яскевич Я.С. Философия и методология науки : [учеб. пособ.] / Я.С. Яскевич, В.К. Лукашевич. – Минск : БГЭУ, 2009. – 475 с.
6. Петрушенко В.Л. Філософія : [підручник] / В.Л. Петрушенко ; 4-е вид., виправл. і доп. – Львів : Магнолія-2006, 2008. – 506 с.
7. Основи методології та організації наукових досліджень : [навч. посіб.] / За ред. А.Є. Конверського. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
8. История экономических учений: (современный этап) : [учебник] / Под общ. ред. А.Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 733 с.
9. Блауг М. Методология экономической науки / М. Блауг ; пер. с англ. ; науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. – М. : Вопросы экономики, 2004 . – 416 с.
10. Білодід Ю.М. Філософія: український світоглядний акцент : [навч. посіб. для вищих навч. закл.] / Ю.М. Білодід. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.
11. Тофтул М.Г. Логіка : [посібник для студентів вищих навчальних закладів] / М.Г. Тофтул. – К. : Академія, 2002. – 368 с.
12. Берков В.Ф. Философия и методология науки : [учеб. пособ.] / В.Ф. Берков. – М. : Новое знание, 2004. – 336 с.

Братута А.Г. Проблема институализации методологического знания для украинской экономической науки

Аннотация. В статье дана общая оценка методологическому обеспечению, а также исследована проблема неудовлетворительного состояния институализации методологического знания для украинской экономической науки. Определено, что отечественная экономическая наука обязана формировать методологическое обеспечение собственных исследований опираясь на систему методологического знания, созданного в рамках такой метанаучной дисциплины, как эпистемология.

Ключевые слова: украинская экономическая наука, научная сфера бытия, научное знание, предметное знание, методологическое знание, институализация методологического знания, эпистемология.

Bratuta O.H. The problem of institutionalization of methodological knowledge for Ukrainian economical science

Summary. In the article, an overall assessment of methodological support is given and the problem of the poor state of institutionalization of methodological knowledge for the Ukrainian economical science is studied. It is determined that the national economical science is obliged to form its own research methodological support based on a system of methodological knowledge created within such a meta-discipline as epistemology.

Keywords: Ukrainian economical science, scientific sphere of being, scientific knowledge, subject knowledge, methodological knowledge, institutionalization of methodological knowledge, epistemology.

УДК 338.242.4

Вдовиченко А.М.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова
Калінчак О.В.,
к.е.н., доцент,
завідувач кафедри економічної теорії,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова
Капітан Л.І.,
д.іст.н., професор,
професор кафедри історії України,
Ужгородський національний університет

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ЗДОБУТКИ МИНУЛОГО ЯК НЕОЦІНИМА СПАДЩИНА ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ СЬОГОДЕННЯ (ДО 150-РІЧЧЯ З ДНЯ НАРОДЖЕННЯ М.І. ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО)

Анотація. В умовах формування інформаційного суспільства і переходу до інноваційної моделі розвитку на перший план виходять цінності, які спрямовані на розвиток особистості. Мова йде про зміну соціального критерію розвитку, де загальнолюдські цінності об'єктивно зводяться до рангу національних пріоритетів. Це ті питання, на які, випереджуючи свій час, шукав відповіді наш співвітчизник М.І. Туган-Барановський, і які сьогодні не те що застаріли, а навпаки, чекають свого вирішення. Реальність в Україні прямо протилежна не тільки поглядам М.І. Туган-Барановського, а й конституційним положенням нашої держави.

Ключові слова: інформаційне суспільство, інноваційна модель, соціалізація бізнесу, партнерство, цивілізаційний консенсус.

Постановка проблеми. Сьогодні як ніколи виникла необхідність до відновлення об'єктивного наукового погляду на історію нашої соціально-економічної думки. Разом із тим рішення цього питання дуже складне. Свого часу (1930–1985 рр.) в Радянському Союзі спостерігалася ідеологізація суспільних наук у цілому, не винятком була й історико-економічна думка. Відгороджена фактично від досягнень світової науки, будучи заполітизованою, вона деградувала. Що ж до спадщини цієї думки наших всесвітньо відомих співвітчизників, то вона або огульно критикувалася, або зовсім замовчувалася, або не була визнана на Батьківщині [1, с. 8].

Особливе місце у спадщині належить М.І. Туган-Барановському, автору унікальних праць із цілої низки найактуальніших питань, високо оціненому всесвітньо відомими вченими. Багатогранність наукових пошуків, цілісність і широта його світогляду принесли славу вітчизняній науці, а його ім'я назавжди збережеться в історії світової науки.

У статті зосереджена увага на проблемах, піднятих свого часу М.І. Туган-Барановським: соціалізації економічного розвитку як основного вектору історичного процесу і загальнолюдських цінностях, роль і місце яких постійно зростають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Не випадково, що останнім часом ролі і місцю історико-економічної спадщини М.І. Туган-Барановського приділяється все більше і більше уваги з боку вітчизняних учених. Усі вони (Ю.Н. Бажан, В.М. Геєць, А.А. Гриценко, Л.П. Горкіна, Т.І. Єфименко, С.М. Злупко, П.М. Леоненко, С.В. Мочерний, В.В. Небрат, М.І. Савлук, Н.А. Супрун, А.А. Чухно, П.І. Юхименко) так чи інакше звертають увагу на те, що М.І. Туган-Барановський залишається геніальною постаттю в українській і світовій історико-економічній думці і є прикладом відповідальності і затребуваності. Його дослідження вирізняються глибоким теоретичним і критичним аналізом та узагальненнями в історичній динаміці. Його теоретичні положення не застаріли, а навпаки, дочекалися свого часу, стали об'єктом уваги не тільки вчених, а й практиків усього світу. Мало того, підняті ним питання стали цінними і більш зрозумілими сьогодні, у період трансформаційних перетворень і пошуків напрямів розвитку людства. У багатьох випадках уражає точність його прогнозів і передбачень, тому його спадщина набуває великого значення як «арсенал ідей» для вирішення актуальних проблем у нашій державі і не тільки.

Разом із тим слід погодитися із зауваженням А.А. Гриценко, що під час оцінки внеску М.І. Туган-Барановського в скарбницю науки і практики господарювання «дуже важливо дотримуватися певної коректності, критерієм якої повинен бути логіко-історичний підхід до аналізу» [2]. До речі, такий підхід і притаманний М.І. Туган-Барановському, який був «визнаний у світі як основоположник найактуальніших напрямів наукових досліджень» [3, с. 86]. І незважаючи на те що в низці випадків Й. Шумпетер критично ставився до деяких положень теорії М.І. Туган-Барановського, він називав його кращим слов'янським економістом, захоплювався методом аналізу, який поєднував теоретичний та історичний підходи. Д.М. Кейнс назвав М.І. Туган- Барановського одним із найвидатніших економістів останньої третини XIX – початку XX ст., особливо завдяки формі, в яку він утілив свою теорію. А один із його учнів, М.Д. Кондратьєв, назвав М.І. Туган-Барановського першим на сході Європи, хто змусив європейську думку серйозно дослухатися до її руху, ставши не лише на один рівень з епохою, а й посприявши її прогресу.

Мета статті полягає у доведенні того, що побудувати соціально орієнтовану економіку, спираючись на чисто рин-

кові методи господарювання без урахування і відтворення загально людських цінностей, неможливо в принципі. Ось чому спадщина М.І. Туган-Барановського як «арсенал» ідей набуває великого значення під час вирішення актуальних проблем сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. М.І. Туган-Барановському належать майже 200 опублікованих праць, деякі з них переведені на іноземні мови і неодноразово перевидавалися. У них він шукав відповіді на питання, які були актуальні в той час, не менш актуальними вони є сьогодні, не виключено, що такими вони залишаться і в майбутньому. Це свідчить про те, що М.І. Туган-Барановський випереджав час, бачив набагато далі інших, ставив питання, які й сьогодні не втратили свого значення.

Один тільки перелік проблем, піднятих в його працях, свідчить про широту і глибину його світогляду: актуальність і методологія економічної теорії (політичної економії), її предмет та її майбутнє; теорія цінності і вартості, теоретичні основи соціалізму; теорія економічних циклів, теорія кооперації; роль і місце державних інститутів; гуманізм методології аналізу, інвестиційно- інноваційний механізм як рушійна сила економічного прогресу тощо.

Передвісник майбутнього М.І. Туган-Барановський назвав соціалізацію економічного розвитку об'єктивною закономірністю, фактором економічного зростання та основою стабілізації майбутнього суспільства.

Після одержання незалежності і прийняття Конституції України (1996 р.) наша держава проголошувалася суверенною, демократичною, соціальною і правовою, в якій людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визначалися найвищою соціальною цінністю [4, с. 3–6]. Пізніше у Законі України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» (2000 р.) ще раз зафіксована ідея про наповнення всіх реформ соціальним змістом.

На превеликий жаль, наша нинішня реальність прямо протилежна не тільки поглядам М.І. Туган-Барановського, а й конституційним настановам держави. Так, за останніми даними ООН, в Україні за межами бідності знаходиться близько 80% населення. І незважаючи на низку соціальних програм («Економіка добробуту», «Назустріч людям», «Покращення вже сьогодні», «Життя по-новому» тощо), положення тільки ускладнюється. Біда ще й у тому, що ВВП на початку 2016 р. становив тільки 50,1% від 1990 р. Тобто за обсягом ВВП, не кажучи про його показники на душу населення, наша держава не те що не вийшла на рівень 1990 р., а навпаки, від нього віддалилася.

Як бачимо, мова йде не про поступовий розвиток економіки, котрий спостерігається у наших сусідів: Білорусії, Молдови, Румунії, Польщі, де ВВП за цей же час зріс відповідно в 3,4; 1,8; 4,2; 7,8 рази (не говорячи про Китай, де за цей же період ВВП виріс в 21,3 рази), а про «економіку проїдання». Положення ускладнюється, оскільки зниження реальної заробітної плати, зростання тарифів, безробіття загострюють протиріччя, збільшують недовіру до влади, відчуження від неї ведуть до соціальної деградації суспільства. Що ж до бюджету на 2016 р., то він фактично є антисоціальним. І це за умови, що для стабілізації в суспільстві «ключовим є принцип соціальної справедливості» [5, с. 85]. З іншого боку, постійне запозичення зовнішніх кредитів кардинально не вирішує проблему, навпаки, загрожує перетворенню країни в об'єкт зовнішнього управління, посилює небезпечну тенденцію «дегармонізації господарського і соціального розвитку» [6, с. 44]. Положення вельми небезпечне, адже за темпами зростання ВВП та ролі держави в його розподілу можна судити про цінності, які для даного суспільства є пріоритетними і визначальними. Водночас поширення бідності на нові верстви населення – це дуже небезпечна тенденція, «це один із серйозних викликів наявній політико-економічній моделі» [7, с. 48].

В Європі, наприклад, роль держави в розподілі ВВП постійно зростає: у Швеції, Норвегії, Нідерландах ця частка дорівнює 50 і більше відсотків, в ЄС у цілому – до 45%. Серед 26 країн Європи задоволення життям українців знаходиться на останньому місці, а по індексу людського розвитку Україна – на 83-му місці зі 188 країн світу. Така ситуація знайшла своє відображення в сучасному народному повір'ї: «В Україні рівень і якість життя так швидко зростають, що дедалі менше людей до них дотягуються».

Виникає ціла низка непростих питань: чому таке скрутне положення не відповідає проголошеним намірам в Конституції України? чи є ситуація, коли майже за 25 років незалежності і проведення реформ Україна опинилася в глибокій економічній, політичній і соціальній кризі, парадоксальною? ця ситуація є випадковою, чи наслідком наявності об'єктивних причин?

Безумовно, об'єктивні причини існують й існуватимуть, але, на нашу думку, не вони і не нестача коштів у даному разі є визначальними, на чому наполягають владні структури і низка вчених. Причина в іншому.

Відсутність історичного підходу під час аналізу соціально-економічних явищ, упровадження форм господарювання, які не відповідали історичним і соціокультурним особливостям нашої держави, неврахування при цьому всього позитивного із минулого привели до важких наслідків. Про це свого часу попереджав М.І. Туган-Барановський, а пізніше і ціла низка всесвітньо відомих зарубіжних і вітчизняних учених. Незважаючи на ці передбачення, Україна стала на шлях сліпого і догматичного копіювання і впровадження застарілих, чисто ринкових форм господарювання, характерних для періоду вільної конкуренції, «вбудовуючись» фактично в застарілу модель розвитку, яка свого часу і за конкретних історичних умов, безумовно, зіграла свою позитивну роль.

Не історичний підхід під час аналізу, проти якого виступив М.І. Туган-Барановський, не міг не привести до грубих помилок у теорії і практиці господарювання, адже та чи інша модель розвитку ефективна не взагалі, а в конкретних умовах і на певному етапі розвитку. Своєю чергою, держава замість створення умов для забезпечення соціальної орієнтації господарського механізму фактично самоусунулася від головного завдання і була сама «приватизована» фінансово промисловими групами, інтереси яких не співпадали з інтересами більшості населення. Україна перетворилася у свого роду експериментальну зону, згубність проведення чисто ліберально-кон'юнктурних реформ стала очевидною, а їх наслідки виявилися навіть більш руйнівними порівняно з воєнною окупацією. І це за умови, коли ще на початку проведення реформ низка вчених і громадських діячів дальнього і ближнього зарубіжжя (Л. Гейлброннер, Дж. Гелбрейт, А. Колстад, К. Поппер, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, Л. Тарроу, В. Варнавський, К. Гаджиєв, Л. Горічова, Р. Гринберг), вітчизняних учених (І. Галиця, В. Геєць, В. Лукінов, В. Нагайник, М. Павловський, Ю. Пахомов, С. Мочерний) попереджали, що недооцінка соціального виміру під час проведення реформ приведе до загострення протиріч у суспільстві, адже соціалізація сьогодні стала основним вектором історичного розвитку, і що саму соціальну політику необхідно

визнати одним із найголовніших пріоритетів. Перемогло сліпе копіювання моделі, впровадження якої «залишає великій кількості людей мало ресурсів для виживання», «явно віддаляє суспільство від громадського життя, від духу і почуття суспільності» [8, с. 150, 230]. Самогубством назвав Дж. Гелбрейт упровадження в сучасних умовах чисто ліберальної моделі розвитку, а наука залишається у вузьких межах ринку і перетворюється в «консервативно використовувану систему вірувань» [9, с. 176–177]. На необхідність поєднання ринкової конкуренції з державним регулюванням і соціальним захистом, які тільки дають змогу створити стабільне суспільство, звернув увагу і П. Самуельсон, заявивши, що «аморально гордитися економічною ефективністю, якщо вона не доповнюється соціальною справедливістю» [10, с. 270–271].

Про недооцінку соціального виміру реформ попереджували і вітчизняні вчені. Вони привертали увагу до того, що реформи розпочалися без глибокого теоретичного осмислення, а самі реформатори орієнтувалися на ринковий механізм періоду вільної конкуренції, тому такі реформи нанесуть нищівного удару економіці України і сприятимуть «зубожінню широких верств населення» [11, с. 201].

Передбачення М.І. Туган-Барановського про соціальність економіки як основи стабілізації суспільства майбутнього підтвердилися, адже побудувати соціально орієнтовану економіку на чисто ринкових методах господарювання неможливо в принципі, оскільки впровадження такої економічної моделі рано чи пізно призведе до виникнення і загострення протиріччя між напрямом економічного розвитку («прибуток понад усе») і соціальними цілями (соціальна держава з високим рівнем моральності).

Історичний розвиток, практика господарювання тільки підтвердили, що політика, яка спрямована на реалізацію універсальної комерціалізації, без вирішення соціальних питань призводить до глибокої економічної кризи і загострення протиріч і стає загрозливою для функціонування політичної системи у цілому. Відповіддю на подібний виклик стала розроблена і прийнята Програма президента США Ф. Рузвельта «Новий курс» після глибокої економічної кризи 1929–1933 рр. Слід погодитися з думкою, що прийняття цієї програми означало не що інше як початок переходу на змішану систему господарювання. А низка прийнятих законів в узагальненому документі «Про соціальне забезпечення» стали підтвердженням слів Ф. Рузвельта про необхідність повороту до «забутої людини».

Із того часу в США в щорічних посланнях Конгресу розглядаються і стверджуються економічні напрямки розвитку національного господарства, де цілий розділ присвячується соціальній політиці держави як на поточний рік, так і на перспективу. А в період становлення інформаційного суспільства, коли роль людського фактора стає визначальною, держава збільшує виділення коштів на вирішення найважливіших соціальних питань. У цілому бюджетні витрати на соціальні програми в США досягли 21% ВВП. Тенденція до зростання коштів на соціальні питання продовжується: за останні 30 років доля на соціальні страхування зросла в два рази, а до 2035 р. вона подвоїться і дорівнюватиме більш як 30% ВВП.

Така ж тенденція характерна і для держав Західної Європи. Свого часу один з авторів моделі соціально-ринкової економіки і батько проведення реформ у післявоєнній Західній Німеччині Л. Ерхард стверджував, що «ефективність може бути досягнута тоді, коли економічні цілі гармонічно поєднуються з соціальними» [12, с. 18]. Між тим частка витрат у розвинених країнах Західної Європи на соціальні потреби становить 50 і більше відсотків. Тобто мова може йти про різні рівні «соціальної економіки». При цьому слід зауважити, що повністю вирішити соціальні питання тільки за рахунок держави дуже важко, тому в останній час широке розповсюдження одержало державно-приватне партнерство.

Фактично реалізується ідея М.І. Туган-Барановського про «етику бізнесу» та необхідність соціального партнерства. Цікаво, що сьогодні у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, виступах політичних і громадських діячів часто використовуються такі поняття, як «етика бізнесу», «корпоративна соціальна відповідальність», «гармонізація інтересів держави, бізнесу і громадянських об'єднань», «соціальний капітал», «цивілізаційний консенсус» тощо. Міжнародна конференція по навколишньому середовищу та розвитку (червень 1992 р.) підтвердила, що партнерство держави і бізнесу під час вирішення соціальних питань позитивно впливає на соціально-політичну стабільність у суспільстві.

Під час проведення реформ в Україні представники влади, політичні і громадські діячі, і що дуже прикро, більшість науковців основну увагу зосередили на сфері економіки, зовсім мало – на соціальній сфері, про що говорилося вище, і ще менше приділялось питанням, які, на їхню думку, економіки і господарського життя в цілому прямо і безпосередньо не торкаються. Мова йде про фундаментальні людські цінності та їх місце в сучасному суспільстві.

Між тим М.І. Туган-Барановський попереджав, що прийняття певної моделі економічного розвитку без урахування загальнолюдських цінностей рано чи пізно спричинить важкі культурні наслідки за чисто теоретичних, а то й міфічних, ілюзорних, економічних досягнень. І саме таких наслідків потрібно побоюватися.

Вчений широко ставить питання про життєдіяльність соціально-економічної системи як цілого, що складається із взаємозв'язаних підсистем: економічної, соціальної, політичної і духовно-культурної. І головне, сама система розвивається й ефективно функціонує за умови відтворення не тільки матеріальних, а й, що дуже важливо, моральних цінностей. В іншому разі система не життєздатна.

У праці «Теоретичні основи марксизму» теорію К. Маркса він уважає тільки «частково вірною». Вона, на думку науковця, повинна бути доповнена етико-психологічними факторами, а застосування економічного детермінізму, за якого неекономічні чинники залишаються осторонь, називав «спрощеним підходом». «Сказати, що виробництво є основою життя суспільства, надто мало. Стан виробництва залежить від найрізноманітніших моментів, наприклад від стану науки, правового ладу, панівної моралі тощо. Якщо суспільний лад залежить від умов виробництва, то й виробництво залежить від умов суспільного ладу» [13, с. 7]. Він критично відносився до марксизму, відстоював свій соціалізм, пов'язаний із розвитком кооперації. Для вченого кооперація – це зовсім нова система господарювання передусім тому, що в ній переважають морально-етичні пріоритети і цінності: взаємодопомога і демократія, солідарність, рівність і справедливість. Це система, де панують не речі, а люди високої моралі.

Такої позиції так чи інакше стали дотримуватися послідовники М.І. Туган-Барановського, що свідчить про значимість і своєчасність піднятих ним питань. Так, на думку австрійського вченого Г. Фішера, впровадження певної моделі економічного розвитку це не тільки експорт даної моделі, а й врешті-решт

експорт способу життя. С.М. Булгаков у праці «Філософія господарювання» зауважує, що будь-яка господарська епоха має свій дух і, своєю чергою, є породженням цього духу. Він звертає увагу на те, що філософія господарювання на ринковій основі породжує особливий тип людини – «економічної людини» з особливим способом життя, який впливає на економічне і соціальне життя суспільства [14, с. 143]. А на думку Ф. Фукуями, помилковим є розглядання економіки як абсолютно самостійної сфери, оскільки вона не відокремлена від інших, а вони від неї. І мораль, культура в цьому «мають прямий вплив на неї» [15, с. 8]. Слід погодитися із зауваженням, що реформи досягають цілі за умови, коли вони «проводяться системно, тобто приймається до уваги вся сукупність факторів, які становлять контекст реформ» [16, с. 4–8].

Починаючи з кінця XX ст. у науковій літературі і повсякденному житті все частіше і гостріше ставиться питання про місце і роль фундаментальних загальнолюдських цінностей у суспільстві, про морально-етичні наслідки реформ та їх взаємозв'язок. На їх недооцінку та місце в сучасному суспільстві сьогодні звертають увагу все більше зарубіжних і вітчизняних учених, представники релігійних організацій, громадських об'єднань. Вони дотримуються думки, що «прийшов час мислити нетрадиційно, глобально: не можна розірвати і протиставляти економіку та духовно-моральну сферу життя суспільства і людини». На думку вчених, «зв'язок економіки і панівної моралі робить людей мудрішими, а суспільство – гуманнішим і стабільним» [17, с. 98].

Занепокоєння викликано тим, що, з одного боку, сьогодні, а тим більше в майбутньому, результати господарської діяльності залежатимуть передусім від людського фактора, адже період становлення інформаційного суспільства органічно поєднується з принципами високої моралі і соціальної відповідальності. З іншого боку, такі пороки, як падіння духовності, моралі, зростання жорстокості, розмивання фундаментальних цінностей у цілому, стали характерними не для окремих держав, а світовим явищем. Як не згадати слова Аристотеля: той, хто йде вперед у науці, але відстає в моралі, йде не вперед, а назад.

Чи є підстави для занепокоєння із цього приводу в Україні? Про економічні і соціальні наслідки реформ говорилося вище, і вони відомі. Але, на нашу думку, не меншою, а навіть більшою бідою стала фактична приватизація промислово-фінансовими групами не тільки матеріального багатства країни, а й засобів масової інформації. У переважній більшості вони стали агресивно пропагувати «істинні цінності», впливаючи на формування способу життя з притаманними йому складниками: накопиченням матеріальних благ як самоцілі, досягненням успіху будь-якою ціною. Особливо згубна роль належить рекламі із застосуванням нею витончених методів шляхом ув'язки алкогольних брендів зі спортивними і культурними заходами. Низькопробні бойовики з пропагуванням жорсткості, насильства, культу наживи, мистецькі штампи («живи на повну», «не стримуй бажання», «не дай собі засохнути», «футбол без пива – не футбол») стали сприйматися за супермистецтво. Слід погодитися з заявою В. Даренського, що мистецтво перетворилося в атрибут споживацького комерціалізованого суспільства, стало руйнівним «для людської чуттєвості взагалі» [18, с. 64].

Не випадково, що останнім часом викладачі ВНЗ, вчителі середніх шкіл скаржаться на молодь, яку все менше цікавить освіченість у широкому розумінні, різко падає попит на наукові дослідження. У цілому в суспільстві склалася небажана ситуація: відчуження між владою і більшістю населення поглиблюється, а недооцінка загальнолюдських цінностей стала нормою. І якщо це не подолати, то вивести державу із глухого кута і безвиході неможливо. Чи є можливість досягти цієї мети, не змінюючи концепцію розвитку, філософію господарювання з притаманними їй на «генетичному» рівні рисами: «прибуток понад усе», культ грошей, культ наживи, егоцентризм? Думається, що ні.

Без зміни концепції розвитку, а з нею і способу життя – важливого показника рівня розвитку суспільства – негаразди будуть збільшуватися. І тільки використання наукової спадщини наших співвітчизників, насамперед передвісника майбутнього М.І. Туган-Барановського, зауважень і роздумів всесвітньо відомих учених, які розкривають глибинні причини вищеназваного скрутного становища, є можливістю досягти бажаного результату.

На думку лауреата Нобелівської премії П. Самуельсона, зміни в моральній сфері можуть відбутися тоді, коли накопичення багатства перестане бути головною метою суспільного життя. Тому, зауважує він, настав час відмежуватися від псевдоморальних принципів (наживи, любові до грошей) як найвищих «достоїнств». Дотримуватися їх і далі огидливо, оскільки це перетворюється в «напівпатологічну хворобу». Такі якості в умовах даної моделі розвитку суспільства «споживання заради споживання» не зникнуть, а будуть тільки відтворюватися [19, с. 357, 376–377], адже в такому суспільстві найпримітивніші потреби формуються не на основі розуму, на думку Папи Римського Франциска, а шляхом інстинктів.

А на думку співвітчизника П. Самуельсона Дж.К. Гелбрейта, ті, хто сьогодні відстоює названу вище модель із повною економічно свободою і вільним ринком, є людьми «із психічним відхиленням» [20, с. 176–177]. І зовсім з відвертою заявою виступив відомий фінансовий і громадський діяч Дж. Сорос, назвавши тоталітаризм грошей більш небезпечнішим за тоталітаризм політичний [21, с. 19]. Такої думки дотримується ціла низка сучасних вітчизняних учених і вчених близького зарубіжжя.

Висновки. Отже, мова повинна йти не про поглиблення реформ на основі ліберально-кон'юнктурної моделі розвитку, яка свого часу зіграла позитивну роль (XVIII–XIX ст.), не про модернізацію того, що застаріло, а про вибір нової парадигми розвитку з утвердженням «нової моралі», оскільки справжні економічні досягнення «неможливі в аморальному, бездуховному суспільстві» [22, с. 7].

В умовах занепаду соціальної сфери і надалі стверджувати про правильність вибраного курсу і напряму реформ, про їх соціальність і необхідність «подальшого поглиблення», на нашу думку, безперспективно. Сьогодні мова повинна йти не про певні недоліки обраного реформістського курсу, не про його корегування, а про його кардинальні зміни. Інакше економічні, соціальні і політичні негативні наслідки будуть тільки загострюватися, оскільки вони є не випадковими, а закономірними, передбаченими й об'єктивно пов'язаними із застарілою антисоціальною моделлю розвитку, яка була скопійована реформаторами.

Потрібно розуміти, що модернізувати систему, де «єдиним богом є гроші», безперспективно [23, с. 9]. Негаразди й є результатом механічного повторення сьогодні застарілого західного досвіду без урахування своєї історії, етапів її розвитку, національних особливостей, культурних цінностей, на чому свого часу наполягав М.І. Туган-Барановський. Та й як не погодитися з думкою, що безкультурне суспільство не в змозі створити демократичні інститути, проводити реформи в інтересах нашої держави, які сприяли б поступовому виходу країни із складного економічно-соціального і морального стану. Що ж

до соціально-економічних і політичних та й будь-яких реформ, то вони не дадуть позитивного результату без утвердження моральних, духовних цінностей як визначальних складників розвитку сучасного суспільства. Тому зрозуміла занепокоєність у суспільстві, яка все більше знаходить своє відображення в науковій літературі з метою недопущення «руйнування наявних загальнолюдських цінностей і втратити вроджену природу людини» [24, с. 10].

Ось чому всебічне вивчення історико-економічного досвіду та інтелектуальних здобутків наших співвітчизників, серед яких особливе місце займає М.І. Туган-Баранівський, є неоцінимою спадщиною для вирішення соціально-економічних проблем сьогодення. Його висновок як автора соціального прогнозу про те, що модель економіки, в якій перевага надається накопиченню багатства в збиток соціалізації і морально-духовних цінностей, є елементом власного зниження і не має перспективи. На жаль, цей прогноз перетворюється в реальність.

Література:

1. Єфименко Т.І., Леоненко П.М. Методологічний фундамент економічних поглядів М.І. Тугана- Барановського (до 150-річчя від дня народження / Т.І. Єфименко, П.М. Леоненко // Фінанси України. – 2015. – № 2. – С. 7–26.
2. М.І. Туган-Барановський: вчений, громадянин, державотворець / Засідання круглого столу, проведене Відділом економічної історії Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України, присвячене 150-й річниці від дня народження всесвітньо відомого українського вченого-економіста Михайла Івановича Туган-Барановського // Економіка України – 2015. – № 3. – С. 84–96.
3. Небрат В.В. Історико-фінансові дослідження в українській думці XIX – початку XX ст. / В.В. Небрат // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 80–89.
4. Конституція України, прийнята на V сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К., 1996 – С. 3–6.
5. Москаленко О.М. Соціальна орієнтація політики та можливості випереджального економічного розвитку в Україні / О.М. Москаленко // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 82–91.
6. Бодров В. Проблема гармонізації господарського і соціального розвитку в політичній економії постмодернізму // Економічна теорія. – 2015. – № 4. – С. 43–53.
7. Зверяков М. Про зміну моделі економічного розвитку / М. Зверяков // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 41–49.
8. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц ; пер. с англ. Г.Г. Пирогова. М. : Мысль, 2003. – 300 с.
9. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества / Дж.К. Гэлбрейт. – М. : Прогресс, 1999. – 406 с.
10. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2000.
11. Павловский М.А. Макроекономіка перехідного періоду: український аспект / М.А. Павловский. – К. : Техніка, 1999. – 406 с.
12. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. – М. : Мысль, 1999. – 270 с.
13. Туган-Барановский М.И. Теоретические основы марксизма / М.И. Туган-Барановский ; 3-е изд. – М. : Эдиториал УРСС, 2003 – VI.
14. Булгаков С.Н. Философия хазяйства / С.Н. Булгаков. – М. : Наука. 1990. – 412 с.
15. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и пути процветания / Ф. Фукуяма ; пер. с англ. – М., 2004. – 730 с.
16. Коваленко Н.П., Коваленко И.Н. О применении моделей менеджмента к исследованию процессов изменений / Н.П. Коваленко, И.Н. Коваленко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2016. – Вип. 18. – С. 4–8.
17. Кистерський Л. Економічна етика для подолання кризи / Л. Кистерський // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 98–100.
18. Даренський В. Мистецтво як феномен людинотворення / В. Даренський // Філософська думка. – 2009. – № 6. – С. 61–78.
19. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон. – М. : Алгон, 1992 – Т. 2.
20. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества / Дж.К. Гэлбрейт. – М. : Прогресс, 1999. – 406 с.
21. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма / Дж. Сорос. – М., 1999.
22. Яцюк Г. Громадянське суспільство і формування нової парадигми соціально-економічного розвитку в умовах глобалізації / Г. Яцюк // Економіка України. – 2015. – № 12. – С. 4–9.
23. Белопольский Н. Если человечество не изменит концепцию своего развития, оно погибнет / Н. Белопольский // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1(21). – С. 9–15.
24. Геєць В. Політекономічні засади дослідження сучасного суспільства / В. Геєць // Економічна теорія. – 2015. – № 3. – С. 5–13.

Вдовиченко А. М., Калинчак О.В., Капитан Л.И. Интеллектуальные достижения прошлого как неоценимое наследие решения проблем современности (к 150-летию со дня рождения М.И. Туган-Барановского)

Аннотация. В условиях формирования информационного общества и перехода к инновационной модели развития на первый план выходят ценности, направленные на развитие личности. Речь идет о смене социального критерия развития, где общечеловеческие ценности объективно сводятся к рангу национальных приоритетов. Это те вопросы, на которые, опережая свое время, искал ответы наш соотечественник, выдающийся ученый, государственный деятель и педагог, предвестник будущего М.И. Туган-Барановский, и которые сегодня не то что не устарели, а наоборот, ждут своего решения. Реальность же в Украине прямо противоположна не только взглядам М.И. Туган-Барановского, но и конституционным положениям нашего государства.

Ключевые слова: информационное общество, инновационная модель, парадигма развития, хозяйственный механизм, социализация бизнеса, партнерство, цивилизационный консенсус.

Vdovychenko A.M., Kalinchak O.V., Kapitan L.I. Intellectual heritage of the past as an invaluable troubleshooting today (150th birthday of M.I. Tuhan-Baranovskyi)

Summary. In the article it is scientifically proven that in the conditions of formation of information society and transition to innovative model of development come to the forefront values aimed at the development of a personality. It is about changing of social criteria of development where socialization and human values are objectively reduced to a rank of national priorities. These are those questions, which, advancing the time, our compatriot, the outstanding scientist, the statesman and the educator, a future harbinger M. I. Tuhan-Baranovskyi tried to answer and which not only became outdated today, but on the contrary are waiting for answers; without their solving the existing social and economic system does not have ability to live. It is concluded that today's reality in Ukraine is opposite not only to the views of M. I. Tuhan-Baranovskyi, but also to the constitutional statements of our state.

Keywords: information society, innovative model, development paradigm, economic mechanism, business socialization, partnership, civilizational consensus.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.727.3:339.92

Запотічна Р.А.,
аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Анотація. У статті здійснено емпіричний аналіз діяльності транснаціональних банків (ТНБ) на ринках країн Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) протягом 1983–2015 рр. Розглянуто, як змінювалась активність ТНБ на протязі аналізованого періоду часу. Визначено головних гравців на ринку банківських послуг країн ЦСЄ. Проаналізовано динаміку кредитної діяльності ТНБ як у період стабілізації, так і фінансових потрясінь.

Ключові слова: ТНБ, країни ЦСЄ, кредитна діяльність, фінансові кризи, ринкові реформи.

Постановка проблеми. Характерною особливістю банківських систем країн ЦСЄ є домінування на них іноземних банків, країнами базування яких є, як правило, країни Західної Європи. Ці банки здійснили експансію на ринки колишніх комуністичних держав під час широкомасштабного процесу приватизації державних банків на початку 1990-х років. У зв'язку з високою залежністю економік країн ЦСЄ від західних ТНБ важливо вивчити їхній вплив на макроекономічну ситуацію та фінансову стабільність країн ЦСЄ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти діяльності ТНБ на риках країн ЦСЄ вивчали такі вітчизняні та іноземні науковці: О. Бутенко, О. Гаврилчак, С. Касіян, М. Кириченко, В. Кочетков, Т. Альтман, В. Беккер, А.-М. Гульден, С. Классенс, К. Ліухто, К. Меро, Н. ван Хорн. Також цьому питанню присвячено щорічні наукові публікації МВФ, Світового банку, ОЕСР.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри існування значної кількості наукових праць з указаної проблематики низка питань залишається невирішеною. Це значною мірою пов'язано з відсутністю єдиного джерела даних про діяльність ТНБ. Більшість досліджень, як правило, присвячено загальній характеристиці діяльності ТНБ у країнах ЦСЄ, отже, можуть недооцінювати справжній масштаб діяльності ТНБ на ринку цих країн.

Мета статті полягає у вивченні основних напрямів діяльності ТНБ у країнах ЦСЄ, визначенні головних гравців на ринку банківських послуг та аналізі еволюції кредитних стратегій ТНБ на ринках цих країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. У нашому дослідженні ми використали два методи вимірювання активності ТНБ на ринку країн-реципієнтів, які традиційно застосовуються в економічній літературі: 1) частка ТНБ щодо загальної кількості банків; 2) частка активів ТНБ щодо загального обсягу банківських активів у країні. Кількість ТНБ та частка їхніх активів указують на те, якою мірою ТНБ представлені в країні і як їхня активність (присутність) змінювалася на протязі аналізованого періоду.

Якщо ще на початку 1990-х років ТНБ відігравали другорядну роль у банківських системах країн ЦСЄ, то вже в 2013 р. ТНБ домінували на ринку цих країн. Проникнення ТНБ на ринки країн ЦСЄ розпочалося після розпаду СРСР на початку 1990-х років. Після падіння комуністичного режиму країни цього регіону розпочали процес глибокої економічної трансформації – перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки. Важливим елементом цього перехідного періоду став розвиток ефективної банківської системи. Тоді як розмір фондових та інших фінансових ринків, як і раніше, був незначним, місцеві банківські системи зазнали значної трансформації – з однорівневої у дворівневу (за зразком країн Західної Європи) [1]. Швидке створення нових державних і приватних вітчизняних банків призвело до неефективного використання фінансових ресурсів і створило перешкоди для досягнення макроекономічної стабільності, що, як наслідок, сприяло виникненню фінансових криз у регіоні. Через декілька років рецесії банківські системи країн ЦСЄ потребували структурних перетворень. Поєднання слабких вітчизняних банків і дефіциту внутрішніх джерел капіталу поступово засвідчили необхідність іноземного капіталу для рекапіталізації місцевих банківських систем. До того ж було очевидно, що, крім нових потоків капіталу, банки також потребували іноземних ноу-хау. Отже, найефективніший спосіб подолання економічного спаду і стабілізації економіки в умовах дефіциту інвестицій та скорочення внутрішніх заощаджень більшість країн убачали в залученні іноземних стратегічних кредиторів, зокрема з країн Західної Європи. Для залучення кредитів усі країни ЦСЄ, за винятком Польщі, гарантували іноземцям захист наявних активів у приватизованих банках [2]. Отже, наслідком програм реструктуризації і приватизації стало зростання частки ТНБ у країнах ЦСЄ в кінці 1990-х – на початку 2000-х років.

Окрім того, відкриття банківських систем країн ЦСЄ співпало у часі з виведенням ТНБ капіталу з Азійського регіону та пошуком нових напрямків дислокації капіталу [3], обмеженістю прибутків на західних ринках та водночас можливістю одержання високих прибутків на недорозвинутих ринках країн ЦСЄ. Проникнення цих банків у країнах ЦСЄ розпочалося з експансії ТНК на Схід, коли іноземні фірми «слідували за своїми клієнтами» і надавали послуги клієнтам із країни базування, відкриваючи підрозділи на нових ринках. Унаслідок прискорення темпів економічного зростання у країнах ЦСЄ, а також проведення переговорів про їхній вступ до ЄС, більше західних ТНБ відкрили для себе цей регіон як ринок із потенційно високими прибутками. Зважаючи на переваги широкомасштабної приватизації у банківському секторі, банки з країн – членів ЄС почали масово входити на ринок країн ЦСЄ [2].

Одне з питань, яке нас цікавить: чи скоротили ТНБ свою присутність у період глобальної фінансової кризи? Дані рис. 1 указують на те, що ТНБ не покинули регіон у кризовий період. У таких країнах, як Болгарія, Естонія, Литва, кількість ТНБ залишилася на стабільному рівні; у таких країнах, як Латвія,

Польща, Словенія та Чехія, кількість ТНБ навіть зросла. У решті країн відбулося незначне (до 5%) скорочення кількості ТНБ (рис. 1). Отже, впродовж світової фінансової кризи 2008–2009 рр. не відбулося значних змін у присутності ТНБ на ринку країн ЦСЄ. Декілька слабких материнських банків продали свої підрозділи в країнах ЦСЄ, проте покупцями цих підрозділів також були іноземці. Наприклад, польський підрозділ ірландського банку Anglo Irish був проданий іспанському Santander, а турецький підрозділ бельгійського банку Dexia та декілька підрозділів австрійського Volksbank – російському Сбербанку [1]. У більшості країн скорочення кількості ТНБ відбулося в 2011 р. Це пояснюється тим, що країнами походження більшості ТНБ у країнах ЦСЄ є країни Західної Європи, які постраждали від наслідків боргової кризи Єврозони. Станом на 2013 р. у всіх країнах ЦСЄ ТНБ кількісно переважали над вітчизняними банками за винятком Словенії, у банківській системі якої частка ТНБ становить 35% від загальної кількості банків. Це також єдина країна, крім Польщі, на ринку якої домінуючі позиції все ще займають державні вітчизняні банки.

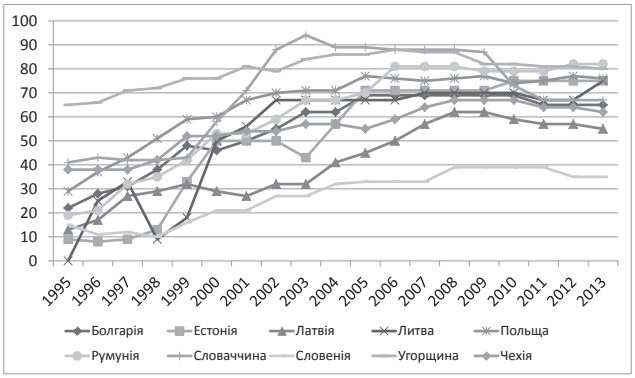


Рис. 1. Частка ТНБ від загальної кількості банків (%)

Джерело: складено автором на основі [4]

Ще одним показником активності ТНБ на ринку країни є відношення їхніх активів до загального обсягу банківських активів.

Угорщина та Латвія – перші країни, на ринках яких почали домінувати ТНБ. Різкий стрибок в обсяг активів ТНБ відбувся у більшості країн ЦСЄ у 2000–2001 рр., за винятком згаданих Угорщини та Латвії, в яких таке зростання відбулось ще в 1996–1997 рр. Що стосується Румунії, то зростання обсягів активів ТНБ у цій країні відбувалося поступово, а не ривками, як в інших країнах цієї групи. На початку 2000-х років усі країни ЦСЄ (за винятком Словенії) входили до списку 20 країн із найбільшою часткою іноземних банків, шість із них навіть увійшли до топ-10 [2, с. 24].

У більшості аналізованих країн частка активів ТНБ досягла пікового значення в 2008 р. Серед економістів поширеною була думка, що висока частка ТНБ в загальному обсязі активів країн ЦСЄ створить потенційні ризики для банківських систем цих країн, зокрема призведе до виведення активів, зупинки притоку кредитів та виходу ТНБ із регіону. Проте дані рис. 2 указують на те, що ТНБ майже не скоротили свої активи (у межах 1–5%) у роки кризи, і, як наслідок, очікуваного колапсу банківської системи не відбулося. Це можна пояснити тим, що ЄЦБ та інші центральні банки в Європі забезпечили свої банки дешевою ліквідністю, а керівництво Європейського Союзу рекомендувало великим західноєвропейським банкам не позбуватися своїх іноземних підрозділів [5].

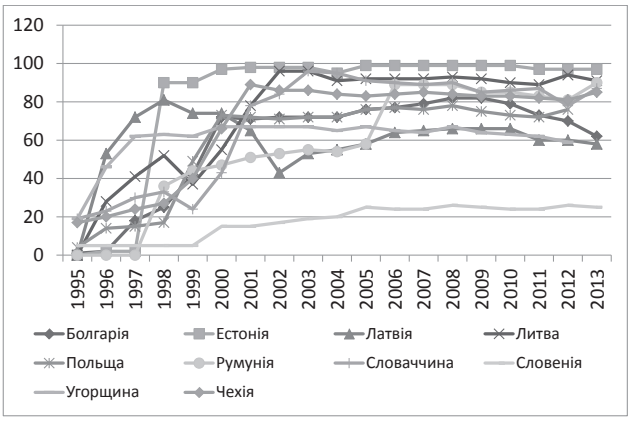


Рис. 2. Відношення активів ТНБ до загального обсягу банківських активів

Джерело: складено автором на основі [4]

Нині Словенія залишається єдиною країною ЦСЄ, на ринку якої продовжують домінувати вітчизняні банки, тоді як банківські системи Естонії та Литви перебувають під абсолютним контролем західних ТНБ. Домінування іноземних банків на ринку країн ЦСЄ також супроводжується значною концентрацією банків із країн ЄС-15, особливо австрійських банків (відповідно до визначення ОЕСР, країни ЄС-15 – кількість країн – членів ЄС напередодні вступили 10 країн-кандидатів у травні 2004 р. [6]). Вищесказане можна пояснити географічною та культурною близькістю цих країн (більша частина території країн ЦСЄ була об'єднана у складі Австро-Угорської імперії до 1918 р., таким чином, ці країни стали природним регіоном для розширення зовнішніх операцій ТНБ через тісні культурні зв'язків між Баварією, Австрією та східними країнами колишньої імперії), економічною інтеграцією, спільним членством в ЄС [1].

Із рис. 3 можемо побачити, що з 14 найбільших ТНБ країнами базування для 11 є країни ЄС-15, інших трьох – країни ЦСЄ: PKO Bank Polski – Польща, OTP Bank Group – Угорщина, Sberbank – Росія.

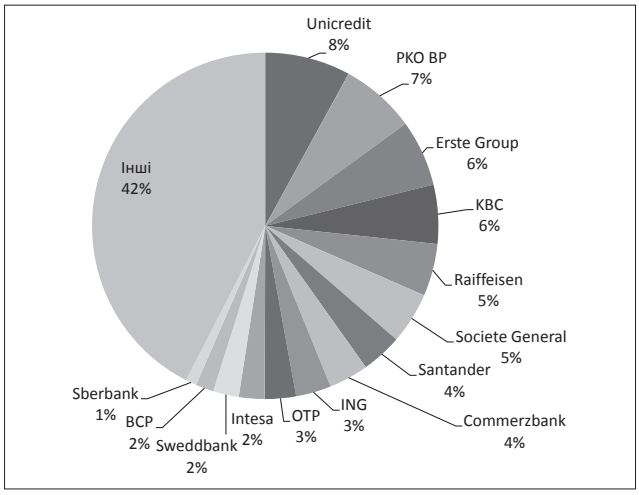


Рис. 3. Ринкова частка ТНБ на ринку країн ЦСЄ

Джерело: складено автором на основі [7] та веб-сайтів окремих банків

ТНБ із Західної Європи переважно інвестують в економіку найближчих сусідів. Наприклад, австрійський банк Erste Group особливо активний на ринку країн ЦСЄ, що мають спільний

кордон з Австрією – Словаччини і Чехії – та на ринку регіонально близької країни – Румунії. Те саме стосується швецького банку Swedbank, який є одним із найбільших ТНБ у країнах Балтії, ринкова частка якого становить 40% в Естонії, 29% – у Литві і 17% – у Латвії.

У таких країнах, як Болгарія, Латвія, Румунія, Словенія та Угорщина, вітчизняні приватні банки продовжують відігравати важливу роль у банківській системі, входячи до трійки найбільших банків. Лише в Польщі домінуючу позицію займає державний банк – PKO BP (висновок зроблено на основі аналізу [6] та [7]).

Традиційні індикатори активності ТНБ, такі як кількість ТНБ щодо загальної кількості банків та частка активів ТНБ у загальному обсязі активів, можуть недооцінити справжній масштаб діяльності ТНБ на ринку країни-реципієнта. Ми проаналізували динаміку кредитів, наданих ТНБ, їх відношення до ВВП країн, а також окремо розглянули динаміку прямих і непрямих кредитів як у період стабілізації, так і фінансових потрясінь.

Головними кредиторами країн ЦСЄ є ТНБ, материнські банки яких базуються в країнах ЄС-15. Дані табл. 1 указують на те, що частка кредитів із країн ЄС зросла за період 2005–2010 рр. у всіх країнах за винятком Чехії. Що стосується даних за 2015 р., то вони вказують на зниження частки кредитів ТНБ із країн ЄС. Поясненням цього може слугувати той факт, що більшість країн ЄС постраждали від наслідків боргової кризи і, як наслідок, скоротили обсяги кредитування на зовнішніх ринках. Така закономірність узгоджується з результатами досліджень С. Жанно, М. Міку [8], Дж. Пік, Е. Розенберга [9], які знаходять підтвердження існуванню позитивної кореляції між макроекономічними умовами країни базування та пропозицією кредитів ТНБ на зовнішніх ринках. Указані автори аргументують це тим, що ТНБ у разі виникнення фінансових труднощів у країні базування передусім скорочують свою закордонну діяльність. За умови виникнення кризи в країні базування іноземні підрозділи спрямовують свої фінансові ресурси на підтримку материнського банку («ефект підтримки»).

Таблиця 1

Частка кредитів, наданих ТНБ із країн – членів ЄС із Західної Європи країнам ЦСЄ (%)

Рік	2005	2010	2015
Країна			
Болгарія	51,6	92,6	61,3
Естонія	89,1	96,1	93,7
Латвія	71,1	80,7	80,3
Литва	58,4	75,1	75,5
Польща	53,3	69,3	80,5
Румунія	68,9	77,1	81,2
Словаччина	66	96,6	68,2
Словенія	67,5	82	63,8
Угорщина	72,3	88,2	85,4
Чехія	88,1	74,5	80,1
У середньому в ЦСЄ	68,6	83,2	77

Джерело: розраховано автором на основі [10]

Аналіз відношення різних форм кредитування до ВВП указує на те, що протягом аналізованого періоду часу зросла важливість непрямих кредитів для країн-реципієнтів (рис. 4). У 1980–1990-х роках у всіх країнах ЦСЄ непряме кредитування через місцеві підрозділи відігравало другорядну роль. У більшості країн цієї групи, за винятком Угорщини, ТНБ взагалі не надавали кредитів, деномінованих у національній валюті. Для прикладу, в Естонії через режим валютної ради, ТНБ надавали кредити, деноміновані в євро, і, таким чином, перекладали валютний ризик на позичальників. Так, до 1999 р. частка кредитів, деномінованих в естонській кроні, не перевищувала 1% від ВВП, тоді як кредити, деноміновані в іноземній валюті, становили 37% від ВВП. Схожа ситуація спостерігалася і в інших країнах цього регіону. Натомість Угорщина була відносно відкрита для іноземного капіталу вже на початку трансформаційного періоду, і її уряд санкціонував низку спільних підприємств між іноземними та вітчизняними банками до 1993 р. Як наслідок, місцеві підрозділи ТНБ уже надавали значний обсяг кредитів на початку перехідного періоду.

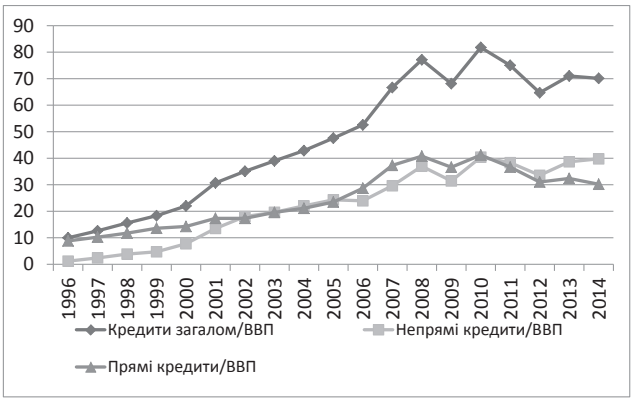


Рис. 4. Значення різних форм кредитів, наданих ТНБ у країнах ЦСЄ як групі (% від ВВП)

Джерело: складено автором на основі даних [10; 11]

Обсяг непрямих кредитів почав зростати швидкими темпами у другій половині 1998 р., що відображає успішне завершення процесу реабілітації банків, відродження економіки і стабілізацію політичної ситуації в країнах ЦСЄ. Нині в усіх країнах ЦСЄ, за винятком Болгарії та Румунії, непрямі кредити є домінуючою формою кредитування, що узгоджується зі світовою тенденцією до переорієнтації ТНБ на децентралізовану систему банкінгу.

Загалом у 1990–2000 рр. у країнах ЦСЄ значно зріс доступ до зовнішніх кредитів. Стійке зростання зовнішніх кредитів у країнах ЦСЄ розпочалося в середині 2000-х років, коли ТНБ вільно надавали кредити країнам цього регіону, особливо через свої закордонні підрозділи, на фоні високих темпів економічного зростання в регіоні.

Протягом 2003–2007 рр. у більшості країн ЦСЄ спостерігався «кредитний бум», що призвів до збільшення внутрішнього попиту на зовнішнє фінансування і зростання ВВП. У цей період спостерігалася висока конкуренція між ТНБ за частку на ринку та позичальників із невисоким рівнем зовнішньої заборгованості, які були схильні брати інвестиційні та споживчі кредити. Цей процес посилився внаслідок високих темпів економічного зростання в країнах ЦСЄ. У середньому ВВП регіону зростало на 5,5% щороку.

Частка кредитів, наданих ТНБ, щодо ВВП регіону зросла з 35% у 2002 р. до 77% у 2008 р., тобто їх важливість за період буму подвоїлась. Темпи зростання кредитів у середньому ста-

новили 11%. Найвищими вони були в Румунії – 18,2%, Болгарії – 14,5%, Словенії – 13,7% (рис. 4).

Зростання у рівні кредитування прискорило зростання ВВП, та водночас кредитний бум також призвів до серйозних дисбалансів і волатильності (вразливості). Економіка країн ЦСЄ почала перегріватися, виникли значні дефіцити в рахунку поточних операцій як наслідок швидкого зростання зовнішнього фінансування.

Кредитний бум характеризувався припливом кредитів в іноземній валюті у більшості країн. Такий приплив пояснюється як факторами на рівні попиту, так і на рівні пропозиції:

- на рівні попиту кредити в іноземній валюті стимулювалися різницею у відсоткових ставках. Кредити в іноземній валюті були дешевшими. Кредити в іноземній валюті не обмежувалися лише кредитами в євро; у деяких країнах, кредити були деноміновані у валютах із нижчими відсотковими ставками, таких як єна та швейцарський франк;

- на рівні пропозиції структура фінансування давала стимули для кредитування в іноземній валюті, оскільки місцеві підрозділи одержували фінансування від материнських банків в євро, отже, для них було вигідніше надавати кредити також в євро, щоб закрити відкриту валютну позицію [1].

Тоді як існує низка факторів як із боку попиту, так і з боку пропозиції, що пояснює структуру кредитування, очевидно, що в групі країн ЦСЄ рівень відсоткової ставки грошово-кредитної політики тісно пов'язаний із часткою кредитів в іноземній валюті. У цих країнах вищий рівень відсоткової ставки пов'язаний із вищою часткою кредитів в іноземній валюті. За винятком Чехії відсоткова ставка на кредити у вітчизняній валюті загалом вища, ніж відсоткова ставка на кредити в іноземній валюті, у зв'язку з нижчою довірою до заходів монетарної політики та/або волатильності рівня інфляції у вітчизняній економіці. Справді, у багатьох країнах ЦСЄ кредити в іноземній валюті сприймалися як дешевші в період буму, оскільки позичальники не зважали на ризик девальвації іноземної валюти [12].

Скорочення кредитування відбувалося у дві хвилі. Перша з них розпочалася після колапсу Lehman Brothers у вересні 2008 р. і закінчилася в середині 2010-х років. Оскільки ринки фінансування банків заморозили на глобальному рівні, фінансування з боку західноєвропейських материнських банків для своїх підрозділів у країнах ЦСЄ також припинилося.

На початку світової фінансової кризи у вересні 2008 р. обсяг банківськіх кредитів почав знижуватися, і перегріта економіка регіону вступила у фазу спаду. Водночас економіка регіону стала більш залежною від коливань у фінансуванні з боку ТНБ. На протязі 2008–2010 рр. обсяг кредитів скоротився на 19% порівняно з докризовим періодом буму, що пояснюється зростанням навантаження на ТНБ, а також зниженням попиту на кредити в період економічного спаду.

Оскільки країни увійшли в період рецесії, попит на кредити знизився, у результаті чого підрозділі ТНБ почали використовувати надлишки коштів для погашення кредитів, наданих материнським банком, хоча у післякризовий період, деякі материнські банки збільшили обсяг ліквідності, яку вони давали деяким зі своїх підрозділів. Підйом і спад у банківському кредитуванні призвели до високої макроекономічної волатильності. ВВП регіону скоротився на 3,6% у 2009 р. – більш ніж у будь-якому іншому регіоні світу [13].

Друга хвиля скорочення фінансування розпочалася в середині 2011 р., коли західні ТНБ знову опинилися під тиском. Найбільше скорочення кредитів, наданих ТНБ, щодо ВВП спостерігалося в Латвії – 31,3% в Естонії – 27,3%, в Угорщині – 20,6%. В інших країнах ЦСЄ скорочення відбулося у межах 4–13% [10].

За винятком певного скорочення в обсягах кредитів у кінці 2011 р. країни регіону загалом не зазнали впливу кризи Єврозони переважно тому, що на цьому етапі вони стали менш залежними від дешевих кредитів від європейських ТНБ для підтримання внутрішніх витрат, і тому, що вони вжили заходів для приборкання дефіциту державного бюджету. Попри тривалий зв'язок між Східною та Західною Європою криза Єврозони не здійснила такого ж впливу на країни ЦСЄ як це зробила фінансова криза 2008–2009 рр.

Основна причина того, що країни ЦСЄ постраждали від кризи Єврозони незначною мірою, полягала у відсутності значних дисбалансів. У 2007 та 2088 рр. країни регіону були схильними до раптових зупинок притоку капіталу, оскільки країни позичали у великих обсягах з-закордону (здебільшого у ТНБ із Західної Європи) для фінансування значного дефіциту рахунку поточних операцій. До 2011 р. уряди країн приступили до реалізації програм зі скорочення своїх бюджетних дефіцитів. Нині ці економіки не є перегрітими, та економічне зростання більшою мірою залежить від експорту, а не від внутрішнього попиту, підігрітого припливом іноземного капіталу. Напередодні кризи 2008–2009 рр. державні фінанси були слабкими, хоча докризове зростання, пов'язане з податковими надходженнями, створили ілюзію сильного фінансового становища. У кінці періоду буму стало очевидно, що зростання податкових надходжень мало переважно тимчасовий характер: у 2009 р. сальдо бюджету регіону знизилося від надлишку у 2% від ВВП до дефіциту у розмірі 6%. Але до 2011 р., після реалізації великомасштабної фіскальної консолідації, дефіцит у регіоні був знижений до 0,5% від ВВП. Проте багато країн зіткнулися зі значними ризиками. Необхідність рефінансування великого зовнішнього боргу підтримував попит на позикові кошти. Бюджетний дефіцит, як і раніше, був істотним у низці країн, незважаючи на спроби фіскальної консолідації, скорочення дефіциту і зовнішнього боргу [14].

Висновки. Протягом транзитного періоду в усіх країнах ЦСЄ відбулася активізація діяльності ТНБ. Нині кредити, надані ТНБ, становлять 66% від ВВП регіону, що відображає значну залежність цих економік від зовнішнього фінансування. Сильна залежність від іноземного фінансування висвітлила істотні недоліки. У період економічної стабілізації і зростання така залежність сприяла кредитному зростанню. Приплив великого обсягу іноземних банківських кредитів призвів до високих темпів економічного зростання, перегрівання економіки та посилення дисбалансів. У період скорочення глобальної ліквідності в 2008–2009 рр., залежність регіону від західних ТНБ посилили скорочення пропозиції кредитів. Відтік кредитів призвів до глибокої рецесії. Вдруге стійкість регіону була випробувана в другій половині 2011 р., коли банки Єврозони опинилися під значним тиском фінансування. У відповідь вони обмежили свої операції на зовнішніх ринках. Проте економічна ситуація в регіоні була кращою, ніж у 2008 р., коли криза наступила несподівано і великі дисбаланси зробили регіон уразливим для раптової зупинки припливу капіталу. За теперішньої ситуації ймовірність виникнення кризи значно нижча. Але це не означає, що країни ЦСЄ повністю захищені від впливу кризи Єврозони.

Література:

1. International Monetary Fund. 2013. Financing Future Growth: the Evolving Role of Banking Systems in CESEE. Central, Eastern and Southeastern Europe-Regional Economic Issues, 04/2013, IMF: Washington, D.C.
2. Altmann T.C. 2006. Cross-Border Banking in Central and Eastern Europe. University of Wharton FIC Working Paper № 616. – Available at : http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/06/0616.pdf.
3. Кочетков В.М. Аналіз розвитку міжнародних банків в Центральній та Східній Європі / В.М. Кочетков // Ефективна економіка. – 2014. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2934.
4. Federal Reserve Economic Data – FRED – St. Louis Fed [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://fred.stlouisfed.org/.
5. Касіян Є.В. Особливості розвитку банківського сектора країн Центральної та Східної Європи в перехідний період / Є.В. Касіян [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razvitiya-bankovskogo-sektora-stran-tsentralnoy-i-vostochnoy-evropy-v-perehodnyy-period.
6. OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd.org/.
7. Raiffeisen bank research. 2016. CEE Banking Sector Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rbinternational.com/eBusiness/services/resources/media/829189266947841370-EN.pdf.
8. Jeanneau S. and M. Micu. 2002. “Determinants of international bank lending to emerging market countries”, BIS Working Paper. – № 112.
9. Peek J. and E.S. Rosengren. 2000. "Implications of the Globalization of the Banking sector: the Latin American Experience." New England Economic Review, September/October. – P. 45–63.
10. Bank for International Settlements. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bis.org/.
11. World bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.worldbank.org/.
12. Bakker B., Gulde, A-M. 2010. The Credit Boom in the EU New Member States: Bad Luck or Bad Policies? IMF Working Paper. – № 10(130). – P. 46.
13. International Monetary Fund. 2014. Safeguarding the Recovery as the Global Liquidity Tide Recedes. Central, Eastern and Southeastern Europe—Regional Economic Issues, 04/2014, IMF: Washington, D.C.
14. Bakker B., Klingen C. 2012. Sheltered from the Storm. Finance and Development, Vol. 49. – № 4.

Запотична Р.А. Особенности деятельности транснациональных банков в странах Центрально-Восточной Европы

Аннотация. В статье осуществлен эмпирический анализ деятельности транснациональных банков (ТНБ) на рынках стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) в течение 1983–2015 гг. Рассмотрено, как менялась активность ТНБ в течение анализируемого периода времени. Определены главные игроки на рынке банковских услуг стран ЦВЕ. Проанализирована динамика кредитной деятельности ТНБ как в период стабилизации, так и финансовых потрясений.

Ключевые слова: ТНБ, страны ЦВЕ, кредитная деятельность, финансовые кризисы, рыночные реформы.

Zapotichna R.A. Features of multinational banks’ activity in Central and Eastern European Countries

Summary. The article presents an empirical analysis of the activities of multinational banks (MNBs) in Central and Eastern Europe (CEE) during the 1983-2015 period. The evolution of MNBs’ activity during the analyzed period is examined. The main players in the CEE banking market are identified. The dynamics of MNBs’ credit activity during the stabilization periods and periods of financial turmoil is analyzed.

Keywords: MNBs, CEE countries, credit activity, financial turmoil, market reforms.

УДК 339.982

Зварич Р.Є.,
к.е.н., доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки,
Тернопільський національний економічний університет

АЛЬТЕРГЛОБАЛЬНІ ПРИНЦИПИ СТІЙКОСТІ СУСПІЛЬСТВА

Анотація. У статті досліджено базові засади альтерглобальних принципів стійкості суспільства та встановлено вектори їх розвитку. Доведено необхідність системи управління за принципом нової демократії та реалізації рішень і дій за принципом субсидіарності, спільної спадщини та економічної різноманітності. Обґрунтовано важливість екологічної стійкості системи життєзабезпечення планети, підтримки його біорізноманіття та продовольчої безпеки. Запропоновано умови транспонування і застосування принципів альтерглобалізації в міжнародній торгівлі та інвестиціях.

Ключові слова: альтерглобалізація, екологічна стійкість, монокультурність, нова демократія, продовольча безпека, спільна спадщина, субсидіарність.

Постановка проблеми. Процес економічної корекції і регулювання відбувається вертикально (знизу-вверх) та досить динамічно, а сучасна економіка вимагає нової системи і нових ідей (деякі з них уже почали реалізуватися на практиці). Важливо звернути увагу на низку концептуально-практичних альтернативних проявів, таких як: нові принципи, що створюють основу для життєздатної системи, яка працює не для корпоративного прибутку, а для людей і навколишнього середовища; ідеї рекультивації людських благ, які раніше використовувалися всіма народами, а тепер здебільшого приватизовані; досягнення концепції вагомого зміщення потужності (від глобального до локального); пряме управління, за якого глобальна економіка різко впливає на місцеву: енергію, нафту, транспорт, виробництво, сільське господарство, засоби масової інформації, і т. д.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен глобалізації та її парадоксальну динаміку вивчали Д. Їпп, А. Мак-Грью, Р. Робертсон, К. О'Рурк, Р. Фіндлі, Т. Фрідман, Т. Халт, Д. Хельд. Напрями в концептуалізації амбівалентних рушійних сил та альтернативних шляхів розвитку економіки розглядали Д. Аткінсон, Л. Елліот, Д. Каванья, Д. Мандер, Е. Мілліот, А. Мокій, Д. Плейерс, Г. Турно.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні актуалізується завдання розробки та імплементації програми перетворень, що повинна бути альтернативною та глобальною. Становлення альтернативи глобалізації є втіленням нових принципів функціонування світової системи, які б ґрунтувалися на засадах соціального партнерства, екологічного захисту та реальних демократичних цінностей. Для досягнення повної стійкості суспільства всі міжнародні, національні, і регіональні правила та інститути економічної політики повинні бути розроблені відповідно до певних принципів. Ці та інші аспекти формування альтерглобальних принципів стійкості суспільства залишаються дискусійними та потребують подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні базових засад та встановленні векторів розвитку альтерглобальних принципів стійкості суспільства та умов їх застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Принципи організації, що були описані як «антикорпоративна глобалізація» або «проглобальна справедливість», варто розуміти як основу для подальшого розвитку світової економіки. Саме наявність цих принципів виокремлює певну спільність між розрізними групами з тисячами окремих лідерів і сотнями різних важливих питань, яку можна вважати рухом за справедливість. Ці принципи досить різко контрастують із принципами, що аргументують економічну глобалізацію, яка у вузькому сенсі обслуговує невелику кількість суб'єктів за рахунок навколишнього середовища і великої кількості людей. Глобальна ідеологія останнього півстоліття розуміла вільну торгівлю та інвестиції як чинник процвітання та запоруку демократії. Наполегливою була мантра корпоративних і урядових лідерів: уряди, щоб залишатися конкурентоспроможними в умовах глобальної економіки, повинні послабити державне регулювання і створити сприятливий клімат для іноземних інвестицій (переважно за рахунок прав працівників і екологічної цілісності). Так, М. Барлоу[1] влучно зазначила, що «недержавні корпорації привели до виникнення корпоративних держав».

Сьогодні ж прийшов час для створення здорових, стійких громад, які працюють для всіх. Здорові, стійкі громади – це провладна підтримка в установах, що вимірюють її продуктивність за рахунок її внеску в довгострокове благополуччя людей, спільноти і природи та розподілу енергії на справедливій основі серед усіх зацікавлених сторін суспільства. Такі громади вимірюють її істотні якості, у першу чергу добробут усього народу. Кожне стійке співтовариство і нація прагнуть досягти достатньої самозабезпеченості в задоволенні основних потреб, включаючи продовольство, житло, чисту воду, енергетику, освіту, охорону здоров'я, участь у політичному житті і культурі, для забезпечення засобів до існування, громадянських свобод, а також відчуття сенсу особистості кожного з її членів.

Нова демократія. Основною вимогою громадянської акції протесту у Сіетлі була демократія. Демократія процвітає тоді, коли люди мають організований захист своїх громадських прав та захищають свої інтереси через відповідних виборних посадових осіб. Протягом останніх двох десятиліть уряди передали більшу частину свого суверенітету в руки глобальних корпорацій. Прихильники альтерглобалізму виступають за перехід від урядів, які обслуговують інтереси корпорацій, до урядів, що обслуговуватимуть простих людей та їх громади. Підзвітність займає центральне місце в «живій демократії». Коли рішення приймаються тими, хто буде нести відповідальність за наслідки, наприклад коли співтовариство демократично вирішує, як управляти лісами навколо своїх будинків, що зна-

[1] Мод Вікторія Барлоу (народилася 24 травня 1947 р.) – автор, активіст, голова Національної Ради канадців (правозахисна організація для громадян), одна із засновників проекту «Блакитна Планета» (боротьба на міжнародному рівні за право людини на воду) та Міжнародного форуму з глобалізації в м. Сан-Франциско, радник гамбурзької Всесвітньої ради майбутнього.

ходяться в басейні рік, для боротьби з повенями і великою водою, вони, ймовірно, дадуть високий пріоритет сталому довгостроковому здоров'ю цих лісів, тому що їх власний добробут і добробут їх дітей перебувають під загрозою. Це вже не той випадок, коли управлінські рішення знаходяться в руках іноземної корпорації, чиї керівники живуть на відстані декількох тисяч кілометрів і, крім того, мають правовий мандат на максимізацію короткострокової віддачі для акціонерів. Акціонери, своєю чергою, можуть навіть не знати, що вони володіють акціями цієї конкретної компанії, не кажучи вже про місцезнаходження даних лісів. Ці обставини призводять до того, що директори розглядають тільки миттєвий прибуток, що може бути отриманий унаслідок вирубки дерев; вони не бачать витрат, які будуть спричинені потенційними повенями, зсувами і порушенням місцевого водопостачання, а також впливу даних катаклізмів на оточуючий світ.

Принцип нової демократії означає створення систем управління, які дають право голосу тим, хто буде нести витрати, коли прийматиметься рішення. Це також означає обмеження прав і повноважень дистанційних власників та зобов'язання тих, хто має повноваження на прийняття рішень, нести відповідальність за власні дії, що приносять шкоду іншим. Домінуючий інститут глобальної економіки – публічно-торгова корпорація з обмеженою відповідальністю, що порушує ці умови інституціоналізаційно-крайньою формою дистанційної власності й ізолює акціонерів, від імені яких корпорація діє від відповідальності за шкоду, яку ці дії можуть заподіяти іншим. Цей обсяг включає в себе десятки прикладів організованих громадян з ініціативи «нової демократії», і вони настільки ж різноманітні, як і умови, що призвели до них. Деякі з них невеликі – на рівні громад (76 сімей, які сформували рибний кооператив в сільських районах Чилі), інші – великі й охоплюють цілі регіони або країни (Mondragon[2] Cooperative Corporation в Іспанії, Grameen Bank в Бангладеші, рух безземельних селян у Бразилії).

Субсидіарність. Економічна глобалізація тягне за собою передусім делокалізацію і безправність місцевих громад та економік. Проте високий відсоток людей на Землі все ще виживає за рахунок місцевої, общинної діяльності: дрібного фермерства, місцевих ринків, місцевого виробництва для місцевого споживання. Ця традиційна система дала цим людям змогу залишити під контролем їх економічну і продовольчу безпеку, а також підтримувати життєздатність своїх громад і культур. Навіть у розвинутих країнах більшість джерел засобів до існування традиційно були пов'язані з місцевим економічним виробництвом. Економічна глобалізація це швидко демонтувала на користь експортоорієнтованих економік на чолі з глобальними корпораціями. Це призводить до ліквідації місцевих засобів для існування, місцевих робочих місць і значно знижує самодостатність місцевих громад. Необхідно створити нові правила та структури, які свідомо сприяли б усьому місцевому і дотримувалися б принципу субсидіарності, тобто принципу, коли будь-які рішення і дії можуть бути реалізовані лише на місцевому рівні. Тобто якщо виробнича потужність знаходиться на місцевому рівні, то влада та рішення повинні здійснюватися також там. Якщо необхідна додаткова діяльність, що не може бути задоволена на місцевому рівні, то тільки тоді влада може перейти на наступний вищий рівень – рівень регіону, держави чи світу. Політика «місце тут – продавай тут» і локальне нагромадження капіталу повинні бути кодифіковані. Економічні структури повинні бути спроектовані для переміщення економічної і політичної влади вниз, у бік локального, а не в глобальному напрямі.

Субсидіарність поважає думку, що суверенітет належить народу. Іншими словами, законна влада рухається вверх від населення через виявлення їх демократичної волі. Таким чином, авторитет більш віддалених рівнів управління є підлеглим авторитету більш локальних рівнів, які отримали більш широкі можливості для безпосередньої участі громадян. Рішення вважаються правильно прийнятими тоді, коли вони прийняті індивідами, які знаходяться якомога ближче до тих, на кого будуть направлені їх наслідки. Більшість справ самодостатніх місцевих економік належним чином повинні залишитися місцевим жителям і установам; а такі питання, як, наприклад, питання глобального потепління, що вимагають колективних дій у глобальному масштабі, мають базуватися на активній участі глобальних інститутів. Принцип субсидіарності визнає невід'ємне демократичне право на самовизначення для народів, громад і націй доти, доки його реалізація не порушує аналогічні права інших. Це право належним чином забезпечено за рахунок (а) місцевого та національного володіння і контролю ресурсами і виробничими фондами; (б) місцевих і національних органів нормотворчості в системі, в якій центральні рівні влади підтримують місцеві в досягненні цілей самовизначеності; (в) місцевої та національної самозабезпеченості в задоволенні потреб з місцевих та національних ресурсів у максимально можливій мірі. Домінування локальної власності, локальної політичної влади і самостійність означають меншу зовнішню залежність і вразливість до експлуатації та скорочення або ліквідації конкурентної боротьби за робочі місця, ринки, гроші та матеріальні ресурси, за якої переможець отримує все і яка є центральною для глобальної економічної системи. Однак це не означає ізоляцію.

Екологічна стійкість. Усе життя на Землі залежить від міцного здоров'я в системі життєзабезпечення планети, а також підтримки його біорізноманіття. Кінцевою мірою довготривалої життєздатності економічної системи повинна нарешті бути наявність можливості задовольнити справжні потреби людей, не порушуючи можливість майбутніх поколінь задовольняти свої потреби та не применшуючи природне розмаїття життя на Землі. Таким чином, будь-яке стійке суспільство має бути впевненим у тому, що (а) темпи використання ресурсів не перевищують темпи регенерації; (б) темпи споживання ресурсів не перевищують норми, за яких поновлювані субститути поступово вводяться в експлуатацію; (в) показники викиду забруднюючих речовин та розміщення відходів не перевищують темпи їх нешкідливого поглинання.

На жаль, економічна глобалізація є за своєю природою шкідливою для навколишнього середовища, оскільки вона залежить від власної життєздатності за протилежного набору стандартів: постійне збільшення товарного споживання, розширення використання ресурсів та зростаюча диспозиція забруднюючих відходів в океані, на землі та в повітрі. Основна особливість глобалізації: експортно-орієнтоване виробництво є за своєю сутністю руйнівним, оскільки воно приносить посилення гло-

[2] Сьома за величиною іспанська компанія за виручкою і провідна бізнес-група. У кінці 2008 р. забезпечувала зайнятість для 92 773 осіб, що працюють у 256 компаніях за чотирма напрямами: фінанси, промисловість, роздрібна торгівля і знання. Мондрагонські кооперативи діють відповідно до дистрибутивної бізнес-моделі, заснованої на засадах інтересів народу і суверенітету праці, яка уможливила створення дуже згуртованих компаній, що базуються на солідарності із сильним соціальним аспектом, але не нехтують якістю. Ці кооперативи є власністю їх робітників, а влада ґрунтується на принципі «одна людина – один голос».

бальної транспортної діяльності, а отже, більш широке використання викопного палива, холодильного обладнання, упаковки, і дуже дорогих та екологічно деструктивних нових елементів інфраструктури, таких як будівництво гребель, портів, доріг, аеропортів, каналів, трубопроводів, і т. д. У сільськогосподарській галузі перехід до промислово-експортних систем також завдає шкоди ґрунтам і водам, отруює їх пестицидами та генетично забруднює генетично-модифікованими рослинами. Проте за правилами глобалізаційно-бюрократичних інструментів глобалізація прискорює коммодифікацію і приватизацію ресурсів, які мають основоположне значення для життя. Наприклад, прісна вода: вона привласнює загальноглобальні надбання, такі як повітря й океани, перетворюючи їх на звалища для відходів; пригнічує здатність країн мати своє власне навколишнє середовище і медико-санітарні правила; відокремлює фермерів і звичайних людей від їх історичних зв'язків із землею шляхом заміни промислових систем і дистанціювання від екологічних світоглядів; вона є основним інструментом в поширенні інвазивних видів, включаючи смертельних комарів та інших організмів; вона підміняє гомогенність, монокультуру і біорізноманітність і безпосередньо обслуговує некеровану корпоративну владу.

Спільна спадщина. Існують ресурси спільної спадщини, які є колективним первородним правом цілого роду щодо спільного їх використання всіма на справедливій основі. Ми вважаємо, що існують три категорії ресурсів спільної спадщини. Перша категорія включає в себе воду, землю, повітря, ліси та рибний промисел, від яких залежить життя кожної людини. Друга включає в себе культуру і знання, які є колективними творіннями нашого роду. І, нарешті, більш сучасні спільні ресурси – це ті суспільні послуги, які уряд здійснює від імені всіх людей для вирішення таких основних потреб, як охорона здоров'я, освіта, громадська безпека, а також соціальне забезпечення. Усі ці ресурси спільної спадщини знаходяться під великою напругою, оскільки корпорації прагнуть їх приватизувати і перетворити на товар. У сукупності ці три категорії ресурсів становлять основу всього реального багатства. Зрештою, без них немає ні життя, ні цивілізації. Здорові суспільства визнають і винагороджують індивідуальний внесок у збільшення корисної продуктивності природних ресурсів або розширення загального людського пулу культури і знань. Водночас вони визнають, що не людина створила природні багатства планети, як і базовий обсяг загальних знань.

Різноманітність. Кілька десятиліть тому можна було вийти з дому і знайти місце з іншою архітектурою, іншими пейзажем, мовою, способом життя, одягом, різними цінностями. Нині фермери, кіновиробники та мільйони людей протестують на підтримку цього розмаїття. Десятки тисяч громад по всьому світу вдосконалили систему управління місцевими ресурсами, яка працювала, але була підірвана корпоративним керівництвом глобалізації. Проте культурне, біологічне, соціальне та економічне розмаїття є центральним і ключовим для гідного, цікавого і здорового життя. Різноманітність є ключем до життєздатності, стійкості та інноваційного потенціалу будь-якої живої системи. Багате розмаїття людського досвіду і потенціалу знаходить своє відображення в культурному розмаїтті, яке забезпечує свого роду культурний генофонд для стимулювання інновацій до все більш високих рівнів соціальної, інтелектуальної і духовної досконалості та створює відчуття ідентичності, спільноти і сенсу. Економічна різноманітність є основою стійкої, стабільної, енергоефективної, самодостатньої місцевої економіки, яка служить потребам людей, громад і природи. Біологічне різноманіття має важливе значення для комплексних, саморегулюючих, самовідновлюючих процесів екосистеми, від яких у кінцевому рахунку походять усе життя і багатство.

Глобальні корпорації гребують різноманітністю, оскільки для них це джерело неефективності та невизначеності, передусім це зменшення прибутку. Вони прагнуть скоротити витрати і підвищити контроль над ринком за допомогою культурної гомогенізації, економічної спеціалізації, а також ліквідації збиткових видів. Корпоративний прибуток отримується за рахунок економії на масштабі, скорочення витрат на управління, а також підвищення залежності окремих осіб і громад від продуктів та послуг, що вони змогли вигідно продати. Корпоративні логотипи замінили справжні місцеві культури як основне джерело особистісної ідентичності. Спільноти, які колись створили власні цінності для існування за рахунок місцевих підприємств із використанням місцевої робочої сили і ресурсів для задоволення місцевих потреб, тепер змушені залежати від продажу своєї праці і ресурсів віддаленими корпораціями на якихось ринках, над якими вони не мають ніякого контролю. Біологічна життєздатність підривається втратою біологічного різноманіття, яка створює наростаючу, нестійку залежність від застосування дорогих і досить часто токсичних добрив та пестицидів. Люди і спільноти платять дорогу ціну за втрачені послуги, що природа колись надавала безкоштовно, а корпорації та їх дистанційні власники отримують свої прибутки.

Продовольча безпека та безпечність. Спільноти і нації є стабільними і безпечними, коли їх люди забезпечені достатньою кількістю їжі, особливо коли ці нації можуть себе забезпечити власними продуктами харчування. Люди також потребують безпечної їжі – товару, який стає все більш дефіцитним. Монопольний контроль харчових продуктів та насіння невеликою кількістю корпорацій загрожує мільйонам фермерів, продовольчій безпеці та безпеці десятків мільйонів людей. Глобальні правила торгівлі сьогодні сприяють виробничій моделі сільського господарства, що швидко знищує дрібних фермерів, які виробляють основні продукти харчування для місцевого споживання. Глобалізоване сільське господарство є рушійною силою дрібних фермерів, що працюють на землі, і переміщує їх із пестицидних та машинно-інтенсивних монокультур, що виробляють предмети розкоші на експорт великої екологічно-соціальної вартості. Водночас біотехнології приносять безліч нових екологічних ризиків та ризиків, пов'язаних зі здоров'ям. Нові правила торгівлі повинні визнати, що виробництво продуктів харчування для місцевих громад повинно бути на вершині ієрархії цінностей у сільському господарстві. Місцеве самозабезпечення виробництвом продуктів харчування та здоровими, безпечними харчовими продуктами слід розглядати як основне право людини. Більш короткі торгові відстані і зменшення залежності від дорогих ресурсів, що транспортуються на великі відстані, є ключем до нової парадигми продовольчої системи.

Кошти. Відповідно до діючих правил, економічна глобалізація збільшила розрив між багатими і бідними країнами, між багатими і бідними верствами населення в більшості країн, а також між жінками і чоловіками. Соціальні зміщення і напруженість, як результат, стали одними з найбільш серйозних загроз миру і безпеки у всьому світі. Більш високий рівень справедливості як між країнами, так і всередині них,

зміцнили б демократію і стійкість громад. Зниження зростаючого розриву між багатими і бідними країнами вимагає спочатку скасування нелегітимних боргів бідних країн. Воно також вимагає заміни діючих інститутів глобального управління новими, які б включали глобальну справедливість серед своїх принципів роботи. Що стосується нерівності всередині країн, то ключовим недоліком поточної домінуючої системи є те, що ринки реагують на бажання тих, хто має кошти, та ігнорують навіть основні потреби тих, хто їх не має. Надмірна нерівність у доходах і власності спотворює розподіл економічних ресурсів, виключає всіх, окрім дуже багатих, від виразної демократичної участі, підриває інституційну легітимність і створює соціальну нестабільність.

Жінки становлять більшість дрібних виробників продуктів харчування, які все ще забезпечують більшу частину потреби планети в продуктах харчування. Отже, вони найбільше страждають від глобалізації сільськогосподарської системи. Крім того, більшість робітників на світових складальних лініях глобальних корпорацій, таких як Nike, Dell та ін., є жінки, тому вони найбільше страждають від потогінних умов робочих місць у багатьох із них. Неважливо, чи це сільськогосподарські робітники, чи заводські, жінки є переважно доморобітницями та вихователями, а більша частина цієї роботи не оплачується. І так само, як найнижчі щаблі глобальних складальних ліній складаються переважно з жінок, корпоративними керівниками і глобальними чиновниками здебільшого є чоловіки, зміцнюючи своїм становищем гендерну нерівність в оплаті праці. У переповнено-зростаючому світі з обмеженими лімітами навколишнього середовища людський вид протистоїть усе більш болючому компромісу між експансією марнотратного матеріального споживання багатих і задоволенням основних потреб кожної людини.

Застосування принципів альтерглобалізації. Ці принципи виглядають дзеркально протилежними принципам, які керують інститутами корпоративної глобальної економіки. Імперативи цієї системи створюють самозміцнюючий стимул приватизації та монополізації ресурсів спільної спадщини; централізацію влади і повноважень для тих небагатьох, хто захищений від юридичної відповідальності за наслідки своїх рішень для добробуту людей і планети; живу і мертву конкуренцію, яка ділить світ на великих переможців і ще більших переможених; безвідповідальну екстерналізацію витрат; знищення культурного, біологічного та економічного різноманіття; ігнорування смертельних ризиків для здоров'я людини і навколишнього середовища. Настав час зміни інститутів корпоративної глобалізації інститутами і правилами, які будуть краще задовольняти потреби людей і планети.

Запропоновані принципи є організаційними основами для визначення правових стимулів, політик і інститутів, що можуть підтримувати стійкість суспільства. Для транспонування даних принципів стійкості суспільства на міжнародну торгівлю та інвестиції потрібно дотримуватися таких умов. *Міжнародні торговельні та інвестиційні системи повинні поважати законну роль демократичних урядів на всіх рівнях*. У співпраці з громадянським суспільством уряди повинні мати можливість установлювати політику з питань розвитку та добробуту свого народу. Це означає дотримання права кожної спільноти і нації демократичного самовизначення, у тому числі право визначати умови – у співпраці з іншими спільнотами та націями, – за яких вони хотіли б вступити в торгівлю з іншими або запросити інших інвестувати гроші у свою економіку. *Міжнародні торговельні та інвестиційні системи повинні гарантувати загальне надбання людства, повагу, заохочення прав людини, прав трудящих, жінок, корінних народів і дітей*. Права місцевих громад на захист і використання своїх природніх ресурсів для забезпечення потреби свого населення на стійкій основі повинні бути дотримані. Будь-яка міжнародна угода про торгівлю та інвестиції повинна належним чином підтримувати такі місцеві і національні правила. *Всі міжнародні угоди повинні підтримувати створення стійких суспільств*.

Висновки. Усі альтернативні глобальні зусилля потрібно спрямовувати на залучення та організацію людей, прийняття ними ризиків щодо встановлення контролю над своїм життям і ресурсами для просування загального блага. Стійкі суспільства є хорошими сусідами, які беруть участь в кооперативних, мирних і взаємовигідних відносин з усіма людьми за допомогою торгівлі, культурного обміну, а також обміну інформацією та технологіями. Великою потребою сьогодні є нова система, що повністю трансформує поточну домінуючу ієрархію цінностей, за якої корпоративні прибутки і створення багатства знаходяться на вершині, залишаючи стійкість поза увагою, що нагадує формулу катастрофи. Зусилля осіб або корпорацій монополізувати право володіння істотним ресурсом спільної спадщини, таким як вода чи ліс, а також виключити потреби інших на них, слід уважати як неприйнятні. Стійкі громади повинні одночасно захищати права працівників у формальному секторі і задовольняти життєві потреби великої кількості людей у неформальному, а також тих, хто безробітній чи неповністю зайнятий. Соціальна справедливість і більша рівність між народами, всередині країн, між етнічними групами, між класами, між жінками і чоловіками є наріжними каменями стійких суспільств.

Література:

1. Pleyers G. Alter-Globalization: Becoming Actors in a Global Age / G. Pleyers. – Cambridge: Polity Press, 2013. – 336 с.
2. Milliot E. The Paradoxes of Globalisation / E. Milliot, N. Tournois. – Chippenham and Eastbourne: CPI Antony Rowe, 2010. – 313 с.
3. Friedman T. The World is Flat: The Globalized World in the Twenty-First Century / T. Friedman. – London: Penguin, 2006. – 593 с.
4. Cavanagh J. Alternatives to Economic Globalization: A Better World Is Possible / J. Cavanagh, J. Mander. – San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc., 2009. – 408 с.
5. Held D. Globalization Theory: Approaches and Controversies / D. Held, A. McGrew. – Cambridge: Polity, 2007. – 288 с.
6. Зварич Р.Є. Теоретико-методологічні основи процесів альтерглобалізації / Р.Є. Зварич // Журнал європейської економіки. – 2015. – Т. 14. – № 4. – С. 422–437.
7. Findlay R. Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium / R. Findlay, K. O'Rourke. – Princeton (NJ): Princeton University Press, 2009. – 648 с.
8. Robertson R. The Three Waves of Globalization. A History of a Developing Global Consciousness / R. Robertson. – Nova Scotia: Fernwood Publishing & Zed Books, 2003. – 304 с.
9. Elliott L. The Age of Insecurity / L. Elliott, D. Atkinson. – London: Verso Books, 1999. – 256 с. – (First Edition).
10. Мокій А.І. Формування полюсів конкурентоспроможності як чинник підвищення економічної безпеки регіонів / А.І. Мокій, Н.А. Мікула, О.І. Дацко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2013. – Вип. 5. – С. 3–8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2013_5_2.

[3] Під потогінними умовами мається на увазі підприємство з низькою зарплатою і важкими умовами праці.

Зварыч Р.Е. Альтерглобальные принципы устойчивости общества

Аннотация. В статье исследованы базовые начала альтерглобальних принципов устойчивости общества и установлены векторы их развития. Доведена необходимость системы управления по принципу новой демократии и реализации решений и действий по принципу субсидиарности, общего наследия и экономического разнообразия. Обоснована важность экологической устойчивости системы жизнеобеспечения планеты, поддержания его биоразнообразия и продовольственной безопасности. Предложены условия транспонирования и применения принципов альтерглобализации в международной торговле и инвестициях.

Ключевые слова: альтерглобализация, экологическая устойчивость, монокультурность, новая демократия, продовольственная безопасность, общее наследие, субсидиарность.

Zvarych R.Y. Alter-global principles of society sustainability

Summary. The basic foundations of alter-global principles of society sustainability are researched and vectors of their development are defined. The necessity of management system based on the principle of a new democracy is proved; and the implementation of decisions and actions on the principle of subsidiarity, the common heritage and economic diversity are grounded. The importance of environmental sustainability of the life support systems of the planet, its biodiversity maintenance and food security are substantiated. The conditions of transposition and application of the principles of alter-globalization for the international trade and investment are proposed.

Keywords: alter-globalization, environmental sustainability, monoculturalism, new democracy, food security, common heritage, subsidiarity.

УДК 330.1:339.9

Поляков М.В.,
к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Національний університет водного господарства
і природокористування

ОСНОВИ КОНЦЕПЦІЇ ТА СКЛАДНИКИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Анотація. У статті розглянуто передумови виникнення і охарактеризовано сутність глобальної економіки знань, а також визначено її складники. Акцентовано увагу на визначальній ролі мережі Інтернет та нових напрямах його розвитку. Визначено наслідки глобальної економіки знань на макро- і мікрорівні.

Ключові слова: глобалізація, економіка знань, Інтернет.

Постановка проблеми. В останні десятиліття глобалізація визнається однією з найважливіших закономірностей і одночасно – рушійною силою розвитку світового господарства. Об'єктивність і незворотність глобалізації змушує враховувати її всеохоплюючий вплив на міжнародні процеси, національні господарства і бізнес, а також наслідки, які сприяють або перешкоджають зміні панівних господарських парадигм.

Низка прогресивних парадигмальних змін, які спостерігалися в останні десятиліття, описується концепцією економіки знань. Особливістю сучасного етапу глобалізації світового господарства стають: активізація міжнародного науково-технічного співробітництва та обміну, підвищення рівня інтернаціоналізації високотехнологічного виробництва, науки, освіти й інноваційної діяльності, активізація торгівлі знаннями у різних формах. Усе це розвивається в глобальному контексті, який багато в чому впливає на зміст і характер розвитку цих процесів. У зв'язку із цим у науковому дискурсі з'явилася дефініція «глобальна економіка знань», що має свої підстави. Дефініція починає широко використовуватися, однак чіткого її визначення і розуміння самого явища досі немає. Отже, необхідно поглибити уявлення про перехід економіки знань на глобальний рівень, сформувати концепцію ГЕЗ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «глобальна економіка знань» застосовується в теоретичних і практичних дослідженнях, створюючи уявну форму цілого спектру явищ, процесів, тенденцій, відносин та структур. Наприклад, у роботі [1] автори розглядають ГЕЗ як контекст для ринку патентів. Застосування терміну вважається правомірним виходячи з глобальності розподілу інвестицій у знання, використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), поширення міжнародних угод у сфері наукомістких послуг, роялті та ліцензійних зборів, розвитку людської мобільності й освіти. На думку авторів, ГЕЗ формує нові умови циркуляції знань і розподілу технологій на глобальному рівні, створює глобальне бізнес-середовище, однак зміст самого терміну залишається досить розмитим [1]. Дж. Джессон констатує настання ГЕЗ, однак приміряє це тільки до ринку праці викладачів університетів, що не дає достатніх уявлень про його зміст [2].

Д. Ернст і Д. Харт відзначають становлення ГЕЗ, виокремлюючи як її прояви утворення глобальних інноваційних мереж. Автори подають глобалізацію як рушійну силу інновацій (поряд із дигіталізацією та лібералізацією), відзначають зміну корпоративних стратегій, посилення міграції висококваліфікованого персоналу та ін. [3]. Такий підхід потрібно підтримати, проте в ньому відсутня системність. Те ж саме можна зазначити і щодо роботи П. Шихана, яка обмежується впливом ІКТ і глобальністю тенденцій дерегулювання потоків товарів, капіталу, технологій і послуг, процесів виробництва і розподілу [4]. Автори роботи [5] досліджують нерівність у розвитку науки й освіти і торкаються питань розвитку міжнародних інститутів, зокрема угод про захист інтелектуальної власності, у сфері науки і технологій [5].

Дж. Джохансен і Б. Олсен, фокусуючи увагу на питаннях створення вартості та інновацій у сучасній економіці (економіці знань), використовують дефініцію «глобальна економіка знань», щоб підкреслити низку особливостей (глобальність дерегуляції, лібералізації, конкуренції; нову інформаційну і комунікаційну структуру; глобальний характер виробництва і використання знань, їх мобільність тощо) [6]. Однак окрім загальновизнаних характеристик економіки знань із додатковим урахуванням наслідків глобалізації сутність ГЕЗ авторами не визначена.

Найбільш фундаментальною здається робота Дж. Робертс, в якій автор піднімає декілька важливих сутнісних питань. Узагальнюючи характеристики економіки знань, вона підкреслює їх зв'язок із глобалізацією та її вплив на зміни економічної парадигми. Водночас Дж. Робертс задається питанням про коректність використання дефініції «економіка знань» (яка більше відноситься до національної економіки) до процесів світового рівня, тобто на ГЕЗ. Намагаючись визначити сутнісні характеристики цього явища, Дж. Робертс звертає увагу на необхідність наукової дискусії [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз показав відсутність достатніх обґрунтувань необхідності використання дефініції «глобальна економіка знань», чіткого її визначення та теоретико-методологічних засад дослідження. Водночас із дедалі ширшими міжнародними аспектами побудови економіки знань на рівні національних господарств і компаній, зі збільшенням глобальності різних процесів, пов'язаних зі знаннями, постає потреба в новій концепції, яка пояснює ГЕЗ.

Мета статті полягає у розгляді передумов виникнення і характеристики сутності глобальної економіки знань, визначенні її складників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи з виходу в 1960-х роках робіт Ф. Махлупа та П. Друкера еко-

номіці знань приділяється все більше уваги. Новий виток інтересу був пов'язаний з «інформаційною революцією» 1980–1990-х років і бурхливим розвитком Інтернету, що триває донині. У сучасній концепції економіки знань акцент робиться, головним чином, на зростаючому значенні науки, освіти, ІКТ, людського капіталу, а також структурних та інституційних змінах [8]. В останні роки більше уваги приділяється практичним аспектам впливу та комерціалізації знань, захисту інтелектуальної власності, конвергенції технологій (наприклад, NBICS-технології), зміні навичок та ринку праці, методам управління знаннями та відповідним компетенціям.

1. *Передумови виникнення глобальної економіки знань та засади її розгляду.* Концепція економіки знань постійно доповнюється і розвивається у декількох напрямах. Одним із найбільш популярних є пояснення ролі і тенденцій розвитку ІКТ. У контексті даної теми необхідно зазначити, що ІКТ починають виходити за межі інфраструктурних функцій та в єдності з іншими технологіями (наприклад, різноманітними датчиками і дистанційним зондуванням Землі) стають самостійним джерелом в отриманні знань за рахунок збору й обробки даних (охоплюючи накопичену історичну інформацію). У тому числі це стосується аналітичних знань, які стосуються соціальних систем та процесів.

ІКТ, а саме розвиток Інтернету, тісно пов'язані з процесом глобалізації, перетворилися на символ свободи комунікацій та інформаційного обміну, особливо на міжнародному рівні, і запустили механізм багатьох структурних перетворень економіки і соціальної організації. Сьогодні увага до глобалізації дещо ослабла через множинні політичні конфлікти у світі, боротьбу за ринки, прояви протекціонізму та ізоляціонізму, певні дезінтеграційні тенденції. Однак глобалізація як історичний процес не припинилася і, судячи з усього, не припиниться. Глобалізація – це не явище останніх десятиліть. Вона почалася паралельно з виникненням держав і розвитком міжнародних відносин, а в XIX-XX ст. значно прискорилася і набула нових вимірів. Особливим імпульсом глобалізаційних процесів стала поява Інтернету.

Необхідно чітко розділяти «глобальне» та «інтернаціональне» по їх суті. Інтернаціоналізація – це розвиток зв'язків між країнами, інтенсифікація потоків, розвиток співробітництва зі збереженням національних особливостей. Глобалізація ж заснована на інтеграції та зникненні особливостей, тобто конвергенції. Це охоплює широкий спектр функціональних, інституціональних, культурних, інформаційних та інших аспектів, які несуть у собі однорідність.

Гомогенізація світового простору пов'язана зі: зміцненням соціальних (духовних, культурних) і матеріальних підстав єдиного світу як вектору розвитку людської цивілізації; збільшенням кількості багатосторонніх структур, які об'єднують переважну більшість країн та набувають дієздатності в усьому світі; вдосконаленням інституційно-правового й організаційного забезпечення цілісності світового співтовариства, що сприяє розширенню і поглибленню співробітництва; прийняттям більшістю країн багатосторонніх структур сформованого порядку, врахуванням його у разі досягнення своїх цілей; поступовим виникненням стійкості глобалізованого світоустрою замість колишньої стихійності та хаотичності. Країни все більше вибудовують свій розвиток у руслі та з урахуванням глобалізаційних процессів [9].

Зміни у міжнародних відносинах, що відбулися у другій половині XX ст., безпосередньо торкнулися сфери знань, у тому числі пов’язаних із: міжнародною торгівлею наукомісткими товарами і послугами, інтелектуальною власністю; рухом капіталу, призначеного для сфери знань; міграцією висококваліфікованого персоналу; науково-технічним співробітництвом та обміном; створенням міжнародних науково-дослідних організацій; трансфером технологій; розвитком міжнародно-правових інститутів тощо. Однак усе це більшою мірою відповідає сутності інтернаціоналізації і навіть за умови значного впливу глобалізації не може розумітися як ГЕЗ. Водночас за всієї нерівномірності розподілу знань і асиметричності розвитку країн глобалізація у цій сфері відбувається та набирає обертів. Отже, видається необхідним розкрити бачення ГЕЗ з урахуванням впливу глобалізації на генерування і використання знань, а також припускаючи існування по-справжньому глобальних явищ і процесів.

Підставами для запровадження концепції ГЕЗ є: 1) становлення глобального капіталізму з усіма його особливостями; 2) обмеженість сучасної концепції економіки знань у поясненні міжнародних процесів та теорій міжнародних економічних відносин щодо сфери знань; 3) поява нових трендів у розвитку та інтернаціоналізації національних систем науки, освіти та інновацій.

Глобалізація не передбачає рівномірності у розподілі знань і розвитку країн. Світове господарство багато в чому стає ще більш асиметричним. Це визначається швидким технологічним прогресом низки країн, притому що багато інших не тільки залишаються на нинішніх технологічних укладах, а і «скочуються» до попередніх. Однак економіка знань, важко накладаючись на реалії цих країн, все одно є для них прогресивним орієнтиром.

Сучасний НТП та інноваційний розвиток визначаються переважно глобальною динамікою і трендами. Вчені та підприємці діють у світовому вимірі й орієнтуються на світові досягнення, смисли, образи, тому можна припустити, що глобалізація сфери знань у цілому є доцільною виходячи з того, що доступ до знань буде ставати більш вільним і рівним. Це насамперед стосується фундаментальних наукових знань. Вони, принаймні в якійсь частині, поширюються через наукові публікації та конференції. Прикладні ж несуть у собі практичні переваги і представляють комерційний інтерес, тому піддаються максимально можливому захисту. Водночас глобалізація все одно стимулює поширення таких знань, зокрема внаслідок зростання схильності до імітації.

Видається не зовсім вірним пов'язувати ГЕЗ із розвитком глобальних виробничих ланцюгів, адже вони тільки умовно вважаються глобальними. Інша справа – глобальні ланцюжки створення вартості, які охоплюють усі стадії – від пошуку ідеї та генерування знань, включаючи розробку інновації та виробництво. Такі ланцюжки здійснюються в рамках «глобального мислення» і потрапляють під вплив глобально-ринкового регулювання. Звісно, більшою мірою це стосується глобальних галузей та інновацій.

Глобальним у сучасному світі можна вважати те, що реалізується через мережу Інтернет. Ця мережа охоплює не весь світ, а його більшу частину, у рамках якої забезпечується загальний і рівний (принаймні прагнення до таких) доступ до інформації та взаємодій. Відповідно, межі глобальності – це межі поширення Інтернету (наприклад, глобальні ринки

товарів та послуг). Це безпосередньо стосується комерціалізації знань, яка все більше здійснюється через інформаційне середовище Інтернету.

2. *Складники ГЕЗ.* Основою ГЕЗ є формування єдиного інформаційно-комунікаційного середовища у мережі Інтернет, в якому проводяться пошук і обмін знань. Таке середовище утворюється сукупністю різних інформаційних систем, мереж, веб-сервісів у таких сферах, як: 1) наукова журналістика; 2) поширення науково-технічної інформації (патентів, видань, дисертацій, каталогів, стандартів тощо); 3) пошук та взаємодія з фахівцями (носіями знань); 4) колективні дослідження і розробки; 5) просування інновацій, включаючи збір капіталу; 6) обмін знаннями на індивідуальному рівні; 7) отримання освіти; 8) взаємодія (клубна, мережева) вчених однієї галузі знань (галузеві портали і соціальні мережі) чи фахівців певної галузі економіки, професійні соціальні мережі; 9) пошук спеціальних даних у певних сферах наукових досліджень, технологій щодо окремих галузей економіки; 10) інформування про національні та міжнародні програми (проекти, конкурси, гранти) у сфері науки, інновацій та освіти, організація міжнародного співробітництва. У даний час виникають усе нові і нові інформаційні системи, які так чи інакше стосуються сфери науково-технічних знань та інновацій, що ускладнює структурування інформаційних і комунікаційних складників ГЕЗ. Усе частіше в Інтернеті створюються майданчики для продажу інтелектуальної власності, демонстрації розробок, рекламування послуг, пошуку носіїв ноу-хау або виконавців науково-технічних робіт. Тобто виникає комерційний складник ГЕЗ.

Характерною особливістю інформаційно-комунікаційного середовища у сфері знань є забезпечення вільної взаємодії. Домінування імперативів свободи призводить до того, що взаємодії стають усе більше відкритими, багатосторонніми, ненормованими, неформальними, незапланованими. Це неможливо без виникнення певної нової культури кооперації.

До сфери ГЕЗ справедливо можуть бути віднесені такі міжнародні інститути і структури, які, об'єднуючи більшість країн, набувають домінуючого світового значення, а саме: 1) міжнародні стандарти у сфері науково-технічної інформації, технологій, якості та ін.; 2) міжнародно-правова база захисту інтелектуальної власності, науково-технічного співробітництва, трансферу (експорту) технологій, надання послуг, забезпечення безпеки тощо; 3) міжнародний консалтинг та експертиза, що належать до сфери знань. Окрім того, у формування ГЕЗ усе більше включаються міжнародні організації, які діють у сфері науки і техніки. Такі організації є основою співробітництва і виступають окремим суб'єктом, який об'єднує наукові ресурси і дослідження. В останні роки великого масштабу і значущості набуває індустрія наукових конференцій, яка також сприяє обігу знань.

Таким чином, ГЕЗ відтворюється як система отримання науково-технічної інформації, сприяння комунікаціям, обміну та співробітництву. На основі Інтернету, доповненого традиційними елементами, на які також вплинула глобалізація, формується «надбудова», яка полегшує пошук і обмін знаннями. Поступово йде перетворення цієї «надбудови» у цілісну інфраструктуру інформаційного забезпечення сфери знань, що характеризується більш високим рівнем інтенсивності обміну і взаємодій. Нові механізми обігу знань, що виникають у рамках ГЕЗ, стосуються не тільки формалізованих, але й неформалізованих знань, а також охоплюють усі сегменти світового ринку знань.

3. *Індустрія роботи за даними як частина ГЕЗ.* В останні роки важливим складником ГЕЗ стає індустрія роботи за даними, яка через їх великі обсяги отримала назву Big Data [10–12]. Big Data – це сукупність методів, підходів, інструментів і технологій роботи з великими обсягами даних, що включає їх отримання, збір, зберігання й обробку для отримання внутрішніх закономірностей, знань та пошуку рішень. Основним джерелом даних стає мережа Інтернет, в яку все більше «мігрують» різні види економічної діяльності, бізнеси, соціальна активність. Інша частина даних утворюється за рахунок відцифрування історично накопичених даних, зображень тощо, а також даних, отриманих від різноманітних датчиків (які також акумулюються за рахунок ІКТ).

У межах цієї статті індустрія Big Data розглядається стосовно забезпечення процесів накопичення й обробки даних на макрорівні, включаючи рівень національних господарств і міжнародної економіки. Складниками індустрії Big Data є: безпосередньо мережа Інтернет (її комунікаційна, комп'ютерна та інформаційна інфраструктури), дата-центри, спеціалізовані компанії, технологічні засоби, програмне забезпечення тощо [10–12].

Така індустрія стрімко розвивається і розширюється, набуває глобальних масштабів, дає змогу отримувати аналітичні знання відповідного рівня, що робить її складовою частиною економіки знань. Вона тісно пов'язана з обговорюваною сьогодні четвертою індустріальною революцією, розвитком Інтернету речей, а також «переміщенням» у мережу державного управління і громадських комунікацій. У всіх цих сферах Інтернет формує новий устрій, який передбачає постійну обробку даних соціального спрямування.

Одним із найважливіших питань стає проектування структур даних, які закладаються в основу інформаційних платформ. Такі структури повинні бути гнучкими, із можливістю інтегрування, та пристосованими до завдань аналізу.

Глобалізація сфери даних поки сильно обмежується технічними, інфраструктурними і правовими факторами. Проте сама суть Інтернету стимулює перехід до глобально-інформаційного способу виробництва, характеристиками якого стають: глобальне мислення, глобально-орієнтоване управління, інтенсивний пошук, обробка й аналіз даних, складні масиви знань (наукового, технологічного, аналітичного і соціального характеру).

4. *Галузевий аспект ГЕЗ.* Як відомо, галузі економіки поділяються на глобальні та мультинаціональні [9]. У глобальних галузях глобальними стають не тільки конкуренція та маркетинг, а й простір знань, який охоплює: виробничі технології, джерела отримання аналітичних і соціальних знань, пошук ідей та розробку інновацій, підготовку людського капіталу, управлінські знання. У мультинаціональних галузях, звичайно, зберігаються відмінності, проте вони слабо стосуються фундаментальних наукових і технологічних знань, які становлять загальний інтерес. У таких галузях також усе більше поширюються глобальні ідеї, образи, смисли, що робить однорідною і сферу знань. Зміни подібної спрямованості можуть бути виділені щодо видів інновацій: глобальних, національних, регіональних і локальних. Навіть не беручи до уваги специфіку глобальних нововведень, сфера знань, що лежить в їх основі, стає все більш «інтегрованою». Глобалізація створює значущий контекст, рушійні

сили, визначає тенденції розвитку всіх галузей та видів інновацій. Усі вони стають наукомісткими і творчими, тому прагнуть до розширення і географії джерел знань.

5. *ГЕЗ як новий вимір економіки знань*. ГЕЗ так чи інакше зачіпає всі стовпи економіки знань на більш низьких рівнях. На макрорівні пропонується розглядати її вплив і наслідки за такими основними напрямами: 1) перетворення національних систем науково-технічної інформації, прискорення їх інтеграції; 2) зміна структури каналів дифузії знань, особливо у сфері безкоштовного, відкритого інформаційного обміну; 3) інтенсифікація і прискорення руху знань; 4) інтеграція наукових ресурсів (комплексів) різних країн, активізація міжнародного співробітництва; 5) перетворення системи державного регулювання, яке набуває нових зовнішніх функцій і орієнтується на міжнародні процеси; 6) перетворення механізмів міжнародної економічної діяльності в усіх формах і механізмів дії світових ринків.

ГЕЗ формується під впливом імперативів свободи мислення, творчості і взаємодії. Тому її елементи, зокрема Інтернет, безпосередньо стосуються діяльності кожного індивіда. На мікрорівні основними наслідками становлення ГЕЗ є: 1) абсорбція знань; 2) зміна умов інтелектуальної діяльності через розширення вільного доступу до науково-технічної та суміжної інформації; 3) розвиток особистого віддаленого партнерства; 4) зміна структури та динаміки міжнародної мобільності людей (з одного боку, інтенсифікація, з іншого – уповільнення внаслідок можливостей віддаленої комунікації); 5) зміна моделей організації наукової та освітньої діяльності. У цілому ГЕЗ посилює абсорбційні здатності індивіда та дає можливості моніторингу світових досягнень. Ще одним аспектом є те, що сучасна наука розвивається на основі домінант «популяризації», максимального представлення власних робіт і компетенцій у науковому середовищі. Це також робить елементи ГЕЗ затребуваними для максимізації результативних показників (наприклад, цитування).

Особливістю ГЕЗ у сучасних її уявленнях є тісний зв'язок з ринком і комерціалізацією. Тому важливо враховувати, що ГЕЗ змінює парадигму оцінки вартості знань, робить її глобально-орієнтованою з урахуванням масштабу комерціалізації. Це стосується і дохідного, і витратного і порівняльного підходів. Під вплив низки об'єктивних процесів у ГЕЗ домінує орієнтація на вирішення гуманітарних проблем. І максимізація вартості знань убачається в тому, що їх використання має набувати загального масштабу, стосуватися всього людства чи принаймні суспільства певної країни чи місцевих спільнот.

Зниження значущості фактору географічної близькості на всіх рівнях викликає перехід до нових принципів діяльності у сфері знань, а саме: максимально можливого рівня відкритості; диверсифікованого підходу до джерел знань і каналів комерціалізації; широкого співробітництва; інтеграції ресурсів. У зв'язку із цим в умовах ГЕЗ виникають нові функції і цикли виробництва знань, постійним компонентом яких стає взаємодія з глобальним інформаційним середовищем. За цим іде й абсорбція знань, і співпраця, і придбання розробок та послуг. ГЕЗ уже на сучасному етапі дає певні можливості і переваги у збільшенні наукової продуктивності, зниженні вартості знань, полегшує їх комерціалізацію. Звичайно, окремим питанням вивчення є породжувані ГЕЗ суперечності і загрози для різних суб'єктів (наприклад, залежність і «вихолощення» потенціалу).

Висновки. У сучасній світовій економіці з'являються підстави для розгляду нового явища, як ГЕЗ, під яким потрібно розуміти інформаційно-комунікаційне середовище, яке створюється в мережі Інтернет і включає різні інформаційні системи, мережі, веб-сервіси, що забезпечують пошук, отримання і комерціалізацію знань, сприяють обміну та різним взаємодіям. Ця сукупність доповнюється міжнародними інститутами і структурами, які набувають глобального значення, а також індустрією даних, яка стрімко розвивається в контексті переходу до глобально-інформаційного способу виробництва. У зв'язку із цим ГЕЗ охоплює всі стовпи економіки знань і тому буде породжувати нові моделі на більш низьких рівнях. Ураховуючи наслідки ГЕЗ, її розгляд є необхідним і державам, і компаніям для підвищення ефективності й оптимального включення у світове господарство. Предметом подальших досліджень стане можливість виникнення глобальної системи знань.

Література:

1. Patent Markets in the Global Knowledge Economy. Theory, Empirics and Public Policy Implications / D. Guellec, T. Madies, J.-C. Prager et al. – 2014. – 259 p.
2. Jesson J. The Unacceptable Face of the Global Knowledge Economy? / J. Jesson // New Zealand Journal of Teachers' Work. – 2010. – Vol. 7, Is. 1. – P. 74–82.
3. Ernst D. Governing the Global Knowledge Economy: Mind the Gap! / D. Ernst, D. Hart [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://davidhart.gmu.edu /pdfs/ publications/working_papers_and_work_in_progress/GGKE.pdf.
4. Sheehan P. The Global Knowledge Economy: Challenges for China's Development / P. Sheehan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.485.2555&rep=rep1&type =pdf.
5. Science, Technology and Inequalities in the Global Knowledge Economy: Policy Dimensions. Preliminary Position Paper / S. Cozzens, E. Kallerud, L. Ackers, B. Gill, T. Santos Pereira [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ces.uc.pt/ myces/UserFiles/livros/127_WP1-Preliminary_position_paper_Del%231_ Final.pdf.
6. Johannssen J. The future of value creation and innovations: aspects of theory of value creation and innovation a global knowledge economy / J. Johannssen, B. Olsen [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://isiarticles.com/bundles/Article/pre/pdf/ 49221.pdf.
7. Roberts J. The global knowledge economy in questions / J. Roberts // Critical perspectives on international business. – 2009. – Vol. 5. – № 4. – P. 285–303.
8. The knowledge-based economy / OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.oecd.org/sti/sci-tech/1913021.pdf.
9. Білозубенко В.С. Інноваційна система Європейського Союзу: особливості формування та розвитку / В.С. Білозубенко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 456 с.
10. Einav L. The data revolution and economic analysis / L. Einav, J. Levin // Innovation Policy and the Economy. – 2014. – Vol. 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.nber.org/books/lern13-1.
11. Einav L. Economics in the age of big data / L. Einav J. Levin // Science. – 2014. – Vol. 346. – Iss. 6210 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://science.sciencemag.org/content/346/6210/1243089.
12. Big Data & The Intelligence economy / Information and Communications Technology Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ictc-ctic.ca/wp-content/uploads/2015/12/BIG-DATA-2015.pdf.

Поляков М.В. Основы концепции и составляющие глобальной экономики знаний

Аннотация. В статье рассмотрены предпосылки возникновения и охарактеризована сущность глобальной экономики знаний, а также определены ее составляющие. Акцентировано внимание на определяющей роли сети Интернет и новых направлениях его развития. Определены последствия глобальной экономики знаний на макро- и микроуровне.

Ключевые слова: глобализация, экономика знаний, Интернет.

Poliakov M.V. Conceptual framework and constituent elements of global knowledge economy

Summary. The paper reviews prerequisites for the emergence of global knowledge economy, describes the nature of such economy and defines its constituent elements. Special emphasis is laid on the decisive role of the Internet and recent trends of its advancement. The paper also determines the implications of the global knowledge economy at the macro and micro level.

Keywords: globalization, knowledge economy, Internet.

УДК 339.9

Ралко О.С.,
к.е.н.,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

Анотація. У статті розглянуто основні пріоритети, цілі та складники соціальної політики ЄС. Проведено аналіз рівня економічного та соціального розвитку країн Європейського Союзу, на основі якого зроблено висновки щодо значної диференціації рівнів розвитку між країнами Співтовариства. Обґрунтовано необхідність зближення рівнів соціального розвитку між країнами як основи реалізації дієвої соціальної політики ЄС. Проведено аналіз структури видаткової частини бюджету ЄС, визначено джерела та напрями фінансування соціальної політики Європейським Союзом за 2014–2015 рр. Досліджено рівні фінансування соціальної сфери країн ЄС. Співставлено обсяги витрат на соціальний розвиток та рівні економічного розвитку країн ЄС, що дало змогу визначити стан та особливості реалізації політики ЄС.

Ключові слова: соціальна політика, ЄС, соціальний розвиток, витрати на соціальний розвиток, моделі соціального розвитку, регіональна політика, ефективність соціальної політики, Європейський Союз.

Постановка проблеми. До необхідності формування спільної соціальної політики ЄС кожна країна-учасниця йшла власним шляхом. Моделі соціальної політики країн Європейського Союзу розрізняють за ступенем участі держави в реалізації соціальної політики, ступенем навантаження на приватний сектор, рівнем соціального забезпечення та соціальної захищеності населення.

Запровадження єдиного вільного ринку товарів, послуг, капіталів та осіб на території ЄС продемонстрували неможливість розвитку вільного ринку без спільних підходів до проведення соціальної, регіональної політики та політики у сфері зайнятості. Різний ступінь володіння ресурсами, впровадження інноваційних розробок відображаються на різному рівні соціального розвитку кожної країни. Країни ЄС знаходяться на різних етапах економічного розвитку, наявні країни з високим рівнем як соціального, так і економічного розвитку, та країни з порівняно низьким розвитком. Наявність диференціації послаблює ЄС як глобального гравця у світі. Саме тому формування єдиної концепції соціального розвитку є необхідним для посилення єдиної Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних та вітчизняних учених, що займалися дослідженням соціальної політики ЄС, варто виокремити: О.О. Шутаєву та В.В. Побірченко [1], Ю.О. Чалюк [2], Дж.С. Мошера та Д.М. Трубека [3], П. Пірсона [4], Дж. Квіста [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо висвітленими залишаються питання необхідності конвергенції рівнів соціального розвитку країн – членів Європейського Союзу як основи реалізації дієвої та ефективної соціальної політики ЄС.

Мета статті полягає у визначенні особливостей реалізації соціальної політики як ключового напряму розвитку Європейського Союзу, що закріплений Стратегією «Європа 2020».

Виклад основного матеріалу дослідження. У Стратегії «Європа 2020» одним з основних елементів є соціальна, регіональна політика та політика зайнятості.

Основним положенням Стратегії «Європа 2020» як елемента ефективної соціальної політики та політики зайнятості ЄС є забезпечення «інклюзивного (всеохоплюючого) зростання» з високим рівнем зайнятості і скороченням кількості людей, що живуть в умовах бідності або ризику соціальної ізоляції.

Цілями соціальної політики та політики зайнятості як єдиної спільної політики ЄС є сприяння зайнятості, поліпшення умов життя і праці, належний соціальний захист, діалог між керівництвом і найманими працівниками, розвиток людських ресурсів із метою міцного високого рівня зайнятості і боротьби з соціальною ізоляцією [6].

Проте проведення єдиної спільної соціальної політики ЄС ускладнюється високою диференціацію рівнів економічного та соціального розвитку країн Співтовариства, усунення або скорочення якої за допомогою інновацій і є фактично основною метою реалізації сучасної соціальної політики ЄС.

Диференціацію рівнів соціального розвитку країн – учасниць ЄС можна проілюструвати за багатьма показниками, зокрема: рівнем витрат на соціальний захист, ВВП на душу населення, рівнем зайнятості, кількістю осіб, що знаходяться за межею бідності, індексами якості життя, рівнем мінімальної заробітної плати, рівнем середньої заробітної плати, доходом на душу населення тощо. Як показник оберемо середню заробітну плату по країнах – членах ЄС (табл. 1).

Із 28 країн ЄС населення 10 країн отримує середньомісячну заробітну плату до 1 000 євро, 6 країн – від 1 000 до 2 000 євро та 12 країн – від 2 000 до 4 000 євро. Причому середня місячна заробітна плата у Нідерландах у всім разів більша, ніж у Болгарії. Рівень соціального розвитку країн, що приєдналися до ЄС починаючи з 2004 р., є неспівставним із країнами – засновниками об'єднання. Розвиненіші країни залишаються на високому рівні розвитку, а менш розвинуті дуже слабко покращують своє економіко-соціальне становище.

Також варто відзначити негативні процеси економічного і соціального розвитку в Португалії та Кіпрі, де рівень середньої заробітної плати в 2014 р. був нижче рівня 2006 р., та складнощі в Чехії, де рівень середньої заробітної плати знизився в 2014 р. порівняно з 2010 р.

Наявність значної диференціації у рівнях доходів населення країн-членів ускладнює реалізацію спільної соціальної політики ЄС.

Середня місячна заробітна плата в країнах ЄС становить 1 894 євро станом на 2014 р., у 16 із 28 країн вона є нижчою. Оскільки завданням будь-якої соціальної політики є перерозподіл суспільних благ для забезпечення добробуту кожного громадянина, виникає необхідність у розробленні конкретних напрямів конвергенції соціальних стандартів. Із наслідками

Таблиця 1

Рівень середньої заробітної плати за місяць у країнах ЄС, євро

п/п	Країна	2002	2006	2010	2014
1.	Болгарія	143	193	332	420
2.	Румунія	195	332	444	512
3.	Литва	299	441	525	640
4.	Латвія	н/д*	431	573	692
5.	Угорщина	451	608	729	774
6.	Словаччина	337	519	758	908
7.	Чехія	472	714	922	909
8.	Польща	573	648	793	948
9.	Хорватія	н/д	н/д	980	980
10.	Естонія	н/д	599	777	999
11.	Португалія	н/д	1 135	1 231	1 209
12.	Мальта	н/д	1 206	1 375	1 566
13.	Словенія	1 010	1 198	1 470	1 571
14.	Греція	н/д	1 563	1 744	1 744
15.	Кіпр	н/д	1 815	1 980	1 798
16.	Іспанія	1 475	1 597	1 775	1 829
17.	Італія	н/д	2 030	2 193	2 337
18.	Нідерланди	2 035	1 917	2 281	2 398
19.	Австрія	н/д	2 124	2 288	2 494
20.	Франція	н/д	2 342	2 400	2 604
21.	Німеччина	н/д	2 457	2 520	2 620
22.	Великобританія	2 681	2 893	2 504	2 795
23.	Бельгія	н/д	2 438	2 749	2 956
24.	Фінляндія	н/д	2 466	2 848	3 094
25.	Швеція	2 449	2 510	2 809	3 286
26.	Ірландія	2 549	3 142	3 274	3 340
27.	Данія	н/д	3 062	3 642	3 690
28.	Нідерланди	н/д	3 112	3 501	3 913

*н/д – відсутні дані

Джерело: складено автором на основі [7]

нерівномірності соціального та економічного розвитку за умов вільного пересування осіб розвинені країни зіткнулися вже зараз.

Зниження рівня середньої заробітної плати та висока диференціація призводять до високого рівня внутрішньої трудової міграції всередині країн – членів ЄС. Великою кількістю мігрантів із Румунії та Болгарії незадоволена більшість населення розвинутих країн ЄС, зокрема Німеччини та Великобританії, що провокує негативні настрої щодо нових країн – членів ЄС та його подальших інтеграційних процесів. Висока міграція зумовлена прагненням частини населення менш розвинутих країн підвищити власну якість життя.

Таким чином, конвергенція соціальних стандартів є вирішальною для досягнення цілей соціальної політики ЄС. Саме тому витрати на ефективний та всеохоплюючий розвиток займають найбільшу питому вагу у загальних витратах бюджету ЄС як станом на 2014 р., так і на 2015 р. (табл. 2).

Бюджетні витрати на ефективний та всеохоплюючий розвиток як ключове завдання соціальної політики ЄС поділяються на два основні напрями: конкурентоспроможність для зростання та створення робочих місць; економічна, соціальна та територіальна єдність.

Таблиця 2

Структура видаткової частини бюджету ЄС за 2014–2015 рр., %

Розділи бюджетних витрат	2014	2015
Ефективний та всеохоплюючий розвиток (Smart and Inclusive Growth)	49,6	49,1
Сталий розвиток: природні ресурси (Sustainable Development: Natural Resources)	42,8	43,4
Безпека та громадянство (Security and Citizenship)	1,3	1,5
Європа як глобальний гравець (Global Europe)	0,1	0,1
Адміністрування (Administration)	6	5,7
Виплати (Compensations)	0,02	-
Спеціальні інструменти (Special Instruments)	0,3	0,1

Джерело: складено автором на основі [8]

Таблиця 3

Витрати на ефективний та всеохоплюючий розвиток у країнах ЄС за 2015 р.

п/п	Країна	Населення, млн. осіб	Витрати на ефективний та всеохоплюючий розвиток, млн. євро	Витрати на душу населення, євро
1.	Швеція	9,09	438,50	48,24
2.	Німеччина	83,25	4617,30	55,46
3.	Велика Британія	60,20	3372,30	56,02
4.	Хорватія	4,28	255,10	59,53
5.	Фінляндія	5,16	315,30	61,13
6.	Австрія	8,17	569,80	69,74
7.	Нідерланди	16,32	1158,90	71,02
8.	Данія	5,37	388,30	72,32
9.	Ірландія	4,23	323,40	76,36
10.	Франція	63,39	4891,90	77,17
11.	Литва	3,60	296,90	82,45
12.	Італія	58,75	6280,00	106,89
13.	Кіпр	0,84	99,00	118,56
14.	Португалія	10,08	1428,10	141,62
15.	Естонія	1,42	208,10	147,00
16.	Іспанія	44,71	6678,20	149,37
17.	Бельгія	10,27	1567,60	152,57
18.	Румунія	21,70	3469,90	159,92
19.	Болгарія	7,62	1539,30	201,97
20.	Польща	38,63	8152,30	211,06
21.	Мальта	0,40	96,00	241,51
22.	Латвія	2,37	710,90	300,40
23.	Греція	10,65	3322,40	312,10
24.	Словенія	1,93	700,70	362,51
25.	Угорщина	10,08	3774,70	374,66
26.	Люксембург	0,45	190,20	424,02
27.	Чехія	10,26	5912,60	576,46
28.	Словаччина	5,42	3147,90	580,54

Джерело: складено автором на основі [7; 8]

Для досягнення поставлених перед ЄС цілей у сфері здійснення соціальної політики заплановані як великі інфраструктурні проекти, так і менш традиційні наукові, інноваційні проекти та проекти мобільності.

Такі програми, як «Горизонт 2020», «Еразмус+», «Євратом», програма Європейського Союзу з питань зайнятості та соціальних інновацій, є одними з інноваційних інструментів реалізації соціальної політики ЄС, оскільки саме фінансування інновацій у соціальній, технічній, економічній сферах дасть змогу досягти покращення якості життя та подолати наслідки економічної рецесії, диференціації у рівнях як соціального, так і економічного розвитку.

Для усунення або зменшення рівня диференціації соціального розвитку країн ЄС і досягнення високих стандартів якості життя, реалізуючи передусім спільну соціальну політику, найбільший обсяг фінансування повинні отримувати країни з найнижчим рівнем розвитку. Розглянемо, яким є розподіл бюджету на «Ефективний та всеохоплюючий розвиток» країн ЄС (табл. 3).

Таким чином, найбільше фінансування, дійсно, отримують країни ЄС, рівень соціального та економічного розвитку яких нижчий за середні показники по ЄС. Розподіл у фінансуванні соціальної сфери є передумовою для дійсно ефективної реалізації соціальної політики ЄС та обов'язковою умовою для забезпечення конвергенції у рівнях якості життя та соціального розвитку країн ЄС.

Проте до країн із високим рівнем фінансування на ефективний та всеохоплюючий розвиток у 2015 р. потрапив і Люксембург, що на відміну від останніх 10 країн із найбільшим фінансуванням, є країною з високим рівнем як соціального, так і економічного розвитку. Варто зазначити, що ВВП на душу населення Люксембургу є найвищим в ЄС та одним із найвищих у світі (за оцінкою МВФ, 1-е місце у 2015 р.). Саме тому для подальшого дослідження варто співставити витрати на ефективний та всеохоплюючий розвиток на душу населення з рівнем ВВП на душу населення (табл. 4).

Таблиця 4

Співвідношення витрат на соціальний розвиток та ВВП на душу населення країн ЄС за 2015 р.

п/п	Країна	Витрати на ефективний та всеохоплюючий розвиток на душу населення, євро	ВВП на душу населення, євро	Співвідношення витрат на соціальний розвиток та ВВП на душу населення, %
1.	Швеція	48,24	45600,00	0,11
2.	Ірландія	76,36	55100,00	0,14
3.	Велика Британія	56,02	39600,00	0,14
4.	Німеччина	55,46	37100,00	0,15
5.	Данія	72,32	46800,00	0,15
6.	Фінляндія	61,13	38200,00	0,16
7.	Австрія	69,74	39400,00	0,18
8.	Нідерланди	71,02	40000,00	0,18
9.	Франція	77,17	32800,00	0,24
10.	Італія	106,89	27000,00	0,40
11.	Бельгія	152,57	36500,00	0,42
12.	Люксембург	424,02	89900,00	0,47
13.	Кіпр	118,56	20800,00	0,57
14.	Хорватія	59,53	10400,00	0,57
15.	Литва	82,45	12900,00	0,64
16.	Іспанія	149,37	23200,00	0,64
17.	Португалія	141,62	17300,00	0,82
18.	Естонія	147,00	15400,00	0,95
19.	Мальта	241,51	20300,00	1,19
20.	Польща	211,06	11100,00	1,90
21.	Греція	312,10	16200,00	1,93
22.	Словенія	362,51	18700,00	1,94
23.	Румунія	159,92	8100,00	1,97
24.	Латвія	300,40	12300,00	2,44
25.	Болгарія	201,97	6300,00	3,21
26.	Угорщина	374,66	11100,00	3,38
27.	Чехія	576,46	15800,00	3,65
28.	Словаччина	580,54	14500,00	4,00

Джерело: складено автором на основі [7; 8]

Співвідношення бюджетних витрат на ефективний та всеохоплюючий розвиток та ВВП на душу населення дає змогу ранжувати країни за питомою вагою витрат, які були здійснені на соціальний та регіональний розвиток із спільного бюджету ЄС до величини ВВП як часткового показника ефективності економічного розвитку національних економік. Отримані результати, дають змогу зробити висновок, що найбільший обсяг фінансування соціальної сфери припадає на країни з найнижчим розвитком, тобто обсяг допомоги ЄС щодо «економічних результатів» окремої країни є найвищим.

Висновки. Отже, основним завданням соціальної політики ЄС є забезпечення «інклюзивного (всеохоплюючого) зростання» з високим рівнем зайнятості і скороченням кількості людей, що живуть в умовах бідності або ризику соціальної ізоляції. Саме тому на забезпечення ефективного та всеохоплюючого розвитку в бюджеті ЄС заплановано найбільші видатки, а саме 49,1% від усієї видаткової частини бюджету. Такий обсяг фінансування соціальної сфери зумовлений необхідністю подолання наслідків значної диференціації соціального та економічного розвитку країн ЄС. Причому найбільший обсяг фінансування соціальної сфери припадає на країни з найнижчим розвитком серед країн ЄС.

Таким чином, для реалізації цілей соціальної політики ЄС фактично більш розвинуті країни повинні фінансувати менш розвинуті. За умови збереження проведення політики інтеграції з подальшим перерозподілом у бік «найслабших», ЄС досягне запланованих показників та посилить свої позиції на міжнародному ринку.

Дискусійним залишається питання необхідності перерозподілу суспільним благ із позицій захисту національних інтересів групи країн ЄС із найвищими рівнями соціального та економічного розвитку, оскільки саме вони формують більшу частину бюджету ЄС, тобто за їх рахунок фінансуються країни з нижчими показниками розвитку. Складнощі в реалізації політики інтеграції ЄС та необхідності проведення заходів щодо досягнення максимальної конвергенції країнами – членами об'єднання стане напрямом подальших досліджень.

Література:

1. Шутаєва О.О., Побірченко В.В. Моделі соціальної політики ЄС: основні напрями трансформації / О.О. Шутаєва, В.В. Побірченко // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2013. – № 26. – С. 164–182.
2. Чалюк Ю.О. Особливості соціальної політики ЄС / Ю.О. Чалюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – №. 5(1). – С. 115–118.
3. Mosher J.S., Trubek D.M. Alternative approaches to governance in the EU: EU social policy and the European employment strategy // JCMS: Journal of Common Market Studies. – 2003. – Т. 41. – №. 1. – С. 63–88.
4. Pierson P. European social policy: between fragmentation and integration. – Brookings Institution Press, 1995.
5. Kvist J. Does EU enlargement start a race to the bottom? Strategic interaction among EU member states in social policy //Journal of European Social Policy. – 2004. – Т. 14. – №. 3. – С. 301–318.
6. Офіційний сайт European Parliament [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/en/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.10.1.html.
7. Офіційний сайт Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/.
8. Офіційний сайт European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/budget/figures/interactive/index_en.cfm.

Ралко А.С. Особенности реализации социальной политики ЕС

Аннотация. В статье рассмотрены основные приоритеты, цели и составляющие социальной политики ЕС. Проведен анализ уровня экономического и социального развития стран Европейского Союза, на основе которого сделаны выводы о значительной дифференциации уровней развития между странами сообщества. Обоснована необходимость сближения уровней социального развития между странами как основы реализации действенной социальной политики ЕС. Проведен анализ структуры расходной части бюджета ЕС, определены источники и направления финансирования социальной политики Европейским Союзом за 2014–2015 гг. Исследованы уровни финансирования социальной сферы стран ЕС. Сопоставлены объемы расходов на социальное развитие и уровень экономического развития стран ЕС, что позволило определить состояние и особенности реализации политики ЕС.

Ключевые слова: социальная политика, ЕС, социальное развитие, расходы на социальное развитие, модели социального развития, региональная политика, эффективность социальной политики, Европейский Союз.

Ralko O.S. Peculiarities of the EU social policy implementation

Summary. The author considered main priorities, objectives and components of the EU's social policy. Conducted analysis of the level of social and economic development of the European Union allows underlining the significant differentiation in the levels of countries' development of the Community. The necessity of convergence of social development levels of the countries is the basis for the implementation of effective social policy of the EU. The analysis of the structure of the expenditure part of the EU budget is made; sources and directions of funding of social policy by the European Union are identified. The author analyzed the levels of financing the social sphere of the EU countries. In the article was made the comparison of the volume of social development expenditures and the level of economic development of the EU, which allowed determining the status and features of the EU policies' implementation.

Keywords: social policy, EU, social development, social development expenses, models of social development, regional policy, effectiveness of social policy, the European Union.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.131:620.91:338.43

Афонченкова Т.М.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,
Міжнародний гуманітарний університет

ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ КОМБІНОВАНИХ АВТОНОМНИХ ЕНЕРГОСИСТЕМ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Анотація. У статті обґрунтовано ефективність упровадження комбінованої автономної енергосистеми як додаткового джерела виробництва електроенергії сільськогосподарськими виробниками. Запропоновано модель порівняльного економічного аналізу витрат на виробництво енергії варіантів електропостачання як традиційним способом, так і на основі відновлюваних джерел енергії та комбінованої системи електропостачання.

Ключові слова: відновлювані джерела енергії (ВДЕ), комбінована автономна енергосистема (КАЕС), вітроенергетична установка (ВЕУ), фотоенергетична установка (ФЕУ), централізована енергетична мережа.

Постановка проблеми. Розширення сільськогосподарського виробництва, підвищення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції неможливі без збільшення споживання електричної енергії. Застосування електроенергії у сільськогосподарському виробництві дає змогу інтенсифікувати технологічні процеси, забезпечує їх автоматизацію та високу точність регулювання, що сприяє значному підвищенню продуктивності праці, скороченню витрат матеріальних ресурсів та поліпшенню якості продукції. Однак використання енергетичних ресурсів у сільському господарстві повинно бути економним і раціональним, тобто повинні виконуватися основні положення політики енергозбереження в АПК.

Енергозбереження – це процес, під час якого зменшується потреба в паливно-енергетичних ресурсах на одиницю кінцевого корисного продукту. Він має важливе значення для всіх напрямів сільськогосподарського виробництва. Водночас енергозбереження правомірно віднести до інтенсифікації процесів виробництва та споживання енергії.

Стратегія енергозбереження у сільському господарстві припускає зменшення споживання енергії та енергоносіїв на тонну виробленого продукту та використання альтернативних відновлюваних джерел енергії (ВДЕ).

Для енергозабезпечення дрібних та середніх сільськогосподарських об'єктів можна використовувати такі відновлювальні джерела та технології (установки):

– вітрові установки для виробництва електричної енергії (високої або низької якості) або механічної енергії (подрібнення кормів, викачування води);

– сонячні колектори для гарячого водопостачання й опалення;

– фотоелектричні панелі для виробництва електричної енергії;

– гідроелектростанції малої потужності (для гірських річок);

– геотермальні джерела для опалення і гарячого водопостачання;

– теплові насоси (трансформатори) для опалення, гарячого водопостачання, кондиціонування повітря;

– котлоагрегати малої і середньої потужності на біопаливі для опалення і гарячого водопостачання;

– виробництво біогазу (та мінеральних добрив як супутнього товару) із відходів тваринницьких ферм і переробних підприємств та ін.

Із викладеного вище випливає, що один і той самий об'єкт енергопостачання можна забезпечити енергією від різних джерел. І зовсім не очевидно, яким установкам віддати перевагу. Тобто постає проблема оптимального вибору якісного (види технологій), кількісного (потужність установок) складу та економічної ефективності системи енергозабезпечення. Подолати дану складність можна, зробивши порівняльний аналіз технічних та економічних показників традиційної системи енергопостачання та систем на основі різних ВДЕ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку подібних систем зробили українські вчені Денисенко Г.І., Драганов Б.Х., Кудря С.О., Денисюк С.П., Жесан Р.В., Плєшков С.П., Каплун В.В. Однак здебільшого у роботах науковців розглядаються технічні та технологічні характеристики систем енергопостачання, тому побудова алгоритму вибору енергосистеми на основі ВДЕ з урахуванням економічного складника є актуальною.

Мета статті полягає в аналізі методики вибору оптимального варіанту енергопостачання на основі відновлюваних джерел енергії з точки зору економічної доцільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Природа кожного ВДЕ неоднакова, тому й різні засоби їхнього застосування. Однак їм притаманні деякі загальні риси, які ускладнюють їх практичне застосування у широких масштабах. До них належать [1; 2]:

- низька густина, концентрація та випадково-детермінований характер приходу енергії;

- необхідність постійного узгодження процесів надходження та споживання енергії, особливо в автономно працюючих енергосистемах;

- недосконалість методів техніко-економічного аналізу систем енергопостачання на основі ВДЕ з урахуванням екологічних та соціальних переваг.

Особливості ВДЕ можуть бути використані шляхом комбінованого використання деяких видів відновлюваної енергії. Комбінування різних взаємодоповнюючих джерел енергії на основі інтегральної оцінки їхнього потенціалу приводить до істотного підвищення ефективності не тільки окремих установок, а й енергосистем різного масштабу [3].

Комбінована автономна енергосистема (КАЕС) представляє комбінацію пристроїв, які виробляють електричну енергію

за допомогою сонячних фотоелектричних і термофотоперетворювачів; вітроенергетичних та біогазових установок, або комбінацію пристроїв, які перетворюють ВДЕ в електричну та теплову енергію; перетворювачів підстанцій для узгодження параметрів електричної та теплової енергії із загальними параметрами енергії в електричних та теплових мережах.

Одне з ключових завдань полягає у виборі раціональної комбінації енергоустановок, тобто функціональної, технічної і технологічної структури КАЕС.

З погляду споживача, до найважливіших показників КАЕС належать: вартість системи, термін служби, надійність, простота монтажу й експлуатації, якість електроенергії, яка виробляється. З урахуванням нерівномірності надходження початкових енергоресурсів вищезгадані фактори є дуже важливими і повинні враховуватися під час проектування енергосистеми.

Процес проектування КАЕС включає:

– вибір технічних елементів із бази даних і підстановку їх параметрів у схему КАЕС, перевірку узгодженості технічних елементів у схемі, розрахунок технічного енергопотенціалу енергоустановок, вибір місця їх розміщення в плані і прив'язку до місцевості;

– оцінку технічної реалізованості моделі із заданими критеріями продуктивності (покриття графіка енергоспоживання з бажаною забезпеченістю і з мінімальними втратами енергії) і критеріями надійності і живучості.

Проектування КАЕС у складі фотоенергетичних (ФЕУ) і вітроенергетичних установок (ВЕУ) у багатьох випадках доцільне внаслідок того, що пік приходу сонячної радіації, як правило, припадає на мінімум швидкості вітру, і навпаки [4]. У зв'язку із цим можливе використовування установок у складі комбінованої системи значно менших потужностей і вартості порівняно з одиночними ЕС.

У технічному плані всі способи електропостачання, як традиційні, так і на основі ВДЕ, у даний час здійсненні. Вибір варіантів базується безпосередньо на порівняльному економічному аналізі витрат на виробництво енергії [5].

У пропонованій моделі визначення оптимального співвідношення енергетичних компонентів у складі КАЕС як основний енергоперетворювач використовується ВЕУ, а як допоміжний – ФЕУ, що дає змогу за необхідності отримувати додаткову електроенергію.

Структура витрат на виробництво енергії може бути виражена такою залежністю:

$$В_{заг} = В_{кап} + В_{екс} + В_{палив} + В_{рем} + В_{соц} + В_{ост}, \quad (1)$$

де $В_{кап}$ – загальні капіталовкладення (з урахуванням виплат по кредиту); $В_{екс}$ – загальні витрати на експлуатацію та технічне обслуговування; $В_{палив}$ – загальні паливні витрати; $В_{рем}$ – повні витрати на капітальний ремонт або заміну великих компонентів системи електропостачання; $В_{соц}$ – загальні соціальні й екологічні витрати; $В_{ост}$ – залишкова вартість устаткування наприкінці економічного періоду дії проектів.

Величина загальних капіталовкладень у разі фінансування проекту власними коштами (проект 1) визначається вартістю системи ($В_{сис}$), що включає суму загальної вартості енергетичного устаткування, витрат на доставку устаткування, витрат на монтаж та наладку системи.

Якщо замінити витрати на доставку устаткування, монтаж та наладку деякою часткою від величини загальної вартості енергетичного устаткування системи величина капітальних витрат буде дорівнювати:

$$К_{заг} = В_{сис} = В_{заг} \cdot \boldsymbol{\alpha}, \quad (2)$$

де $В_{заг}$ – загальна вартість енергетичного устаткування; а – деяка частка від величини загальної вартості енергетичного устаткування системи.

У разі фінансування проекту з позикових коштів (проект 2) загальні капітальні вкладення будуть визначатися відповідно до величини щорічних виплат по кредиту, розмір якого визначається необхідним для покупки, доставки й установки системи електропостачання початковим капіталом ($В_{сис}$).

Величина загальних капітальних витрат визначається із виразу:

$$К_{заг} = В_{сис} \cdot \frac{\boldsymbol{p}}{\boldsymbol{L_d}} = в_{заг} \cdot \boldsymbol{\alpha} \cdot \frac{\boldsymbol{p}}{\boldsymbol{L_d}}, \quad (3)$$

за умови $\boldsymbol{p} = \frac{c\cdot(1+c)^n}{(1+d)^n-1}$ та $\boldsymbol{L_d} = \frac{d\cdot(1+d)^n}{(1+d)^n-1}$,

де с – річна ставка плати за кредит; п – термін позики; d(const) – чиста (без урахування інфляції) ставка дисконтування.

Для проектів електрифікації за рахунок підключення до традиційної централізованої енергетичної мережі величина потрібного початкового капіталу визначається витратами на проведення мережі електропередач:

$$\boldsymbol{B}_{сис} = В_{мереж} = \boldsymbol{Y}_{мереж} = \boldsymbol{N}_{мереж}, \quad (4)$$

де $\mathbf{Y}_{мереж}$ – вартість проведення 1км мереж електропередач ($/км); $\mathbf{M}_{мереж}$ – відстань до центральної енергомережі (км).

Величина початкового капіталу для проектів із використанням автономних систем електропостачання буде визначатися:

для паливно-електричного генератора (ПЕГ):

$$К_{поч} = В_{ген} = I_{ген} \cdot \boldsymbol{N}_{ген}^{ном}, \quad (5)$$

де $1_{ген}$ – питома вартість ПЕГ; $N_{ген}^{ном}$ – номінальна потужність ПЕГ.

Для одиночної ФЕУ:

$$К_{початФЕУ} = в_{ФЕУ}^{заг} + в_{АБ} = I_{ФЕУ} \cdot \boldsymbol{N}_{ФЕУ} + I_{АБ} \cdot \boldsymbol{V}_{АБ}, \quad (6)$$

де $\mathbf{в}_{ФЕУ}^{заг}$ – загальна вартість устаткування ФЕУ; $\mathbf{в}_{АБ}$ – вартість акумуляторної батареї (АБ); $\mathbf{I}_{ФЕУ}$ – питома вартість ФЕУ; $\mathbf{N}_{ФЕУ}$ – розрахункова потужність ФЕУ; $\mathbf{I}_{АБ}$ – питома вартість АБ; $\mathbf{V}_{АБ}$ – ємність АБ.

Відповідно для одиночної ВЕУ:

$$К_{поч.ВЕУ} = е_{ВЕУ}^{заг} + В_{АБ} = I_{ВЕУ} \cdot \boldsymbol{F} + I_{АБ} + \boldsymbol{V}_{АБ}, \quad (7)$$

де $\mathbf{I}_{веу}$ – питома вартість ВЕУ; **F** – розрахункова площа поверхні, яка охоплюється вітроколесом.

Для комбінованої вітрофотоелектричної системи:

$$К_{поч.ком.ВДЕ} = в_{ФЕУ}^{заг} + в_{ВЕУ}^{заг} + в_{АБ}, \quad (8)$$

Для комбінованої системи на основі ПЕГ і ФЕУ або ВЕУ:

$$К_{поч.ном.ФЕУ} = в_{ФЕУ}^{заг} + в_{ген} + в_{АБ}, \quad (9)$$

$$К_{поч.ном.ВЕУ} = в_{ВЕУ}^{заг} + в_{ген} + В_{АБ}, \quad (10)$$

Середня потужність ФЕУ (Мфеу) визначається за формулою:

$$\overline{\boldsymbol{N}}_{ФЕУ} = \frac{Н}{E_{\boldsymbol{max}} \cdot \boldsymbol{k}_{ФЕУ}}, \quad (11)$$

де Н – величина добового споживання електроенергії споживачем (кВт/доб.); E_{max} – середньомісячна енергетична освітлюваність у площі фотоелектричної панелі, максимальна у межах розрахункового періоду, (Вт-год/($м^2$-доб.); $к_{ФЕУ}$ – загальний коефіцієнт, що враховує всі втрати під час передачі енергії від ФЕУ до споживача та визначається за формулою:

$$\boldsymbol{k}_{ФЕУ} = \boldsymbol{\eta}_{ФЕУ} \cdot \boldsymbol{\eta}_{інвер} \cdot \boldsymbol{\eta}_{АБ}, \quad (12)$$

де $\eta_{ФЕУ} \cdot \eta_{інвер} \cdot \eta_{АБ}$ – ККД (від. од.) відповідно ФЕУ, інвертора, АБ;

Середня потужність ВЕУ ($N_{Веу}$) на валу вітроагрегату визначається з виразу:

$$\overline{N}_{ВЕУ} = \varphi \cdot F_{ВЕУ} \cdot \overline{P}_{в.пит.}, \quad (13)$$

де φ – ККД перетворювання енергії вітру вітроагрегатом у корисну (від. од.); $F_{ВЕУ}$ – площа поверхні ВЕУ, що охоплюється вітроколесом (м²); $\overline{P}_{в.пит.}$ – середня питома потужність вітру на рівні маточини вітроколєса (Вт/м²). Загальний коефіцієнт утрат під час передачі енергії від вітроагрегату до споживача визначається за формулою:

$$k_{ВЕУ} = \eta_{пог} \cdot \eta_{інвер} \cdot \eta_{АБ}, \quad (14)$$

де $\eta_{пог}$ – коефіцієнт, що враховує взагалі погіршення номінальних характеристик вітроагрегату через вплив погодних умов, взаємне затінення ВЕУ і простої через технічні причини (0,86-0,92); $\eta_{інвер}$ – ККД інвертора; $\eta_{АБ}$ – ККД АБ.

Розмір річних витрат у загальному виді на експлуатацію ($B_{експ(t)}$) протягом року визначається на початку проекту з урахуванням основного темпу інфляції за формулою:

$$В_{екс(t)} = В_{заг} \cdot \beta \cdot (1 + i)^t, \quad (15)$$

де β – частка від величини загальної вартості основного енергетичного устаткування протягом року *t*.

Витрати ($B_{палив}$) включають доставку, зберігання та використання палива протягом року *t* і характерні тільки для систем на базі ПЕГ:

$$В_{палив(t)} = Н_{ген} \cdot В_{с.г.палив} \cdot \theta_{дост\ палив} \cdot (1 + i_{палив})^t, \quad (16)$$

де $H_{ген}$ – час роботи паливного ЕГ протягом року *t*, $B_{с\ г.\ палив}$ – середньогодинні витрати палива; $\theta_{дост.\ палив}$ – вартість палива з урахуванням доставки; $i_{палив}$ – темп інфляції щодо палива (8%).

Якщо щорічні витрати з кожної статті витрат приймаються постійними, одержимо для автономних систем електропостачання:

$$В^{КАЕС}_{прив} = К_{заг} + \frac{В_{експ}}{L_d} + \frac{В_{палив}}{L_{палив}} + I + В_{рем}(1 + d)^{-t} - в_{залиш}(1 - d)^{-t}, \quad (17)$$

Величина річних виплат енергетичної компанії за використання електроенергії визначається за формулою:

$$В_{сплат} = 0,365 \cdot \theta \cdot Н_{доб}, \quad (18)$$

де θ – тариф плати за електроенергію; $H_{доб}$ – добове споживання енергії автономним споживачем.

На підставі економічного аналізу двох можливих проектів електропостачання автономного споживача можна запропонувати такі варіанти фінансування.

Проект 1 для автономних систем електропостачання:

$$В^{КАЕС}_{прив} = В_{заг}\left(1 + \alpha + \frac{\beta}{L_d} + \gamma\frac{1}{(1+d)^t} - \mu\frac{1}{(1+d)^t}\right) + В_{палив} - \frac{1}{L_{палив}}, \quad (19)$$

у разі підключення до централізованої енергетичної мережі:

$$В^{мереж}_{прив} = В_{мереж}\left(1 - \mu\frac{1}{(1+d)^t}\right) + \frac{В_{сплат}}{L_d}, \quad (20)$$

Проект 2 для автономних систем енергопостачання:

$$В^{КАЕС}_{прив} = \left(\frac{(1+\alpha)\rho + \beta}{L_d} + \gamma\frac{1}{(1+d)^t} - \mu\frac{1}{(1+d)^t}\right) + В_{палив}\frac{1}{L_{палив}}, \quad (21)$$

в умовах підключення до централізованої енергомережі:

$$В^{мереж}_{прив} = \frac{В_{мереж} \cdot \rho + В_{сплат}}{L_d} - В_{мереж} \cdot \mu\frac{1}{(1+d)^t}, \quad (22)$$

де α – коефіцієнт, що характеризує вартість доставки й установки устаткування енергетичної системи (для всіх систем дорівнює 20% від вартості обладнання енергетичної установки, однак може змінюватися залежно від величини транспортних витрат та будівництва ЛЕП); β – коефіцієнт, що характеризує річні експлуатаційні витрати (для ПЕР – 5%, для ФЕУ – 1%, для ВЕУ – 3%); γ – коефіцієнт, що характеризує витрати на капітальний ремонт (ПЕГ – 80% від вартості обладнання кожні 10 років; для системи установок на базі ВДЕ – 20% від початкової вартості обладнання, що залежить від необхідності заміни АБ кожні сім років); μ – коефіцієнт, що характеризує розмір залишкової вартості устаткування наприкінці економічного терміну дії проекту електрифікації (20%).

Модель оптимального співвідношення потужностей ВЕУ та ФЕУ у складі КАЕС заснована на мінімізації цільової функції приведених витрат ($B_{прив}$).

Вирази для визначення загальних витрат на електроенергію, яка отримується способами, що розглянуто, приймуть такий вигляд.

У разі підключення до централізованої енергетичної мережі, відповідно до формул (4), (18) і (20):

$$В^{прив}_{мереж} = 1,2\gamma_{мереж} \cdot N_{мереж} + H_{доб}, \quad (23)$$

Основним складником капітальних витрат є вартість на спорудження електричної мережі та трансформаторної підстанції. Згідно з [6–8], у разі віддаленості автономного споживача від мереж електропостачання на відстань 10 км та використанні проводів марки А із площею поперечного перетину проводів 16 мм² вартість створення електричної мережі становить $12 246.

Для одиночної ПЕГ, згідно з формулами (5), (15) та (19), ураховуючи, що впродовж 20 років для цієї системи знадобиться проведення капітального ремонту три рази через кожні п'ять років:

$$З^{прив}_{ген} = 3,63I_{ген} \cdot N^{ном}_{ген} + 6,08 \cdot 10^3 \cdot H_{ген} \cdot В_{с.г.палив} \cdot \theta_{дост.палив}, \quad (24)$$

Для одиночної ФЕС, згідно з формулами (6) і (19), ураховуючи, що для цієї системи знадобиться дві заміни АБ кожні сім років:

$$В^{прив}_{ФЕС} = 1,57I_{ФЕУ} \cdot N_{ФЕУ}, \quad (25)$$

Для одиночної ВЕС, відповідно до формул (7), (19) і (20), з урахуванням, що для цієї системи знадобиться дві заміни АБ через сім років:

$$В^{прив}_{ВЕС} = 2,09I_{ВЕУ} \cdot N_{ВЕУ}, \quad (26)$$

Для аналізу КАЕС необхідно визначитися із співвідношенням потужності ВЕУ та ФЕУ, що входять до її складу. За оптимальну будемо вважати таку КАЕС, яка відповідає мінімуму вартості системи та задовольняє енергетичні потреби споживача, тобто $В^{КАЕС}_{прив} \rightarrow min$.

З урахуванням того, що величина енергії від КАЕС повністю задовольняє попит автономного споживача, отримаємо:

$$F_{ВЕУ} \cdot \overline{N_{пит\ ВЕУ}} \cdot k_{ВЕУ} + S_{ФЕУ} \cdot \overline{N_{пит\ ФЕУ}} \cdot k_{ФЕУ} = Н, \quad (27)$$

де $S_{ФЕУ}$ – необхідна площа ФЕУ, м².

Унаслідок того, що 1 кВт, вироблений ВЕУ, на сучасному етапі дешевший, ніж ФЕУ, будемо аналізувати випадок, коли основна КАЕС базується на використанні ВЕУ, а ФЕУ є допоміжним засобом. У такому разі площа землі, що необхідна для

КАЕС, повністю визначається потужністю ВЕУ. Модулі ФЕУ при цьому розміщуються на дахах споруд або технологічних ділянках землі між ВЕУ. Тоді залежність витрат для КАЕС від площ ФЕУ та ВЕУ можна описати таким виразом:

$$B_{прив}^{КАЕС} = \mathbf{2,09} \cdot \left(I_{ВЕУ}^{F} + \xi\right)\boldsymbol{F}_{ВЕУ} + I_{ФЕУ}^{S}\boldsymbol{S}_{ФЕУ}, \quad (28)$$

де $I^{F}_{ВЕУ}$, $I^{S}_{ФЕУ}$ – інсталяційна ціна одиниці площі ВЕУ і ФЕУ відповідно ($/м^2); ξ – ціна землі, оренди будівної техніки та проведення підготовчих робіт, необхідних для інсталяції 1м^2 ВЕУ (в умовах Одеської області сягає приблизно 500(1+0,01F) $/м^2, де враховується залежність вартості фундаменту від площі вітроколеса).

Для проведення аналізу у разі невеликої площі, що буде мати ФЕУ, величина $I_{ФЕУ}$ приймалася константою (2000 $/кВт ціни ВАТ «Квазар»). Загальна площа ВЕУ може варіюватися у широких межах, тому величина $I_{ВЕУ}$ апроксимувалася залежністю за даними, отриманими в Інституті відновлюваної енергетики НАН України, ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат», ТОВ «Intel Center Group», ОКБ «Рута», ВАТ «Гравітон».

У результаті розрахунків за (27, 28) було отримано, що оптимальна частка ФЕУ у КАЕС становить 12,46%.

Результати розрахунків інших систем наведено в табл. 1

Таблиця 1

Результати розрахунків приведених витрат для досліджуваних систем енергопостачання автономного сільськогосподарського споживача з урахуванням експлуатаційних витрат (потужність 10 кВт)

Тип	$B_{прив.}$ $
Мережа (віддаленість від мереж ЄЕС 10 км)	12246,0
Паливно-електричний генератор	70681,0
Вітроенергетична установка	45200,0
Фотоенергетична установка	80000,0
Комбінована автономна енергетична система	44560,0

Проведені розрахунки показали, що комбінована система електропостачання на основі енергії Сонця та вітру здатна задовольнити потреби сільськогосподарських споживачів в електроенергії.

Висновки. Економічна доцільність застосування даних систем у сучасних умовах визначається цінами на паливо та витратами на його доставку, вартістю електроенергії та капітальними витратами на підключення до діючої енергосистеми. Отримані математичні залежності, які виражають зв'язок між розрахунковими характеристиками ФЕУ та ВЕУ у складі загальної енергетичної установки, добовим споживанням енергії автономним об'єктом, приходом сонячної радіації і швидкістю вітру, дають змогу встановити оптимальне співвідношення компонентів КАЕС.

Розроблений загальний алгоритм дає змогу потенційним сільськогосподарським споживачам визначати доцільність використання різних способів електрифікації та їх основні техніко-економічні і соціально-екологічні характеристики для автономного об'єкта за наявності мінімального набору вихідних даних.

Література:

1. Веклич О. Удосконалення економічних інструментів екологічного управління в Україні / О. Веклич // Економіка України. – 1998. – № 9. – С. 65–74.
2. Методика расчета технико-экономических характеристик электростанций в условиях рыночной экономики (на примере солнечной фотоэлектрической станции) / Д.С. Стребков [и др.]. – М. : ВИЭСХ, 2008.
3. Афонченкова Т.М., Баганов Є.О. Економічна модель вибору варіантів енергопостачання на основі відновлюваних джерел енергії / Т.М. Афонченкова, Є.О. Баганов // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6(72). – С. 139–148.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция) / В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров ; Утверждено Минэкономики, Минфинансов № 477 от 21.06.1999. – М., 2000. – 421 с.
5. Афонченкова Т.М. Пріоритети та проблеми впровадження відновлюваних джерел енергії в енергетику Херсонщини / Т.М. Афонченкова // Бізнес-навігатор – Херсон : МУБіП, 2004. – № 5. – С. 39–41.
6. Проблеми і перспективи впровадження поновлюваних джерел енергії в сільськогосподарському виробництві / В. Ясенецький, В. Клименко, В. Шевченко // Техніка АПК. – 2004. – № 4–5. – С. 28–30.
7. Eric Martinot. Global revolution. A status report on renewable energy worldwide. Renewable Energy World. – Vol.8. – № 6. – P. 28–43.
8. F.M.Witte, M. Van Schalkwijk and K.Keijzer. New financing scheme for Building Integrated PV systems in the Netherlands / 17th European Photovoltaic Solar Energy Conference, 22-26 October 2010, Munich, Germany. – P. 452–455.

Афонченкова Т.Н. Экономическая целесообразность применения комбинированных автономных энергосистем в сельскохозяйственном производстве

Аннотация. В статье обоснована эффективность внедрения комбинированной автономной энергосистемы как дополнительного источника производства электроэнергии сельскохозяйственными производителями. Предложена модель сравнительного экономического анализа затрат на производство энергии вариантов электроснабжения как традиционным способом, так и на основе возобновляемых источников энергии и комбинированной системы электроснабжения.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии (ВИЭ), комбинированная автономная энергосистема (КАЭС), ветроэнергетическая установка (ВЭУ), фотоэнергетическая установка (ФЭУ), централизованная энергетическая сеть.

Afonchenkova T.N. Economic viability of application of the combined off-grid power systems in the agricultural production

Summary. Efficiency of introduction of a combined off-grid power system is substantiated in the article as an additional source of electric power production by agricultural producers. The model of comparative economic analysis of energy production expenses of the variants of power supply as by traditional method as well as on the basis of renewable energy sources and combined system of power supply is offered.

Keywords: renewable energy sources, combined off-grid power system, wind power plant, photovoltaic plant, centralized grid, PV systems.

УДК 338.246.02:334.012.64

Івченко В.Є.,
заступник голови Комітету Верховної Ради України з питань аграрної політики та земельних відносин; здобувач, ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ДО ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ФОРМ ДРІБНОТОВАРНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Анотація. У статті висвітлено результати дослідження нормативно-правового забезпечення розвитку дрібнотоварного виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема сімейного фермерства, а також наведено результати огляду міжнародного досвіду його підтримки. Розроблено алгоритм побудови механізму державної підтримки розвитку сімейних фермерських господарств.

Ключові слова: державна підтримка, форма господарювання, сімейне фермерське господарство, дрібнотоварне виробництво, механізм підтримки.

Постановка проблеми. Державна підтримка суб'єктів господарювання в агропродовольчому секторі України займає особливе місце в структурі інституційного забезпечення розвитку малого та мікропідприємництва. Особливої актуальності набуває даний напрям стимулювання сільськогосподарського виробництва у зв'язку з обмеженими фінансовими можливостями дрібнотоварних виробників та відсутністю доступу до кредитних ресурсів, пов'язаного насамперед з відсутністю позитивної кредитної історії відповідних економічних суб'єктів (у т. ч. новостворених сімейних фермерських господарств). Водночас за сучасних умов задля забезпечення ефективності державної підтримки має бути створено дієвий механізм надання відповідних економічних преференцій, що б усунув практику непрозорого розподілу та використання коштів через неможливість прояву опортунізму з боку їх одержувачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним питанням державного регулювання та підтримки виробників сільськогосподарської продукції в Україні присвячена низка праць вітчизняних науковців, серед яких: В.Г. Андрійчук, О.М. Бородіна, Т.О. Зінчук, І.Г. Кириленко, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, І.В. Прокопа, П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин та ін. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання активізації державної політики підтримки суб'єктів дрібнотоварного виробництва за сучасних умов євроінтеграційних процесів.

Мета статті полягає у висвітленні результатів дослідження особливостей державного регулювання і підтримки сільськогосподарського виробництва та розробці алгоритму створення механізму державної підтримки розвитку сімейного фермерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов стрімкої інтеграції аграрного сектору України в європейський простір актуальними залишаються проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції, вирішення яких безпосередньо пов'язане з інституційним урегулюванням господарських відносин учасників ринку. Серед основних проблем розвитку ефективних виробничо-господарських відносин у сільському господарстві нормативно-правового характеру слід виділити:

- відсутність узгодженості програм реформування аграрного сектору України з вимогами та стандартами Європейського Співтовариства;
- відсутність фінансових видатків;
- невирішеність земельного питання;
- недосконалість законодавчих положень щодо підтримки органічного землеробства;
- відсутність ефективних регуляторних механізмів забезпечення якості продукції на аграрних ринках;
- несформованість системи сільськогосподарського страхування в частині відсутності реальних обсягів державної підтримки виробників;
- нестабільність податкового законодавства, вилучення інструменту сплати фіксованого сільськогосподарського податку;
- зміщення пріоритетності підтримки розвитку вітчизняного аграрного сектору до інших галузей економіки України;
- неспроможність забезпечити вільний доступ малим формам господарювання доступу до аграрного ринку;
- недосконалість системи державно-приватного партнерства;
- відсутність необхідної підтримки виробництва трудомістких видів сільськогосподарської продукції, що сконцентровані переважно в господарствах населення;
- відсутність належної системи стимулювання розвитку кооперативного руху та підприємницької ініціативи на селі;
- відсутність ефективних механізмів трансформації особистих селянських господарств та господарств населення у сімейні фермерські господарства, а також забезпечення їх входження в ринкову систему аграрного господарювання.

Ситуація з фінансуванням державних видатків та кредитування бюджету взагалі є неприйнятною. Згідно з Розпорядженням КМУ «Про затвердження переліків бюджетних програм, порядки використання коштів державного бюджету за якими визначаються у 2016 році Кабінетом Міністрів України, та бюджетних програм, за якими затверджені порядки використання коштів державного бюджету» [1], із переліку бюджетних програм виключено всі програми, спрямовані на розвиток вітчизняного сільського господарства, головним розпорядником коштів яких є Мінагрополітики. Для порівняння: у 2015 р. ВРУ було затверджено 2,19 млрд. грн. видатків із загального та спеціального фондів, 97% з яких було фактично виділено.

Аналіз динаміки видатків зведеного бюджету підтверджує факт загального скорочення відрахувань не лише в сільському

господарстві, а й майже за всіма видами економічної діяльності в останні два роки. Виняток становлять лише транспортна галузь (по якій близько 99% видатків надходять у дорожнє господарство), де видатки зросли більш ніж у півтора рази порівняно з базовим періодом, та будівельна галузь, де було зафіксовано незначне збільшення видатків, хоча за тенденцією спостерігається явний спад фінансування за останні роки [2].

Орієнтуючись на європейський вектор розвитку економіки, в Україні має бути враховано досвід відповідних країн щодо підтримки сільського господарства, особливу увагу приділивши саме малим формам виробництва. Згідно з оприлюдненими даними Організації економічного співробітництва і розвитку (OECD), серед досліджуваних країн Україна має найменший рівень підтримки товаровиробника в структурі загальної підтримки сільського господарства (табл. 1).

Основним напрямом підтримки розвитку національного господарства є стимулювання господарюючих суб'єктів шляхом надання послуг нефінансового плану, зокрема освітнє забезпечення, дерегуляція підприємницької діяльності та розвиток інфраструктури. Практичний досвід країн членів OECD відображає важливість фінансової підтримки товаровиробника, частка якої коливається в межах 85–92% загальних фондів підтримки. Виняток становлять лише США, де в 2014 р. підтримка становила лише 43,2%, але така ситуація пояснюється акцентом на захисті прав споживачів, причому, звернувшись до абсолютних показників, американські товаровиробники все ж отримують вагомі фінансові преференції порівняно з іншими країнами. Отже, повернення бюджетного фінансування господарських суб'єктів має бути важливим кроком на шляху до імплементації європейських стратегій розвитку як загальної економіки, так і сільського господарства. Хоча за прийнятих Україною умов євроінтеграції щодо скорочення заходів «жовтої скриньки» (заходи, що здійснюють неринковий вплив на торгівлю та виробництво) надання таких фінансових преференцій в повному обсязі буде неможливим.

У таких умовах обмежень фінансових видатків на перший план мають вийти стимулюючі заходи нефінансового плану, що на сьогодні є програмно закріпленими в Концепції державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., дія якої спрямована на «створення організаційно-економічних умов для ефективного соціально спрямованого розвитку аграрного сектору, стабільного забезпечення населення якісною та безпечною вітчизняною сільськогосподарською продукцією та промисловості сільськогосподарською сировиною, виробництво продукції з високою доданою вартістю, нарощування обсягів на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства» [4]. У рамках даної Програми визначено шляхи і способи розв'язання проблем розвитку сільського господарства, що стосуються забезпечення підтримки діючих та створення нових господарюючих суб'єктів – товаровиробників сільськогосподарської продукції, зокрема сімейних фермерських господарств, основними з яких є:

- наближення законодавства України до вимог законодавства Європейського Союзу у сфері сільського господарства, включаючи вимоги до безпечності харчових продуктів, а також у сфері рибного господарства;
- поступовий перехід до нової системи оподаткування діяльності в аграрному секторі економіки, яка стимулюватиме розвиток сільськогосподарського виробництва суб'єктами господарювання різних форм власності, передусім сімейними фермерськими господарствами;
- удосконалення системи кредитного забезпечення, а також розвиток страхування аграрних ризиків із державною підтримкою;
- забезпечення державної підтримки фермерських господарств, малих і середніх виробників сільськогосподарської продукції та створених ними сільськогосподарських кооперативів;
- створення сприятливих фінансово-економічних, податкових та організаційних умов для діяльності та модернізації тих особистих селянських господарств і фізичних осіб, які виробляють товарну сільськогосподарську продукцію, та інтеграції в інфраструктуру аграрного ринку;
- мікрокредитування та фінансова підтримка малих виробників сільськогосподарської продукції з числа особистих селянських господарств та фізичних осіб для стимулювання їх економічної активності та розвитку малого підприємництва на селі [4].

У 2015 р. Мінагрополітики було зареєстровано стратегію розвитку АПК України, в очікуваних результатах та індикаторах розвитку якої передбачено: «здобуття можливості господарствам сімейного типу збільшити внесок в якість життя, продовольчу безпеку та сталий розвиток сільської місцевості… збільшення частки господарств сімейного типу, орієнтованих на ринкове виробництво, на 20 відсоткових пунктів; збільшення обсягів виробництва сімейних фермерських господарств на 15 відсотків; зростання доходів у господарствах сімейного типу на 25 відсотків; зростання активної зайнятості у господарствах сімейного типу на 5–7 відсотків» [5, с. 61–62].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика структур загальної підтримки сільського господарства в 2014 р., %

	Японія	Норвегія	Швейцарія	США	Країни ЄС	Бразилія	Росія	Україна
Загальна підтримка (TSE)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Підтримка товаровиробника (PSE)	84,7	92,0	89,4	43,2	84,9	86,0	78,1	41,9
у т. ч. регулювання ринкових цін (MPS)	66,4	38,5	32,8	9,5	14,7	4,2	31,4	12,6
Надання послуг, загалом (GSSE)	15,1	5,8	10,5	8,2	14,3	14,0	16,3	58,1
у т. ч. підтримка здобуття сільськогосподарської освіти та впровадження інновацій	2,0	3,4	4,9	2,4	5,3	1,8	8,2	26,6
- регулювання і контроль	0,2	1,2	0,2	1,4	0,8	0,7	5,0	14,9
- розвиток інфраструктури підтримки	12,5	0,9	1,3	2,1	4,5	7,6	2,3	12,2
- маркетинг	0,1	0,3	0,8	1,1	3,1	0,3	0,1	0,3
- відрахування на соціальні заходи	0,3	0,0	0,6	0,0	0,3	3,7	0,1	2,9
Підтримка споживача (TCT)	0,2	2,2	0,1	48,6	0,8	0,0	5,6	0,0

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Нині у сфері підтримки сімейного фермерства у вітчизняному законодавстві діє Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств», у ст. 5 якого лише номінально визначено, що «фермерським господарствам зі статусом сімейних фермерських господарств надається додаткова державна підтримка у порядку, передбаченому Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» [6]. Фактично ж механізми підтримки сімейного фермерського господарства знаходяться в розробці, тому актуальним є огляд світового досвіду нормативно-правового забезпечення стимулювання розвитку сімейного фермерства.

Перспективи розвитку сімейного фермерства в ЄС регулюються як національними політиками підтримки окремих країн, так і загальними європейськими стратегіями та заходами, зокрема: «Європа 2020» з акцентом на підвищення рівня зайнятості на сільських територіях та розвитку потенціалу сільських мешканців; пакет програм САП на 2014–2020 рр. із новим напрямом формування системи прямих виплат та заходів підтримки розвитку сільських територій; «Пакет підтримки якості продукції» із визначенням важливості географічних зазначень продукції та ролі фермерів на локальних агропродовольчих ринках та інші [7, с. 47].

Європейська практика державного регулювання доходів як однієї з форм соціального забезпечення передбачає виплати по безробіттю та універсальні державні пенсії, що застосовуються для власників фермерських господарств, як і для інших фізичних осіб, за умов бідності чи досягнення пенсійного віку. Крім того, існують спеціальні механізми виключно для фермерів для забезпечення як поточних, так і пенсійних доходів (наприклад, зниження податкових ставок у разі досягнення певних рівнів річного доходу господарства). Проте такі заходи, спрямовані на уникнення банкрутства в особливо важкі періоди економічного розвитку, можуть сповільнити процес структурних змін [8].

У даному аспекті цікавим є приклад Польщі, де сімейні фермери звільняються від сплати пенсійних внесків у період господарської діяльності. В окремих країнах – членах ЄС практика виплати дострокових пенсій для сімейних фермерів теж провадиться протягом декількох десятиліть.

Зважаючи на тенденцію щорічного зменшення кількості малих фермерських господарств в Польщі, із боку уряду запроваджуються програми стимулювання розвитку малих сімейних фермерських господарств, що передбачають: дотації для молодих фермерів, допомога під час створення кооперативів, доплати для реструктуризації малих фермерських господарств та підтримка у разі відкриття бізнесу. Крім того, малі фермерські господарства можуть отримати додатково допомогу в переробці виготовленої продукції та виробництві товарів кінцевого споживання за рахунок зниження податкового навантаження [9].

Особливістю сучасних заходів САП є концентрація зусиль на розвитку фермерів, що належать до нового поняття «активних фермерів», для збереження традиційних сімейних фермерських структур та професій, а також уникнення розвитку так званих «диванних», або корпоративних, фермерів, що функціонують лише номінально, здаючи сільськогосподарські угіддя, що знаходяться в їх розпорядженні, у суборенду великим корпоративним структурам (проблема є досить поширеною й у вітчизняному економічному середовищі).

Важливою для дрібних сімейних фермерських господарств є введена з 2013 р. у рамках САП «Схема малого фермерства», відповідно до якої фермер може обрати спрощену систему оподаткування. Відповідно до Постанови ЄС № 1307/2013, метою впровадження даної схеми є підтримка наявної в сільському господарстві ЄС структури малих ферм без обмеження їх розвитку до більш конкурентоздатних структур [10]. Фактична реалізація даної схеми передбачає заміну всіх прямих виплат та відшкодувань фіксованою одноразовою щорічною виплатою в розмірі від 500 до 1 250 євро (за винятком мінімально встановлених меж для Кіпру, Хорватії і Словенії – 200 євро, для Мальти – 50 євро).

Рис. 1. Алгоритм розробки механізму державної підтримки розвитку сімейного фермерства

Джерело: розроблено автором

Додатково дрібні фермери можуть отримати стартову допомогу в розмірі до 15 тис. євро під час реєстрації новоствореного суб'єкта господарювання. Крім того, молодь, яка виявила бажання зареєструватись як фермер, у разі комбінування всіх можливих преференцій зможе в загальному отримати до 70 тис. євро на відшкодування вкладених матеріальних активів, навчання та консультаційних послуг. Такі заходи передусім призначені для підтримки розвитку сімейних фермерських господарств, особливо малого розміру.

Вищезгадані інструменти та заходи підтримки дрібнотоварних виробників можуть бути впроваджені й в Україні, але за умов формування сприятливої для фермерів державної структурної політики в аграрному секторі економіки. Відповідно до запропонованого алгоритму розробки механізму державної підтримки розвитку сімейного фермерства, першочергової реалізації потребує визначення цілей та завдань державної структурної політики та її узгодження з діючими програмними документами щодо питань розвитку сільського господарства та малого підприємництва (рис. 1).

На другому етапі алгоритму має бути сформовано стратегію розвитку сімейного фермерства в Україні з оцінкою інституціонального середовища функціонування господарств сімейного типу за такими основними напрямами: вплив нормативно-правового забезпечення, доступ до фінансово-кредитних ресурсів, ефективність господарюючих суб'єктів, наявність каналів збуту виробленої продукції, розвиток кооперації та інтеграції, розвиток сільських територій. Особливої уваги на даному етапі заслуговує дослідження проблем трансформації особистих селянських господарств та досягнення ними статусу товаровиробника сільськогосподарської продукції у формі сімейного фермерського господарства.

Наступним етапом є визначення напрямів державної підтримки розвитку сімейного фермерства з розподілом відповідних форм і методів, що матимуть визначальний вплив у процесі реалізації власників земельних ділянок підприємницького потенціалу, забезпечення ефективного функціонування новостворених господарств сімейного типу. Важливими на даному етапі є питання узгодження означених напрямів із принципами спільної аграрної політики, що забезпечить конкурентоспроможність сімейного фермерства в умовах євроінтеграції.

Заключним етапом є вдосконалення інституційного середовища здійснення господарської діяльності сімейних ферм шляхом реалізації в діючому нормативно-правовому полі визначених на попередніх етапах заходів, їх організаційного врегулювання та забезпечення контролю їх виконання.

Висновки. Огляд міжнародного досвіду державної політики підтримки сімейних фермерських господарств відображає різноманітність підходів та інструментів стимулювання розвитку відповідних господарських суб'єктів. В умовах обмеженого бюджетного фінансування вітчизняного аграрного сектору особлива увага законотворчих та регулюючих органів державної влади має бути приділена саме нефінансовим методам підтримки, що можуть бути реалізованими шляхом запропонованого алгоритму побудови механізму державної підтримки. Крім того, в Україні має бути визнано пріоритетність розвитку сімейного фермерства як ключового складника системи сільськогосподарського виробництва з визначенням перспектив розбудови сприятливого нормативно-правового середовища розвитку ефективних сімейних господарств.

Література:

1. Про затвердження переліків бюджетних програм, порядки використання коштів державного бюджету за якими визначаються у 2016 році Кабінетом Міністрів України, та бюджетних програм, за якими затверджені порядки використання коштів державного бюджету : Розпорядження КМУ від 18.02.2016 № 118-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua.
2. Звіти про видатки за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету / Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477.
3. Estimate of support to agriculture: Reference tables [el. res.] // Organization for Economic Co-Operation and Development. – 2015. – Av.in. : http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?QueryId=66824&vh=0000&vf=0&l&il=&lang=en.
4. Концепція Держаної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року / Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/uk/print/apk?nid=16822.
5. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки (Проект) / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – 2015. – 131 с.
6. Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств : Закон України від 31.03.2016 № 1067-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua.
7. Family farming in Europe: challenges and prospects / Policy department B: Structural and Cohesion Policies. – EU. – 2014. – 59 p.
8. Chang H.H. How Do Health and Social Insurance Programmes Affect the Land and Labour Allocations of Farm Households? / H.H. Chang, C.D. Meyerhoefer, D.R. Just // Evidence from Taiwan, Journal of Agricultural Economics. – 2014. – № 65(1). – P. 68–86.
9. Konferencja «Rodzinne gospodarstwa rolne – najważniejsze wyzwania i priorytety» [el. res.] / Senat Rzeczypospolitej Polskiej. – Av.in. : http://www.senat.gov.pl/aktualnosci/art,6131,konferencja-rodzinne-gospodarstwa-rolne-najwazniejsze-wyzwania-i-priorytety.html.
10. Regulation (EU) No 1307/2013 of the European Parliament and of the Council of 17.12.2013 [El. res.]. – Av.in. : http://faolex.fao.org/docs/pdf/eur129505.pdf.

Ивченко В.Е. К вопросу государственной поддержки форм мелкотоварного сельскохозяйственного производства

Аннотация. В статье отражены результаты исследования нормативно-правового обеспечения развития мелкотоварного производства сельскохозяйственной продукции, в частности семейного фермерства, а также приведены результаты обзора международного опыта его поддержки. Разработан алгоритм построения механизма государственной поддержки по развитию семейных фермерских хозяйств.

Ключевые слова: государственная поддержка, форма хозяйствования, семейное фермерское хозяйство, мелкотоварное производство, механизм поддержки.

Ivchenko V.Ye. To the issue of state support of small-scale forms of agricultural production

Summary. In the article, there are shown the results of research of legal support of small-scale agricultural production, particularly family farming, as well as the results of examination of international experience of its support. An algorithm for constructing the mechanism of state support for family farms' development is made.

Keywords: state support, form of management, family farm, small-scale production, support mechanism.

УДК 336.14+338.242.4

Стеблянко І.О.,
к.е.н, доцент,
доцент кафедри економіки та управління національним господарством,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МЕХАНІЗМИ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА ОСНОВІ БЮДЖЕТНИХ ВИТРАТ НА ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Анотація. У статті проаналізовано склад, структуру видатків державного бюджету України на економічну діяльність у 2014–2016 рр. Визначено їх пріоритетні напрями за обсягами фінансування в динаміці. Надано пояснення істотних структурних зрушень у видатках на економічну діяльність та їх якості. Обґрунтовано пропозиції і рекомендації щодо вдосконалення механізмів структурної політики держави на основі бюджетних витрат.

Ключові слова: механізми, структурна політика, бюджетні витрати, економічна діяльність.

Постановка проблеми. Структурна і бюджетна політика країн світу, яка визначена історичними та національними особливостями, має враховувати стратегічні пріоритети їх соціально-економічного розвитку [1, с. 47]. Ефективність розподілу бюджетних коштів досліджують за декількома напрямами: пропорції розподілу коштів між місцевими та державним бюджетами, розподіл коштів за функціональною структурою видатків і напрямами використання ресурсів усередині кожної з функцій [2, с. 61]. Структура видатків бюджету за функціональною класифікацією характеризує загальні цілі державного управління. В Україні, як і в більшості країн, пріоритетними є видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення, освіту, економічну діяльність, охорону здоров'я та загальнодержавні функції. Криза державних фінансів вимагає уточнення пріоритетів фінансування видатків бюджету з урахуванням необхідності забезпечення структурного розвитку національної економіки, здатного протистояти поточній військово-політичній кризі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми взаємозв'язку структурної і бюджетної політики знаходяться у центрі уваги багатьох учених. О. Грипіч акцентує увагу на тому, що сьогодні важливою проблемою соціально-економічного розвитку держави є визначення пріоритетів бюджетного механізму фінансування видатків соціальної сфери з урахуванням негативних змінних тенденцій у віковій структурі населення [3, с. 42].

Погоджуємося з І. Ружицьким, що соціально-економічний розвиток України в режимі цілеспрямованого, ефективного і стійкого зростання неможливий без оптимального поєднання триєдності параметрів: функцій, повноважень, ресурсів бюджету [4, с. 147]. К. Захожай та О. Паславський наголошують, що структурна трансформація місцевих бюджетів підвищує ефективність концентрації бюджетних ресурсів, підтримує бюджетну стабільність [5, с. 47]. Першочергове значення у цих умовах має вдосконалення бюджетного менеджменту на основі системи статистичного забезпечення управління місцевими бюджетами України.

У статтях О. Булана, І. Климової, В. Онищенко розглядаються теоретико-методологічні підходи до оцінки впливу державної підтримки підприємств на національну економіку [6], методи та інструменти фінансово-кредитного механізму державної підтримки інноваційної сфери у країнах із ринковою економікою [7], проблеми державного регулювання та підтримки венчурного підприємництва в процесі розвитку економіки [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід визнати недостатнє врахування сучасних підходів, що використовуються зарубіжними вченими, для аналізу впливу стратегічного планування на здійснення структурних реформ у розвинутих країнах [9, с. 43]. Нагальним під час розробки структурної політики є врахування інституціональних особливостей національної економіки, фази економічного циклу, стану державних фінансів тощо.

Мета статті полягає у визначенні пріоритетних напрямів державної підтримки за обсягами фінансування видатків бюджету на економічну діяльність у динаміці, поясненні причин і якості структурних зрушень, а також обґрунтуванні на цій основі пропозицій і рекомендацій щодо вдосконалення механізмів структурної політики держави на основі бюджетних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Видатки та кредитування бюджету класифікуються за: бюджетними програмами (програмна класифікація); ознакою головного розпорядника бюджетних коштів (відомча класифікація) [10]; функціями (функціональна класифікація видатків та кредитування бюджету (ФКВКБ)) [11]. Програмна класифікація видатків та кредитування бюджету використовуэться у разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі. Відомча класифікація видатків та кредитування бюджету містить перелік головних розпорядників бюджетних коштів для систематизації видатків та кредитування бюджету за ознакою головного розпорядника бюджетних коштів.

Джерелом для аналізу є додатки № 3 до Закону України «Про державний бюджет України» на 2014–2016 рр. та коди програмної, а також функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету. Крім програм соціального призначення, передбачається бюджетна підтримка низки галузей, зокрема паливно-енергетичного комплексу, дорожнього сектору, сільського господарства тощо (табл. 1).

Витрати державного бюджету України на економічну діяльність у 2014 р. становили 39 439,4 млн. грн. Після незначного зростання в 2015 р., до 39 942,9 млн. грн., вони скоротилися до 35 733,5 млн. грн., або на 8,15%. Загальні видатки бюджету збільшилися з 43 6762,0 млн. грн. до 66 7815,5 млн. грн., або на 52,9%.

Це зумовило скорочення питомої ваги витрат на економічну діяльність у загальних видатках на 3,56% (із 8,91% до 5,35%). В їх структурі в 2014 р. найбільшу питому вагу мали такі види: сільське господарство (10,77%), вугільна галузь (33,87%), дорожнє господарство (37,05%). Незважаючи на незначне

скорочення асигнувань на сільське господарство, його частка лишається стабільною на рівні 10%. Однак у 2015–2016 рр. структура витрат на інші види економічної діяльності зазнала суттєвих змін. Фінансування паливно-енергетичного комплексу скоротилося на 13 030,7 млн. грн. (на 90,94%), у т. ч. за рахунок вугільної галузі (на 12 023 млн. грн., або на 91,2%) та електроенергетичної галузі (на 1 114,7 млн. грн., або на 99,1%). У результаті частка паливо-енергетичного комплексу скоротилася з 36,83% до 3,63%, або на 33,2%.

У 2014 р. із бюджету розвитку було виділено рекордну суму (більше 12 млрд. грн.) на державну підтримку вугледобувних підприємств та часткове покриття витрат із собівартості готової товарної вугільної продукції, у 2015 р. асигнування за цією статтею значно знизилися, а в 2016 р. їх не існує. Натомість у 2015–2016 рр. у бюджеті розвитку передбачено державну підтримку на поповнення обігових коштів, або збільшення статутних фондів вугледобувних підприємств, для погашення простроченої заборгованості із

Таблиця 1

Склад, структура, динаміка видатків державного бюджету України на економічну діяльність у 2014–2016 рр. [12–14]

Код ФКВКБ	Напрями економічної діяльності	2014		2015		2016		Приріст	
		тис. грн.	структура, %	тис. грн.	структура, %	тис. грн.	структура, %	темп, %	структури, %
0400	Економічна діяльність, разом	39439,4	100	39942,9	100	35733,5	100	-9,39	
410	Загальна економічна, торговельна та трудова діяльність	600,3	1,54	600,5	1,5	753,4	2,11	25,50	0,57
0411	- загальна економічна та торговельна діяльність	322,6	0,83	327,0	0,82	445,0	1,25	37,94	0,42
0412	- регулювання трудових відносин	277,7	0,71	273,5	0,68	308,4	0,86	11,06	0,15
0420	Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	4362,5	11,21	4214,2	10,55	3890,5	10,89	-10,82	-0,32
0421	- сільське господарство	4189,7	10,77	3635,8	9,1	3631,0	10,16	-13,34	-0,61
0422	- лісове господарство та мисливство	575,87	1,46	454,5	1,14	123,6	0,35	-78,54	-1,31
0423	- рибне господарство	130,4	0,34	124,0	0,31	135,8	0,38	4,14	0,04
0430	Галузі паливно-енергетичного комплексу (ПЕК)	14328,5	36,83	4214,2	10,55	1297,8	3,63	-90,94	-33,2
0431	- вугільна	13178,6	33,87	1893,9	4,74	1155,6	3,23	-91,23	-30,64
0433	- електроенергетична	1125,4	2,89	1636,8	4,1	10,7	0,03	-99,05	-2,86
0434	- інші галузі	24,5	0,06	111,1	0,28	131,6	0,37	437,14	0,31
0440	Інша промисловість та будівництво	272,0	0,7	57,3	0,14	1986,2	5,56	630,22	4,86
0441	- промисловість із видобутку рудних та нерудних корисних копалин	105,3	0,27	57,3	0,14	43,8	0,12	-58,40	-0,15
0442	- обробна промисловість	17,8	0,05			1711,0	4,79	9512,3	4,74
0443	- будівництво	164,0	0,42	117,2	0,29	131,4	0,37	-19,88	-0,05
0444	- відтворення мінерально-сировинної бази	149,0	0,38	100,0	0,25	100,0	0,28	-32,89	-0,1
0450	Транспорт	14632,1	37,61	23320,7	58,39	19011,5	53,20	29,93	15,59
0451	- автомобільний	43,1	0,11	67,6	0,17	66,4	0,19	54,06	0,08
0452	- водний	70,1	0,18	39,0	0,1	39,0	0,11	-44,37	-0,07
0454	- повітряний	67,2	0,17	66,0	0,17	107,7	0,30	60,27	0,13
0455	- трубопровідний	35,6	0,09	34,7	0,09	36,2	0,10	1,69	0,01
0456	- дорожнє господарство	14416,1	37,05	23113,2	57,87	18762,2	52,51	30,15	15,46
0460	Зв'язок, телекомунікації та інформатика	83,9	0,22	108,1	0,27	119,2	0,33	42,07	0,11
0470	Інші галузі економіки	3454,5	8,88	5823,4	14,58	5875,3	16,44	70,08	7,56
0480	Фундаментальні та прикладні дослідження	866,9	2,23	760,1	1,9	848,4	2,37	-2,13	0,14
0490	Інша економічна діяльність	305,0	0,78	1199,6	3	1951,1	5,46	539,70	4,68
	Видатки державного бюджету України	436762,0		581760,8		667815,5		52,90	
	у т. ч. частка видатків на економічну діяльність	8,91		6,87		5,35			-3,56

заробітної плати працівникам, що є ознакою скрутного становища в галузі.

Натомість у 2016 р. майже вдвічі підвищилися видатки на будівництво автодоріг. Витрати на дорожнє господарство зросли на 4 346,1 млн. грн., або на 30,15%, що зумовило збільшення їх питомої ваги на 15,46%, до 52,51%. Таким чином, пріоритети змінилися з підтримки вугільної промисловості на розвиток дорожнього господарства як інфраструктурної сфери національної економіки, відповідальність за належний стан якої несе держава. Однак якість такої підтримки потребує поліпшення, оскільки за витратами на дорожнє господарство щорічно відображаються видатки споживання на виконання боргових зобов'язань за кредитами, залученими під державні гарантії, на розвиток мережі автомобільних доріг загального користування обсягом 11–19 млрд. на рік, які формують більше 2/3 відповідних витрат, і є найбільшою статтею витрат бюджету. Щодо видатків бюджету на підтримку інших транспортних галузей, то вони є незначними за питомою вагою і в 2016 р. порівняно з 2014 р. демонстрували таку динаміку: автомобільний та повітряний – зростання відповідно на 54,06% та 60,27%, водний – скорочення на 44,37%.

Найбільші відносні темпи зростання серед інших галузей національної економіки демонструють: витрати на державну підтримку обробної промисловості – більше ніж у 95 разів, що привело до збільшення її частки з 0,05% до 4,79%. Це зумовлено прийняттям у 2016 р. державних цільових програм освоєння і впровадження нових технологій, нарощування наявних виробничих потужностей на підприємствах космічної галузі для виготовлення продукції оборонного призначення, а також програм реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу, розроблення, освоєння і впровадження нових технологій, нарощування наявних виробничих потужностей для виготовлення продукції оборонного призначення загальною сумою 1711,0 млн. грн.

Позитивну динаміку зростання абсолютної величини видатків на державну підтримку в 2016 р. проти 2014 р. продемонстрували такі види діяльності: загальна економічна, торговельна та трудова – 25,50%; зв'язок, телекомунікації та інформатика – 42,07%, інші галузі економіки – 70,08%. Скоротилися обсяги державної підтримки будівництва – на 19,88%, відтворення мінерально-сировинної бази – на 32,89%.

Держава повинна фінансувати фундаментальну науку, організовувати високоризикові прикладні дослідження, забезпечувати бюджетну підтримку науки, розвивати науково-дослідницьку інфраструктуру. На жаль, частка фундаментальних та прикладних досліджень у структурі витрат на економічну діяльність знаходиться на низькому рівні – близько 2%. До того же абсолютна сума асигнувань за цією статтею в 2016 р. скоротилася порівняно з 2014 р. на 2,13%.

Для вдосконалення управління бюджетними витратами на економічну діяльність доцільно врахувати провідний світовий досвід. У країнах ЄС оцінка ефективності програм державної підтримки суб'єктів господарювання вже багато років є обов'язковим елементом процесу прийняття рішень про витрачання державних коштів. Але в Україні такий аналіз або взагалі не проводиться, або є методично недосконалим [6, с. 86]. Існує широкий спектр методів оцінки впливу програм державної підтримки об'єктів національної економіки на досягнення цілей структурної політики. Вибір цих методів залежить від багатьох факторів, таких як мета підтримки, кількість об'єктів, які її отримують, і наявність інформації для оцінки альтернативних сценаріїв. Так, у разі підтримки науково-технологічних досліджень державне втручання має привести до збільшення інвестицій із боку приватного сектору. Якщо ж державну підтримку одержує підприємство або галузь, які перебувають у скрутному фінансовому становищі, то вона виявиться ефективною, якщо відбудеться покращення економічної ситуації на об'єктах підтримки і зміцнення їх конкурентної позиції на ринку.

Приклад розвинутих країн свідчить, що піднесення в Україні неможливе без технічного переозброєння промисловості з подальшим переходом на інноваційний шлях розвитку [7, с. 31]. Певна інноваційна модель може бути сформована лише на основі концепції інноваційної політики, яка передбачає пріоритет інновацій, підвищення інноваційної активності підприємств, прискорення НТП, зменшення розриву в рівнях економічного і соціального розвитку між регіонами.

Для стимулювання розвитку національної економіки необхідно активізувати державні бюджетні програми підтримки венчурної індустрії, оскільки вони сприяють створенню нових робочих місць і нових технологій, що справляє вагомий стратегічний вплив на довгострокове зростання [8, с. 69]. У технологічно розвинутих країнах державні програми підтримки венчурного підприємництва реалізуються з метою: наповнення ринків приватного капіталу необхідними ресурсами; додаткового фінансування публічного сектору економіки та створення для підприємств науково-технічного напряму сприятливих умов ефективного розвитку протягом тривалого періоду.

Висновки. На основі аналізу складу, структури, динаміки видатків державного бюджету України на економічну діяльність визначено їх пріоритетні напрями за обсягами фінансування: у 2014 р. – дорожнє господарство, вугільна промисловість, сільське господарство; у 2016 р. – дорожнє і сільське господарство. Частка вугільної промисловості в структурі витрат скоротилася в 10 разів за рахунок відмови від державної підтримки вугледобувних підприємств на часткове покриття витрат із собівартості готової товарної вугільної продукції, що негативно позначилося на фінансовому стані галузі і виникненні проблеми із затримкою виплати заробітної плати.

Відбулося істотне абсолютне зростання витрат державного бюджету України на дорожнє господарство, що призвело до суттєвого збільшення їх питомої ваги, у результаті якої на цю статтю приходить більше половини всіх бюджетних видатків на економічну діяльність. Однак частка видатків на будівництво та утримання автомобільних доріг загального користування значно менше витрат споживання на виконання боргових зобов'язань за кредитами, залученими під державні гарантії, на розвиток мережі автодоріг.

Істотне зростання обсягів фінансування обробної промисловості та її питомої ваги в 2016 р. зумовлене прийняттям державних програм розвитку оборонно-технічного комплексу та його підтримкою космічною галуззю, що визначається потребами протидії зовнішній військовій агресії на сході України.

Пропозиції і рекомендації щодо вдосконалення механізмів структурної політики держави на основі бюджетних витрат зводяться до такого: виділення асигнувань лише після експертної оцінки соціально-економічної віддачі видатків, збільшення витрат на фінансування фундаментальних наукових досліджень, підтримка венчурних проектів за рахунок зменшення ролі держави у наданні гарантій за кредитами, отриманими приватним сектором, на цілі, не пов'язані з інноваційною діяльністю.

Перспективами подальших досліджень є розробка рекомендацій щодо інвестиційного забезпечення структурного розвитку національної економіки.

Література:

1. Дехтяр Н.А. Порівняльна характеристика принципів реалізації бюджетної політики країн ЄС та України в частині формування державних видатків / Н.А. Дехтяр, І.М. Боярко, О.В. Дейнека // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8(427). – С. 45–51.
2. Набока Т.С. Оптимізація структури видаткової частини бюджету / Т.С. Набока // Економіка України. – 2014. – № 1. – С. 51–62.
3. Грипіч О.В. Бюджетний механізм фінансування видатків соціальної сфери з урахуванням змін у віковій структурі населення / О.В. Грипіч // Наукові праці НДФІ. – 2008. – Вип. 4. – С. 36–43.
4. Ружицький І. Стимулююча функція структуризації доходної частини державного бюджету / І. Ружицький // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 36(2.1). – С. 143–150.
5. Захожай К. Статистичне оцінення ефективності структурної політики з використання видатків місцевих бюджетів України / К. Захожай, О. Паславський // Вісник Національної академії наук України. – 2011. – № 11. – С. 45–50.
6. Булана О.О. Теоретико-методологічні підходи до оцінки впливу державної підтримки підприємств на національну економіку / О.О. Булана // Економіка України. – 2014. – № 11. – С. 76–87.
7. Климова І.Г. Методи та інструменти фінансово-кредитного механізму державної підтримки інноваційної сфери у країнах з ринковою економікою / І.Г. Климова // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 29–32.
8. Онищенко В.В. Державне регулювання та підтримка венчурного підприємництва в процесі розвитку економіки / В.В. Онищенко // Наукові праці НДФІ. – 2014. – Вип. 4. – С. 64–71.
9. Рибак С.О. Бюджетна стратегія в контексті структурних реформ / С.О. Рибак // Фінанси України. – 2010. – № 12. – С. 32–43.
10. Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету : Наказ міністерства фінансів України від 12.03.2012 № 333 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12/paran18#n18.
11. Про бюджетну класифікацію : Наказ міністерства фінансів України від 14 січня 2011 р. № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article%3Fart_id=356065&cat_id=355990.
12. Про Державний бюджет України на 2014 рік : Закон України від 16.01.2014 № 719-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/719-18.
13. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України від 28.12.2014 № 80-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/80-19.
14. Про Державний бюджет України на 2016 рік : Закон України від 25.12.2015 № 928-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/928-19.

Стеблянко И.О. Механизмы структурной политики государства на основе бюджетных расходов на экономическую деятельность

Аннотация. В статье проанализированы состав, структура расходов государственного бюджета Украины на экономическую деятельность в течение 2014–2016 гг. Определены их приоритетные направления по объемам финансирования в динамике. Дано объяснение существенных структурных сдвигов в расходах на экономическую деятельность и их качества. Обоснованы предложения и рекомендации по совершенствованию механизмов структурной политики государства на основе бюджетных расходов.

Ключевые слова: механизмы, структурная политика, бюджетные расходы, экономическая деятельность.

Steblianko I.O. The mechanisms of the state structural policy on the basis of budget expenditures on economic activity

Summary. The compositions, structure of expenditures of the State Budget of Ukraine on economic activity during the 2014-2016 years are analyzed. Their priority areas of funding in terms of dynamics are defined. The explanation to significant structural changes in the expenditures on the economic activity and their quality are provided. The proposals and recommendations for improvement of the structural policy's mechanisms that are based on budgetary expenditures are substantiated.

Keywords: mechanisms, structural policy, budgetary expenditures, economic activity.

УДК 336.1:364-6

Черняєва О.В.,
к.е.н, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств та менеджменту,
Українська інженерно-педагогічна академія

ПРІОРИТЕТИ ЗМІН У СИСТЕМІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проведено аналіз ключових передумов реформування пенсійної системи в Україні, визначено основні проблеми пенсійної реформи України і напрями її вдосконалення. Розглянуто питання реформування пенсійної системи, проаналізовано стан пенсійної системи і складники пенсійного забезпечення. Досліджено передумови і наслідки проведення пенсійної реформи в Україні. Визначено проблеми проведення пенсійної реформи і шляхи їх вирішення. Сформульовано пропозиції щодо можливості підвищення ефективності функціонування пенсійного забезпечення в Україні.

Ключові слова: соціальне страхування, демографічна ситуація, пенсійна реформа, пенсійні фонди, пенсійне забезпечення, пенсійне страхування.

Постановка проблеми. Соціальне страхування як складова частина соціального захисту відіграє значну роль у житті громадян України, особливо тих, хто втратив можливість забезпечувати себе самостійно. Проте остаточного вигляду система соціального захисту ще не отримала і перебуває у процесі постійного реформування. В Україні наявна система пенсійного страхування не виконує належним чином свого головного завдання, оскільки розмір пенсій здебільшого не дає можливості підтримувати мінімальний рівень життєдіяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема реформування пенсійної системи в Україні та її державного управління знайшла своє відображення у вітчизняній літературі, яка збагачена не тільки теоретико-практичним аналізом досвіду державного управління пенсійним забезпеченням у світовій практиці, але й практичними рекомендаціями. Це передусім дослідження українських дослідників М. Свєнчіцкі, В. Скуратівського, О. Слюсарчука, які присвячено загальним проблемам соціальної політики держави [1–3]. У них на високому теоретичному рівні визначається сутність соціальної політики як суспільного феномена, висвітлюються принципи такої політики, основні напрями її здійснення, розглядаються можливі шляхи реформування. Певний особливий інтерес має монографія Т. Гаслі [4], в якій міститься аналіз політики країн, які перебувають на етапі економічного переходу, зокрема висвітлюються можливі практичні заходи щодо виходу з кризового стану в Україні.

Вагомий внесок у формування національної концепції пенсійного забезпечення і реформування зробили В. Башко, М. Білаш, І. Гнибіденко, М. Гура, Е. Дорош, Б. Зайчук, О. Зарудний, В. Кашуба, О. Коваль, В. Колбун, В. Копєйкін, В. Лесін, Т. Малєєва, М. Орел, М. Папієв, В. Яценко та ін. Ученими досліджено основні поняття системи пенсійного забезпечення, проаналізовано нормативно-правову базу її існування, досвід зарубіжних країн у цій галузі, питання створення недержавних пенсійних фондів тощо.

На особливу увагу заслуговують роботи державних службовців, керівників установ Пенсійного фонду України, які мають безпосереднє відношення до соціальної політики держави та пенсійної реформи. Це Б. Зайчук [5; 6], О. Зарудний [7] – практики державного управління та реформування соціальної сфери України. Їхні статті, виступи у засобах масової інформації мають не тільки теоретичний, а й прикладний характер для дослідників у сфері державного управління в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, враховуючи актуальність теми дослідження і постійні законодавчі зміни, обрана проблематика реформування системи пенсійного забезпечення України вимагає подальшого розгляду.

Мета статті полягає в аналізі основних інновацій пенсійної реформи, недоліків і переваг її введення, а також розробці рекомендацій щодо вдосконалення пенсійної системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи те, що система пенсійного страхування є складовою частиною загальної фінансової системи країни, вона функціонує на основі єдиних макроекономічних показників розвитку України, таких як: демографічна ситуація, стан використання трудового потенціалу, досягнутий рівень розвитку економіки і соціальної сфери та інших чинників, а також очікуваних тенденцій зміни цих чинників у перспективі.

У цих умовах значно зростає роль державного управління пенсійним забезпеченням населення України. Правильність вибору моделі пенсійного забезпечення в сучасних умовах залежить не тільки від науково-практичного опанування відповідного зарубіжного досвіду, а й від сучасного та ефективного державного управління цим процесом, від постановки чітких та прозорих норм формування пенсійних фондів та їх розподілу.

Практичне реформування пенсійної системи в Україні пробудило у суспільстві інтерес до світового досвіду розв'язання цієї надзвичайно важливої соціальної проблеми. Пенсійна система у кожній країні – це важливий складник програм соціального захисту громадян. Від стабільності та ефективності системи залежать добробут окремих громадян та рівень стабільності у суспільстві загалом. У зв'язку із цим значний інтерес представляє вивчення практики функціонування моделей пенсійних систем, що існують за кордоном.

Нині у світі існує три базові стратегії пенсійного забезпечення: солідарна, накопичувальна і змішана.

Солідарна система передбачає солідарні відносини між поколіннями працівників – тих, хто працює нині й утримує пенсіонерів, і самих пенсіонерів. Принципова особливість солідарної державної пенсії в Україні полягає в тому, що громадяни працювали, щоб заробити пенсію, 35 або 40 років і, ставши пенсіонерами, отримують її на рівні приблизно однієї третини своєї колишньої зарплати.

Накопичувальна система передбачає наявність державних, корпоративних і особистих накопичувальних пенсійних програм, за допомогою яких формується майбутня пенсія громадянина. Принципова особливість накопичувальної пенсії в тому, що вона є приватною власністю пенсіонера, який має право розпоряджатися нею на власний розсуд. Як правило, її заповідають спадкоємцям.

Нині солідарна і накопичувальна системи в чистому вигляді використовуються досить рідко (Україна, Чилі, Казахстан тощо). Активи накопичувальної пенсійної системи – реальне багатство кожної нації та приватна власність конкретних громадян. Вони є одночасно і джерелом пенсійних виплат для громадян, і головним джерелом довгострокових національних інвестицій для країни.

Світові пенсійні активи накопичувальних фондів 16 найбільших ринків світу за останні 10 років збільшилися майже вдвічі і на початок 2015 р. становили 36,2 трлн. дол. США, що відповідає 84,4% сукупного ВВП цих країн. У 2005–2014 рр. активи накопичувальної пенсійної системи найбільших ринків світу збільшилися з 19,8 трлн. дол. США до 36,2 трлн. дол. США, тобто в 1,8 рази, зростаючи на 6% щороку (за світової фінансової кризи 2008–2010 рр.). Лідером є США, де на кінець 2014 р. обсяг пенсійних активів становив 22 трлн. дол. США. До п'ятірки лідерів також належать Велика Британія (3,31 трлн. дол. США), Японія (2,86 трлн.), Австралія (1,68 трлн.), Канада (1,53 трлн. дол. США). У п'яти країнах обсяги пенсійних активів перевищують валовий внутрішній продукт, а пенсіонери цих країн мають найбільші у світі пенсії [8].

Таблиця 1

Коефіцієнт заміщення у змішаних пенсійних системах (у разі заробітку на рівні середньої заробітної плати), %

Країна	Державна пенсійна система	Обов'язкова приватна пенсійна система	Усього з обов'язкових пенсійних систем
Чилі	4,6	59,7	64,3
Данія	32,6	57,6	89,8
Естонія	31,0	27,3	58,3
Угорщина	62,1	43,9	106,0
Польща	33,2	35,0	68,2
Словацька Республіка	33,6	40,9	74,5
Швеція	35,4	22,4	57,7
Російська Федерація	40,2	19,9	60,1

Змішана система передбачає комплексне використання в пенсійній моделі елементів солідарної та накопичувальної стратегій, а також систем пенсійного страхування. Найбільш розповсюдженою в країнах світу є змішана система, що наведено в табл. 1 станом на 2012 р. [9–11].

Згідно із законами України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [12] та «Про недержавне пенсійне страхування», у країні реалізується російсько-польська модель пенсійної системи (табл. 2) [12–14].

Аналіз даних табл. 2 підтверджує запровадження і вдосконалення світового досвіду, який наведено в табл. 3. В українському варіанті моделі пенсійного забезпечення передбачається, зокрема, суми пенсійного страхування в Накопичувальному фонді державного управління (2-й рівень) зробити власністю українських пенсіонерів із правом передачі у спадок.

Криза солідарних пенсійних систем у країнах Європи розпочалася в 1970-х роках і стала очевидною на початку 1980-х. Головними її ознаками були величезне зростання витрат на виплату пенсій, які не можна було профінансувати за рахунок підвищення пенсійного податку, збільшення навантаження пенсіонерів на працююче населення (у країнах ОЕСР у 1950 р. 350 працівників забезпечували 100 пенсіонерів, а в 1990 р. їх залишилося 250 на 100). Виникла потреба в активному субсидіюванні пенсійної системи трансфертами з державного бюджету, що забирало кошти з інших галузей і гальмувало економічний розвиток країн. Солідарні державні пенсійні системи стали джерелом політичних конфліктів та популістських обіцянок. Занепад та крах традиційної пенсійної системи стали неминучими.

У цій ситуації уряди вживали і вживають такі заходи [15]: підвищення пенсійного віку (Німеччина, Греція, Італія, Португалія, Велика Британія та ін.); збільшення мінімального стажу для повної пенсії (Німеччина, Греція, Італія); жорсткіші умови для раннього виходу на пенсію (Франція, Німеччина); жорсткіша індексація пенсії, у результаті чого коефіцієнт заміщення середньої зарплати середньою пенсією зменшився (Австрія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Італія, Нідерланди); зменшення періоду, протягом якого довший термін стажу передбачав збільшення бази майбутніх пенсійних виплат (Австрія, Фінляндія, Франція, Італія, Нідерланди, Португалія, Велика Британія); скорочення пенсійних привілеїв держслужбовцям (Фінляндія, Греція, Італія, Португалія).

Таблиця 2

Характеристики пенсійної системи в Україні [14]

Діюча в період 1991–2003 рр.	Діюча з 1 січня 2004 р.
1. Це солідарна система (вона спирається на ідею солідарності поколінь – працюючого і пенсійного. 2. Працююче покоління віддає третину свого заробітку пенсіонерам. 3. Пенсія формується за рахунок відрахувань до ПФУ: – роботодавця – 32% ФОП; – працівника – 1–2% брутто/заробітної плати. 4. Розмір і своєчасність виплати пенсії напряму залежать від кількості працюючих, кількості пенсіонерів та своєчасності сплати внесків до ПФУ. 5. Фактично і юридично – це державна пенсія, розмір якої становить 30–35% середньої заробітної плати	1. Це трирівнева пенсійна система, де: – 1-й рівень – державне пенсійне забезпечення; – 2-й рівень – обов'язкове пенсійне страхування з правом приватної власності на накопичені кошти; – 3-й рівень – накопичувальні пенсійні системи. 2. Корпоративні НПФ; професійні НПФ; відкриті НПФ; страхові компанії; банки (пенсійні депозитні рахунки). 3. Пенсія має формуватися з таких джерел: – державна пенсія + додаткова страхова пенсія + накопичувальна пенсія. Обсяг такої «потрійної» пенсії має сягнути 65–70% середньої заробітної плати працівника

Таблиця 3

Стратегії (системи) та моделі пенсійного забезпечення у світі [14]

Стратегія (система)	Модель	Рівні пенсійної системи		
Солідарна	Радянська	Державна пенсія (солідарна)	Немає	Немає
Солідарно-накопичувальна	Російсько-польська	Державна пенсія (солідарна)	Обов'язкове страхування	Накопичувальна (корпоративна, особиста)
Накопичувально-солідарна	Американська	Державна пенсія (солідарна)	Трудова (корпоративна)	Накопичувальна (особиста)
Накопичувально-солідарна	Німецька (виробнича)	Державна пенсія (солідарна)	Трудова (корпоративна)	Накопичувальна (особиста)
Умовно-накопичувальна	Японська	Базова пенсія	Додаткова державна та корпоративна	-
Накопичувальна	Чілійська	Обов'язкова накопичувальна пенсія	Обов'язкове страхування (3%)	-
Накопичувальна	Казахська	Обов'язкова накопичувальна пенсія в державному пенсійному фонді	Добровільна накопичувальна пенсія	-

Сучасний світовий досвід свідчить про те, що за кордоном функціонують різні моделі пенсійного забезпечення. Моделі, які побудовано за «розподільчим» або «накопичувальним» принципом у чистому вигляді, зустрічаються рідко, тому що як солідарна система, так і система індивідуальних пенсійних рахунків мають свої переваги і вади. Пенсійні системи більшості країн включають у себе різні інститути соціального захисту: державне соціальне забезпечення, особисте пенсійне страхування, обов'язкове соціальне страхування та ін. Між собою ці системи розрізнюються тим, який із цих інститутів домінує.

У провідних країнах світу з розвинутою економікою і високим рівнем життя проблема ефективної зайнятості вже давно вирішена, а якщо й є, то рівень безробіття є лише фрикційним і структурним, які є обов'язковими характерними рисами будь-якої держави, навіть із досить розвинутою економікою. Для нашої ж країни це питання є досить актуальним, і, мабуть, ситуація зміниться лише за умови ефективної політики зайнятості.

Формальне запровадження в Україні (за досвідом інших країн) трирівневої пенсійної системи було здійснене в 2004 р., це був перший етап пенсійної реформи та великий крок уперед. Та з часом пенсійна реформа перетворилася на профанацію: зміни першого рівня звелися до підвищення пенсійного віку. Другий рівень – загальнообов'язкову накопичувальну систему – планувалося ввести в 2007 р., потім – у 2009, 2011, 2014 рр., але так і не введено донині. Третій рівень без підтримки держави та відсутності другого рівня розвивався дуже повільно. У пенсійному забезпеченні були зволікання запровадження нових підходів, тому за час другого етапу реформи в 2004–2015 рр. пенсійна ситуація лише погіршилася.

Отже, можна резюмувати, що в цілому реформа всієї системи пенсійного забезпечення в країні знаходиться у критичному стані: суспільство її потребує, однак очікує «універсальних», соціально справедливих рішень від уряду, таких як підвищення рівня пенсійних виплат, удосконалення механізму їх нарахування згідно зі справедливим визначенням страхового стажу, рівня заробітної плати, зниження віку виходу на пенсію. Однак із боку суспільства не сформоване замовлення на структурну реформу пенсійної системи. Більше половини громадян країни (переважно пенсіонери і ті, хто в найближчі 15 років може вийти на пенсію), поки що не готові управляти своїми пенсіями, наприклад через накопичувальну систему й особисті пенсійні рахунки. Більшість населення продовжує перекладати відповідальність за реформування пенсійної системи на державу, підтримуючи солідарну систему пенсійного страхування, розраховуючи на державну пенсію як основне джерело виплат.

Значення пенсійного забезпечення для соціального захисту громадян важко переоцінити: пенсійні виплати отримує значна кількість осіб, при цьому для більшості з них такі виплати є основними і такими, що мають сплачуватися на рівні не нижче мінімальних соціальних стандартів.

Законодавством України передбачено впровадження трирівневої пенсійної системи, яка має на меті зробити пенсійну систему більш фінансово збалансованою та стійкою. Така конфігурація дає змогу розподілити ризики, пов'язані з виплатами з першого і другого рівнів, захищає від негативних демографічних тенденцій і коливань економічного розвитку [12; 13; 16].

Однак, як свідчать результати проведеного дослідження, наміри задекларованого реформування і можливості вітчизняної економіки з очікуваннями суспільства не співпадають.

Прийняті законодавчі зміни, по суті, лише впливають на перерозподільні відносини Пенсійного фонду України, однак не вирішують принципових проблем пенсійної системи, зокрема забезпечення власних надходжень Фонду та фінансування належного рівня виплат. Підвищення пенсійного віку за умов старіння населення лише тимчасово забезпечує обмеження зростання кількості пенсіонерів і навіть у середньостроковій перспективі не здатне вирішити проблеми дефіциту бюджету Пенсійного фонду України.

Запроваджені напрями реформування в кризових умовах не визначають реальних економічних важелів впливу на збільшення надходжень до пенсійної системи України, тому вважаємо, що вони є скоріше інструментами подолання дефіциту коштів, ніж виваженими складниками реформування системи пенсійного забезпечення.

Можна виділити такі основні проблеми пенсійної системи України [17–19]:

- низький рівень пенсій більшості осіб, що досягли пенсійного віку. Водночас середній розмір «спеціальних» пенсій щонайменше у 2,5 рази перевищує середній розмір пенсії, призначеної на загальних умовах;

- незбалансований бюджет Пенсійного фонду України (у 2015 р. з держбюджету на покриття дефіциту виділено 16 млрд. грн., або 4,3% ВВП);

- видатки на пенсійне забезпечення сягнули максимуму 18,1% ВВП (найвищий показник серед країн Європи) у 2009 р., а рівня 16,4% ВВП, або 240 млрд. грн. – у 2014 р. на 13,3 млн. пенсіонерів (14,5% ВВП, або 249 млрд. грн. у 2015 р.).

При цьому не слід забувати, що розмір пенсійних внесків становить 35%, що набагато вище, ніж в інших країнах Європи: в Угорщині – 26,5%, Франції – 24%, Чехії – 28%, Швеції – 18,9%. Проте й цього недостатньо для покриття пенсійних видатків;

- нині існує розрив між розмірами пенсій жінок і чоловіків. Для жінок установлено нижчу межу працездатного віку, вони мають меншу тривалість стажу, заробітна плата жінок у середньому майже на 30% нижча, ніж у чоловіків.

Основними факторами незадовільного функціонування пенсійної системи є:

- складна демографічна ситуація та негативні перспективи її розвитку;

- макроекономічний стан держави (політичний конфлікт, інфляція, безробіття, економічна криза);

- значна «тінізація» виплат працівникам.

Висновки. Підсумовуючи, необхідно зазначити, що сьогодні пенсійна система України перебуває в надзвичайно складному фінансовому становищі і не забезпечує пенсіонерів необхідним обсягом доходу (пенсії) для підтримання прийнятного рівня життєдіяльності. У майбутньому проблема старіння населення може призвести до ще більшого загострення кризи в системі пенсійного забезпечення. Ефективними шляхами виходу із цієї ситуації є підвищення пенсійного віку та запровадження накопичувальних пенсійних систем життєдіяльності.

Серед основних пріоритетів, які б дали змогу вирішити проблеми функціонування Фондів соціального страхування, а відповідно, і Пенсійного фонду, доцільно виділити:

- зниження рівня безробіття шляхом створення нових робочих місць;

- підвищення розміру заробітної плати та інших доходів населення;

- зниження соціального навантаження;

- розробка заходів, які сприяли б призупиненню «тінізації» заробітної плати, у тому числі доходів населення, приховування її від оподаткування;

- вдосконалення методів контролю над надходженням внесків у фонди соціального страхування;

- введення трирівневої пенсійної системи, тобто запровадження другого рівня – накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;

- економічне виховання молоді та населення працездатного віку щодо запровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування, визначення його переваг для кожного громадянина.

У перспективі дане дослідження слід продовжити в напрямі дослідження ринку недержавних пенсійних фондів, який нині є досить примітивним, а також ролі регулятора, який повинен створити певні гарантії для громадян.

Очевидно, що зміни в пенсійному законодавстві є лише одним з етапів пенсійної реформи, і попереду ще велика кількість невирішених завдань.

Література:

1. Свєнчіцкі М. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз-2050 р. / М. Свєнчіцкі, Л. Ткаченко, І. Чапко. – К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 72 с.
2. Скуратівський В. Пенсійна система України та шляхи її реформування / В. Скуратівський // Вісник УАДУ. – 2014. – № 4. – С. 353–362.
3. Слюсарчук О.П. Актуальні проблеми подальшого реформування системи пенсійного забезпечення в Україні / О.П. Слюсарчук, Т.О. Бутурлакіна // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 2. – С. 186–193 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2013_2_28/.
4. Гаслі Т. Соціальна політики та соціальне забезпечення за ринкової економіки / Т. Гаслі ; пер. з англ. О. Перепада. – К. : Основи, 2015. – 237 с.
5. Зайчук Б. Необхідність проведення радикальної пенсійної реформи назріла / Б. Зайчук // Вісник Пенсійного фонду України. – 2002. – № 2. – С. 35–38.
6. Зайчук Б.О. Система пенсійного забезпечення сьогодні і завтра : Коментар застосування Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» / Б.О. Зайчук, В.С. Никитенко, В.І. Семендяєва. – К. : Формат ВПД, 2004. – 352 с.
7. Зарудний О. Пенсійна реформа – історичний погляд в майбутнє / О. Зарудний // Вісник Пенсійного фонду України. – 2005. – № 2. – С. 6–9.
8. Державне інформаційне агентство Укрінформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pension.ukrinform.ua/.
9. Панорама пенсионного обеспечения ОЭСР 2012 / Організація економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/9789264169401-sum-ru.pdf?expires=1453036229&id=id&accname=guest&checksum=725B4656C6FD40D1F277B95037D252BA/.
10. Світовий досвід пенсійної реформи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/.
11. Социальные реформы в странах с переходной экономикой: проблемы и опыт : [учебник] / Под ред. П.К. Гончарова. – М. : ДИС, 2014. – 224 с.
12. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV // ВВР України. – 2003. – № 49–51. – С. 376.
13. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України (зі змін. та допов.) // ВВР України. – 2003. – № 47–48. – С. 372.
14. Пенсійна система України : [навч. посіб.] / В.І. Грушко [та ін.] ; за ред. В.І. Грушка. – К. : Кондор, 2012. – 335 с.
15. Мельник О.М. Реформування пенсійного забезпечення в Україні / О.М. Мельник // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 32–38.
16. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи : Закон України від 07.07.2011 № 3668-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T113668.html.
17. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
18. Євростат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/.
19. Пенсійний фонд України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=225280&cat_id=201432/.

Черняева Е.В. Приоритеты изменений в системы пенсионного обеспечения Украины

Аннотация. В статье проведен анализ ключевых предпосылок реформирования пенсионной системы в Украине, определены основные проблемы пенсионной реформы Украины и направления ее усовершенствования. Рассмотрен вопрос реформирования пенсионной системы, проанализированы состояние пенсионной системы и составляющие пенсионного обеспечения, предпосылки и последствия проведения пенсионной реформы в Украине. Отражены проблемы проведения пенсионной реформы и пути их решения. Сформулированы предложения относительно возможности повышения эффективности функционирования пенсионного обеспечения в Украине.

Ключевые слова: социальное страхование, демографическая ситуация, пенсионная реформа, пенсионные фонды, пенсионное обеспечение, пенсионное страхование.

Cherniaieva O.V. Priorities of changes in the pension system of Ukraine

Summary. This article analyzes the key prerequisites for reform of the pension system in Ukraine, the basic problems of the pension reform in Ukraine and the direction of its improvement. We consider the question of reforming the pension system, analyzes the pension system and the components of pensions. Analyzed the antecedents and consequences of pension reform in Ukraine. The problems of pension reform and ways to solve them are determined. The proposals regarding the possibility of improving the efficiency of the pension system in Ukraine are formulated.

Keywords: social security, demographics, pension reform, pension fund, pension provision, pension insurance.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 65.014

Грищук Д.В.,
аспірант кафедри фінансів кредиту і страхування,
Львівський торговельно-економічний університет
Єлейко В.І.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту,
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ НА ОСНОВІ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО АНАЛІЗУ

Анотація. У статті розглянуто питання застосування економетричних методів аналізу для оцінки і планування діяльності підприємств роздрібної торгівлі на прикладі підприємства «Вухо.Ком». На основі економічних показників за допомогою економетричного аналізу визначено тенденції розвитку вказаного підприємства роздрібної торгівлі. Для визначення привабливості розширення мережі магазинів підприємства побудовано лінійні регресійні рівняння залежності роздрібного товарообігу від кількості торгових точок, заробітної плати працівників, кількості персоналу, площі торгових точок і націнки. Розроблено пропозиції щодо розвитку підприємства на четвертий квартал 2016 р. та перше півріччя 2017 р.

Ключові слова: роздрібна торгівля, економічні показники, товарооборот, економетричний аналіз, регресійні рівняння.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України, зокрема, роздрібної торгівлі, характеризується високим ступенем невизначеності зовнішнього середовища та високим рівнем конкуренції. Це зумовлює високі вимоги до оцінки ефективності функціонування діяльності підприємств. Значна увага приділяється оцінці впливу різних факторів на фінансовий результат діяльності підприємств. Такий аналіз є важливим не лише для поточного управління, а й для планування діяльності підприємства з метою досягнення ним стратегічних цілей. Система забезпечення конкурентоспроможності передбачає обґрунтування заходів та цільових функцій зростання конкурентної позиції, прогнозування тактики і стратегії конкурентної поведінки підприємства роздрібної торгівлі в умовах динамічного впливу ринкового конкурентного середовища. Важливим є врахування функціональних умов торговельної діяльності та моделювання їх розвитку, що зумовлює ступінь ресурсного забезпечення конкурентоспроможності в майбутньому, ефективність відповідних організаційно-управлінських рішень. Одним з інструментів аналізу та прогнозування розвитку є економіко-математичні моделі, які дають змогу дослідити взаємозв'язок між економічними показниками, здійснити обґрунтований прогноз на майбутні періоди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам побудування і застосування економіко-математичних моделей в економіці, у тому числі статистичних моделей, присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Зокрема, ці питання розглядалися в роботах Я.Г. Берсуцького, В.В. Вітлінського, А.В. Головача, А.М. Єріної, М. Еддоус, І.І. Ляшко, В.Ф. Ситніка та ін. На сучасному етапі вивчення проблем та перспектив розвитку роздрібної торгівлі України займається чимала кількість науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз досліджень діяльності підприємств роздрібної торгівлі дає змогу зробити висновок про недостатнє застосування математичних методів для вивчення економічних процесів у діяльності та розвитку вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі. Отже, є необхідність використання сучасних економетричних методів для аналізу та перевірки різноманітних економічних гіпотез, а також для прогнозування перспектив розвитку. Це зумовлює актуальність проблеми, що розглядається.

Мета статті полягає у проведенні економетричного аналізу торговельної діяльності підприємства роздрібної торгівлі «Вухо.Ком» для прогнозування перспектив розвитку та забезпечення конкурентоспроможності, а саме вивченні взаємозв'язків між основними економічними показниками, від яких залежить рентабельність підприємства, зокрема обсяг товарообороту, кількість торгових точок, заробітна плата працівників, кількість персоналу, площа торгових точок і націнка за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найважливіших стратегічних цілей будь-якого підприємства є якомога ефективніше використання матеріальних, фінансових, трудових, організаційних ресурсів для отримання фінансового результату. Фінансовий результат діяльності підприємства можна розглядати як підсумок господарської діяльності підприємства, виражений у грошовій формі. В економічній літературі висловлюється думка, що «фінансові результати діяльності підприємств характеризуються такими економічними показниками, як валовий дохід, чистий дохід, прибуток» [6, с. 63]. Водночас слід погодитися з тим, що валовий дохід (для підприємств роздрібної торгівлі – товарооборот) – це важливий показник, що значно впливає на прибуток підприємства. Зважаючи на те, що одним із важливих факторів розвитку підприємства роздрібної торгівлі є відкриття нових торгових точок (магазинів), уважаємо за доцільне для дослідження використовувати такі показники, як кількість торгових точок, площа торгових точок, заробітна плата працівників, кількість персоналу.

Дослідження проводилося на основі статистичних даних підприємства роздрібної торгівлі «Вухо.Ком» за період із 2013 р. до третього кварталу 2016 р. включно.

Мережа магазинів «Вухо. Ком» – одна з найбільших національних мереж магазинів із роздрібної торгівлі мобільними пристроями (телефони, планшетами та іншими гаджетами) та аксесуарами на території України з центром у місті Львові. Географічно магазини «Вухо.Ком» розташовані у дванадцяти

областях України. Крім того, продаж проводиться через Інтернет-магазин. Отримати інформацію про підприємство, ознайомитися з асортиментом, задати питання та здійснити покупку можна, звернувшись до Інтернет-сайту http://vuho.com.ua/.

За основу ми обрали дані про підприємство «Вухо.Ком» за 2013–2016 рр. (у розрізі кварталів), представлених у табл. 1, та побудували лінійні рівняння регресії залежності товарообороту від кількості торгових точок, заробітної плати працівників, кількості персоналу, площі торгових точок і націнки.

Із даних таблиці видно, що товарооборот та й інші показники суттєво зменшилися з 2014 р. Зокрема, зменшення торгових точок зумовлене тим, що погіршилася економічна і політична ситуація. Суттєву роль зіграли курсові валютні стрибки. Нерентабельні магазини було закрито. Якщо продовольчий роздріб постарався мінімізувати імпортну залежність за рахунок переорієнтації на українські товари і розвитку власних торгових марок, то у рітейлерів, які працюють у непродовольчому сегменті, цієї можливості здебільшого не було. Природно, за такої несприятливої ринкової ситуації ніякого агресивного розвитку бути не могло. Не винятком стало і досліджуване нами підприємство. Але в сучасних умовах для подальшого розвитку все одно необхідно відкривати нові торгові точки. Відповідно, слід знайти спосіб прогнозування рентабельності діяльності підприємства роздрібної торгівлі.

Зважаючи на вищенаведене, на основі даних табл. 1 нами побудовано лінійні моделі регресії залежності товарообороту x_1 від впливу на нього таких факторів: кількості торгових точок x_2, заробітної плати працівників x_3, кількості працюючих людей x4, площі торгових точок x_5 та націнки x_6.

$$\tilde{x}_1 = 7{,}30519 + 0{,}11860 \cdot x_2; \quad (1)$$
$$R^2_{1,2} = 0{,}74691; \quad F = 38{,}36;$$
$$\tilde{x}_1 = -2{,}33338 + 12{,}09676 \cdot x_3; \quad (2)$$
$$R^2_{1,3} = 0{,}54187; \quad F = 15{,}38;$$
$$\tilde{x}_1 = 5{,}97451 - 0{,}07461 \cdot x_4; \quad (3)$$
$$R^2_{1,4} = 0{,}77514; \quad F = 44{,}81;$$
$$\tilde{x}_1 = 8{,}62748 + 2{,}61494 \cdot x_5; \quad (4)$$
$$R^2_{1,5} = 0{,}73414; \quad F = 35{,}90;$$
$$\tilde{x}_1 = 0{,}00966 + 7{,}66463 \cdot x_6; \quad (5)$$
$$R^2_{1,6} = 0{,}99999; \quad F = 3050964{,}0;$$
$$\tilde{x}_1 = 2{,}76841 + 3{,}10005 \cdot x_3 + 0{,}06280 \cdot x_4; \quad (6)$$
$$R^2_{1,34} = 0{,}79131; \quad F = 22{,}75;$$
$$\tilde{x}_1 = -10{,}47216 + 1{,}80860 \cdot x_2 - 37{,}59452 \cdot x_5; \quad (7)$$
$$R^2_{1,25} = 0{,}83523; \quad F = 30{,}41;$$
$$\tilde{x}_1 = -0{,}80391 + 4{,}64073 \cdot x_3 + 0{,}12162 \cdot x_4 - 2{,}36796 \cdot x_5; \quad (8)$$
$$R^2_{1,345} = 0{,}80661; \quad F = 15{,}29;$$
$$\tilde{x}_1 = -12{,}85502 + 1{,}44439 \cdot x_2 + 3{,}50125 \cdot x_3 + 0{,}06594 \cdot x_4 - 32{,}3182 \times x_5; \quad (9)$$
$$R^2_{1,2345} = 0{,}85814; \quad F = 15{,}12.$$

Отримані вище лінійні моделі регресії (1)–(9) мають досить високу вірогідність чи достовірність, оскільки значення коефіцієнтів детермінації R^2 є більшим за 0,7, за винятком парного лінійного рівняння регресії (2), яке має середню вірогідність ($R^2_{1,3} = 0{,}54187$).

Існування лінійного зв'язку між результуючою x_1 і факторними змінними x_2, x_3, x_4, x_5, x_6 підтверджують також отримані значення F – критерію Фішера, які є значно більшими від критичних чи табличних значень.

Аналіз парних лінійних рівнянь регресії (1)–(5) показує, що найбільший вплив на товарооборот підприємства «Вухо. Ком» має заробітна плата працівників x_3 ($b_3 = 12{,}096766$), трохи менший вплив – націнка x_6 ($b_6 = 7{,}66463$), ще менший вплив – площа торгових точок x_5 ($b_5 = 2{,}61494$) і найменший від'ємний вплив – кількість працюючих людей x_4 ($b_4 = -0{,}07461$). Окрім того, оскільки коефіцієнт детермінації рівняння (5) є дуже близьким до одиниці ($R_{1,6} = 0{,}99999$), то товарооборот x_1 і націнка x_6 є мультиколінеарними, і надалі націнку x6 ми відхилимо від подальшого розгляду.

Економічна інтеграція коефіцієнтів регресії парних лінійних моделей регресії дає підставу стверджувати, що зі збільшенням заробітної плати персоналу x_3 на 1 млн. грн.

Таблиця 1

Динаміка даних про діяльність підприємства «Вухо.Ком»

Рік, квартал	x_1, млн. грн.	x_2, один.	x_3, млн. грн.	x_4, осіб	x_5, тис. кв. м	x_6, млн. грн.
2013, 1	24,670	154	2,092	271	6,457	3,218
2013, 2	21,914	157	1,811	278	6,602	2,858
2013, 3	29,972	154	2,065	269	6,439	3,909
2013, 4	29,011	142	2,134	239	5,841	3,784
2014, 1	16,831	92	2,197	140	3,691	2,193
2014, 2	11,091	79	1,455	110	3,132	1,447
2014, 3	12,219	61	1,503	108	2,327	1,594
2014, 4	12,880	58	1,277	113	2,196	1,680
2015, 1	11,654	61	1,467	126	2,263	1,520
2015, 2	11,648	54	1,071	110	1,944	1,519
2015, 3	15,029	43	1,227	88	1,443	1,960
2015, 4	16,353	43	1,198	92	1,419	2,133
2016, 1	13,747	40	1,457	85	1,202	1,793
2016, 2	14,202	42	1,201	89	1,428	1,852
2016, 3	13,290	42	1,778	92	1,456	1,727

Тут x_1 – товарооборот, млн. грн.; x_2 – кількість торгових точок, од.; x_3 – заробітна плата працівників, млн. грн.; x_4 – кількість працюючих людей, осіб; x_5 – площа торгових точок, тис. кв. м; x_6 – націнка, млн. грн.

очікується збільшення товарообороту x_1 у середньому на 12,09676 млн. грн.; зі збільшенням торгових точок x_5 на 1 тис. кв. м очікується збільшення товарообороту x_1 у середньому на 2,61494 млн. грн.; зі збільшенням кількості торгових точок x_2 на 1 очікується збільшення товарообороту x_1 у середньому на 0,1186 млн. грн.; зі збільшенням кількості працюючих людей x_4 на 1 ос. очікується зменшення валового доходу x_1 у середньому на 0,07461 млн. грн.

Аналіз рівняння регресії (6) показує, що більший вплив на товарооборот x_1 має заробітна плата працівників x_3 (b_3 = 3,1) і значно менший вплив на x_1 має кількість працюючих людей x_4 (b_4 = 0,0628). Так, зі збільшенням заробітної плати персоналу x_3 на 1 млн. грн. і за середньої чи постійної кількості працюючих людей x_4 очікується збільшення товарообороту x_1 у середньому на 3,10005 млн. грн.; зі збільшенням кількості працюючих людей на 1 ос. і за середньої чи постійної величини заробітної плати працівників x_3 очікується збільшення товарообороту x_1 у середньому на 0,0628 млн. грн.

Лінійне множинне рівняння регресії (7) показує, що невеликий позитивний вплив на товарооборот x_1 мають торгові точки x_2 (b_2 = 1,8086) і значний від'ємний вплив на x_1 має площа торгових точок x_5 (b_5 = 37,59452). Зокрема, зі збільшенням чисельності торгових точок x_2 на 1 і за середньої чи постійної величини площі торгових точок x_5 очікується збільшення валового доходу підприємства «Вухо Ком» у середньому на 1,8086 млн. грн.; а зі збільшенням торгових точок x_5 на 1 тис. кв. м і за середньої чи постійної кількості торгових точок x_2 очікується зменшення товарообороту x_1 у середньому на 37,59452 млн. грн

Аналіз множинного лінійного рівняння регресії (8) дає підставу стверджувати, що найбільший вплив на валовий дохід підприємства «Вухо Ком» має величина заробітної плати персоналу x_3 (b_3 = 4,64073), значно менший вплив на x_1 має кількість працюючих людей x_4 (b_4 = 0,12162) і від'ємний вплив на x_1 має площа торгових точок x_5 (b_5 = -2,36796). Зокрема, за збільшення заробітної плати персоналу x_3 на 1 млн. грн. і середнього чи постійного значення кількості працюючих людей x_4 і площі торгових точок x5 очікується збільшення товарообороту підприємства «Вухо.Ком» У середньому на 4,64073 млн. грн.; за збільшення кількості працюючих людей x_4 на 1 ос. і середнього чи постійного значення заробітної плати персоналу x_3 і площі торгових точок x_5 очікується збільшення товарообороту x_1 у середньому на 0,12162 млн. грн.; за збільшення площі торгових точок x_5 на 1 тис. кв. м і середньої чи постійної величини заробітної плати персоналу x_3 і кількості працюючих людей x_4 очікується зменшення товарообороту x_1 у середньому на 2,36796 млн. грн.

І, зрештою, аналіз багатофакторної лінійної моделі регресії (9) стверджує, що найбільший вплив на товарооборот підприємства «Вухо.Ком» x_1 має величина заробітної плати персоналу x_3 (b_3 = 3,50125), менший вплив на x_1, має кількість торгових точок x_2 (b_2 = 1,44439), дуже малий вплив на x_1 має кількість працюючих людей x_4 (b_4 = 0,06594) і значний від'ємний вплив на товарооборот x_1 має площа торгових точок x_5 (b_5 = -32,34182). Зокрема, за збільшення заробітної плати персоналу x_3 на 1 млн. грн. і за середньої чи постійної величини кількості торгових точок x_2, кількості працюючих людей x_4 і площі торгових точок x_5 очікується збільшення товарообороту підприємства «Вухо. Ком» x_1 У середньому на 3,50125 млн. грн.; за збільшення кількості торгових точок x_2 на 1 і за середнього чи постійного значення заробітної плати персоналу x_3, кількості працюючих людей x_4 і площі торгових точок x_5 очікується збільшення товарообороту x_1 у середньому на 1,44439 млн. грн.; за збільшення кількості працюючих людей x_4 на 1 ос. і за середнього чи постійного значення кількості торгових точок x_2, заробітної плати працівників x_3 і площі торгових точок x_5 очікується збільшення валового доходу x_1 у середньому на 0,06594 млн. грн.; за збільшення площі торгових точок x_5 на 1 тис. кв. м і за середньої чи постійної величини кількості торгових точок x_2, заробітної плати працівників x_3, кількості працюючих людей x_4 очікується значне зменшення товарообороту підприємства «Вухо. Ком» x_1 у середньому на 32,34182 млн. грн.

Висновки. Таким чином, побудова та аналіз залежності товарообороту підприємства від різних факторів – це досить складне завдання, яке потребує ретельного підбору показників, адже більш точний прогноз отримується у разі врахування одночасного впливу більшої кількості показників. Окрім того, важливо використовувати більший діапазон значень показників. Економетричні методи доцільно використовувати як інструмент аналізу та планування діяльності підприємств роздрібної торгівлі. У статті нами викладено модель залежності товарообороту підприємства роздрібної торгівлі «Вухо.Ком» від таких факторів, як кількість торгових точок, заробітна плата працівників, кількість персоналу, площа торгових точок і націнка. Отже, під час планування розвитку досліджуваного підприємства пріоритетну увагу слід спрямовувати на процес відкриття нових магазинів та управління цим процесом, а також оптимізацію персоналу в торгових точках. Зважаючи на те, що збільшення торгових площ суттєвим чином призводить до зниження товарообороту, необхідно збільшувати ефективність Інтернет-торгівлі. Це підтверджується загальними тенденціями: у цілому по Україні активно розвивається електронна комерція, яка дає змогу покупцям вибирати товари за вигідними цінами не виходячи з дому, а підприємствам роздрібної торгівлі – заощадити на оренді та утриманні торгових площ.

Окрім того, для здійснення управлінського контролю необхідно ввести такі показники діяльності магазинів, як «Дохід на одиницю площі», а також «Дохід на одного працівника».

Зазначимо, що використання економетричних методів у дослідженні та прогнозуванні діяльності підприємств роздрібної торгівлі формує платформу для адаптаційності стратегічних управлінських рішень та визначає економічні закономірності як теоретичних, так і практичних висновків і пропозицій. Отримані результати підтверджують необхідність створення господарського механізму за принципами науковості, достовірності прогнозних моделей розвитку. Саме прогнозна оцінка діяльності підприємства роздрібної торгівлі відображає можливість забезпечення конкурентоспроможності, реалізацію стратегічних цілей господарсько-фінансової діяльності, вплив на тактику конкурентної поведінки підприємства.

Література:

1. Апопій В.В. Організація торгівлі : [підручник для ВНЗ] (затв. МОН України) / В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребицький ; за ред. В.В. Апопія; 3-тє вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
2. Височин І.В. Сучасне методичне забезпечення аналізу товарообороту підприємства роздрібної торгівлі / І.В. Височин // Інноваційна економіка. – 2010. – № 18. – С. 88–98.
3. Джонсон Дж. Эконометрические методы / Дж. Джонсон. – М. : Статистика, 1990. – 326 с.
4. Дрейпер Н., Смит Г. Прикладной регрессионный анализ / Н. Дрейпер, Г. Смит ; пер. с англ. Ю.П. Адлера, В.Г. Горского. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 351 с.

5. Єріна А.М. Теорія статистики : [практикум] / А.М. Єріна, З.О. Кальян. – К. : Знання, КОО, 1997.
6. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / О.С. Філімоненков. – К. : Кондор, 2005. – 400 с.

Грищук Д.В., Елейко В.И. Прогнозирование деятельности предприятия розничной торговли на основе эконометрического анализа

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы применения эконометрических методов анализа для оценки и планирования деятельности предприятий розничной торговли на примере предприятия «Вухо.Ком». На основе экономических показателей с помощью эконометрического анализа определены тенденции развития указанного предприятия розничной торговли. Для определения привлекательности расширения сети магазинов предприятия построены линейные регрессионные уравнения зависимости розничного товарооборота от количества торговых точек, заработной платы работников, количества персонала, площади торговых точек и наценки. Разработаны предложения по развитию предприятия на четвертый квартал 2016 г. и первое полугодие 2017 г.

Ключевые слова: розничная торговля, экономические показатели, товарооборот, эконометрический анализ, регрессионные уравнения.

Hryshchuk D.V., Yeleiko V.I. Prediction of retail trade enterprise activities based on econometric analysis

Summary. The article deals with the use of econometric methods of analysis for the evaluation and planning of retail trade enterprises' activities on the example of Vukho.Kom. Based on economic indicators with the help of the econometric analysis, the tendencies of development of the specified retail trade enterprise are determined. In order to determine the attractiveness of expanding the network of stores of the company built a linear regression equation of retail turnover dependence on the number of outlets, employee wages, staffing, area of outlets and retail margins. The proposals on the development of the company for the fourth quarter of 2016 and the first half of 2017 are developed.

Keywords: retail trade, economic performances, turnover, econometric analysis, regression equation.

УДК 339.13

Відоменко І.О.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту і логістики,
Одеська національна академія харчових технологій
Діденко Н.С.,
студентка,
Одеська національна академія харчових технологій

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ ПОСЛУГ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

Анотація. У статті розглянуто динаміку та тенденції розвитку готельного ринку України. За визначеними тенденціями надано рекомендації щодо формування стратегії просування послуг підприємств індустрії гостинності.

Ключові слова: ринок готельних послуг, готельне господарство, туризм, стратегія просування.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування ринку готельних послуг є важливою складовою частиною соціально-економічного розвитку економіки України. Однак глибока політична та економічна криза, окупація Автономної Республіки Крим та війна на сході країни спричинили значне зменшення кількості туристів в Україні. Зниження туристичного потоку призвело до підвищення рівня конкуренції між готелями за платоспроможного клієнта. Жорстка конкуренція потребує від операторів ринку готельних послуг уміння формувати стійку і дієву конкурентну перевагу та розробляти ефективні заходи з просування своїх послуг, тобто вимагає застосування стратегічного інтрументарію. Саме тому проблема формування стратегії просування послуг українських підприємств індустрії гостинності є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемою дослідження процесу розробки стратегії просування працювали такі автори, як: Т. Амблер (розглянуто практичні аспекти формування для міжнародних компаній складових частин маркетингової стратегії, а саме стратегій ціноутворення, сегментування, просування та ін.); І. Ансофф (наведено варіанти вибору стратегії маркетингу та її складової частини – стратегії просування – для різних стратегічних зон господарювання транснаціональної компанії); Г. Армстронг та Ф. Котлер (авторами описано процеси вибору стратегії маркетингу та розробки маркетингового комплексу); Б. Берман та Дж. Еванс (стратегія просування представлена як план, який складається з трьох елементів: цілей, бюджету та сукупності заходів із просування); А.М. Богатирьов та І.О. Кузнєцова (наведено загальний алгоритм стратегічного планування та запропоновано використовувати його для розробки різних стратегій, у тому числі і для стратегії просування); М.Є. Сейфуллаєва (розглянуто сутність маркетингових комунікацій, плану маркетингової діяльності та маркетингу сфери послуг); А.Дж. Стрікленд та А.А. Томпсон (автори обґрунтовують склад процесу формування стратегій підприємства, у т. ч. стратегії просування); Н.М. Соломянюк (проведено аналіз структури процесу маркетингового планування різними авторами та запропоновано свою структуру) та ін. [2; 8; 10–12]. У зазначених роботах наведено теоретичні аспекти формування стратегії маркетингу, однак проблемам формування стратегії просування приділяється недостатньо уваги, крім того, не враховується специфіка підприємств індустрії гостинності. Питання стану готельного господарства України висвітлюються у працях таких авторів, як: С.І. Байлик (надано рекомендації щодо раціональної організації, управління та обслуговування гостей у сучасних готельних комплексах, здійснено прогнозування розвитку готельного господарства); Г.О. Горіна (визначено основні тенденції розвитку ринку індустрії гостинності до 2010 р.); Д.А. Корнева (розкрито особливості розвитку туристичної інфраструктури, які зумовлюють і визначають найважливіші показники туризму); Н.М. Кузнєцова (викладено основи економіки готельного та ресторанного господарства) [1; 4; 7; 9] та ін. У зазначених роботах майже не приділено уваги питанням просування послуг підприємств індустрії гостинності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість робіт із зазначеної проблематики, залишаються ще недостатньо опрацьованими та спірними питання, які стосуються процесу формування стратегії просування послуг індустрії гостинності в сучасних умовах.

Мета статті полягає у дослідженні тенденцій розвитку готельного господарства України та наданні рекомендацій за визначеними тенденціями щодо формування стратегії просування послуг підприємств індустрії гостинності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж перейти до питань розробки стратегії просування послуг підприємств індустрії гостинності, розглянемо сутність дефініцій просування та стратегії.

Під просуванням традиційно розуміють елемент маркетингової структури, який забезпечує зв'язок ключових маркетингових послань із цільовими аудиторіями, тому розробка стратегії просування повинна передбачати з'єднання в єдине ціле різних заходів і видів діяльності, що забезпечують донесення підприємством інформації про свої товари та послуги до споживача.

Формування будь-якої стратегії, у тому числі стратегії просування, потребує послідовне проходження певних етапів. Відповідно до схеми процесу стратегічного планування [2, с. 32], першим етапом у формуванні стратегії повинен бути етап «Визначення цілей»; наступним кроком має стати аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища; третій етап – вибір базової і функціональних стратегій підприємства, а в логічній схемі процесу формування стратегії просування на цьому етапі визначаються з видом стратегії просування; останній етап

цього процесу – розробка плану реалізації стратегії, а в процесі розробки стратегії просування цей етап повинен складатися з декількох кроків: визначення каналів розподілу та встановлення ціни на товар/послугу; обрання відповідних до ситуації шляхів досягнення цілей просування (маркетинг-мікс); формування плану-графіку реалізації заходів із просування і бюджету маркетингу та визначення ефективності розроблених заходів. Результати порівнюються з поставленими цілями.

Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища є важливим етапом формування стратегії просування, оскільки впливає на вибір шляхів досягнення цілей просування. Слід зазначити, що найбільш складним є аналіз зовнішнього середовища, оскільки левова частина інформації є закритою, а зовнішнє середовище дуже мінливе.

Виходячи з поставленої в даній роботі мети, визначимо основні тенденції ринку готельних послуг України.

Сучасний стан та розвиток економіки України характеризується стрімкими змінами пріоритетів. На даному етапі розвитку національна економіка унеможливлюється без туризму, який виступає каталізатором соціально-економічного розвитку. Розвиток індустрії туризму надає великий ринок робочих місць. Сьогодні кожна п'ятнадцята людина у світі працює у сфері готельного та туристичного бізнесу. За темпами зростання число зайнятих у сфері туристського обслуговування випереджає інші галузі [1, с. 37].

Важливою складовою частиною туристичної індустрії є готельне господарство. Поширення асортименту додаткових послуг у засобах розміщення приводить до збагачення змісту поняття «готельне господарство», що сприяє об'єднанню між собою елементів не лише готельного бізнесу, а й інших господарських галузей. Готельне господарство на даному етапі розвитку представляє собою комплекс заходів із задоволення потреб споживачів, ці послуги становлять своєрідні послуги «гостинності». Гостинність із фундаментального поняття людської цивілізації в останні часи перетворилася на могутню індустрію, що об'єднує підприємства, які надають різні послуги з прийому, розміщення та обслуговування гостей.

Головна мета діяльності підприємств готельного господарства – надавати бездоганне обслуговування, перевершуючи очікування споживачів; бути визнаним лідером в своєму сегменті на своєму ринку [3, с. 49].

Нині туристична інфраструктура України набула певного розвитку, сервіс стає більш якісним, що зумовлює більшу привабливість не тільки для вітчизняного туриста, але й іноземного, однак окупація Автономної Республіки Крим, війна на сході країни та якість наших доріг цю привабливість значно нівелюють. Через це кількість туристів зменшується. На зменшення туристичного потоку з інших країн також впливає його структура (рис. 1).

Як бачимо, більше 45% становили туристи з Російської Федерації. До 2012 р. багато готелів було орієнтовано саме на російського споживача. Це проявлялося в такому: у специфіці просування послуг у готелях майже не було англомовного персоналу, розважальні заходи були орієнтовані саме на цих споживачів, окрім того, конкурентною перевагою таких готелів була не висока якість послуг, а низькі витрати, що було основою для низьких цін на проживання – важливий аргумент для російського споживача. Проведення Євро-2012 поставило перед такими готелями нові вимоги до якості послуг та стратегії просування, а анексія Криму та війна на сході України змусили їх переорієнтовуватися на інших споживачів. Через нестабільну економічну і політичну ситуацію в Україні та напружені відносини з РФ туристи з Росії, які раніше становили значну частину туристичного потоку, звели кількість ділових і туристичних поїздок до нашої країни до мінімуму. Водночас істотно скоротилася кількість відвідувачів готелів як з інших країн, так і з інших регіонів України.

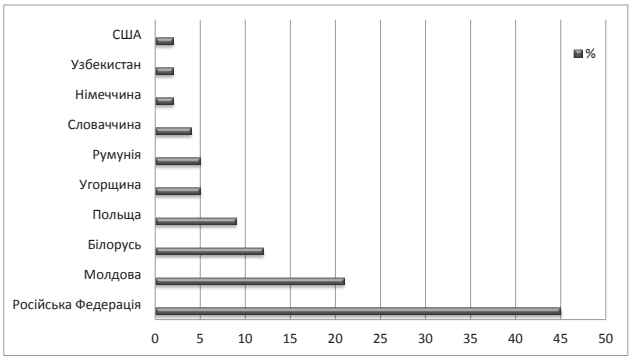


Рис. 1. Структура туристичного потоку іноземних громадян, які в'їжджали в Україну

Джерело: побудовано за даними з 2009 по 2013 р. [6]

Розвиток і функціонування готельного господарства ускладнюються цілою низкою проблем. Для подальшого аналізу доцільно представити динаміку основних показників розвитку готельного господарства України за 2005–2015 рр. [6].

Передусім розглянемо динаміку кількості підприємств готельного типу в Україні (табл. 1).

До підприємств готельного господарства – суб'єктів підприємницької діяльності належать такі типи підприємств: готелі, готельно-офісні центри, мотелі, кемпінги, молодіжні турбази та гірські притулки, приміщення, пристосовані під готелі, гуртожитки та інші об'єкти для тимчасового проживання.

Таблиця 1

Динаміка кількості підприємств готельного типу в Україні за 2005–2015 рр. [5]

Рік	Кількість підприємств готельного типу	Рік	Кількість готелів та аналогічних засобів розміщування
2005	1232	2011	3162
2006	1269	2012	3144
2007	1420	2013	3582
2008	1595	2014[1]	2644
2009	1684	2015[1]	2478
2010	1731	-	-

[1] Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

До готелів та аналогічних засобів розміщування належать: готель, мотель, хостел, кемпінг, агроготель, гуртожиток для приїжджих, туристська база, гірський притулок, студентський літній табір, інші місця для тимчасового розміщування.

Судячи з даних, наведених у табл. 1, кількість підприємств готельного типу за період з 2005 по 2015 р. збільшилася більше ніж у два рази. Номерний фонд за період з 2005 по 2015 р. виріс більш ніж у два рази. Найвища кількість цих показників була в 2013 р., це пов'язано з проведенням Євро-2012, не всі об'єкти були здані вчасно, тому пік був в наступному після заходу році.

У 2014 р. через складну ситуацію на сході країни доводилося закривати підприємства готельного типу. Таким чином, якщо в 2013 р. функціонувало 3 582 готелі, то в 2015 р. цей показник становив лише 2 478 закладів.

Основна проблема, яка з'явилася після Євро-2012, – недостатній потік туристів та низький рівень завантаженості готелів та інших закладів розміщення. Кількість закладів розміщення, яка вводилася в експлуатацію до Євро-2012, є значно більшою, ніж потребує український туристичний ринок на даному етапі розвитку.

Підтвердженням указаної проблеми є показники завантаженості готельних підприємств України. Згідно з даними ВТО, середня завантаженість у готелях світу становить 65–75%. В Україні цей показник коливається від 13% у Херсонській області до 65% у Києві (рис. 2).

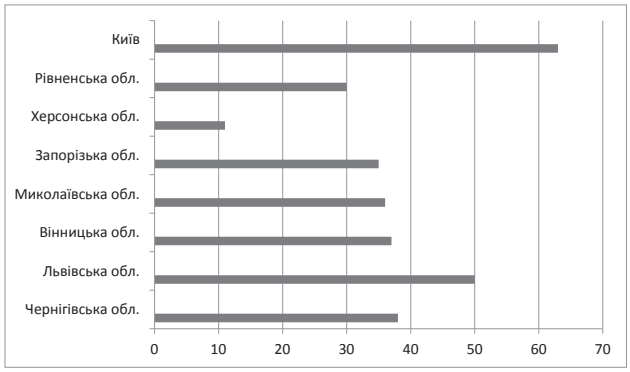


Рис. 2. Середньорічна завантаженість готелів України за період з 2013 по 2015 р., % [5]

Однак про розвиток ринку готельних послуг свідчить кількість готельних місць на одну тисячу населення. Враховуючи кількість населення України, кількість готельних місць повинна становити 440–450 тис. У 2015 р. в Україні функціонувало близько 110 тис. номерів, що в чотири рази нижче від міжнародного нормативу.

Незважаючи на те що в Україні кількість готельних підприємств порівняно з минулим п'ятиріччям значно збільшилася, поряд із провідними країнами Європи їх кількість залишається недостатньою. Для підтвердження цього факту на рис. 1 представлено показники насиченості готельного ринку європейських столиць, лідерами серед яких є Барселона та Прага. Київ займає останнє місце, його показник у майже у п'ять разів менший від показників лідерів (рис. 3) [6]. Таким чином, ми можемо говорити про недостатній розвиток сфери туризму в Україні.

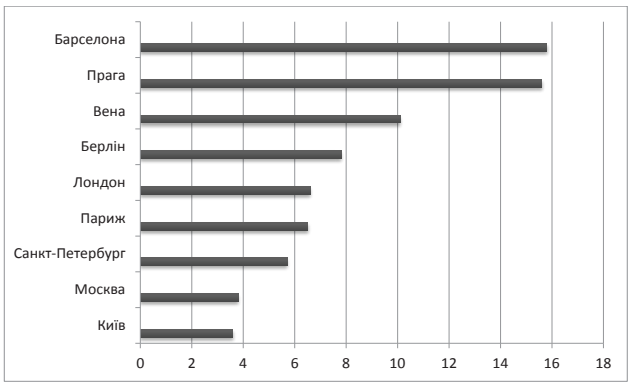


Рис. 3. Насиченість готельного ринку столиць Європи (кількість номерів на 1 000 жителів)

За даними експертів українського підрозділу консалтингової компанії Colliers International [13], у 2014 р. готелі всіх категорій в Україні відчули зниження туристичної та бізнес-активності, що негативно позначилося на показниках їх операційної діяльності.

Найбільша кількість підприємств готельного господарства розміщена в Києві (9,2% від загальної кількості), Дніпропетровській і Львівській областях (рис. 4) [6].

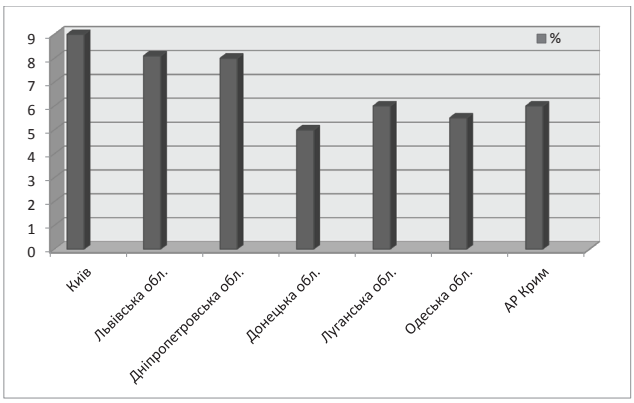


Рис. 4. Структура підприємств готельного господарства в 2013 р. за областями України, %

За даними Державної служби статистики України, на ринку готельних послуг України переважають малі готельні підприємства (до 100 місць) (рис. 5) [5].

Рис. 5. Підприємства готельного господарства України за місткістю номерного фонду, %

Останнім часом у зв'язку зі значним зростанням туризму та економічних передумов відзначається світова тенденція до збільшення місткості деяких нових готелів. Будівництво більш крупних готелів зумовлене передусім економічними міркуваннями. Зі збільшенням місткості з'являється доцільність застосування більш потужного і сучасного технологічного та інженерного обладнання, підвищується відношення робочої площі до загальної, скорочується допоміжна площа, а також площа коридорів, холів, проходів щодо площі, наданої безпосередньо у розпорядження гостей, що призводить до скорочення питомих будівельних витрат. У великих готелях раціональніше використовується праця обслуговуючого персоналу, скорочується в питомому відношенні кількість адміністрації, клієнтам можна надати більший набір послуг зі зменшенням витрат готелю на них.

Сьогодні існує проблема щодо невідповідності цін рівню якості готельних послуг. Вартість проживання в українських

готелях у два-три рази перевищує вартість проживання в готелях аналогічного рівня країн Європи, що зумовлено неналежним державним регулюванням цієї сфери і низьким рівнем диференціації готельних послуг (слаборозвинена мережа хостелів, мотелів, кемпінгів та ін.) [7, с. 81].

Найбільш виграшна позиція у готелів економ-класу європейського стандарту та якісних підприємств готельного господарства бюджетного типу, які змогли покращити свої економічні показники. Загалом вартість номеру «стандарт» у крупних обласних центрах коливається від 250 грн. у готелях класу 1* до майже 3 500 грн. у готелях класу 5*.

У цих складних умовах готельєри зосередили увагу на оптимізації своїх операційних витрат. За даними Colliers [13], найбільш стійкими у фінансовому плані готелями виявилися ті, вартість номерів в яких прив'язана до іноземної валюти (долару або євро). До них належать п'яти- та чотиризіркові готелі. При цьому дохідність безпосередньо готелів знизилася на 40% і торкнулася всіх категорій.

За інформацією, наданою Державною службою статистики, у 2015 р. через воєнні дії на сході країни дохідність номерів в українських готелях знизилася майже вдвічі порівняно з 2012 р. (рис. 6).

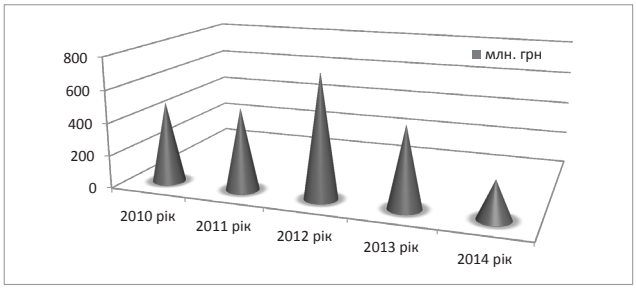


Рис. 6. Фінансовий результат діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства (млн. грн.) [5]

Водночас, за інформацією Colliers International [13], фактична середня вартість номерів була нижче заявленої вартості приблизно в два-три рази за рахунок дії знижок і різних програм лояльності, що свідчить про проведення різноманітних заходів із просування.

Не останнє місце у формуванні ринку готельних послуг відіграє структура туристичних потоків в Україні. За даними Державної служби статистики, структура в'їзного туризму має різноманітні показники з різною метою приїзду, що зумовлює потребу у варіативності категорій підприємств готельного господарства з різною місткістю та ціновою політикою (рис. 7) [5].

Рис. 7. Мета приїзду до України іноземних відвідувачів

Судячи з діаграми, представленої на рис. 7, можна зробити висновок, що більшість іноземних відвідувачів приїжджають до України у приватних справах і не потребують готелів VIP-класу. Аналізуючи мету подорожей українців (рис. 8) (внутрішній туризм), можна зазначити, що 50% становлять ділові поїздки, близько 40% доводиться на поїздки з метою відпочинку і 10% – на подорожі з іншою метою. Різноманітність інтересів споживачів готельних послуг України визначає сучасну сегментацію готельного ринку і різноманітність готелів.

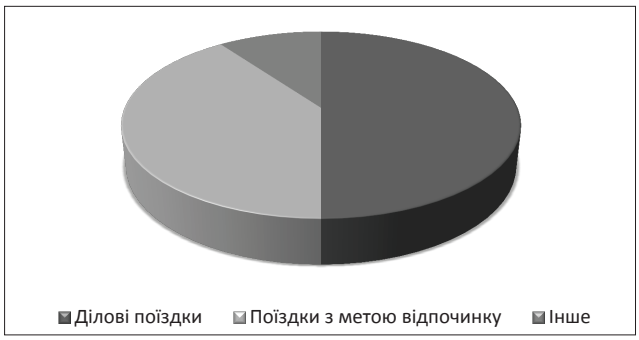


Рис. 8. Мета подорожей українців [6]

Висновки. Комплексний аналіз ринку готельних послуг дав можливість виділити основні проблеми, якими характеризується сучасний стан розвитку готельного господарства в Україні: відсутність якісних готелів туристського та економічного класу (трьох-, двох- та однозіркових готелів); переважання пропозицій на готельні послуги над реальним попитом через суттєве зменшення туристичного потоку; невідповідність якості та ціни на послуги розміщення; слабкий імідж країни на міжнародному ринку готельних послуг; також впливають чинники загальнодержавного рівня: нестабільна економічна і політична ситуація, війна з Росією. Перелічені проблеми суттєво впливають на рівень конкурентоспроможності готельних послуг в Україні та значно знижують внутрішній потік туристів. Серед заходів, що можуть позитивно вплинути на розвиток галузі туристичних послуг, є популяризація України як туристичної перлини у світі та всередині країни. Перші кроки у цей бік уже зроблені, але вони недостатні. Самі оператори ринку готельних послуг мають підтримувати ці кроки, вони повинні здійснювати стратегічно обґрунтовані заходи з просування власних послуг.

Відповідно до етапів формування стратегії просування, передусім необхідно визначитися із цільовою аудиторією та цілями просування для цих аудиторій. Так, наприклад, якщо готель орієнтується на туристів-іноземців, у них обов'язково має бути сайт, який має містити опис готелю англійською та повідомлення про наявність в готелі англомовного персоналу, можливість оплатити послуги в іншій валюті тощо. Якщо ж готель спеціалізується на наданні послуг внутрішньому потоку туристів, то більшість заходів із просування повинні бути спрямовані на зменшення ціни проживання (використання різних систем знижок, проведення різноманітних акцій тощо), оскільки економічна криза суттєво впливає на платоспроможність українців. Окрім того, готелі мають приймати участь у популяризації міста, в якому він розташований. Обґрунтовані стратегії просування дадуть змогу суттєво покращити конкурентні позиції українських підприємств гостинності.

Література:

1. Байлик С.І. Готельне господарство. Проблеми, перспективи, сертифікація : [навч. посіб.] / С.І. Байлик ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Дакор, 2006. – 288 с.

2. Планування діяльності підприємств харчової промисловості в умовах ринку : [монографія] / А.М. Богатирьов, А.І. Бутенко, І.О. Кузнєцова. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. Одеська нац. Академія харчових технологій, 2003. – 274 с.
3. Герасименко В.Ц. Основи туристичного бізнесу / В.Ц. Герасименко. – Одеса : Черноморье, 1997. – 160 с.
4. Горіна Г.О. Особливості сучасного розвитку готельної індустрії України / Г.О. Горіна // Вісник Сумського державного університету. – 2010. – № 2.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
6. Департамент туризму в Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=4268f55c-fec7-4d63-b4d3-1a0311a7297b&tag=Turizm.
7. Корнева Д.А. Особливості розвитку туристичної інфраструктури в Україні / Д.А. Корнева // Вісник ДІТБ. – 2011. – № 15. – С. 174–180.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 656 с.
9. Кузнєцова Н.М. Основи економіки готельного та ресторанного господарства / Н.М. Кузнєцова ; ФПУ Інститут туризму. – К., 1997. – 176 с.
10. Сейфуллаева М.Э. Маркетинг : [учеб. пособие для студентов вузов, обучаю¬щихся по специальностям экономики и управления] / Под ред. М.Э. Сейфуллаевой ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 255 с.
11. Соломянюк Н.М. Процес маркетингового планування та його розвиток в сучасних умовах / Н.М. Соломянюк // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/14 – С. 70–73.
12. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегий : [учебник для вузов] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
13. Colliers International: с начала года в Киеве выросла стоимость гостиничных номеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.colliers.com/ru-ua/ukraine/insights/market-news/2015/2015_04_29_press-release_hotels_rus.

Видоменко И.А., Диденко Н.С. Исследование современного состояния гостиничного хозяйства Украины и его влияние на формирование стратегии продвижения услуг индустрии гостеприимства

Аннотация. В статье рассмотрens динамика и тенденции развития рынка гостиничных услуг в Украине. По определенным тенденциям даны рекомендации по формированию стратегии продвижения услуг предприятий индустрии гостеприимства.

Ключевые слова: рынок гостиничных услуг, гостиничное хозяйство, туризм, стратегия продвижения.

Vidomenko I.O., Didenko N.S. The study of current state of the hotel industry of Ukraine and its influence on the strategy formation of promotion of hospitality industry services

Summary. The article reviews the dynamics and trends of the Ukrainian market of hotel services. The authors give the recommendations on the formation of the strategy of service promotion for the enterprises of hotel industry on the basis of certain market tendencies.

Keywords: market of hotel services, hotel industry, tourism, promotion strategy.

УДК 330.14

Кулаков В.І.,
здобувач,
Хмельницький національний університет

ТРАКТУВАННЯ ЧИННИКІВ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЦІЛЬОВИХ РИНКАХ

Анотація. У статті запропоновано авторську інтерпретацію трактування впливу цільових ринків та ринкової кон'юнктури на результати роботи підприємств легкої промисловості. Запропоновано застосовувати стохастичний аналіз та методи економіко-математичного моделювання як інструменти оцінки тісноти зв'язку між чинниками ринкової кон'юнктури та господарськими результатами роботи підприємств. Визначено місце ціноутворення, валютного курсу, вартості сировини, матеріалів, фурнітури, палива, доходів населення та обсягів державних закупівель як чинників ринкової кон'юнктури.

Ключові слова: цільові ринки, ефективність ринкових стратегій, чинники ефективності, ефективність підприємств.

Постановка проблеми. Ефективна робота на цільових ринках для суб'єктів господарювання традиційно ототожнюється з раціональною маркетинговою політикою. Зміни в ринкових стратегіях, зокрема наслідування ринковій кон'юнктурі, слід уважати швидше винятком, ніж закономірним процесом. Водночас слід звернути увагу на оцінку зв'язку між ринковою кон'юнктурою та результатами роботи підприємств, де на рівні гіпотези передбачити, що висока тіснота зв'язку відповідає здатності використати додаткові ефекти від розвитку ринку, а відсутність зв'язку між статистичними показниками та фінансовими результатами – неспроможності отримати додаткові прибутки з ринку. У межах гіпотези необхідно також пам'ятати, що у разі погіршення ринкової кон'юнктури висока тіснота зв'язку свідчить про неспроможність протистояти негативним ринковим тенденціям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інструментам та напрямам досліджень впливу ринкової кон'юнктури на результати господарської діяльності підприємств присвячено численні роботи сучасних та попередніх поколінь науковців, серед яких доцільно виділити бачення дослідників маркетингових концепцій піднятої наукової проблеми, зокрема зарубіжних: А. Чендлера, П. Друкера, Дж. Р. Бермана, Д. Сондерса, В. Вонга та ін., що описують раціональну ринкову поведінку підприємств. Також слід підкреслити необхідність застосування вітчизняних розробок П. Перерви, В. Герасимчука, Є. Крикавського та ін., що детально розглядають ситуацію, притаманну для національних ринків, зокрема стосовно особливостей реалізації маркетингових стратегій та політики на ринках України.

Водночас слід констатувати необхідність чіткого відстеження залежності між змінами ринкової кон'юнктури та механізмами функціонування цільових ринків і господарськими результатами функціонування підприємств чи реалізації тих чи інших ринкових стратегій і політик.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незадаючи на достатнє опрацювання проблеми трактування впливу ринкової кон'юнктури та механізмів функціонування цільових ринків підприємств легкої промисловості на їх господарські результати, інструментальна база та інтерпретація результатів аналізу залишаються досить бідними і не завжди достатніми для прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності.

Мета статті полягає у визначенні раціональний підходу до трактування чинників роботи підприємств легкої промисловості на цільових ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки тісноти зв'язку доцільно використати достатньо апробовані методи стохастичного аналізу, зокрема кореляційного чи регресійного аналізу. Відповідно до правил кореляційного та регресійного аналізу, отримуваний для інтерпретації результат визначається якістю відібраних статистичних показників, що, з одного боку, характеризують ринкову кон'юнктуру, а з іншого – показник господарської діяльності, найбільш залежний від кон'юнктури. Спираючись на висновки науковців, отримані в ході попередніх досліджень [9; 10; 14], а також на публічно висловлені думки і бачення експертів [11–13], до числа найбільш згадуваних показників кон'юнктурних змін для підприємств легкої промисловості слід віднести: ціни й їхню динаміку як показник волатильності збутових ринків; валютний курс як бар'єр проникнення на ринок іноземних виробників; вартість сировини, матеріалів, фурнітури як чинника формування собівартості; вартість палива як чинника формування транспортних витрат; доходів населення як чинника генерування попиту на товари; обсяг державних закупівель як чинника генерування попиту на товари та стимулювання ринку.

Попри спрощене трактування чинників функціонування ринкової кон'юнктури в межах математичного моделювання, зокрема розкладання кон'юнктури на окремі ключові складники, проведення оцінки вимагає встановлення критеріальних меж трактування в позитивному чи негативному руслі для підприємств легкої промисловості.

1. Ціни на вироби легкої промисловості. Як правило, зміна ціноутворення для вітчизняних підприємств носить вимушений характер. Українські підприємства в межах планування використовують витратну формулу, до якої додають заплановану норму прибутку. Має місце поступова зміна підходів на основі використання ринкових цін як орієнтиру для вироблення асортиментної політики. Ціни державних закупівель установлюються на основі тендерних процедур з елементами аукціону. Зміни в розумінні ціноутворення набули незворотного характеру, тобто тренди ринкової кон'юнктури на сучасному етапі враховуються в роботі підприємств.

За сталого розвитку ціна виступає винятково показником мікроекономічної організації ринків. На етапі економічного піднесення природнім є підвищення ціни як результат зростання попиту. На етапі рецесії попит знижується, й єдиним способом зберегти доходи підприємств виступає зниження цін та формування відповідної асортиментної політики. На цінову

політику впливають також конкуренція на ринку, стадія економічного циклу підприємства, стадія виведення товару на ринок тощо.

В умовах гіперінфляції зростання цін, як свідчить практика, обертається зниженням попиту на товари, що слід розглядати в негативному руслі. Парадоксальність полягає в тому, що за зростання цін у результаті прискорення інфляції показники роботи на ринку, зокрема обсяг реалізації та грошовий потік, принаймні на першому етапі, зростають, після чого, навіть за збереження цих показників на попередньому рівні, фізична кількість реалізовуваних товарів знижується, що з урахуванням явного і потенційного зростання вартості сировини і матеріалів слід розглядати винятково в негативному руслі.

2. Валютний курс виступає свого роду бар'єром проникнення товарів іноземних конкурентів на внутрішній ринок. Природа цього показника як аналітичного інструмента цікава тим, що демонструє закритість внутрішнього ринку від зарубіжних виробників. Зарегульованість фінансового сектору, що часто ґрунтується на популістських завданнях, реалізовуваних у межах політичних цілей, занижує реальний валютний курс. Як результат, ціни внутрішнього ринку за паритетом купівельної спроможності надають переваги імпортерам порівняно з національними виробниками. Не вдаючись до оцінки якості, імпортні товари за заниженої вартості національної валюти мають вищу конкурентоспроможність за ціною. Занижений валютний курс ототожнюється з політикою дорогої національної валюти. Його альтернативою є завищений валютний курс дешевої національної валюти, що, як правило, привабливий для експортоорієнтованих економік. Водночас завдяки непривабливості внутрішнього ринку експортоорієнтованих економік для імпортерів він є бажаним для досліджуваних підприємств легкої промисловості [3, с. 62].

Зміна валютних курсів у будь-який бік порушує рівновагу ринку. За зростання кон'юнктура гіпотетично надає резерви зростання для підприємств легкої промисловості у вигляді вищої конкурентоспроможності порівняно з імпортними, які вкрай необхідно використати. Зниження валютного курсу, навпаки, обертається кризою для національних виробників, що критично вимагає пошуку внутрішніх резервів підвищення ефективності на рівні підприємства.

Одним із ключових чинників зміни валютних курсів виступають його розмір та характер, де можливо три сценарії: коливання через перегляд політики центральних банків та, як наслідок, зміна кон'юнктури на валютному ринку [3, с. 65]; просідання внаслідок вирівнювання ринку після штучного завищення/заниження валютного курсу чи зникнення «інвестиційних бульбашок» [3, с. 62; 4, с. 190]; девальвація національної валюти внаслідок кризи на фінансовому рику країни, технічного дефолту чи банкрутства [5, с. 128; 7, с. 8].

Вплив кон'юнктури валютного ринку проявляється як у купівельній спроможності та пріоритетах споживачів, так і у формуванні собівартості виробництва. Останнє притаманне для всіх без винятку підприємств легкої промисловості України через їх використання у виробничо-господарському процесі імпортованих сировини та матеріалів, а саме коливання собівартості визначається часткою в ній витрат на імпортовані складники. З огляду на цей факт, слід зазначити, що перший і другий кон'юнктурні сценарії можуть стати причинами як формування резервів росту, так і чинниками кризових тенденцій.

Своєю чергою, третій сценарій продукує винятково кризу. У даному разі гіпотетична перевага через здешевлення цін внутрішнього ринку не реалізовується, оскільки поряд зі зниженням купівельної спроможності імпортованих товарів відбувається зростання витрат на імпортовані сировину і матеріали, що показово на прикладі скачка валютного курсу з 12,86 грн./$ до 24,86 грн./$ у 2014–2015 рр., коли зростання вартості імпортних сировини і матеріалів були настільки високими, що підприємства не мали ресурсів на їх оплату.

3. Вартість сировини, матеріалів, фурнітури, також виступає окремим чинником, що потребує врахування кон'юнктури сировинних ринків у межах логістичних стратегій та планів підприємств. На сировину, матеріали та фурнітуру припадає найбільша частка витрат підприємств, що виступає чинником їх конкурентоспроможності на збутових ринках. Як наслідок, кон'юнктурні зрушення на сировинних ринках обертаються для підприємств додатковим резервом росту або причиною втрат.

Причинами кон'юнктурних змін на сировинних ринках традиційно вважаються зміни попиту та пропозиції внаслідок надлишку або дефіциту певного виду сировини чи матеріалів, що використовуються в технологічних процесах. Користуючись критерієм раціональності, позитивним для підприємств слід уважати здатність до заміни в технологічних процесах дефіцитних видів сировини, ресурсів та фурнітури та одночасне розширення застосування дешевших їх аналогів [1; 2; 6].

4. Вартість палива аналогічно до сировини і матеріалів виступає однією з причин тиску на конкурентоспроможність через спровоковані зростання собівартості в умовах постійного росту транспортних витрат. На внутрішньому ринку цей чинник на протязі останніх 25 років мав винятково негативний вплив через зростання цін і, як наслідок, накладних витрат і собівартості через політичні причини зовнішнього тиску на Україну чи настання економічних криз [2, с. 122]. Політика стосовно ризиків для підприємств легкої промисловості розглядається в руслі диверсифікації транспортного забезпечення та постійного зниження транспортних витрат.

5. Доходи населення для підприємств, орієнтованих на виробництво продукції кінцевого споживача, виступають однією із запорук успішності на ринку. Їхнє зниження вимагає корегування виробничих програм та цілей, а також обов'язкової зміни асортиментно-номенклатурної політики з орієнтацією на товари, придатні для виходу на стагнуючий ринок. Своєю чергою, зростання доходів вимагає розширення асортименту та заміну в товарній номенклатурі на вироби, яким надають перевагу на етапі економічного зростання [8, с. 143].

6. Обсяг державних закупівель. Державні закупівлі на лібералізованих ринках виступають об'єктом цільових установок підприємств. У практиці легкої промисловості України нерідкими були обмеження ринкових методів відбору підрядників державних замовлень із глибоким розповсюдженням цього явища до 2014 р. Із 2014 р. підходи держави у закупівлях зазнали змін, і найбільші обсяги закупівель отримані від держави у сфері пошиття військової уніформи. Водночас, не вдаючись у детальний аналіз причин такого роду процесів і тенденцій в державних закупівлях, на нашу думку, слід виділити два позитивних моменти в їх існуванні.

Перший – для компаній, що отримали замовлення, знижуються витрати на збут, ризики втрати споживача, а також падіння купівельної спроможності населення в умовах кризи. Аналогічно до державних закупівель слід розглядати замовлення великих компаній та установ.

Другий – для всіх компаній на ринку за рахунок зниження надмірних виробничих потужностей, не задіяних до цього.

Як результат – зниження цінової конкуренції, уникнення банкрутства, формування ресурсної бази для нарощення виробничо-господарського потенціалу, технічного переозброєння тощо.

Розуміючи економічну основу математичного моделювання, передбачимо, що висока тіснота зв'язку регресійно-кореляційного аналізу в умовах позитивної ринкової кон'юнктури свідчить про здатність підприємства адаптуватися до останньої. Відповідно, висока тіснота зв'язку в умовах стагнації ринку чи галузі свідчить про неспроможність підприємства уникнути наслідків (рис. 1).

Повертаючись до валютного курсу і не вдаючись до розгорнутої інтерпретації причинно-наслідкових зав'язків та гіпотетично очікуваних наслідків, проаналізуємо його як бар'єр проникнення на ринок іноземних виробників. Економічний характер явища валютного курсу критеріально відрізняється від цінових чинників у межах матриці позиціювання ефективності роботи на цільових ринках. Відмінність, на нашу думку, закладена економічними закономірностями формування ефектів в умовах зміни валютного курсу, й очевидно, що визначається кількома системними цілями роботи підприємства, зокрема стратегією Національного банку України як регулятора і поведінкою підприємства в умовах економічних циклів зростання та зниження економічної активності.

У руслі оцінки впливу політики НБУ слід розглядати два напрями регулювання: формування експортоорієнтованої економіки; орієнтація на внутрішній ринок.

За першого напряму реалізується політика дешевої національної валюти, коли експортери отримують перевагу над імпортерами в частині отримання конкурентних переваг у ціні за рахунок валютних курсів. Такого роду валютний ринок вигідний для підприємств легкої промисловості, оскільки створює бар'єр для імпорту товарів із вищою конкурентоспроможністю за критерієм ціни. Альтернативна політика – дорога національна валюта, за якої імпортовані товари отримують вищу конкурентоспроможність за ціною. Бар'єр відсутній, і, як наслідок, завищений валютний курс передає суттєву частку ринку і доходів імпортерам, забираючи її у національних виробників.

Об'єктивно країнам, що розвиваються, та перехідним економікам вигідний перший тип політики. Він сприяє зростанню внутрішнього виробництва, орієнтованого на експорт, та виступає запорукою надходження ресурсів для розвитку національних продуктивних сил країн, що розвиваються, а також переозброєння і модернізації перехідних економік. Водночас у країнах, що розпрощалися з командно-адміністративною економікою, але в силу різного роду обставин корупційного характеру, тоталітарного правління, розвитку системи олігархічного контролю над економікою не провели реформ, спостерігається парадоксальна ситуація формування завищеного валютного курсу, який у межах середньотривалого періоду формує видимість стабільності економічної системи маскуючи її деградацію й економічне падіння задля зняття політичної напруги. Таким чином, спостерігається парадоксальна ситуація: попри вигідність для України експортоорієнтованої політики валютного курсу НБУ, навпаки, штучно стримував зниження курсу національної валюти.

Отже, за політики завищеного валютного курсу, в умовах зростання економіки висока тіснота між обсягом отримуваної виручки і валютним курсом розглядається як негативне явище. Відсутність такого зв'язку – позитивне явище. Зрештою, зміна політики НБУ в історичному екскурсі була вимушеною і, як правило, продиктована значною втратою золотовалютних резервів. Відповідно, в умовах падіння економіки втримати стабільність курсу національної валюти можна лише тимчасово. Як результат, за політики дорогої національної валюти в умовах падіння економіки висока залежність від валютного курсу також розглядається як негативне явище. Певним застереженням слід уважати факт, що знецінення національної валюти дає лише тимчасові ефекти, економічне зростання, надходження валюти на внутрішні ринки та у вигляді позик і прямих іноземних інвестицій спричинить зворотній рух валютного курсу.

Висновки. Визначення здатності до реалізації господарської політики на цільових ринках слід розглядати через призму чинників, що домінують на цих ринках. Наявна практика та проведені до цього часу наукові дослідження схиляють до включення до числа найбільш впливових чинників: цін та систем ціноутворення на вироби легкої промисловості; валютного курсу, валютного регулювання та етапу економічного розвитку як національної економіки, так і глобальних економічних циклів; вартості сировини, матеріалів, фурнітури та функціонування логістичних систем; вартості палива і його застосування

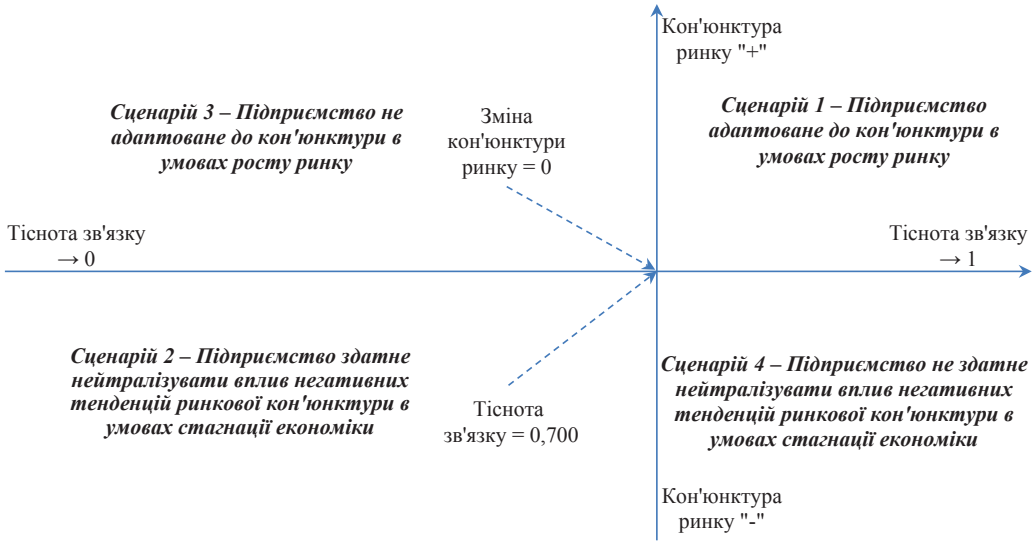


Рис. 1. Матриця позиціювання ефективності роботи на цільових ринках

у виробничих і логістичних процесах; доходів населення та підприємств, що виступають кінцевими споживачами; обсягу державних закупівель.

Оцінку впливу вказаних чинників варто проводити за допомогою достатньо розвинених і доступних інструментів стохастичного аналізу та економіко-математичного моделювання. Своєю чергою, трактування чинників ефективності роботи на цільових ринках варто розглядати через інтерпретацію економічного механізму та причинно-наслідкових зав'язків між змінами показників функціонування цільових ринків і середовища підприємства та змінами показників господарських операцій як реакції на кон'юнктурні тенденції.

Перспективи подальших досліджень слід намітити в руслі аналізу змін господарських показників під дією чинників зовнішнього середовища і цільових ринків зокрема.

Література:

1. Балуєва О. Формування логістичної стратегії розвитку легкої промисловості / О. Балуєва, Н. Агаркова // Держава та регіони. – 2008. – № 6. – С. 5–9.
2. Басенко О.В. Визначення запасів та їхньої класифікації на підприємствах текстильної промисловості / О.В. Басенко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 119–125.
3. Белінська Я.В. Визначення необхідної міри гнучкості валютного курсу для підтримання збалансованості економічних процесів у країні / Я.В. Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 3. – С. 61–66.
4. Горбаньова М.М. Проблеми розвитку швейної галузі української промисловості в контексті зовнішнього інвестування / М.М. Горбаньова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 5. – Т. 1. – С. 188–192.
5. Гречан А.П. Інвестиційна привабливість легкої промисловості України / А.П. Гречан // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – № 2. – Т. 2. – С. 126–130.
6. Замороко Т. Національна вовняна сировина для легкої промисловості України / Т. Замороко, Н. Депнисенко // Економіка та держава. – 2006. – № 8. – С. 56–58.
7. Кравець М.А. Долар і євро: структурні зміни на світовому фінансовому ринку / М.А. Кравець // США-Канада: економіка, політика, культура. – 2007. – № 8. – С. 3–16.
8. Олійник Т.О. Шляхи підвищення ефективності функціонування маркетингової діяльності підприємств легкої промисловості / Т.О. Олійник // Держава та регіони. – 2006. – № 2. – С. 188–192.
9. Салига С.Я. Теоретичні засади оцінки економічної ефективності господарської діяльності підприємств / С.Я. Салига, К.С. Салига, Л.І. Кирилова, О.В. Скачкова. – Запоріжжя : ЗІДМУ, 2007. – 56 с.
10. Стан легкої промисловості України в 2007 р. // Легка промисловість. – 2007. – № 4. – С. 5–7.
11. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект / А.О. Старостіна. – К. ; М. ; СПб. : Вільямс, 1998. – 262 с.
12. Стовба Т.А. Конкурентоспроможність підприємств легкої промисловості в умовах глобалізації економіки / Т.А. Стовба // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 6. – Т. 3. – С. 61–65.
13. Структура сукупних ресурсів домогосподарств (1999–2015 рр.) / Державна служба статистики України [Електронне ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/strukt_res2010_u.htm.
14. Тейлор Ф.У. Менеджмент / Ф.У. Тейлор, А.И. Зак ; пер. с англ. науч. ред. и предисл. Е.А. Кочерина. – М., 1992. – 137 с.

Кулаков В.И. Трактовка факторов работы предприятий легкой промышленности на целевых рынках

Аннотация. В статье предложена авторская интерпретация трактовки влияния целевых рынков и рыночной конъюнктуры на результаты работы предприятий легкой промышленности. Предложено применять стохастический анализ и методы экономико-математического моделирования в качестве инструментов оценки тесноты связи между факторами рыночной конъюнктуры и хозяйственными результатами работы предприятий. Определено место ценообразования, валютного курса, стоимости сырья, материалов, фурнитуры, топлива, доходов и объемов государственных закупок в качестве факторов рыночной конъюнктуры.

Ключевые слова: целевые рынки, эффективность рыночных стратегий, факторы эффективности, эффективность предприятий.

Kulakov V.I. The interpretation of the factors of light industry enterprises operation in target markets

Summary. The article gives an interpretation of the author's treatment of the impact of target markets and market conditions on the light industry enterprises operation. It is proposed to apply a stochastic analysis and methods of economic-mathematical modelling as tools for assessing the closeness of connection between the factors of market conditions and economic results of the enterprises' operation. The place of pricing, exchange rate, cost of raw materials, materials, accessories, fuel, income and volume of public procurement as the factors of market conditions are determined.

Keywords: target markets, effectiveness of marketing strategies, efficiency factors, enterprise efficiency.

УДК [005:336.02]:339.3

Лукашова Л.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет

УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМЦІВ У СФЕРІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. У статті запропоновано та обґрунтовано пріоритетні напрями управління податковою політикою фізичних осіб – підприємців, що здійснюють господарську діяльність у сфері роздрібної торгівлі. Проведено порівняльний аналіз застосування альтернативних систем оподаткування, обліку та звітності суб'єктами малого підприємництва.

Ключові слова: податкова політика, фізичні особи – підприємці, суб'єкти малого підприємництва, спрощена система оподаткування, єдиний податок, єдиний соціальний внесок, реєстратори розрахункових операцій.

Постановка проблеми. Стан, розвиток та динамічні зміни, що відбуваються в податковій політиці України впродовж останніх років, зумовлюють її переважний вплив на функціонування і ділову активність суб'єктів підприємницької діяльності та визначають податкову політику окремих суб'єктів господарювання. Посилення нестабільності умов функціонування останніх, відсутність періоду адаптації до змін у податковому законодавстві, недотримання принципу економічної обґрунтованості запроваджених податкових реформ призвели до надмірного податкового навантаження на вітчизняні суб'єкти підприємницької діяльності. Це доводить необхідність управління податковою політикою не лише на макро-, а й на мікрорівні. Особливо гострою ця проблема є для суб'єктів малого підприємництва та мікропідприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему управління податковою політикою підприємства розглядали такі вітчизняні вчені, як Ільяшенко В.А., Янчало Ю.С., Слав'янська Н.Г., Єріс М.Л., Гаврилець В.А., Буряк П.Ю. Зокрема, у сфері роздрібної торгівлі слід відзначити праці науковців: Панури Ю.В., Дуляби Н.І., Ващенко Н.В., Лугівської О.П., Мезенцевої О.М.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження проблемних аспектів управління податковою політикою підприємств показали, що питання управління податковою політикою підприємців у сфері роздрібної торгівлі є недостатньо висвітленим у вітчизняній науковій літературі. Більшість науковців розглядають проблему управління податковою політикою стосовно інших організаційно-правових форм господарювання та сфер діяльності. Також слід зазначити, що внаслідок динамічних змін у податковій політиці України в 2014–2016 рр. більшість податкових нововведень не враховано в працях провідних учених-економістів. Вищевикладене зумовлює необхідність проведення досліджень у даному напрямі.

Мета статті полягає в обґрунтуванні оптимальної системи оподаткування, обліку та звітності для підприємців, що здійснюють діяльність у сфері роздрібної торгівлі, відповідно до обсягів реалізації продукції в роздрібній мережі, чисельності найманих працівників, місця здійснення підприємницької діяльності та бажаного ступеня деталізації бухгалтерського і податкового обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значний прошарок суб'єктів господарювання у сфері роздрібної торгівлі становлять фізичні особи – підприємці (ФОП) без створення юридичної особи. ФОП – найпростіша організаційно-правова форма суб'єкта господарської діяльності, для якої не передбачено установчих документів та стартового капіталу. У 2014 р. загальна кількість фізичних осіб – підприємців в Україні становила 1 591 160 ос., у т. ч. зайнятих у роздрібній та оптовій торгівлі 894 722 ос., що становить 56,23% від загальної кількості ФОП. Обсяг реалізованої продукції суб'єктами господарювання фізичними особами – підприємцями в 2014 р. становив 165 969,3 млн. грн., що відповідає 57,4% загального обсягу реалізованої продукції фізичними особами – підприємцями незалежно від виду економічної діяльності.

Згідно з Господарським кодексом України [1], ФОП належать до суб'єктів малого підприємництва («…фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквіваленту 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України…»), у т. ч. до суб'єктів мікропідприємництва («…фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України…»).

Фізичні особи – підприємці забезпечують робочими місцями близько 2,5 млн. ос. на рік. Станом на 2014 р. кількість зайнятих працівників у фізичних осіб – підприємців становила 2 498,2 тис. ос., у т. ч. у фізичних осіб – підприємців, задіяних у сфері оптової та роздрібної торгівлі, 1 394,1 тис. ос., або 55,8% усіх працівників, зайнятих у фізичних осіб – підприємців [2].

Середня заробітна плата в оптовій та роздрібній торгівлі в Україні коливалася в межах від 3 776 у січні 2015 р. до 5 823 у грудні 2015 р. (рис. 1). Спостерігається поступове збільшення середньої заробітної плати за поточний період на 54% порівняно із січнем 2015 р. Зменшення податкового тиску на підприємців, оптимізація системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів господарювання у сфері малого підприємництва сприятимуть подальшому росту заробітної плати найманих працівників та збільшенню кількості створених робочих місць.

Фізичні особи – підприємці можуть обирати будь-яку форму оподаткування, обліку та звітності, передбачену чинним законодавством, проте переважна більшість застосовує спрощену систему оподаткування. Це зумовлюється легкістю здійснення податкового та бухгалтерського обліку і мінімальною кількістю форм звітності, що подаються до Державної фіскальної служби району реєстрації приватного підприємця.

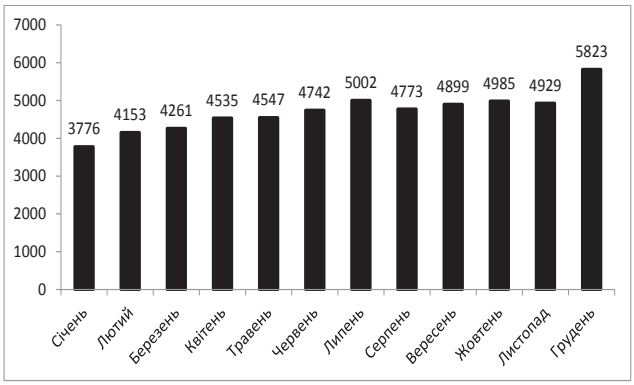


Рис. 1. Середня заробітна плата в оптовій та роздрібній торгівлі[1] в Україні в 2015 р. по місяцях

Спрощена система оподаткування (ССО) – спеціальний податковий режим, запроваджений для зниження податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва в Україні в 1998 р. [3]. Слід зазначити, що ССО хоча й є легшою з точки зору ведення бухгалтерського та податкового обліку, має низку обмежень (табл. 1). Так, існує список дозволених для цієї системи оподаткування видів економічної діяльності. Крім того, існують обмеження допустимого об'єму доходу та кількості найманих працівників. Незважаючи на це, спрощена система оподаткування добре підходить для малого бізнесу, що і забезпечує її популярність. Є окремі випадки, коли ССО застосовується великими та середніми підприємствами для мінімізації оподаткування.

Реформа спрощеної системи оподаткування мала на меті створити рівні умови діяльності для всіх суб'єктів підприєм-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика застосування альтернативних варіантів систем оподаткування, обліку та звітності ФОП у сфері роздрібної торгівлі в 2016 р.

Параметри	ССО I група	ССО II група	ССО III група		Загальна система оподаткування
			Платник ПДВ	Неплатник ПДВ	
Категорії, для яких передбачена система оподаткування	Фізичні особи		Фізичні та юридичні особи		
Граничний розмір доходу, тис. грн.	300	1500	5000		Обмеження відсутні
Гранична чисельність найманих працівників	Не використовують працю найманих працівників	10 осіб	Ліміту кількості найманих працівників немає		
Розмір податкових зобов'язань	До 10% мінімальної з/п – 137,80 грн.	До 20% мінімальної з/п – 275,60 грн.	3% від обороту	5% від обороту	18% від чистого доходу[2]
Розмір ЄСВ	Мінімальний розмір ЄСВ – 22% мінімальної з/п [4]	Мінімальний розмір ЄСВ за ФОП – 22% мінімальної з/п та 22% з/п найманих працівників і 8,41% з/п працівників-інвалідів			
Потреба в застосуванні РРО [5]	Не потрібно	Не потрібно за обсягу річного доходу до 1 млн. грн. [6]			Обов'язкове застосування РРО
Звітний період	Календарний рік	Календарний рік, календарний квартал (для звіту 1ДФ) [7]	Календарний квартал, календарний рік (для звіту з ЄСВ), місяць (для декларації з ПДВ)		Календарний місяць
Форми звітності	Податкова декларація, звіт з ЄСВ, книга обліку доходів та витрат ФОП	Податкова декларація, звіт з ЄСВ, звіт 1ДФ[3], книга обліку доходів та витрат ФОП	Податкова декларація, звіт з ЄСВ, звіт 1ДФ		Податкова звітність, звітність по РРО, звітність до фондів соцстраху, звітність до фонду інвалідів, звітність по ЄСВ, фінансова та статистична звітність
			Податкова декларація з ПДВ, реєстри виданих та отриманих податкових накладних, книга обліку доходів та витрат ФОП	Книга обліку доходів ФОП	
Вид діяльності / обмеження видів діяльності	Роздрібний продаж товарів на ринках та/або надання побутових послуг населенню	Обмеження видів економічної діяльності[4]	Будь-які види діяльності, крім зазначених в п. 3. п. п. 291.4. Податкового Кодексу України		Обмеження відсутні, можна обрати будь-який вид діяльності

[1] Підготовлено за даними Державної служби статистики України

[2] Чистий дохід вираховується як дохід мінус документально підтверджені витрати, пов'язані з підприємницькою діяльністю. Якщо підприємець не отримав доходу у звітному періоді, податок не сплачується.

[3] Використовується лише за наявності найманих працівників. Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку.

[4] II група платників єдиного податку не може займатися наданням посередницьких послуг із купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, діяльністю з виробництва, продажу ювелірних та побутових виробів із дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння. Платники єдиного податку II групи можуть надавати послуги тільки фізичним особам та /або платникам єдиного податку.

ництва, однак наслідками такої реформи є зменшення кількості суб'єктів, що застосовують ССО, через запровадження додаткових обмежень.

Загальна система оподаткування для ФОП є найбільш складною з точки зору обліку та звітності: підприємці зобов'язані вести деталізований облік та документально підтверджувати всі свої доходи та витрати (табл. 2).

Лише незначна частка фізичних осіб – підприємців, що здійснюють свою діяльність у сфері роздрібної торгівлі, застосовує реєстратори розрахункових операцій (РРО) [5]. Згідно з внесеними змінами до п. 296.10 ст. 296 Податкового кодексу України, Законом України № 569-VIII [6] передбачено, що фізичні особи – підприємці I, II та III груп – платники єдиного податку можуть не застосовувати РРО, якщо обсяг їх річного

Таблиця 2

Розшифровка видів звітності ФОП на загальній системі оподаткування, що здійснюють діяльність у сфері роздрібної торгівлі

№ з/п	Вид звітності за призначенням	Форми звітності
1.	*Податкова звітність*	
1.1.	Звітність щодо акцизного податку	Декларація акцизного податку, декларація про максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари (продукцію)
1.2.	Звітність щодо місцевих податків і зборів	Податкова декларація з транспортного податку[5]
1.3.	Звітність із податкових пільг	Звіт про суми податкових пільг
1.4.	Звітність із податку на доходи фізичних осіб	Форма № 1 ДФ, Звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт
1.5.	Звітність із податку на прибуток	Податкова декларація з податку на прибуток, податкова декларація про результати спільної діяльності на території України без створення юридичної особи
1.6.	Звітність із ПДВ	Податкова декларація з ПДВ, податкові накладні
1.7.	Звітність із ресурсних платежів	Податкова декларація екологічного податку[6], Податкова декларація збору у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності
2.	*Звітність по РРО*	ЗВР-1[7]
3.	*Звітність до фондів соцстраху*	Ф4-ФСС з ТВП[8], Ф14-ФСС з ТВП[9], додаток до постанови ФСС № 31[10], форма № 3-ПН[11], додаток 3 п.3.10[12], Інформація про зайнятість і працевлаштування[13]
4.	*Звітність до фонду інвалідів*	форма № 10-ПІ[14]
5.	*Звітність по ЄСВ*	форма № Д4[15], форма № Д5[16], форма № Д6[17], форма № Д7[18]
6.	*Фінансова звітність*	Форма № 1-МС[19], форма № 1-М[20], форма № 2-МС[21], форма № 2-М[22]
7.	*Статистична звітність*	Форма №1-торг[23], форма № 3 -торг[24], фома № 7-торг[25]
8.	*Інша звітність*	Звіт про фактичні витрати на виплату середнього заробітку працівникам, призваним на військову службу за призовом під час мобілізації, на особливий період

[5] Заповнюється у разі придбання транспортних засобів або переходу права власності на транспортні засоби впродовж звітного року.
[6] Заповнюється у разі наявності джерел забруднення (викидів в атмосферне повітря, скидів забруднюючих речовин тощо).
[7] Звіт про використання РРО та книг обліку розрахункових операцій (розрахункових книжок).
[8] Звіт по коштах загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням.
[9] Звіт про путівки на санаторно-курортне лікування та путівки до дитячих оздоровчих закладів.
[10] Звіт щодо сплати заборгованості зі сплати страхових коштів до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України (Додаток до Постанови правління Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України від 30.11.2010 № 31).
[11] Звітність «Інформація про попит на робочу силу (вакансії)».
[12] Відомість розподілу чисельності працівників, річного фактичного обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) за видами економічної діяльності – Додаток 3 до Порядку віднесення страхувальників до класу професійного ризику виробництва з урахуванням виду їх економічної діяльності та проведення перевірок достовірності поданих страхувальниками відомостей про види економічної діяльності (у тому числі основний) – п. 3.10.
[13] Інформація про зайнятість і працевлаштування громадян, що мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню – Додаток до Порядку надання роботодавцями територіальним органам Державної служби зайнятості інформації про зайнятість та працевлаштування громадян, що мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню – подається за умови чисельності штатних працівників понад 20 осіб.
[14] Звіт про зайнятість та працевлаштування інвалідів.
[15] Звіт про суми нарахованої заробітної плати застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до фіскальних органів.
[16] Звіт про суми нарахованого доходу застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску.
[17] Звіт про суми добровільних внесків, передбачених договором про добровільну участь, які підлягають сплаті, та суми доплати до фіскальних органів.
[18] Звіт про настання нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання.
[19] Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (баланс).
[20] Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (баланс).
[21] Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (звіт про фінансові результати).
[22] Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (звіт про фінансові результати).
[23] Звіт про товарооборот.
[24] Звіт про продаж і запаси товарів у торговій мережі.
[25] Звіт про наявність торгової мережі.

доходу не перевищує 1 млн. грн. незалежно від обраного виду діяльності. Не потрібні РРО і у разі проведення винятково безготівкових розрахунків, що є пріоритетом для підприємців, які поряд із роздрібною торгівлею здійснюють дрібнооптові та оптові продажі товарів і співпрацюють з юридичними особами. Не застосовує РРО більшість суб'єктів господарювання, які працюють на ринках, унаслідок незручності їх використання в таких місцях та наданої законодавчо можливості роботи без їх установлення[26].

Висновки. Управління податковою політикою підприємців у сфері роздрібної торгівлі полягає в обґрунтуванні та виборі оптимальної системи оподаткування, обліку та звітності, що відповідає даному виду економічної діяльності, мінімізує податкове навантаження і витрати в цілому та є співставною з чисельністю найманих працівників та обсягами реалізації продукції в роздрібній мережі. Загальна система оподаткування є привабливою для підприємців, які здійснюють діяльність несистематично або ж у яких невисока рентабельність продажів. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності є пріоритетною для більшості суб'єктів малого підприємництва, дає змогу полегшити ведення бухгалтерського та податкового обліку і здебільшого уникати застосування РРО.

Література:

1. Господарський кодекс України № 436-15 в редакції від 20.09.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 727/98 від 03.07.1998[27] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/727/98.
4. Зміни до Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 14.04.2015 № 435 зареєстрований в Міністерстві юстиції від 23.04.2015 № 460/26905 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovi-zmini-2015/ediniy-sotsialniy-vnesok/204997.html.
5. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» № 265/95-ВР від 06.07.1995 в редакції від 23.07.2015 . (закон від 01.07.2015 № 569-VIII) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://docs.dtkt.ua/ua/doc/1086.306.0.
6. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо застосування реєстраторів розрахункових операцій» № 569-VIII від 01.07.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://docs.dtkt.ua/doc/1214.228.0.
7. Наказ Міністерства доходів і зборів України «Про затвердження форми Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку (форма № 1ДФ) та Порядку заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку» від 21.01.14 № 49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/podatki-ta-zbori/zagalnoderjavni-podatki/podatok-na-dohodi-fizichnih-/formi-zvitnosti/63182.html.

Лукашова Л.В. Управление налоговой политикой предпринимателей в сфере розничной торговли

Аннотация. В статье предложены и обоснованы приоритетные направления управления налоговой политикой физических лиц – предпринимателей, которые осуществляют хозяйственную деятельность в сфере розничной торговли. Проведен сравнительный анализ применения альтернативных систем налогообложения, учета и отчетности субъектами малого предпринимательства.

Ключевые слова: налоговая политика, физические лица – предприниматели, субъекты малого предпринимательства, упрощенная система налогообложения, единый налог, единый социальный взнос, регистраторы расчетных операций.

Lukashova L.V. Management of tax policy of the entrepreneurs in retail trade

Summary. In the article proposed and justified the priority directions of tax policy management of individual entrepreneurs engaged in business activity in retail trade. A comparative analysis of using alternative systems of taxation, accounting and reporting by the small business entities is conducted.

Keywords: tax policy, individual entrepreneurs, small business entities, simplified taxation system, single tax, single social contribution, payment transactions recorders.

[26] Згідно з п.296.10 Податкового кодексу України, ФОП – платники єдиного податку другої та третьої груп звільняються від застосування РРО, якщо їх річний дохід не перевищує 1 млн. грн.

[27] Втратив чинність на підставі Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» № 414-VI від 04.11.2011.

УДК 338.984

Марченко В.В.,
аспірант кафедри менеджменту та інновацій,
ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів»

СТРУКТУРА ТА ФАКТОРИ ПОБУДОВИ КОНКУРЕНТНОЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Анотація. У статті актуалізовано проблеми пошуку шляхів створення найбільш раціональних, обґрунтованих та ефективних архітектурних конфігурацій організації бізнесу машинобудівних підприємств для підвищення конкурентоспроможності, розширення ринків збуту машинобудівної продукції, оптимізації діяльності та поліпшення інвестиційної привабливості підприємств галузі. Проаналізовано підходи до формування структури бізнес-моделі сучасного підприємства, виявлено базові фактори, що впливають на побудову конкурентної бізнес-моделі підприємств машинобудування. Запропоновано рекомендації щодо побудови ефективної бізнес-моделі підприємств машинобудування, орієнтованих на підвищення конкурентоспроможності.

Ключові слова: бізнес-модель, підприємство машинобудування, структура, фактори, архітектура, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. У сучасних умовах зростає необхідність визначення сутності бізнес-моделі, розробки методики аналізу її ефективності для виявлення компонентів, які потребують удосконалення для забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базовими орієнтирами розвитку вітчизняного машинобудування на сучасному етапі розвитку економіки країни можна вважати задоволення внутрішнього попиту на машинобудівну продукцію за одночасного розширення присутності на зовнішніх ринках. Зазначені орієнтири можуть бути досягнені на основі підвищення конкурентоспроможності, ефективності, інноваційності українських підприємств машинобудування [2], ефективного використання здобутків світової науки та технологій (у тому числі технологій організації та управління бізнесом), інтеграції до світової економічної системи.

За цих умов актуальним є вирішення проблеми пошуку шляхів створення найбільш раціональних, обґрунтованих та ефективних архітектурних конфігурацій організації бізнесу машинобудівних підприємств країни, які б створювали реальні можливості для підвищення конкурентоспроможності машинобудівної продукції, реструктуризації підприємств, розширення ринків збуту машинобудівної продукції, поліпшення інвестиційної привабливості підприємств галузі. У зв'язку із цим зростає необхідність визначення сутності бізнес-моделі, розробки методики аналізу її ефективності для виявлення компонентів, які потребують удосконалення та інноваційного підходу для метою забезпечення конкурентоспроможності підприємств за сучасних умов господарювання.

Побудова конкурентної бізнес-моделі підприємств металургії, як показує сучасна світова бізнес-практика, є ефективним інструментом вирішення поставлених у роботі проблем,- дає змогу представити структуру найважливіших компонентів / елементів бізнесу металургійного підприємства, слугуючи на етапі проектування майбутнього джерелом інноваційних ідей і підходів в бізнесі, які можуть бути застосовані в унікальних поєднаннях компонентів, тим самим сприяти формуванню інноваційної бізнес-моделі та підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених проблемі формування ефективних бізнес-моделей, представлених, зокрема, у роботах вітчизняних (Р. Кравець [1], Р. Шкіль [5], В. Червякова [4] та ін.), а також закордонних (К. Чан [7], Д. Тіс [8], М. Джонсон [9], А. Остервальдер [10] та ін.) авторів, їх безпосередній зв'язок із діяльністю машинобудівних підприємств не розкрито. Також потребують подальшої розробки методологічні аспекти дослідження структури та факторів побудови конкурентної бізнес-моделі сучасних підприємств.

Указані обставини та виявлені недоліки в наявних наукових розробках поряд із необхідністю структуризації, систематизації та розвитку результатів наукових досліджень стосовно конфігурації бізнес-моделей сучасних підприємств зумовлюють актуальність теми даної наукової статті, визначають зміст мети та завдань реалізованого в даній статті дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні проблеми створення ефективної структури побудови конкурентної бізнес-моделі металургійних підприємств на основі характеристики факторів, що впливають на її формування.

Завданнями, що сприяють досягненню даної мети та передбачаються до виконання в даній роботі, є: дослідження підходів до формування структури бізнес-моделі сучасного підприємства; виявлення базових факторів, що впливають на побудову конкурентної бізнес-моделі підприємств машинобудування; формування рекомендацій щодо побудови ефективної бізнес-моделі підприємств машинобудування, орієнтованих на підвищення їх конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поточна кризова ситуація в економіці України посилила негативний вплив критичних для розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств факторів:

– однобічність розвитку промислового виробництва з переважною орієнтацією на сировинні галузі, а саме на металургію, нафтохімію та послуги з транспортування нафти і газу;

– переважаюча експортна спрямованість діяльності більшості галузей промислового виробництва, у тому числі машинобудування, що є значною мірою наслідком обмеженого внутрішнього попиту та відсутності на даному етапі позитивної економічної динаміки розвитку промисловості в цілому;

– незначна питома вага вітчизняного машинобудування в загальному обсязі промислового виробництва (14%) і, як наслідок, неадекватне зростання імпорту з величезними кредитними запозиченнями за кордоном.

Для подальшого промислового розвитку машинобудування країни потрібні структурні перетворення як на галузевому рівні, так і на рівні окремого підприємства. Водночас доціль-

ним є забезпечення випереджаючого зростання обсягів виробництва продукції машинобудування, яке значною мірою визначає виробничий потенціал країни і забезпечує:

– наповнення споживчого ринку;

– стійке функціонування провідних галузей економіки (ПЕК, АПК, будівництва, транспорту і зв'язку, оборонної галузі,що на даному етапі особливо важливо для країни);

– зайнятість населення та підвищення його кваліфікаційного рівня.

Формуванню ефективних бізнес-зв'язків як у межах підприємств машинобудування, так і між підприємствами, сприяє побудова ефективної бізнес-моделі, яка б, з одного боку, враховувала потребу вирішення поточних проблем розвитку машинобудування країни та економіки України в цілому, а з іншого – містила реально діючий інструментарій вирішення цих проблем, тобто способи мінімізації негативного впливу окремих, чітко визначених факторів, що впливають на діяльність машинобудівних підприємств країни в поточних умовах господарювання.

У літературі, присвяченій концепції бізнес-моделі [4–6], використовуються економічний, операційний, стратегічний підходи, що визначають сутність бізнес-моделі виходячи з тих аспектів діяльності компаній, на які дослідники роблять найбільший акцент (табл. 1).

Зазначені підходи представляють собою ієрархію: за переходу від одного рівня до іншого, від економічного – до операційного, потім до стратегічного підходу визначення бізнес-моделі стає більш всеосяжним щодо окремих аспектів діяльності підприємства.

Вагомий внесок у розробку концепції структури бізнес-моделі зробили Д. Абелл і Г. Чезборо. Професор Д. Абелл, зокрема, візуально представляє бізнес-модель у формі трикутника, вершини якого і складають три основних компоненти моделі [6]:

– споживачі (клієнти);

– ціннісна пропозиція;

– ресурси і можливості.

Основним автор в даній моделі вважає компонент «споживачі».

Г. Чезборо сформулював шість функцій бізнес-моделювання: формування ціннісної пропозиції; визначення сегмента ринку; формування структури ланцюжка створення цінності; створення доходу і норма прибутку; визначення місця компанії в мережі створення цінності; розробка конкурентоспроможної стратегії [3].

Пізніше було здійснено декілька спроб розробити на професійному рівні універсальну бізнес-модель підприємства у вигляді стандартного, готового до використання в різних галузях бізнесу типового шаблону. Перший варіант структуризації бізнес-моделі, запропонований Дж. Ліндер і С. Кантрелл [5], схожий із ланцюжком цінностей М. Портера, а найпопулярнішим рішенням у даній сфері на даний момент є універсальна бізнес-модель, яка була створена О. Остервальдером та І. Пинье [10]. Вивчивши і проаналізувавши десятки універсальних бізнес-моделей інших авторів, учені запропонували свій варіант, безперечною перевагою якого стало оригінальне графічне рішення, а саме матричний шаблон, який вони назвали «канвою бізнес-моделі». Структуру бізнес-моделі, модифікованої С. Бланком, що складається з дев'яти структурних блоків, представлено на рис. 1.

<table>
<tr><td rowspan="2">Ключові партнери</td><td>Ключові види діяльності</td><td rowspan="2">Ціннісна пропозиція</td><td>Взаємовідносини з клієнтами</td><td rowspan="2">Споживчі сегменти</td></tr>
<tr><td>Ключові ресурси</td><td>Канали збуту</td></tr>
<tr><td colspan="2">Структура витрат</td><td colspan="3">Потоки доходів</td></tr>
</table>

Рис. 1. Структура бізнес-моделі А. Остервальдера

Джерело: складено на основі [10]

Модель з дев'яти структурних блоків являє собою зручний інструмент для аналізу, також автори даної моделі звертають увагу на такі важливі поняття, як стиль, дизайн та стратегія.

Узагальнюючи різні підходи до побудови структури бізнес-моделі, слід зазначити, що як ключові компоненти бізнес-моделі розглядаються:

1. Бізнес-архітектура, основою якої є місія, стратегія компанії, опис потрібних для реалізації цієї стратегії бізнес-процесів і проектів (як наявних, так і потенційно необхідних), опис організаційної моделі (структури), що відображає організацію основних підрозділів і центрів компетенцій щодо бізнес-процесів і проектів.

2. Архітектура системи управління, структурована як за рівнями і функціональними сферами, так і за функціями управління щодо основних бізнес-процесів і проектів.

3. Архітектура інформаційних технологій, основою якої є програмні рішення і вся технологічна інфраструктура, необхідна для реалізації бізнес-архітектури та архітектури системи управління.

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності бізнес-моделі підприємства

Підхід	Характеристика
Економічний	Основна увага приділена фінансово-економічним аспектам діяльності компанії. Бізнес-модель визначається як фірма, яка зароблятиме гроші і забезпечуватиме стійкий прибуток протягом тривалого періоду часу. Акцент на питаннях ціноутворення, структуризації витрат, формуванні джерел доходів, нормування валового прибутку і його обсягів. Поняття «економічна модель», «модель доходів» деякими дослідниками розглядаються як синоніми бізнес-моделі
Операційний	Акцент переважно на внутрішньофірмових бізнес-процесах і операціях, на ланцюжку створення цінності М. Портера. Згідно з даним підходом, бізнес-модель є описом способу створення, реалізації та доставки цінності клієнтам компанії. У даному разі дослідники зосереджуються переважно на виробництві цінності і бізнес-модель визначають як конфігурацію, яка пояснює, як компанія працює
Стратегічний	Акцент на довгострокових аспектах діяльності підприємства. Розглядаються передусім такі питання: способи створення цінності, участь акціонерів, партнерів бізнесу у створенні цінності, бачення компанії, мережі та альянси бізнесу. У зв'язку із цим важливим стає питання отримання прибутку для всіх зацікавлених у створенні та розвитку бізнесу сторін

Джерело: складено на основі [4–6]

Процес виділення кожного зі складників бізнес-моделі має свою логіку: побудова бізнес-архітектури здійснюється покроково, від простого до складного, послідовно відповідаючи на питання: навіщо (стратегія), що (продукт та функції), хто (ланки), хто за що відповідає (відповідності), як виконувати роботу (процеси та проекти), з якою ефективністю (показники і бюджети).

Вважається, що єдиної універсальної послідовності дій щодо розвитку моделі підприємства немає [5], і це слід ураховувати під час побудови бізнес-моделі окремого машинобудівного підприємства. Може застосовуватися як еволюційний шлях (від моделей бізнес-процесів до інтегрованих бізнес-моделей), так і такий розгляд моделі бізнес-архітектури, коли її відправною точкою виступає стратегія. У цьому разі доцільно застосовувати такий алгоритм дій: стратегія – організаційно-функціональна модель – процеси і проекти – показники ефективності. Не виключаються і варіанти, пов'язані з комбінуванням названих компонентів бізнес-моделі в різних поєднаннях.

Концептуальні бізнес-моделі суб'єктів підприємництва збудовані на фундаменті, що описує пріоритети цих суб'єктів у створенні унікальних конкурентних переваг та ключових факторах успіху бізнесу. Специфіка бізнес-моделей визначена вибором підприємцем або власником бізнесу певних елементів (компонентів, компетенцій, функцій, ресурсів, факторів, інститутів, цінностей, процесів, потоків та ін.), а також їх комбінацією. Як основні теоретико-методичні підходи до розробки бізнес-моделі сучасної підприємницької структури в сучасній літературі виділяють компонентний, компетентнісний, функціональний, ресурсно-факторний, інституційний, маркетинговий, процесний, комунікаційний.

Бізнес-модель як інструмент менеджменту, а саме таким чином передусім вона розглядається в даній статті, дає змогу визначити генеральний напрям розвитку підприємства машинобудування, розробити стратегічний план, спроектувати і реалізувати нову технологію ведення бізнесу, яка буде відповідати вимогам ринку і принесе найбільшу цінність зацікавленим сторонам. Бізнес-модель компанії як спосіб ведення бізнесу розглядається нами у взаємозв'язку з інноваціями, завдяки яким підприємства машинобудування комерціалізують нові ідеї та технології через бізнес-моделі. У цьому сенсі важливо розуміти, що технологія, впроваджена у машинобудівне виробництво за допомогою двох різних бізнес-моделей, дасть два різних економічних результати. З огляду на це, технологія сама по собі не має цінності, її економічна цінність залишається прихованою, поки вона не буде комерціалізувати за допомогою бізнес-моделі.

Факторами побудови конкурентної бізнес-моделі можна вважати такі (рис. 2).

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства на основі побудови бізнес-моделі за сучасних умов господарювання впливає на зростання продуктивності суспільної праці, темпи та ефективність науково-технічного прогресу, структуру виробництва та функціональний розподіл потужностей, забезпечує ефективне використання основних фондів, економію сировини, матеріалів, палива, енергії, зростання ефективності інвестицій. Бізнес-модель повинна описувати, як машинобудівне підприємство позиціонує себе в ланцюжку створення цінності в рамках своєї галузі і як воно збирається створювати прибуток.

Висновки. Бізнес-модель утілює основні способи координації видів діяльності, структуру витрат, що забезпечує ведення бізнесу на підприємстві. Суть бізнес-моделювання – у прийнятті управлінських рішень щодо виконання підприємством своїх ключових завдань у той чи інший спосіб. Специфіка бізнес-моделей визначена вибором підприємцем або власником бізнесу певних елементів (компонентів, компетенцій, функцій, ресурсів, факторів, інститутів, цінностей, процесів, потоків та ін.), а також їх комбінацією.

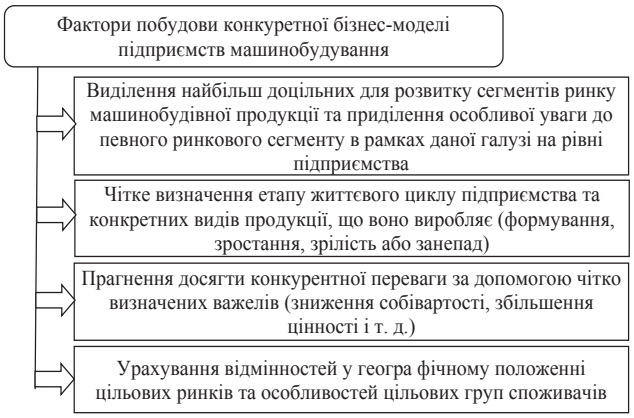


Рис. 2. Фактори побудови конкурентної бізнес-моделі підприємств машинобудування

Джерело: авторська розробка

Побудова бізнес-моделі підприємств машинобудування України має здійснюватися на засадах розвитку внутрішнього ринку збуту, підвищення частки виробництва продукції машинобудування з високою доданою вартістю, насамперед високотехнологічних, нарощування їх експорту, забезпечення припливу інвестицій до машинобудівного комплексу країни, налагодження виробництва продукції, здатної ефективно конкурувати з продукцією іноземного виробництва, підвищення енерго- та ресурсоефективності машинобудівного виробництва.

Література:

1. Кравець Р.Б. Інформаційні технології організації бізнесу / Р.Б. Кравець, Ю.О. Сєров, О.В. Марковець. – Львів : Львівська політехніка, 2013. – 228 с.
2. Сиротинська Н.М. Загальні принципи та підходи до оцінювання інновацій машинобудівних підприємств / Н.М. Сиротинська // Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету «Наука й економіка». – 2014. – № 3(35). – С. 245–249.
3. Чезборо Г.У. Логика «открытых» инноваций: новый подход к управлению интеллектуальной собственностью / Г.У. Чезборо // Росс. ж-л мен. – 2008. – Т. 2. – № 4. – С. 67–96.
4. Червякова В.В. Формування комбінованої бізнес-моделі підприємства автосервісу в умовах контролінгу / В.В. Червякова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 166–171.
5. Шкіль Р.А. Аналітичний огляд методів моделювання бізнес-процесів в електронній комерції / Р.А. Шкіль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vdnuzht/2008_25/articles/modelir/Shkil_25.pdf.
6. Abell D.F. (1980). Defining the Business: the Starting Point of Strategic Planning. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J.
7. Chan Kim W., Mauborgne R. (2005). Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant.
8. Teece David J. Business Models, Business Strategy and Innovation, LRP № 43. – 2010. – P. 172–194.
9. Johnson Mark W., Lafley A.G. (2010). Seizing the White Space: Business Model Innovation for Growth and Renewal. Harvard Business Review Press.
10. Osterwalder A., Pigneur Y. (2010). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley & Sons, New York, NY.

Марченко В.В. Структура и факторы построения конкурентной бизнес-модели предприятий машиностроения

Аннотация. В статье актуализированы проблемы поиска путей создания наиболее рациональных, обоснованных и эффективных архитектурных конфигураций организации бизнеса машиностроительных предприятий с целью повышения конкурентоспособности, расширения рынков сбыта машиностроительной продукции, оптимизации деятельности и улучшения инвестиционной привлекательности предприятий отрасли. Проанализированы подходы к формированию структуры бизнес-модели современного предприятия, выявлены базовые факторы, влияющие на построение конкурентной бизнес-модели предприятий машиностроения. Предложены рекомендации по построению эффективной бизнес-модели предприятий машиностроения, ориентированных на повышение конкурентоспособности.

Ключевые слова: бизнес-модель, предприятие машиностроения, структура, факторы, архитектура, конкурентоспособность.

Marchenko V.V. Structure and factors of building competitive business model of machine building enterprises

Summary. In modern conditions there is an increased need to determine the nature of the business model, to develop the methods of analysis of its effectiveness for identifying components that need to be improved in order to ensure the competitiveness of companies. The research paper substantiates that the problem of finding ways to create the most effective, reasonable and efficient architectural configurations of the organization of business of engineering companies in order to increase competitiveness, expand markets of engineering products, optimize activity and improve the investment attractiveness of the companies in the industry, is topical. The approaches to the formation of structure of the business model of a modern company are analyzed; the basic factors affecting building of competitive business models of machine building enterprises are identified. Recommendations for building an effective business model of engineering companies focused on increasing competitiveness are suggested.

Keywords: business model, machine building enterprise, structure, factors, architecture, competitiveness.

УДК 658:005.2

Побережна Н.М.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті розкрито проблеми економічного та інноваційного розвитку промислових підприємств України, проведено аналіз основних факторів, що впливають на інноваційний розвиток промислових підприємств, здійснено оцінку їх інноваційної активності. Встановлено, що інноваційна діяльність промислових підприємств в Україні потребує державної підтримки, міжгалузевого технологічного обміну, зміцнення зв'язків компаній з університетами та науково-дослідними інститутами, розвитку міжнародної науково-технічної кооперації та широкого застосування інформаційних технологій.

Ключові слова: інноваційний розвиток, глобальний індекс інновацій, індекс конкурентоспроможності, науково-технічна діяльність, середовище інновацій.

Постановка проблеми. Європейський вибір України і, відповідно, її інтеграція у високотехнологічне конкурентне середовище зумовили необхідність формування інноваційної моделі розвитку, в якій місце головного джерела економічного зростання займають промислові підприємства країни. За таких умов надзвичайно важливого значення набуває вміння правильно ідентифікувати та оцінити стан інноваційного потенціалу, вже накопиченого українськими підприємствами, і забезпечити його ефективне використання та державну підтримку, щоб зберегти та посили позиції підприємств на сучасному ринку.

Однак без усвідомлення ключових тенденцій та напрямів інноваційного розвитку підприємств, без постійної діагностики зовнішнього середовища та виявлення проблем і обмежень їх економічного зростання неможливо дослідити питання формування та реалізації управлінських механізмів, які забезпечують підвищення інноваційної активності підприємств на засадах стратегічного управління. Актуальність окресленої проблеми та її практичне значення вплинули на вибір теми наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики визначення теоретичних та практичних засад щодо управління розвитком підприємств та його інноваційним напрямом присвячено наукові праці багатьох учених: Ветлужського В.О. [1], Геєця В.М. [2], Калінеску Т.В. [3], Манойленко О.В. [4], Мелень О.В. [5], Пантелєєва М.С. [6], Переви П.Г. [7], Побережного Р.О. [8], Побережної Н.М. [9], Стадник В.В. [10], Ястремської О.М. [11] та ін., в яких підкреслюється роль інновацій та інвестицій у забезпеченні стратегічного розвитку промислових підприємств, представлено аналіз та пропозиції щодо визначення інноваційного потенціалу та потенціалу розвитку підприємства, його складників, методів управління та оцінки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових робіт, сьогодні в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього оточення для реалізації моделі інноваційного розвитку та підвищення ефективності управління інноваційними процесами на промислових підприємствах постає додаткова потреба в аналізі зовнішнього середовища діяльності українських промислових підприємств задля врахування особливостей тиску цих зовнішніх викликів під час формування дієздатної політики стратегічного інноваційного розвитку машинобудівного підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні стану інноваційних процесів подальшого економічного розвитку промислових підприємств України в довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах глобалізації економічного життя розвинені країни, в яких наука виконує роль головного економіко-відтворювального фактора, забезпечують свій розвиток за рахунок розвитку науки, вдосконалення наявних технологій, техніки та використання принципово нових наукових досягнень. Цілком закономірно, що українське суспільство, яке обрало інноваційний шлях розвитку, ставить стратегічні цілі щодо прискорення технологічного розвитку економіки нашої країни, підвищення її конкурентоспроможності та інноваційності, «…що вимагають негайних та ефективних заходів, спрямованих на збереження наявного науково-технологічного потенціалу країни та підвищення ефективності його використання для подолання кризових явищ, що мають місце в економічному та соціальному розвитку» [12].

Відповідно до Закону України [13], було науково та економічно обґрунтовано доцільність упровадження стратегічних та середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на 2011–2021 рр., які спрямовані на забезпечення економічної безпеки держави, створення високотехнологічної конкурентоспроможної та екологічно чистої продукції, надання високоякісних послуг і збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та світових науково-технічних досягнень. До основних стратегічних напрямів інноваційної діяльності на 2011–2021 рр. належать:

1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

5) упровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [13].

Для реалізації середньострокових пріоритетних напрямів на 2011–2021 рр. державою запропоновано до впровадження заходи щодо:

1) розвитку інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, технологічних парків, наукових парків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, інноваційних кластерів, венчурних фондів тощо);

2) першочергового розгляду заявок на винаходи, що відповідають середньостроковим пріоритетним напрямам загальнодержавного рівня;

3) прямого бюджетного фінансування та співфінансування;

4) відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання у банках;

5) часткової компенсації вартості виробництва продукції;

6) кредитів за рахунок коштів державного бюджету, кредитів (позик) і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії;

7) субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам;

8) податкових, митних та валютних преференцій [13].

Проте на сучасному етапі Україна переживає глибоку соціально-економічну кризу, пов'язану із загостренням політичних, економічних та соціальних проблем у глобальному масштабі, тому, на жаль, показники соціально-економічного розвитку країни, а саме промислових підприємств, не відповідають указаним напрямам і тенденціям, що, своєю чергою, призводить до негативних наслідків в економіці і зниження рівня життя населення.

Важливе значення для здійснення інноваційної діяльності промисловими підприємствами нашої держави має рівень сприятливості до розвитку зовнішнього інноваційно-інвестиційного середовища [4–6; 8], який уважаємо за доцільне виміряти за допомогою глобального Індексу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (WEF) (табл. 1) та глобального Індексу інновацій Корнельського університету, бізнес-школи INSEAD і Всесвітньої організації інтелектуальної власності (WIPO) (табл. 2, 3).

За результатами табл. 1 визначено, що за останні шість років позиції України мають коливання від 89-го місця серед 139 країн у 2010 р. до 79-го місця зі 140 країн світу в 2016 р. за Індексом глобальної конкурентоспроможності.

У 2015 р. держава втратила три позиції порівняно з 2014 р. і зайняла місце між Гватемалою та Таджикистаном, причому показник конкурентоспроможності України також знизився на 0,11, з 4,14 до 4,03. Індекс конкурентоспроможності, який визначає здатність економіки зростати у довгостроковій перспективі, складається зі 114 показників, 2/3 яких – це результати опитування керівників бізнесу, 1/3 – статистична інформація.

Визначено, що в 2015 р. найбільше позицій Україна втратила за складниками макроекономічного середовища (мінус 29 позицій, 134-те місце зі 140 країн) та рівнем розвитку фінансового ринку (мінус 14 позицій, 121-ше місце). Трохи погіршилися оцінки складника «охорона здоров'я та початкова освіта» (мінус 2 позиції). Також відбулося погіршення оцінки сальдо державного бюджету (мінус 5 позицій, 104-те місце) та кредитного рейтингу країни (мінус 13 позицій, 118-те). Показник рівня розвитку фінансового ринку погіршився через погіршення оцінок бізнесом можливості отримання фінансування на внутрішньому фондовому ринку (мінус 10 позицій, 118-те місце) та регулювання фондового ринку (мінус 8 позицій, 135-те місце), а також зниження індексу захисту юридичних прав (мінус 6 позицій, 17-те місце). Слабким місцем є складник ефективності ринку товарів, за яким Україна значно відстає: ефективність антимонопольної політики (136-те місце зі 140) та вплив оподаткування на бажання інвестувати (129-те місце) [14]. Пріоритетним напрямом доречно визначити підвищення рівня прямих іноземних інвестицій, а саме зростання частки іноземної власності (126-те місце) та впливу регулювання на ПІІ (122-те). З іншого боку, Україна покращила свої позиції за складниками ефективності ринку праці (плюс 14 позицій, 56-те місце серед 140 країн у рейтингу) та вищої освіти і професійної підготовки (плюс 7 позицій, 34-те місце у світі).

Зазначимо, що за результатами 2015 р. Україна має декілька конкурентних переваг за інноваціями. Наша країна посіла 29-те місце у рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів, 43-тє – за якістю науково-дослідних закладів та 50-те – за кількістю патентів на винаходи. Доречним буде зазначити, що інновації є потенціалом для зростання економіки, але для цього необхідні зусилля держави і бізнесу: потрібно збільшити державні закупівлі високотехнологічної продукції (нині Україна знаходиться на 98-му місці) та вдосконалити співпрацю університетів і бізнесу в науці та інноваціях (74-те місце).

Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index) Корнельського університету, бізнес-школи INSEAD та WIPO дає змогу оцінити здатність країн світу створювати сприятливе середовище для інновацій, а також результат інноваційної діяльності. Індекс складається з 84 субіндексів, згрупованих за такими напрямами: інституції; людський капітал і дослідження; інфраструктура; розвиненість ринку; розвиненість бізнесу; розвиток технологій та економіки знань; розвиток творчої діяльності.

Встановлено, що у 2016 р. Україна за Глобальним індексом інновацій (табл. 2, 3) посіла 56-те місце з-поміж 128 країн світу, що на 8 позицій краще порівняно з 2015 р. і на 7 – порівняно з 2013 р.

За результатами аналізу субіндексів Глобального індексу інновацій (табл. 3) визначено, що в 2016 р. основними видами, які заважають інноваційному розвитку України, є політична нестабільність у країні (123-тє місце у світі серед 128 країн), нерозвиненість інфраструктури ринку (99-те місце) та слабкі інформаційні та комунікаційні технології (87-ме), низька ефективність державного контролю (101-ше) та регуляторного контролю (110-те), недостатня енергоефективність та еколо-

Таблиця 1

Динаміка змін позицій України за 2010–2016 рр. у рейтингу за Індексом глобальної конкурентоспроможності ВЕФ [14]

Рік	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016
Місце за рейтингом	89 зі 139 країн	82 зі 142 країн	73 зі 144 країн	84 зі 144 країн	76 зі 144 країн	79 зі 140 країн

гічна стійкість виробництва (100-те), низькі темпи формування інвестицій (113-те) та недостатня розвиненість інноваційних зв'язків (88-ме місце).

Ефективність та прибутковість інноваційної діяльності промислових підприємств доцільно проаналізувати за допомогою показників, що відбивають результати створеного інноваційного потенціалу в Україні за 2011–2015 рр. (табл. 4–6).

Передусім зазначимо, що основу інноваційного потенціалу нашої країни становлять інноваційно-активні підприємства, які потребують державної підтримки та фінансування. І хоча питома вага підприємств промисловості, які займалися інноваційною діяльністю, у 2015 р. становить 17,3% (табл. 4), що більше, ніж у 2014 та 2013 рр., проте їх кількість порівняно з минулими роками є значно меншою (824 підприємства в 2015 р. проти 1 609 підприємств у 2014 р., 1 715 – у 2013 р., 1 758 – у 2012 р.).

Зменшення кількості інноваційно активних підприємств у машинобудуванні в 2015 р. (табл. 4) є підтвердженням необхідності державної підтримки та розробки виваженої державної інвестиційної та інноваційної політики щодо забезпечення структурних зрушень у промисловості України, у машинобудуванні в першу чергу.

Виявлено, що за загальним обсягом інноваційних витрат у промисловості (табл. 5) найбільшу питому вагу за цей період мають витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (з 73,18% у 2011 р. до 80,6% у 2015 р.), проте з 2012 р. відбувається поступовий перерозподіл інноваційних витрат за напрямами: збільшується частка витрат на внутрішні

Таблиця 2

Динаміка Глобального індексу інновацій окремих країн світу [15]

Країна	2012		2013		2014		2015		2016	
	Місце	Бали	Місце	Бали	Місце	Бали	Місце	Бали	Місце	Бали
Велика Британія	3	61,2	3	61,3	2	62,4	2	62,4	3	61,9
Німеччина	15	56,2	15	55,8	13	56	12	57,1	10	57,9
США	10	57,7	5	60,3	6	60,1	5	60,1	4	61,4
Японія	25	51,7	22	52,2	21	52,4	19	54,0	16	54,5
Польща	44	40,4	49	40,1	45	40,6	46	40,2	39	40,2
РФ	51	37,9	62	37,2	49	39,1	48	39,3	43	38,5
Україна	63	36,1	71	35,8	63	36,3	64	36,5	56	35,7
Казахстан	83	31,9	84	32,7	79	32,8	82	31,2	75	31,5

Таблиця 3

Рейтинг ефективності інноваційної діяльності України [15]

Показники	2012		2013		2014		2015		2016	
	Бали	Місце	Бали	Місце	Бали	Місце	Бали	Місце	Бали	Місце
Глобальний індекс інновацій	36,1	63	35,8	71	36,3	63	36,5	64	35,7	56
Коефіцієнт ефективності інновацій	0,9	14	0,9	31	0,9	14	0,9	15	0,8	12
1. Інституційне середовище	40	117	51,4	105	52,9	103	52,2	98	48,7	101
2. Людський капітал та наукові дослідження	42,2	48	37,9	44	36,6	45	40,4	36	40,8	40
3. Інфраструктура	27,1	98	26	91	27,1	107	26,3	112	32,3	99
4. Ринок	38,7	68	44	82	45,1	90	43,9	89	42,1	75
5. Бізнес	42,3	51	30,2	79	29,1	87	32,4	78	30,6	73
6. Отримані знання і технології	39,2	30	32	45	38,2	32	36,4	34	34,1	33
7. Творча діяльність	29,2	83	35,3	81	30,6	77	31,3	75	31	58

Таблиця 4

Структура інноваційно активних підприємств у 2011–2015 рр., % [18; 19]

	2011	2012	2013	2014	2015
Інноваційно активні підприємства	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3
За напрямами інноваційної діяльності: внутрішні науково-дослідні розробки	12,4	12,2	12,5	1,9	3,2
придбання науково-дослідних розробок	7,6	7,6	6,6	0,9	1,5
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	10,3	10,86	10,62	9,9	9,8
придбання інших зовнішніх знань	1,0	4,9	4,9	0,8	0,7
навчання та підготовка	2,9	18,2	19,4	3,2	X
ринкове запровадження інновацій	1,3	5,8	5,5	0,8	X
інші	12,2	11,5	9,6	1,4	4,4

науково-дослідні роботи до рівня 15,9% (2014 р.), на зовнішні науково-дослідні роботи – до рівня 6,9% (2014 р.), на інші напрями, які включають витрати на аналіз ринку, маркетинг, рекламу та дослідження – до рівня 24,0% (2013 р.).

Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях; у розрізі видів економічної діяльності – на підприємствах із виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів, комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, інших транспортних засобів, коксу та продуктів нафтопереробленння, електричного устаткування [16].

Розподіл джерел фінансування інноваційної діяльності (табл. 6) свідчить про відсутність державної підтримки інноваційної діяльності, оскільки частка фінансування за рахунок держбюджету є найменшою (у 2015 р. становить 0,39%), за період 2011–2015 р. у середньому становить 1,64%.

Основним та найбільшим джерелом фінансування інноваційної діяльності в промисловості є власні кошти підприємств та організацій, частка фінансування якої в 2015 р. становить 97,2%, у середньому за період 2011–2015 рр. – 74,36% відповідно.

Таким чином, реалізація державних програм у сфері інноваційної діяльності у промисловості унеможливлюється через відсутність державного фінансування та ефективних механізмів залучення коштів іноземних інвесторів.

При цьому необхідно зазначити, що рівень зацікавленості іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційної діяльності національної промисловості дуже замалий, і з часом його частка в загальному обсязі фінансування зменшується (з 8,7% у 2012 р. до рівня 0,42% у 2015 р.).

Така зацікавленість спрямована саме на виробництва з низьким ступенем обробки в Україні – отримання доступу до її сировинних ресурсів, що не відповідає завданням структурної модернізації та шляху інноваційного розвитку країни, загрожує поглибленням дисбалансів товарних та фінансових ринків, нераціональним використанням сировинно-ресурсної бази та виробничих потужностей, подальшим відставанням від розвинутих країн.

Визначено, що найбільший вплив на розвиток інноваційного потенціалу промислового підприємства має наявність кадрового складу його науково-технічної діяльності (табл. 7, 8) та фінансування науково-технічних робіт (табл. 9).

Аналіз показників динаміки інституційного й кадрового забезпечення наукової та науково-технічної діяльності промислових підприємств (табл. 7–9) в Україні свідчить про зменшення науково-дослідної бази інноваційного розвитку.

Так, у 2011–2015 рр. в Україні стабільно скорочувалася кількість організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи (з 1255 од. у 2011 р. до 978 од. у 2015 р.), а також

Таблиця 5

Питома вага інноваційних витрат за видами у промисловості, % [16; 17]

Показник	2011	2012	2013	2014	2015
Усього, у т. ч.	100	100	100	100	100
внутрішні НДР	5,8	8,4	13,7	15,9	13,3
зовнішні НДР	1,73	2,0	3,4	6,9	1,5
придбання інших зовнішніх знань	2,27	0,4	0,9	0,6	0,6
придбання машин, обладнання, програмного забезпечення	73,18	70,1	58,0	66,5	80,6
інші	17,02	19,1	24,0	10,1	4,0

Таблиця 6

Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості, % [17]

Показник	2011	2012	2013	2014	2015
Усього у т. ч за рахунок коштів:	100	100	100	100	100
держбюджету	1,04	2,0	0,3	4,47	0,39
місцевих бюджетів	0,1	0,1	1,6	0,07	0,27
власних коштів	52,92	63,9	72,9	84,9	97,2
коштів вітчизняних інвесторів	1,3	1,3	1,3	0,1	0,53
коштів іноземних інвесторів	0,39	8,7	13,1	1,8	0,42
інших джерел	4,24	3,0	4,2	8,1	1,1

Таблиця 7

Кадровий склад науково-технічної діяльності в Україні, тис. ос. [16; 17]

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість працівників наукових організацій, тис. осіб	134,7	129,9	123,2	109,6	101,6
з них: дослідники і техніки	85,0	82,0	77,91	69,4	63,9
доктори наук	4,4	4,5	4,5	4,3	4,1
кандидати наук	16,1	15,9	15,9	14,7	13,9
Чисельність організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, од.	1255	1185	1063	999	978

чисельність їх працівників (із 134,7 тис. ос. у 2011 р. до рівня 101,6 тис. ос.), що пов'язано з відсутністю перспектив розвитку науково-інноваційної діяльності, падінням престижу і відсутністю мотивації до наукової праці, низькими рівнем матеріально-технічної бази науки та низьким рівнем її фінансування і державної підтримки, відсутністю належного інформаційного забезпечення науково-технічної діяльності (Україна у міжнародних рейтингах посідає: за мережевою готовністю в 2015 р. – 71-е місце серед 143 країн світу; за розвитком електронного урядування в 2014 р. – 87-е місце серед 193 держав – членів ООН; за розвитком Інтернету в 2014 р. – 46-е місце серед 86 країн світу; за Глобальним індексом кібербезпеки – у 17-й групі країн серед 29 груп країн [16]).

Активізації освоєння інновацій сприяє подання заявок на видачу охоронних документів на об'єкти промислової власності (табл. 10), а формування дієвих механізмів комерціалізації наукових розробок створює нові можливості для розвитку і вітчизняної науки, і виробничого сектору.

Проте за згрупованими даними табл. 10 зроблено висновок про тенденцію зменшення подання до вітчизняного патентного відомства кількості заявок на видачу охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної промислової власності. При цьому необхідно зазначити, що позиціювання України на європейських та інших закордонних ринках науково-технічних досягнень є обмеженим, про що свідчить незначна кількість поданих та отриманих у патентних відомствах цих країн охоронних документів на об'єкти промислової власності (у 2011 р. подано 112 заявок, у 2015 р. – 52 заявки. Отримано заявок у 2011 р. – 78, а вже в 2015 р. їх кількість зменшено до рівня 27 заявок).

Відсутність правової охорони на вітчизняні результати інтелектуальної діяльності за кордоном зумовлює звуження географічного ареалу їх реалізації, втрату інтелектуального потенціалу промислових підприємств унаслідок безкоштовного копіювання об'єктів інтелектуальної власності та їх використання контрагентами. А через інертність держави у сприянні патентно-ліцензійному захисту українських ОПВ цей ринок ще довго може бути недоступним для вітчизняних технологій та українських промислових підприємств [16].

Висновки. У дослідженні вирішено важливе науково-практичне завдання з подальшого визначення ключових тенденцій, напрямів та факторів впливу на інноваційний розвиток промислових підприємств. Основні результати дослідження такі:

- з використанням основних факторів впливу, до яких запропоновано відносити: рівень сприятливості до розвитку зовнішнього інноваційне-інвестиційного середовища, структуру та обсяг інноваційних витрат; рівень організаційної та фінансової державної підтримки; наявність необхідного кадрового складу та рівень фінансування наукових і науково-технічних робіт; рівень комерціалізації наукових розробок, стан розвитку інформаційно-комунікаційних технологій досліджено сучасний стан економічного та інноваційного розвитку промислових підприємств України за 2011–2015 рр.;
- запропоновано рівень сприятливості зовнішнього середовища до інноваційного розвитку промислових підприємств визначати за допомогою Глобального індексу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (WEF) та Глобального індексу інновацій Корнельського університету, бізнес-школи INSEAD і Всесвітньої організації інтелектуальної власності (WIPO);
- визначено, що Україна нині продовжує розвиватися без істотного використання свого інноваційного потенціалу, використовуючи науково технічні надбання промислових підприємств у попередніх роках, тому інноваційний розвиток промислових підприємств нагально потребує державної підтримки,

Таблиця 8

Динаміка обсягу наукових та науково-технічних робіт за видами робіт у цінах 2010 р., млн. грн. [16; 17]

	2011	2012	2013	2014	2015
Загальний обсяг	9050,2	8926,4	8992,5	8587,9	10385,3
науково-технічні розробки	4352,6	4235,3	4407,9	4189,0	5371,7
науково-дослідні роботи	3555,6	3725,2	3644,9	3439,2	3900,9
науково-технічні послуги	1142,1	965,8	939,7	959,8	1112,6

Таблиця 9

Динаміка обсягу фінансування науково-технічних робіт за джерелами [16; 17]

	2011	2012	2013	2014	2015
Усього, млн. грн.	8396,7	8385,4	8497,7	8093,5	10066,0
держбюджет	3377,2	3758,0	3624,7	3153,8	3470,4
власні кошти	729,4	883,9	1125,3	1511,9	2473,5
кошти замовників	4188,0	3577,4	3594,7	3290,2	3852,5

Таблиця 10

Кількість заявок на видачу охоронних документів на об'єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки) [16; 17]

	Подано заявок									
	Державний департамент інтелектуальної власності					Патентні відомства інших країн				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	8894	8514	8348	8029	7358	112	98	90	51	52
	Отримано заявок									
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	7748	8552	8432	7864	7334	78	86	72	62	27

міжгалузевого технологічного обміну, зміцнення зв'язків компаній з університетами та науково-дослідними інститутами, розвитку міжнародної науково-технічної кооперації та широкого застосування інформаційних технологій.

Література:

1. Ветлужський В.О. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.О. Ветлужський, І.В. Новікова // Проблеми науки. – Київ : КиївЦНТЕІ, 2013. – С. 32–39.
2. Геєць В.М. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : [монографія] / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко ; за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2005. – 582 с.
3. Калінеску Т.В. Інноваційна стратегія розвитку підприємств на основі збалансованої системи показників : [монографія] / Т.В. Калінеску, І.В. Пономарьова, М.О. Наталенко ; Східноукраїнський нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ : СНУ, 2013. – 286 с.
4. Манойленко О.В. Напрямки удосконалення методичного підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємства / О.В. Манойленко, Л.С. Стригуль // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 7(17). – С. 88–94.
5. Мелень О.В. Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність машинобудівних підприємств / О.В. Мелень // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2013. – № 20(993). – С. 18–21.
6. Пантелєєв М.С. Оцінка потенціалу інноваційного розвитку підприємства: практичний аспект / М.С. Пантелєєв, Н.М. Побережна, А.О. Ярошенко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Темат. вип. «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2015. – № 60(1169). – С. 132–136.
7. Перерва П.Г. Управление инновационной деятельностью. Основы инновационного менеджмента и экономики инноваций : в 3-х т. / Под общ. ред. П.Г. Перервы, С.Н. Глаголева. – Белгород : БГТУ, 2012. – 545 с.
8. Побережний Р.О. Алгоритмічна модель формування стратегічного профілю машинобудівного підприємства: практичний аспект / Р.О. Побережний // Бізнес Інформ. – 2015. – № 3. – С. 83–92.
9. Побережна Н.М. Інвестиційна складова економічної безпеки / Н.М. Побережна // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2013. – № 67(1040). – С. 179–185.
10. Стадник В.В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 327 с.
11. Ястремська О.М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О.М. Ястремська, Г.В. Верещагіна. – Харків : ІНЖЕК, 2010. – 392 с.
12. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2015. – № 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua.
13. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2012. – № 19–20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3715-17.
14. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 : економічний дискусійний клуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti
15. Глобальний инновационный индекс : доклад / Всемирная оргнизация интелектуальной собственности. – Cornell University, INSEAD : Всемирная оргнизация интелектуальной собственности, 2016. – 451 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.wipo.int/publications/en/.
16. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналітична доповідь / О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, А.В. Шевченко [та ін.]. – К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2014. – 152 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua.
17. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформ-вид. Державної служби України», 2016. – 257 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

Побережная Н.Н. Анализ факторов влияния на инновационное развитие промышленных предприятий: практический аспект

Аннотация. В статье раскрыты проблемы экономического и инновационного развития промышленных предприятий Украины, проведен анализ основных факторов, влияющих на инновационное развитие промышленных предприятий, осуществлена оценка их инновационной активности. Установлено, что инновационная деятельность промышленных предприятий в Украине нуждается в государственной поддержке, межотраслевом технологическом обмене, укреплении связей компаний с университетами и научно-исследовательскими институтами, в развитии международной научно-технической кооперации и широком применении информационных технологий.

Ключевые слова: инновационное развитие, глобальный индекс инноваций, индекс конкурентоспособности, научно-техническая деятельность, среда инноваций.

Poberezhna N.M. The analysis of factors of influence on the innovative development of industrial enterprises: practical aspect

Summary. The problems of economic and innovative development of industrial enterprises in Ukraine are discovered in the article. Also the main factors affecting innovative the development of industry are analyzed, assessment of their innovative activity is carried out. It is found that the innovative activity of industrial enterprises in Ukraine needs state support, intersectoral technological exchange, strengthening relations companies with universities and research institutions, development of international scientific and technical cooperation and the wide application of information technology.

Keywords: innovative development, global innovation index, index of competitiveness, scientific and technical activities, innovative environment.

УДК 330.341

Пономаренко Т.В.,
к.е.н.,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Міжнародний науково-технічний університет
імені академіка Юрія Бугая

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЦІЛЬОВОГО ОТОЧЕННЯ

Анотація. У статті діагностовано вектор інтересів стейкхолдерів, який створює передумови для формування стійких мереж зацікавлених сторін, що дає компанії змогу з більш високим рівнем імовірності прогнозувати майбутній стан та отримувати певні стабільні переваги. Сформовано стейкхолдерський контекст стійкості підприємства.

Ключові слова: економічна стійкість, стейкхолдери, група економічного впливу, ресурсні детермінанти, модель, результат, прибуток.

Постановка проблеми. Сучасний бізнес розвивається в рамках реляційного простору, що характеризується взаємодією підприємства з іншими акторами. Це визначає об'єктивну необхідність дослідження економічної стійкості в контексті цільового оточення, релевантного до діяльності підприємства. Незважаючи на наявність наукової «конвенції» щодо пріоритетного значення різних груп у функціонуванні підприємства, питання її концептуалізації в контексті забезпечення економічної стійкості залишається на периферії уваги дослідників, фігуруючи лише в імпліцитній формі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перша спроба обґрунтування моделі компанії як набору зацікавлених у її функціонуванні сторін належить фундатору теорії стейкхолдерів (*Stakeholder Theory*) Р. Фріману. Основні постулати цієї теорії зводяться до такого: 1) будь-яке підприємство є мережею взаємопов'язаних суб'єктів; 2) кожний суб'єкт має певний внесок у здійснення його виробничо-господарської діяльності з орієнтацією на отримання вигоди (чи відсутності некомпенсованого збитку); 3) відносини між стейкхолдерами можуть носити як кооперативний, так і конкурентний характер; 4) незважаючи на різноспрямованість інтересів стейкхолдерів, їх сукупність є єдиним суперечливим цілим, що визначає траєкторію еволюції підприємства. Наступні дослідження пов'язані з ученими: T. Donaldson, L. Preston [2], R. Freeman [3], S. Jurgens [4], P. Johansson [5], S. Zadek [6]. Дослідження взаємовідносин підприємства з декількома стейкхолдерами в контексті корпоративної соціальної відповідальності наведене в підручнику за науковою редакцією О. Редькіна [7]. Є. Крикавський та Н. Чухрай [8] досліджують основні аспекти взаємодії підприємства із постачальниками. О. Кузьмін та О. Мельник [9] акцентують увагу на мотивуванні працівників підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У напрямі аспектів дослідження білою плямою є питання генерування цінностей для стейкхолдерів як передумови оптимальної моделі ресурсного забезпечення життєдіяльності компанії в руслі забезпечення економічної стійкості підприємства.

Мета статті полягає у формуванні стейкхолдерського контексту економічної стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що поняття «стейкхолдери» – це групи економічного впливу підприємства, які мають фактичний вплив на певні етапи ланцюга створення вартості, прийняття управлінських рішень на підприємстві, можуть сприяти або перешкоджати досягненню цілей організації, а також обмежувати її доступ до певних видів ресурсів або такий вплив може бути потенційним, тобто виникати внаслідок або діяльності підприємства, або таких соціально-економічних суб'єктів [1].

Масштабний розвиток теорії зацікавлених сторін зумовив варіативність підходів до їх типологізації. Так, перша спроба ідентифікації груп стейкхолдерів передбачала такий їх поділ: 1) групи впливу, які фінансують фірму (акціонери); 2) менеджери, які управляють фірмою; 3) економічні партнери (постачальники, покупці); 4) службовці, працівники підприємства. За напрямом впливу на підприємство були виокремлені первинні стейкхолдери – ті, які мають прямий вплив на бізнес (власники, бізнес-партнери, співробітники) та вторинні – які опосередковано впливають на бізнес (влада, конкуренти інвестори, засоби масової інформації (ЗМІ)). Укрупнена класифікація передбачає диференціювання зацікавлених сторін на фінансових (носії фінансових ресурсів) та нефінансових (носії нефінансових ресурсів).

Результатом еволюції теорії стейкхолдерів стало поглиблення економічної сутності зацікавлених сторін від «будь-яких індивідуумів, груп чи організацій, які мають суттєвий вплив на рішення, що приймаються фірмою, та/або знаходяться під впливом цих рішень» до «вкладників ресурсів фірми». Цілком зрозуміло, що перманентна життєдіяльність компанії повинна підтримуватися перманентним надходженням ресурсів. Це зумовлює виняткову увагу до взаємовідносин підприємства з «власниками» ресурсів. Представлена логіка визначає необхідність симбіозу теорії ресурсної залежності (*Resource dependence theory*) та стейкхолдерської теорії (*Stakeholder Theory*).

Ресурсні детермінанти економічної стійкості підприємства проявляються через формування оптимальної моделі ресурсного забезпечення життєдіяльності компанії, яка б, з одного боку, створювала унікальні збалансовані комбінації ресурсів, а, з іншого – давала змогу підтримувати ефективне функціонування обраної ресурсної моделі підприємства. Своєю чергою, забезпечення постійного надходження ресурсів вимагає створення таких умов, які б спонукали стейкхолдерів (як власників ресурсів) до взаємодії з підприємством. Ці відносини базуються на залежності власних інтересів і бізнес-цілей зацікавлених сторін від результатів його господарської діяльності. Доти, доки вони реалізуються завдяки взаємозв'язкам з підприємством і приносять вигоди, стейкхолдери виступають джерелами ресурсів для нього. Саме забезпечення такого

результату дає компаніям змогу запозичувати та використовувати неентропійні ресурси будь-якої природи (сировинні, фінансові, інформаційні, інтелектуальні, репутаційні тощо) для подолання термодинамічного нарощення ентропії у внутрішньому середовищі організації та попередження можливого її банкрутства, руйнування, ліквідації. У цьому аспекті сучасний бізнес необхідно розглядати не лише як діяльність, спрямовану на перетворення ресурсів у продукт для отримання прибутку, а як управління унікальним набором відносин для забезпечення стабільної життєдіяльності компаній. А ключовою передумовою життєдіяльності підприємства виступають безперервні ресурсні потоки за пріоритетними на певному етапі його розвитку кількісно-якісними та вартісними параметрами (рис. 1).

Діагностика вектору інтересів стейкхолдерів створює передумови для формування стійких мереж зацікавлених сторін, що дає компанії змогу з більш високим рівнем імовірності прогнозувати майбутній стан та отримувати певні стабільні переваги. Еволюція теорії фірми трансформувала основні принципи функціонування та розвитку підприємства: від орієнтації винятково на забезпечення інтересів акціонерів до збалансованості інтересів усіх стейкхолдерів, кожний з яких тією чи іншою мірою робить певний внесок у результати функціонування організації. При цьому огляд релевантної наукової літератури свідчить про відсутність консенсусу стосовно пріоритетності задоволення інтересів економічних агентів та їх трансляції у життєдіяльність компанії.

Принципи моральної рівності зацікавлених осіб та корпоративної легітимності (управління компанією в інтересах усіх зацікавлених осіб) мають ідеалістичний характер та ігнорують наявні протиріччя і різноспрямованість інтересів стейкхолдерів. Про дескриптивний характер їх задоволення вперше конструктивно наголосили І. Джавахар та Г. Маклафлін, а емпіричні дослідження А. Лаплума, К. Сонпара, Р. Ліца, Д. Ньюбаума підтвердили різну значущість стейкхолдерів у життєдіяльності компаній. Ґрунтуючись на їх результатах, автор відходить від позицій утопічного альтруїзму в напрямі раціонального корпоративного егоїзму і наголошує, що детермінантою існування підприємства виступають передусім інтереси стратегічних стейкхолдерів, до яких належать у першу чергу власники підприємства та його топ-менеджмент. Це визначає підпорядкованість інтересів інших зацікавлених сторін, які задовольняються винятково для забезпечення циклічного відтворення процесів життєдіяльності організації. Саме цей аспект визначає дизайн корпоративного управління та актуалізує проблематику векторності задоволення інтересів, а не «ідеалістичного» їх балансування.

Як і будь-яка (добровільна) організація, фірма існує тому, що індивідам бути всередині неї вигідніше, ніж бути поза нею, тобто витрати на досягнення бажаного рівня добробуту під час дій усередині фірми нижче, ніж аналогічні витрати поза фірмою. Забезпечення економічної стійкості підприємства актуалізує проблематику ранжування інтересів його контрагентів у поточному та прогнозному періодах задля усунення прямого зіткнення їх інтересів, нівелювання бінарної опозиції між компанією та зацікавленими особами внаслідок гетерогенності їх персоніфікованих інтересів.

Ще в 1984 р. Е. Фріман запропонував поділяти стейкхолдерів за характером впливу: можливість загрожувати компанії – можливість співпрацювати з компанією. З огляду на це, була доведена доцільність проектування інтересів різних груп зацікавлених сторін за критерієм очікуваної загрози від їхніх дій для своїх власних інтересів. Науковий доробок Дж. Фрумана та представників Кренфілдської школи менеджменту поглибив цей критерій бажанням загрожувати діяльності компанії, що

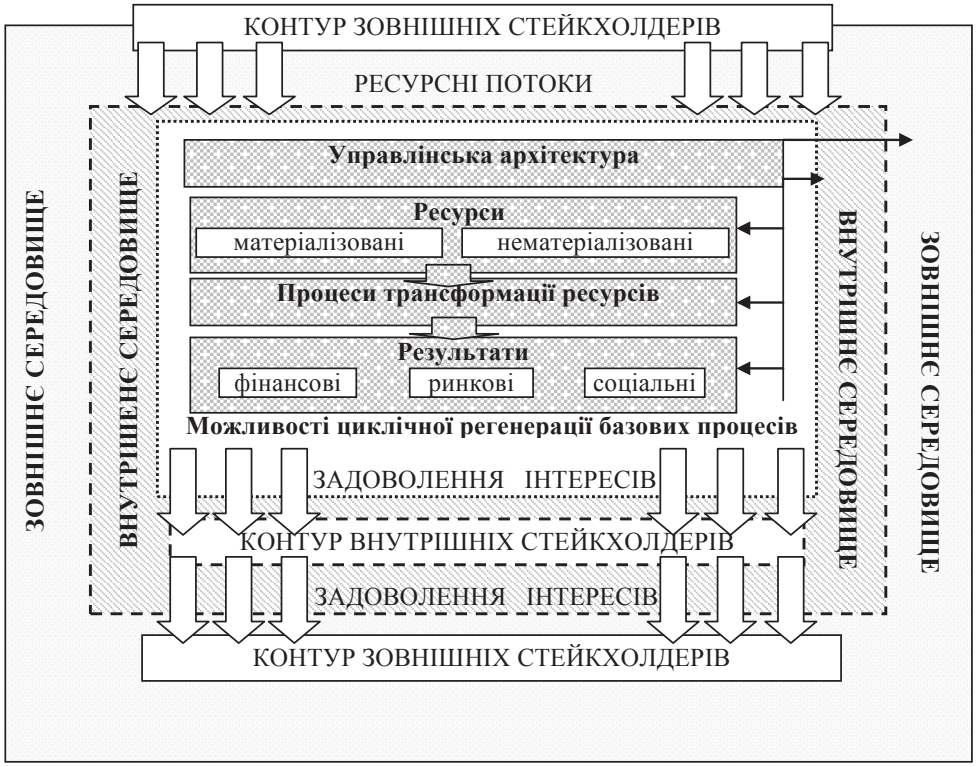


Рис. 1. Базові передумови життєдіяльності підприємства

Джерело: розроблено автором

зумовлюється дуалістичним характером залежності підприємства від стейкхолдерів та стейкхолдерів від підприємства. При цьому чим вищий рівень цієї залежності, тим більше стейкхолдер схильний бачити загрозу своїм інтересам від тих чи інших результатів діяльності фірми. Це цілком відповідає поняттю екосистеми бізнесу (*business ecosystem*) – спільнот, що складаються з фірми та її стейкхолдерів, і дає змогу акцентувати увагу на тому, що (за аналогією з біологічною екосистемою) будь-які зміни в стані і діяльності її елементів впливають на екосистему бізнесу в цілому.

Таким чином, кожний стейкхолдер є «вкладником» і, відповідно, партнером компанії. При цьому їхні інтереси та цілі повинні корелювати з цілями та інтересами власників та топ-менеджменту корпорації. Ранжування їх ієрархічності вимагає врахування всього спектру детермінант, ключовими з яких автор виокремлює відповідальність, вплив, внесок. Безальтернативного пріоритетного статусу набуває нормативно-правова відповідальність, що визначається необхідністю виконання зобов'язань перед державою та інших аспектів, директивні параметри висвітлюються крізь призму юридичної відповідальності та фіксуються законодавчими актами, регулюючими документами, контрактами, договорами. Економічний суб'єкт здебільшого орієнтується не лише юридичну відповідальність, а і на морально-етичний контекст партнерської взаємодії, в основі якого, крім чесності та порядності, знаходяться сугубо раціональні інтереси – турбота про репутацію.

Векторність забезпечення інтересів стейкхолдерів у значному ступені повинна визначатися ресурсним внеском, який, окрім традиційних класифікаційних ознак (мінерально-сировинних, фінансових, трудових, репутаційних тощо), у контексті досліджуваної проблематики повинен ураховувати ступінь їх пріоритетності, унікальності, специфічності та ін. Залежність корпорації від економічних агентів визначається ступенем важливості конкретних ресурсних потреб, рівнем монополізації контролю над ресурсами та характером розподільчої поведінки власників ресурсів. З огляду на це, цілком закономірно можна стверджувати, що саме ресурсна залежність у контексті взаємодії із зацікавленими сторонами генерує прояви нестійкості. Однак характер цих ознак нестійкості носить локальний характер, що зумовлено такими позиціями: з одного боку, підприємство має варіативність у виборі постачальників ресурсів, з іншого – такий перехід має певні вади (втрати часу на пошук нового постачальника, значний термін формування тривалих партнерських зв'язків та відстрочення отримання вигід від них; зниження якості сировини; зростання вартості позикового капіталу тощо). При цьому всередині будь-якої категорії (типу) стейкхолдери мають різний рівень цінності ресурсного внеску. Так, не всі клієнти є основою стабільної клієнтської мережі, які забезпечують компанії своєрідну «подушку безпеки» в період кризи і стиснення ринків. Натомість надлишок ресурсів не лише сприяє зростанню компанії, а й приваблює в галузь нових учасників, які здатні конкурувати за ринковий потенціал.

Варто зазначити, що сама категорія «інтерес» має дуже загальний та багатозначний характер, пов'язаний із підвищеною увагою до об'єкта інтересу, а в економічному контексті відображає стимули діяльності суб'єктів відносин. Ґрунтуючись на основних положеннях концепції динамічних здатностей, яка пов`язує задоволення інтересів стейкхолдерів із генеруванням організаційного багатства – цінності, автор акцентує увагу на доцільності використання більш комплексного результуючого показника процесів життєдіяльності – створення цінностей для зацікавлених осіб.

Результатом ранжування пріоритетності формування цінності для різних груп стейкхолдерів виступає підтримання поточних та створення нових партнерських відносин та умов взаємодії. При цьому ключовим питанням виступають саме можливості створення цінностей.

Аргументовані у попередньому розділі дослідження положення зумовлюють доцільність процесного підходу до забезпечення економічної стійкості підприємства. Варто ще раз акцентувати увагу на тому, що ототожнювати їх із традиційними бізнес-процесами не можна, оскільки вони є процесами більш високого порядку та розкривають логіку причинно-наслідкового пояснення економічної стійкості, відображають дії індивідуумів та послідовність подій середовища господарювання.

Автором пропонується альтернативний підхід до класифікації процесів життєдіяльності підприємства, в основу якого покладена нова критеріальна ознака – підпорядкованість інтересам стейкхолдерів, що розкриває взаємодію зацікавлених сторін у ланцюгу «ресурси – трансформація ресурсів у результат – цінність результату». Ключовими процесами при цьому виступають: процес забезпечення відповідності нормативно-правовим умовам підприємницької діяльності; процес генерування репутаційного капіталу; процес формування ринкових позицій; процес матеріально-технічного постачання, процес виробництва, процес реалізації продукції; зростання вартості підприємства; менеджмент, організація та управління виробництвом; трансформація ресурсів у додану вартість, акумулювання фінансового капіталу.

Традиційний формат пріоритетних інтересів власників, кредиторів та інвесторів висвітлюється у публікаціях переважно крізь призму фінансових показників компанії, які, по суті, є короткостроковим результатом діяльності. Така орієнтація інформує, по-перше, про короткостроковість їх очікувань, по-друге, про недостатнє розуміння взаємозв'язку між фінансовими та нефінансовими параметрами існування організації. Відповідно, цінність для ключових стейкхолдерів зміщується у стратегічну площину умов забезпечення фінансових результатів у довгостроковому періоді. Натомість цінність для постачальників обмежується переважно екстенсивними показниками розвитку компаній: зростанням обсягів виробництва, оборотністю капіталу, обсягами закупок.

Цінність процесного результату значно диференційована за різними групами стейкхолдерів. Інтереси держави та суспільства сфокусовані переважно на соціально-екологічних аспектах діяльності компанії, своєчасної та повної сплати податків; споживачів – на здатності стабільно задовольняти їх споживчі вимоги; інвесторів – на можливостях стабільного генерування грошових потоків; власників – на перманентному зростанні вартості бізнесу.

Результати досліджень свідчать, що підприємство не може розглядатися як статична цілісність, усередині та зовні неї існують та взаємодіють різні групи стейкхолдерів, що мають різні інтереси та визначають можливості та якісний рівень життєдіяльності компанії. Суперечливий характер інтересів генерує появу конфліктних ситуацій, наслідки яких суттєво впливають на діловий імідж і репутацію підприємства, що, безумовно, позначається на її стійкості в економічному просторі. Підпорядкування функціонування підприємства як системи діалектичному закону єдності і боротьби протилежностей зумовлює, з одного боку, перманентність існування конфліктів, з іншого –

можливість подолання протиріч суб'єктів корпоративних відносин. Виникає закономірне питання: чи є конфлікт негативним за своєю сутністю, чи створює передумови для розвитку корпорацій?

Великі вітчизняні бізнес-групи вже передали оперативне управління підприємствами найманим менеджерам, тому сьогодні перші формують попит на легітимні інститути корпоративного контролю акціонерів над виконавчим менеджментом. Пріоритетну роль в управлінні такими компаніями займає розподіл повноважень і відповідальності між великими акціонерами і менеджерами (рада директорів, контракти з виконавчими директорами, різні форми підвищення їх лояльності, вмотивованості та результативності роботи). У цьому зв'язку важливим елементом мінімізації конфліктів виступає конструктивна взаємодія домінуючих власників і менеджерів корпорацій.

Делегування функцій управління в агентській теорії зумовлене такими факторами, як: географічна експансія, масштабність виробництва, залучення значних обсягів капіталу зі скороченням частки кожного з його «постачальників» унаслідок зростання їх кількості, підвищення спеціалізації управлінських функцій. Найбільш репрезентована у науковому просторі проблематика взаємовідносин «агент – принципал» (*principal-agent conflict*) та «принципал – принципал» (*principal-principal conflict*).

Ключовою передумовою виникнення першого типу конфліктів є управлінський опортунізм. Його основу становить обмежена раціональність (*bounded rationaliti*) менеджерів, що провокується, з одного боку, їх прагненням до зростання власного добробуту, з іншого – відсутністю прагнення до максимізації доходів на інвестований капітал. Певним «каталізатором» цього явища виступає інформаційна асиметрія, зумовлена інформаційними перевагами агента над принципалом, що детермінує мінімізацію управлінських зусиль менеджерів в умовах неповної обізнаності власників.

Наслідки конфлікту інтересів власників та менеджерів в агентській теорії оцінюються крізь призму агентських витрат (витрати на контроль виконання контрактів; утрачені внаслідок обмеженої раціональності менеджерів можливості; витрати на проведення позачергових акціонерних зборів; витрати на внутрішній аудит компанії; страхування ризиків тощо). Високий рівень концентрації капіталу підвищує ефективність моніторингу діяльності менеджменту з боку найбільш впливових власників та частково усуває інформаційну асиметрію, що знижує рівень агентської проблеми в її класичному розумінні «агент – принципал». При цьому підвищується ризик конфліктів між акціонерами («принципал – принципал»).

Під конфліктом інтересів «принципал – принципал» зарубіжні науковці розуміють: 1) різноспрямованість цільових орієнтирів міноритарних та мажоритарних акціонерів; 2) розходження поглядів на стратегію та оперативне управління компанією крупних акціонерів, що мають приблизно однакові частки власності. Цей тип конфлікту підвищує роль незалежних директорів, оскільки їх судження мають неупереджений унаслідок відсутності афільйованості з компанією характер. Традиційним підходом до вирішення таких конфліктів є позачергові збори акціонерів, частота скликання яких може виступати опосередкованим індикатором її конфліктогенності.

Для вітчизняних підприємств характерні високий рівень концентрації власності та недостатній захист міноритарних акціонерів. При цьому мажоритарний акціонер має у своєму розпорядженні широкий спектр способів експропріації міноритаріїв (додаткова емісія акцій, викуп власних акцій, невиконання оферти, несправедлива оцінка активів компанії у разі її реорганізації, їх вивід із компанії, трансфертне ціноутворення).

Варто розглянути також модифікаційну комбінацію «принципал – принципал», особливостями якої є виконання управлінських функцій одним із власників. Інтенсивність цього типу конфліктів теж має зв'язок із часткою власності: чим більша частка власності принципала-менеджера, тим не вигідніше йому відволікати ресурси компанії в особисте користування, що забезпечує високий рівень конвергенції інтересів акціонерів. З іншого боку, менеджер-власник, якому не загрожує втрата ні соціального статусу, ні матеріального добробуту, орієнтований на надмірну обережність у прийнятті рішень, уникнення ризикованих інноваційних проектів, що провокує зниження темпів розвитку компанії, які не відповідають інтересам акціонерів.

Авторська позиція стосовно ролі конфліктів у забезпеченні економічної стійкості суб'єктів господарювання орієнтована не на їх мінімізацію, а на конструктивізм. Останній розглядається крізь призму цільових орієнтирів сторін конфлікту. Їх традиційна змістовність полягає у максимізації власної вигоди, наслідками якої є підвищення ентропійного поля функціонування компанії. Зміщення акцентів на організаційні цінності корпорацій дасть змогу компромісно узгоджувати інтереси всіх стейкхолдерів у будь-яких конфігураціях. Забезпечення економічної стійкості можливе за рахунок створення ефективної внутрішньокорпоративної взаємодії (участь управлінців в акціонерному капіталі; систематичний контроль та погодження управлінських рішень, структура компенсаційного пакету топ-менеджменту тощо), що обмежує управлінський опортунізм. Інтегративний характер комунікаційної цілісності дає змогу знизити інформаційну асиметрію, оптимізувати інтеракції «менеджер – власник», створює можливості для просторово-тимчасового узгодження спільної діяльності, основними ознаками якої є наявність загальних цілей для учасників взаємодії.

Головною ознакою реляційного простору є формування передумов стійкості розвитку підприємства внаслідок відсутності в діях прямого зіткнення інтересів між його суб'єктами. У межах свого реляційного простору корпорація переслідує дві основні цілі – досягнення цілей функціонування та зменшення гостроти конкурентного напруження шляхом дотримання принципів партнерської взаємодії. Конкретизація інших цільових настанов відбувається для кожного підприємства ситуаційно. Результатом спільної діяльності є розвиток стратегічних здатностей більш високого порядку та більш високого рівня цінності, акумулювання і використання яких забезпечує високу результативність функціонування підприємства у довгостроковому періоді. Обмін досвідом, ідеями, почуттями, матеріальними носіями результатів діяльності відбувається саме в рамках партнерської взаємодії.

Пріоритетного значення тут набуває організаційна довіра, що може мати як внутрішній, так і зовнішній контекст. Не вступаючи у протиріччя з принципами цілевстановлення економічної діяльності, вона значно розширює спектр можливих альтернативних варіантів забезпечення стійкості організації. Організаційна довіра у значному ступені визначає характер та комунікаційну цілісність елементних взаємодій, вектори фінансових потоків і т. ін. і, відповідно, виступає інструментом впорядкування соціально-економічних відносин, що знижує невизначеність поведінки стейкхолдерів.

Також варто зазначити, що корпоративний конфлікт привертає увагу засобів масової інформації (ЗМІ), аудиторів, бізнес-товариств. Це сприяє прозорості та більш масштабному

розкриттю корпоративної інформації для потенційних інвесторів, що знаходить свій прояв у підвищенні цін на акції та, як наслідок, зростанні капіталізації компанії.

Таким чином, переорієнтація цільових установок сторін конфлікту створює передумови, з одного боку, для збереження цілісності організації, з іншого – для її еволюційного розвитку. Максимізація вигоди продукує зростання мірі невизначеності функціонування корпорації, а установка на формування цінності – міри організаційності та впорядкованості організації. Політика трансформацій повинна бути спрямована передусім на забезпечення економічної стійкості корпорації за рахунок максимально повного задоволення інтересів стейкхолдерів, що створює позитивний імідж компанії для інвесторів.

Генерування цінності для стейкхолдерів створює передумови для формування стійких мереж зацікавлених сторін, що сприяє формуванню оптимальної моделі ресурсного забезпечення життєдіяльності компанії (рис. 2). Основним фактором, що утримує партнерів у рамках довготривалих зв'язків, є специфічність ресурсного обміну. Це означає, що активи, якими володіють стейкхолдери, мають максимальну цінність саме в рамках відносин із даним підприємством, а в інших комбінаціях їхня цінність знижується. Таким чином, процесна мультисуб`єктна взаємодія підприємства із зацікавленими особами генерує його життєздатність як можливість отримувати додаткову «енергію» із середовища з високим ступенем невизначеності.

Усунення прямого зіткнення інтересів продукує певний рівень «комфортності» суб'єкта господарювання та генерує стійкий стан підприємства. Несиметричність та різновекторність цільових настанов стейкхолдерів генерують деконструктивність простору, що характеризується бінарною опозицією між підприємством та зацікавленими сторонами, порушенням гомогенності їх інтересів.

Політика прямого зіткнення інтересів суб'єктів господарювання все частіше поступається застосуванню «позаконкурентних» технологій, що мають прояв в аутсорсингових угодах, проектах інформаційної взаємодії, управлінського консультування, франчайзингових моделях, створенні стратегічних альянсів, професійних асоціацій, спільних науково-дослідних об`єднань, реалізації програм лобіювання інтересів підприємств у владних структурах та соціальному середовищі.

Таким чином, партнерська взаємодія ґрунтується на залученості до конструктивного обміну у визначений час, тривалість якого підпорядковується закону спадання граничної корисності. Конструктивність простору зростає під час переходу від двостороннього партнерства до мережевого, що змінює взаємодії між учасниками. Синергетичний контекст забезпечення стійкості у форматі партнерства визначається вигодою учасників, що перевищує внесок кожного індивідуального актора. З огляду на це, забезпечення економічної стійкості підприємства визначає доцільність органічного синтезу ресурсних теорій із принципами системної парадигми: чим вище ступінь інтегрованості наділеного унікальними ресурсами і організаційними здатностями суб'єкта господарювання із зацікавленими особами, тим вище рівень його економічної стійкості.

Сучасний формат взаємодії стейкхолдерів традиційно ґрунтується на системі контрактних відносин, класичне розу-

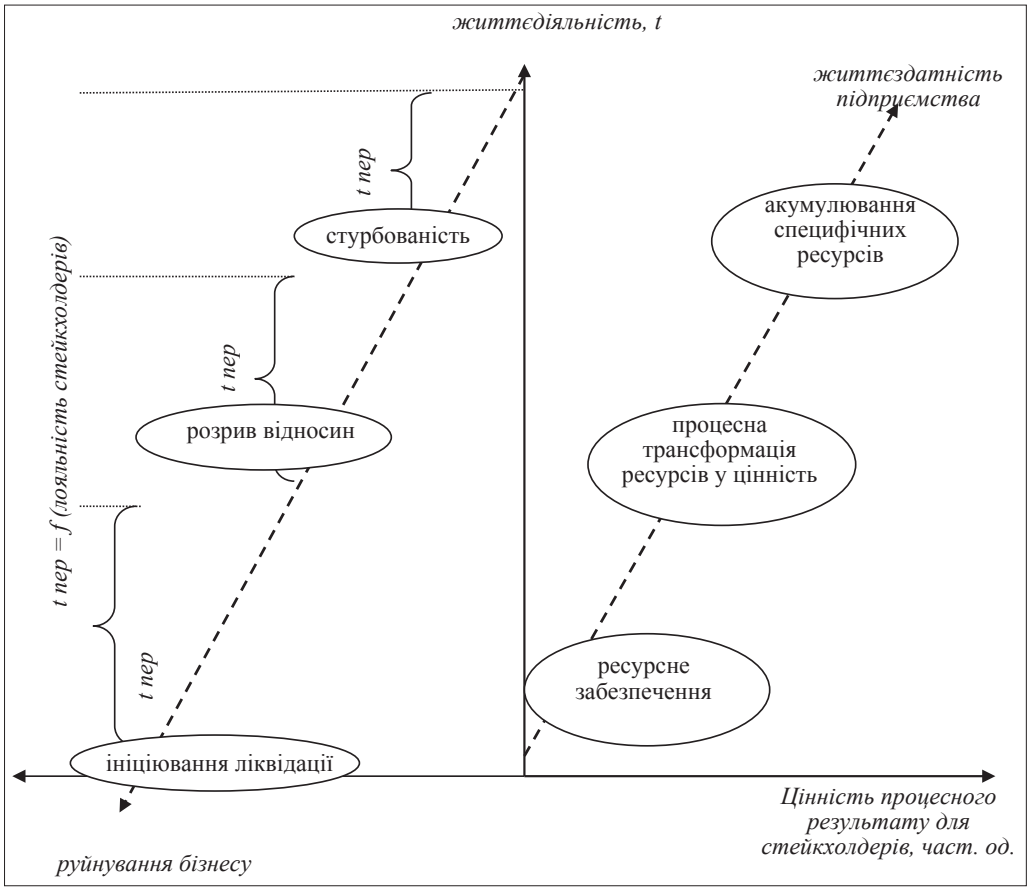


Рис. 2. Стейкхолдерський контекст економічної стійкості підприємства

Джерело: сформовано автором

міння експліцитності[1] яких розширюється рамками імпліцитності[2]. Це зумовлене неможливістю чіткого обговорення та фіксування всіх нюансів взаємодії, яка все більше набуває ознак добровільності та персоналізованого характеру зв'язків. Вищезазначене доводить доцільність розгляду негативного тренду зниження процесного результату у ланцюгу «стурбованість – розрив зв'язків – ініціювання ліквідації» крізь призму лояльності контрагентів. Саме позитивна установка внутрішніх та зовнішніх акторів компанії визначає часовий лаг між зниженням очікуваної цінності та адекватною реакцією зацікавлених сторін, що дає змогу забезпечити циклічне відтворення процесів життєдіяльності навіть в умовах нестійкого стану.

При цьому фактичні значення співвідношення отриманої та очікуваної цінності не є одним критерієм, що визначає поведінку стейкхолдера. Не менш важливою є лояльність. Так, працівник, що відпрацював значну частину свого життя на певному підприємстві та ототожнює себе його частиною, не розриває стосунки у разі незадоволення його вимог. Держава, яка недоотримала у бюджет податкові надходження, не буде ініціювати примусову ліквідацію стратегічно важливих підприємств. Натомість можливі і протилежні за характером випадки. Постачальники матеріально-технічних ресурсів можуть швидко переорієнтуватися на інших споживачів. Топ-менеджмент, що здобув навички управління специфікою певного бізнесу, акумулював професійні комптенеції на певному підприємстві, має можливість швидко знайти роботу і на іншому.

Результати аналізу здобутків сучасних управлінських теорій та концептів, що становлять каркас прикладної теорії соціально-економічних наук, дали автору змогу сформувати спектр детермінант лояльності стейкхолдерів:

1) альтернативність варіантів отримання цінності економічними акторами – можливості щодо вільного вибору партнерів;

2) пролонгована економічна раціональність – осмислення зацікавленими сторонами втрат, пов'язаних із розривом зв'язків із певним підприємством, та потенційних доходів від співпраці;

3) морально-етична орієнтованість ціннісних установок – емоційний зв'язок з організацією, стійкі уявлення про підприємство як невід`ємний/пріоритетний об'єкт взаємодії, етичні мотиви підтримування компанії;

4) директивно-нормативна відповідність – усвідомлення обов'язків щодо підприємства.

Підсумовуючи результати досліджень, доцільно акцентувати позицію щодо змістовного наповнення сутності дефініції «економічна стійкість» – це здатність підприємства до життєдіяльності, яка генерується когнітивно-суб`єктними діями менеджменту та іманентно супроводжується змінами його якісних ознак, які визначають векторність траєкторії руху підприємства.

У загальному вигляді аргументація детермінантів економічної стійкості підприємства уособлюється у таких положеннях:

- перманентна життєдіяльність підприємства можлива тільки за рахунок його якісних змін, процеси генерування яких періодично змінюють стабільні періоди існування підприємства; розвиток виступає пріоритетною іманентною ознакою економічної стійкості, без якого її забезпечення в турбулентних умовах постіндустріального суспільства практично неможливе;
- амбівалентна сутність процесів розвитку компанії зумовлює рівноправність і взаємопов'язаність стійкого та нестійкого стану підприємства, діалектична єдність яких генерує послаблення поточних та формування нових потенційних можливостей;
- об'єктивність дискретності та зв'язку бінарних станів підприємства унеможливлює ототожнення економічної стійкості зі стабільністю (сталістю) та зміщує фокус дослідження на її динамічній та нелінійний характер;
- ключовою передумовою циклічної регенерації процесів життєдіяльності фірми виступає безперервність ресурсообміну, що визначає пріоритетність конструктивної взаємодії з «власниками ресурсів»;
- експлікація базової аксіоматики стейкхолдерської теорії вимагає принципової трансформації ланцюга створення цінності від орієнтації винятково на споживача до задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін у ланцюгу «ресурси – процеси – цінність результату», що генерує зростання рівня життєздатності компанії як можливості отримувати додаткову «енергію» із середовища з високим ступенем невизначеності;
- раціональність повсякденного контексту взаємодії з економічними агентами компанії має обмежений характер, що прослідковується крізь призму таких дилем, як: 1) зміни вимог стейкхолдерів – можливості щодо їх виконання; 2) прагнення до задоволення особистих інтересів – необхідність задоволення інтересів інших зацікавлених осіб. Їх розв'язання вимагає ранжування пріоритетності вимог та інтересів останніх відповідно до цінності ресурсного внеску;
- процесний контекст забезпечення стійкості детермінується не лише специфічністю ресурсного обміну, а й лояльністю стейкхолдерів, яка розкривається крізь призму таких ознак, як: 1) альтернативність варіантів отримання цінності економічними акторами; 2) пролонгована економічна раціональність; 3) морально-етична орієнтованість ціннісних установок; 4) директивно-нормативна відповідність. Це трансформує фокус управлінських пріоритетів з орієнтації на поточний рівень ефективності діяльності до формування унікального набору відносин для забезпечення перманентної життєдіяльності компаній.

Висновки. Таким чином, генерування цінності для стейкхолдерів створює передумови для формування стійких мереж зацікавлених сторін, що сприяє формуванню оптимальної моделі ресурсного забезпечення життєдіяльності компанії.

Рекурсивність базових процесів життєдіяльності підприємства ґрунтується на принципі обмеженої раціональності суб'єкта господарювання, який визначає ієрархічну підпорядкованість задоволення інтересів стейкхолдерів його власним інтересам. Це зумовлює об'єктивну необхідність їх ситуаційного балансування для циклічного генерування ресурсних потоків за пріоритетними на певному етапі розвитку підприємства кількісно-якісними та вартісними параметрами. Встановлено, що процесний контекст стійкості детермінується специфічністю ресурсного обміну та лояльністю стейкхолдерів, яка розкривається крізь призму таких ознак, як: 1) альтернативність варіантів отримання цінності економічними акторами; 2) пролонгована економічна раціональність; 3) морально-етична орієнтованість ціннісних установок; 4) директивно-нормативна відповідність.

[1] Чітко визначені та зафіксовані умови контрактів

[2] Стійка взаємодія економічних агентів, не прописана в явному вигляді у контракті, який у цьому разі виступає не одноразовим актом, а добровільним станом партнерських відносин

Література:

1. Олексів І.Б. Групи економічного впливу в системі управління підприємством: концепція і інструментарій їх відбору та узгодження інтересів : [монографія] / І.Б. Олексів. – Львів : Львівська політехніка, 2013. – 292 с.
2. Donaldson T. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence And Implications / T. Donaldson, L. Preston // The Academy of Management Review. – 1995. – № 1. – P. 65–91.
3. Freeman R.E. Can Stakeholder Theorists Seize the Moment? / R.E. Freeman // The Journal of Corporate Citizenship. – 2009. – № 36. – P. 21–24.
4. Jurgens S. Stakeholder Theory and Practice in Europe and North America: The Key to Success Lies in a Marketing Approach / S. Jurgens, P. Berthon, L. Papania [and so on] // Industrial Marketing Management. – 2010. – № 39. – P. 769–775.
5. Johansson P. Implementing stakeholder management: a case study at a micro-enterprise / P. Johansson // Measuring Business Excellence. – 2008. – № 3. – P. 33–43.
6. Zadek S. The path to corporate responsibility / S. Zadek // Harvard Business Review. – 2004. – № 11. – P. 125–132.
7. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та українська практика : [підручник] / М.А. Саприкіна, О. Ляшенко, М.А. Саєнсус [та ін.] ; за наук. ред. О.С. Редькіна. – К. : Фарбований лист, 2011. – 480 с.
8. Крикавський Є. Логістика : [навч. посіб.] / Є. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 1999. – 264 с.
9. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : [навч. посіб.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник ; 2-е вид. доп. і перероб. – Львів : Львівська політехніка ; Інтелект-Захід, 2003. – С. 145.

Пономаренко Т.В. Исследование экономической стойкости предприятия в контексте целевого окружения

Аннотация. В статье диагностирован вектор интересов стейкхолдеров, который определяет базу формирования стойких сетей заинтересованных сторон, что позволяет компании более точно прогнозировать будущее и получать определенные стабильные преимущества. Сформирован стейкхолдерский контекст стойкости предприятия.

Ключевые слова: экономическая стойкость, группа экономического влияния, ресурсные детерминанты, модель, результат, прибыль.

Ponomarenko T.V. The study of the enterprise economic sustainability in the context of target environment

Summary. A vector of interests of stakeholders is diagnosed in the article, which creates the preconditions for the formation of stable networks of interested parties, allowing the company to higher levels of probability, predict its future status, and receive certain stable advantages. Stakeholders' context of the enterprise`s sustainability is formed.

Keywords: economic stability, stakeholders, economic impact, resource determinants, model, result, profit.

УДК 338.4

Пономарьова Ю.І.,
аспірант кафедри економіки підприємства,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У НЕСТІЙКОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

Анотація. У статті досліджено основні моделі та типи управління процесами розвитку підприємств, наведено особливості адаптації та застосування комплексу методів в умовах нестійкого бізнес-середовища. Обґрунтовано значимість застосування розглянутих підходів до забезпечення розвитку, які дадуть змогу підприємствам стійко функціонувати та розвиватися, що є умовою їхнього виживання в ринковому, динамічно змінюваному середовищі та гарантією забезпечення економічного розвитку країни в цілому.

Ключові слова: розвиток підприємства, стратегія, управління розвитком, модель розвитку, нестійке середовище.

Постановка проблеми. Динаміка економічної кон'юнктури, зміна цінностей і запитів споживачів, а також умов конкуренції припускають розробку гнучких і адаптивних систем управління розвитком підприємств. Високоактивне зовнішнє середовище пред'являє все більш складні вимоги до систем управління і контролю, оскільки традиційні системи управління вже не відповідають ані динаміці, ані швидкості зміни стратегій, тому що були розроблені в інших умовах і в інший час. Дана ситуація посилюється появою кризових ситуацій в економіці у цілому та на підприємствах зокрема. Саме тому для ефективного управління розвитком підприємства в умовах нестійкого бізнес-середовища повинна реалізуватися спеціальна система заходів, яка може будуватися на передовому зарубіжному досвіді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове вивчення особливостей управління розвитком проводиться науковцями Акоффом Р.Л., Аніскіним Ю.П., Васюткіною Н.В., Корчагіною Е.В., Месконом М.Х., Раєвнєвою О.В., Файншмитом Е.А. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний дослідницький інтерес до проблематики вивчення цього питання, проблема розвитку підприємств в умовах нестійкого бізнес-середовища залишається актуальною та невирішеною.

Мета статті полягає в аналізі шляхів формування стратегії управління розвитком підприємств у нестійкому бізнес-середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток являє собою одну з найважливіших категорій методологічного базису діяльності будь-якого підприємства, оскільки він розглядається як інноваційний процес змін, який підвищує ступінь організованості системи, що призводить до підвищення якості кожної функціональної галузі підприємства. Також зазначимо, що існує величезна кількість підходів до визначення сутності розвитку підприємства (табл. 1).

Узагальнюючи вищенаведені наукові підходи до питання розвитку підприємства, слід зазначити, що, на нашу думку, розвиток підприємства являє собою сукупність змін його якісного стану (як системи), які відбуваються в результаті взаємодії функціональних елементів зовнішнього і внутрішнього походження на різних рівнях реалізації його потенціалу.

Таким чином, зазначимо, що управління розвитком – це процес підтримки планового вектора розвитку та формування нового вектора розвитку підприємства, що забезпечує стале економічне зростання і підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах різноспрямованого впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Для забезпечення довгострокового стійкого розвитку підприємства в процесі управління значна увага приділяється стратегічному менеджменту, у рамках якого існують моделі розвитку, націлені на досягнення підприємством стійкої переваги над конкурентами за рахунок упровадження сучасних

Таблиця 1

Визначення сутності розвитку підприємства вітчизняними та західними вченими-економістами

Визначення	Автор
Придбання потенціалу для поліпшення, а не реальне поліпшення. Процес, в якому збільшуються можливості і бажання задовольняти свої бажання і бажання інших	Акофф Р.Л.
Цілеспрямована зміна діяльності для переходу на вищий якісний рівень виконуваних функцій, структури організації, на випуск нової продукції	Аніскін Ю.П.
Процес, який ґрунтується на результатах науково-технічного досягнення, яке сприяє розвитку виробничих сил і задоволенню потреб суспільства в товарах високої якості	Афанасьєв Н.В., Рогожин В.Д., Рудика В.І.
Унікальний процес трансформацій відкритої системи в просторі і часі, яка характеризується перманентною зміною глобальних цілей її існування шляхом формування нової дисипативної структури	Раєвнева Е.В.
Будь-яка зміна у внутрішній структурі господарського організму шляхом переходу з початкового в новий стан, що приводить підприємство до зростання конкурентоспроможності	Ла Пьерре П.Т.
Довгострокова програма вдосконалення можливостей вирішувати різні проблеми і здатності до відновлення, особливо шляхом підвищення ефективності управління культурою організації	Мескон М.Х., Альберт М., Хедоурі Ф.

та ефективних інструментів обліку, аналізу й управління бізнес-процесами. Кожна зі стратегічних цілей у зазначених перспективах може спрямовувати увагу працівників на різні елементи діяльності і задавати шляхи вдосконалення їх результатів. Зібрані разом, вони дають змогу інтегрувати різнорідні заходи організації в потужну, концентровану конкурентоспроможну силу.

У процесі діяльності кожне підприємство використовує базові стратегії розвитку, які відображають підходи до зростання підприємства та пов'язані зі зміною стану одного чи кількох елементів (продукту, ринку, галузі, положення фірми всередині галузі та технології). Відповідно до циклу розвитку, підприємство обирає одну з таких базових стратегій:

- стратегію зростання, що відображає намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень тощо;
- стратегію стабілізації у разі діяльності підприємства за відчутної нестабільності обсягів продажу та прибутку;
- стратегію виживання, тобто суто оборонну стратегію, що застосовується у кризовому стані.

Крім того, в умовах сучасності економічне співтовариство вимагає застосування інноваційних підходів до стратегічного управління, розробка і впровадження яких дасть організації змогу підвищити якість управління, моментально реагувати на зміни навколишнього середовища, досягти успіхів під час розробки стратегічного розвитку організації. Ними частіше всього виступають моделі BSC та EVA.

Зазначимо, що першочерговою перспективною системою нового покоління стала система Balanced Scorecard – результат багаторічних робіт, на чолі яких знаходилися Роберт Каплан, професор Harvard Business School, і Девід Нортон, засновник і президент компанії Balanced Scorecard Collaborative. В основу їхніх досліджень уперше була покладена гіпотеза про те, що для того щоб успішно керувати розвитком сучасного підприємства, потрібен новий, більш «збалансований» підхід.

При цьому зазначимо, що спочатку концепція BSC замислювалася не як інструмент упровадження стратегії розвитку, а лише як розширена порівняно з традиційними фінансовими показниками система вимірювання ефективності діяльності підприємства. Автори даного підходу у своєму дослідженні представили BSC як систему показників діяльності, згрупованих за чотирма критеріями, або перспектив роботи підприємства – фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання і розвиток. Вона дає змогу трансформувати стратегічні цілі розвитку підприємства в показники бізнес-процесів і конкретних дій співробітників на кожному рівні управління і послідовно контролювати процес реалізації даної стратегії.

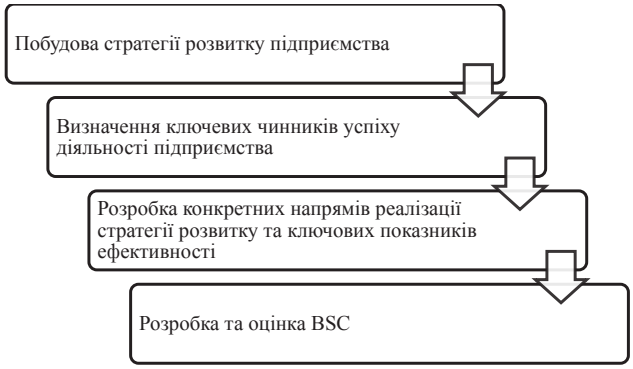


Рис. 1. Побудова BSC на підприємствах [4, с. 159]

Таким чином, BSC має істотні переваги, а саме:

- дає підприємству змогу швидко реагувати на зміну конкурентної ситуації і ринкової кон'юнктури;
- повністю відповідає різноманіттю завдань і напрямів діяльності підприємства;
- її елементи узгоджені і несуперечливі з точки зору ключових факторів успіху та розвитку підприємства;
- зберігає чітку структуру і причинно-наслідковий порядок показників в умовах нестійкого бізнес-середовища;
- відповідає сучасним уявленням сутності стратегічного управління розвитком.

Побудова BSC на підприємстві реалізується в кілька етапів (рис. 1).

На першому етапі формулюється стратегія розвитку підприємства, яка повинна визначати стратегічні цілі, бажані результати і процеси, які необхідні для досягнення поставлених цілей. Потім проводиться процедура декомпозиції стратегічних цілей на конкретні стратегічні ініціативи, у рамках яких ставляться завдання для конкретних структурних одиниць. Найбільш важливим на даному етапі є формулювання пріоритетних стратегічних ініціатив та координація діяльності структурних підрозділів.

На другому етапі підприємство визначає ключові фактори успіху. Під ними маються на увазі найважливіші параметри економічної і соціальної діяльності компанії, що визначають успіх реалізації її стратегії розвитку. На третьому етапі повинні бути визначені конкретні заходи щодо реалізації стратегії і ключові показники ефективності, які кількісно описують ступінь реалізації поставлених цілей. При цьому підприємству варто вибрати найбільш суттєві з великого числа можливих ключових показників ефективності, видаляючи другорядні і взаємозалежні показники.

Четвертий етап передбачає безпосередню розробку та оцінку BSC, що включає систему фінансових і нефінансових показників. Під час об'єднання ключових показників ефективності у збалансовану систему показників необхідно визначити специфіку об'єкта контролю (структурного підрозділу, групи і т. д.) і необхідність аналізу конкретних ключових факторів успіху для вирішення стратегічного завдання, поставленого перед даним об'єктом. Це дасть змогу значно звузити список і залишити тільки дійсно важливі для оцінки реалізації стратегічних цілей показники. Кожній із чотирьох перспектив відповідає свій набір ключових показників ефективності.

У цілому зазначимо, що впровадження вищенаведеної системи BSC як нової методики стратегічного управління розвитком відбивається на фінансових результатах підприємств 80%-м зростанням прибутку порівняно із середнім значенням у галузі.

Своєю чергою, модель розвитку, заснована на визначенні економічної доданої вартості (Economic Value Added (EVA), дає змогу з'ясувати, чи достатньо заробляє підприємство порівняно з альтернативними вкладеннями. В умовах нестабільного економного середовища актуальність управління розвитком підприємства на основі EVA зростає, особливо через посилення конкурентної боротьби підприємств за капітал акціонерів та інвесторів (за ринок капіталу).

EVA визначається як операційний прибуток після податків за вирахуванням витрат на використаний капітал. Джерело калькуляції – фінансова звітність, параметри якої беруться скоригованими, що мають на меті відобразити дійсні напрями використання залученого капіталу й елімінувати вплив недосконалих стандартів бухгалтерського обліку. Однак потрібно

розуміти, які саме коригування слід провести. Це питання є індивідуальним для кожного підприємства, і насправді уніфікованого підходу не може існувати, оскільки в кожному випадку використання капіталу відповідає конкретним цілям, які ставить перед собою організація.

Модель EVA показує, що нова вартість створюється тільки тоді, коли підприємству вдається принести прибуток на вкладений капітал більше, ніж альтернативні вкладення тих же інвесторів. Негативний спред прибутковості і, отже, негативне поточне значення EVA будуть свідчити про часткове руйнування вартості, що, своєю чергою, буде сигналом, що діяльність менеджерів, спрямована на задоволення потреб інвесторів, відбувається недостатньо ефективно: необхідно або щось змінювати в управлінському процесі, або виводити кошти з підприємства [8, с. 270].

Узагальнюючи вищенаведене, моделі розвитку BSC і EVA однаково успішно інтегруються з бізнес-процесами планування і бюджетування, можуть застосовуватися на різних рівнях управління. BSC відрізняється цілісністю і системністю, застосування концепції на практиці не вимагає наявності спеціальних знань у сфері фінансового менеджменту, тоді як EVA має іншу перевагу – математичну точність. Інтегруючи позитивні сторони обох концепцій, можна отримати більш ефективну модель розвитку з посиленими прогностичними можливостями.

У цілому реалізація всіх зазначених моделей розвитку та типів управління ускладнюється в умовах нестабільного економічного середовища, оскільки чинник нестабільності негативно впливає на діяльність організації, що ускладнює процес прийняття управлінських рішень. Таким чином, можна говорити про проблему формування та реалізації стратегії забезпечення ефективності та розвитку організації й її адаптації до нестабільного зовнішнього середовища, яка може бути вирішена на основі вдосконалення технологічної бази (case-технології), у тому числі і в частині технологій обробки інформації в рамках сформованого функціонального комплексу. У такій постановці дана проблема досить близька до реінжинірингу бізнес-процесів, який отримав популярність у напрямі активного проектування.

Case-технології припускають формування стратегічних рішень щодо вдосконалення функціонування та розвитку організації в два етапи. На першому етапі попередній аналіз дає змогу виявити особливості процесів функціонування організації й оформити результати обстеження у вигляді моделей as-is, що описують поточний стан організації. На другому етапі формуються моделі to-be, що описують необхідний стан структури організації, і відповідно до цих моделей проводиться реструктуризація. При цьому перехід від першого етапу до другого здійснюється згідно з результатами функціонально-вартісного аналізу, який може проводитися на основі вищенаведених моделей BSC або EVA. Підсумкова оцінка даного технологічного процесу дасть змогу використовувати пропонований підхід до забезпечення ефективності функціонування організації в умовах високої динаміки зовнішнього середовища.

Таким чином, для успішного управління розвитком підприємств у нестійкому середовищі необхідно прийняти рішення про впровадження того чи іншого підходу до управління та підготувати підприємство до впровадження обраної технології для визначення «проблемних зон» і розробки системи дій щодо їх подолання.

Висновки. В умовах сучасності на діяльність кожного підприємства впливають кризові фактори ринкового середовища, які передусім визначають їх поведінку на ринку та ефективність їх діяльності. У процесі проведеної нами роботи визначено, що першочерговим завданням для успішного розвитку підприємства є формування стратегії розвитку. При цьому розглянуті моделі та типи управління розвитком підприємств дадуть змогу забезпечити стійкість підсистем підприємства та посилити адаптивну спроможність підприємств до умов нестабільного ринкового середовища.

Література:

1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации / Р.Л. Акофф. – М. : Прогресс, 1985. – 387 с.
2. Аніскін Ю.П. Управління корпоративними змінами по критерію стійкості / Ю.П. Аніскін. – М. : Омега-Л, 2009. – 404 с.
3. Васюткина Н.В. Теоретичні аспекти категорії «розвиток підприємства» / Н.В. Васюткина // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 236–242.
4. Корчагина Е.В. Сбалансированная система показателей как инструмент управления развитием компании: сравнение российского и зарубежного опыта / Е.В. Корчагина // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 32. – С. 158–163.
5. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1994. – 680 с.
6. Раєвнєва О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі / О.В. Раєвнєва. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
7. Файншмит Е.А. Зарубежная практика антикризисного управления : [учеб.-метод. Комплекс] / Е.А. Файншмидт ; Междунар. ин-т гос. службы и управления. – М. : РАГС, 2010. – 183 с.
8. Шутов П.П. Основные концепции эффективности функционирования предприятий в современных экономических условиях / П.П. Шутов // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – № 34. – С. 267–274.

Пономарева Ю.И. Стратегия развития предприятия в нестабильной бизнес-среде

Аннотация. В статье исследованы основные модели и типы управления процессами развития предприятий, приведены особенности адаптации и возможности применения комплекса методов развития в условиях неустойчивой бизнес-среды. Обоснована значимость применения рассмотренных в статье подходов к обеспечению развития, которые позволят предприятиям на практике устойчиво функционировать и развиваться, что является условием их выживания в рыночной, динамично меняющейся среде и гарантией обеспечения экономического развития страны в целом.

Ключевые слова: развитие предприятия, стратегия, управление развитием, модель развития, неустойчивая среда.

Ponomarova Y.I. The strategies of the enterprises development in unsteady business-environment

Summary. In the articles, the investigational basic models and types of management of enterprises development processes are studied, features of the adaptation and application of a complex of methods in the conditions of unsteady environment are given. Meaningfulness of the application of considered approaches to the development providing, which will allow enterprises to operate and develop in a firm way that is the condition of their survivability in market, dynamically changeable environment, and the guarantee of providing of economic development of the country as a whole.

Keywords: development of enterprise, strategy, development management, model of development, unsteady environment, development.

УДК 65.016.4

Рудь О.О.,
аспірант,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ОЦІНКА СИНЕРГІЇ В КОРПОРАТИВНИХ ЗЛИТТЯХ І ПОГЛИНАННЯХ

Анотація. У статті висвітлено основні підходи до трактування поняття «синергія» під час корпоративних злиттів і поглинань компаній. Охарактеризовано сутність ефекту синергії та наведено основні джерела її отримання. Описано основні форми та види синергії, наведено підходи та методи оцінки синергії. Визначено випадки доцільності та недоліки застосування методів у межах кожного з підходів до оцінки.

Ключові слова: оцінка вартості, теорія реальних опціонів, синергія, злиття і поглинання, премія, синергійний ефект, управлінська гнучкість, невизначеність, підходи та методи оцінки.

Постановка проблеми. Злиття і поглинання (M&A) є досить популярною формою корпоративного розвитку компанії. За загального річного об'єму угод в сотні мільярдів доларів і кількості в десятки тисяч [1] вони також є найбільш важливою формою прямих іноземних інвестицій (ПІІ) [2; 3], адже близько 75% ПІІ перебувають у формі M&A.

Під поглинанням розуміють оплачену угоду, внаслідок якої відбувається перехід прав власності на компанію. Вони бувають ворожі та дружні. Останні ж фактично є синонімом злиття [8].

При цьому злиття та поглинання супроводжуються припиненням діяльності двох і більше підприємств як юридичних осіб та передачею їх прав та зобов'язань новоствореній юридичній особі, яка є їх правонаступником, для досягнення подальшого спільного розподілу ризиків та вигід від об'єднання.

Прагнення отримати ефект синергії поряд із позитивним фінансовим результатом у вигляді премії є одними з основних причин укладання угод зі злиття та поглинання компаній, оскільки з погляду менеджменту комбінування стратегічного і фінансового ефекту від M&A створює передумови для зростання ефективності та конкурентоспроможності компанії.

Незважаючи на популярність розвитку бізнесу шляхом злиттів і поглинань і значну кількість угод протягом останніх років, часто вони не забезпечують бажаного ефекту, не створюють додаткової вартості для учасників, хоча й вимагають тривалого і недешевого процесу юридичних і фінансових перемовин. Так, згідно з дослідженнями Bain & Company, більше 90% злиттів і поглинань не призводять до фінансового успіху, 70% злиттів і поглинань не призвели до збільшення доходів акціонерів, а в 50% випадків акціонери взагалі зазнавали збитків [17].

Навіть якщо M&A дуже поширені, результати досліджень про їх вплив на прибутковість компанії і продуктивність різняться, оскільки немає ніякої чіткої позиції про використання справедливих методів оцінки компанії-цілі, а саме активів, переваг та майбутньої синергії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про обмежене вивчення проблеми оцінки синергетичного ефекту під час укладання угод M&A. Так, М. Сіровер [4] дає визначення, описує та характеризує синергію з точки зору вартості компаній, показника їх прибутку на одну акцію та в контексті стратегічного управління. А. Дамодаран [11] та М. Чеботарьов [16] розглядають основні форми та види, яких набуває синергія під час реорганізації компаній у формі злиття та поглинання. В. Бішоп та Ф. Еванс [7] наводять джерела виникнення синергетичного ефекту, а також разом з А. Дамодараном [11] перераховують параметри оцінки величини синергії у разі здійснення оцінки методами дохідного підходу. Д. Єсіпов [12] та Т. Момот [14] детально описують порядок, підходи та методи оцінки вартості бізнесу, не акцентуючи своєї уваги на специфічних аспектах оцінки синергетичного ефекту. Намагається систематизувати підходи до оцінки синергії С. Іщенко [13], однак у кінцевому підсумку пропонує власну методику розрахунку, яка фактично зводиться до методу дисконтування грошових потоків.

До найвідоміших дослідників, які у своїх роботах визначають і класифікують принципи організації та підходи до оцінки ефективності угод злиттів та поглинань, у т. ч. через пояснення природи синергетичного ефекту, слід віднести Ю. Авхачева, Д. Бішопа, Д. Вачона, П. Гохана, Т. Еванса, Т. Коупленда, Т. Колера, В. Македон, В. Марченко, Д. Мурина, С. Роувіта, Н. Рудика, І. Сазонця, О. Сергєєву, О. Стародубцеву, І. Тивончука, Д. Хардинга та ін.

Проте в Україні питання оцінки ефекту синергії від злиття і поглинання компаній є відносно новим об'єктом вивчення і тому потребує подальшої розробки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед факторів неефективності угод злиття і поглинання виділяють:

1) некоректну (зокрема, завищену) оцінку вартості компанії-цілі,

синергічних ефектів і премії;

2) проблеми інтеграції придбаної компанії та компанії-покупця;

3) поведінкові аспекти, що вплинули на суму угоди, яка виплачується компанією-покупцем за придбану частку участі в компанії-цілі.

Моделі оцінки величини ефекту синергії слід розглядати як один з інструментів відбору перспективних угод M&A. За необхідності вибору з декількох варіантів компаній – об'єктів для поглинання оптимальним буде вважатися вибір тієї компанії-цілі, придбання якої забезпечить компанії-покупцю досягнення найбільшого синергійного ефекту. Таким чином, розрахунок ефекту синергії можна вважати стартовим етапом під час визначення доцільності угоди зі злиття (поглинання) компаній, величина ефекту синергії може виступати як один із критеріїв відбору перспективних угод, а результати, отримані в ході оцінки, можуть і повинні впливати на прийняття рішень щодо покупки.

Чітке уявлення про природу походження синергійних ефектів і володіння методичним інструментарієм їх оцінки дасть змогу обґрунтовувати доцільність та ефективність угод M&A і забезпечити об'єктивність оцінки ринкової вартості компаній.

Мета статті полягає у виявленні найбільш доцільного методу справедливої вартісної оцінки синергійних ефектів під час реалізації угод злиття та поглинання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Синергія корпоративного злиття і поглинання – це здатність створювати вартість, яка перевищує сепаративну вартість компанії, що поглинається, за рахунок використання активів обох компаній.

Отримання синергії є основним мотивом злиття і поглинання. Якщо припустити, що вона існує, то цінність об'єднаної компанії повинна перевищувати суму цінностей компанії-покупця і компанії-цілі, що діють незалежно одна від одної [11]:

$$P(A+B) > P(A) + P(B),$$

де P(A+B) – цінність компанії, створеної в результаті об'єднання; P(A) – цінність компанії A, яка діє незалежно; P(B) – цінність компанії B, яка діє незалежно.

При цьому в окремих випадках може виникати і негативна синергія, за якої

$$P(A+B) < P(A) + P(B).$$

У такому разі укладання угоди M&A є недоцільним та повинно бути відхилене.

Ефект синергії від злиття (поглинання) компаній – це додана вартість від об'єднання й узгодженої дії бізнесів, що виникає внаслідок ефективнішого використання факторів виробництва, що дає змогу підсилити або отримати конкурентні переваги об'єднаної системи, досягнення яких було б неможливим за розрізненого функціонування бізнес-одиниць і являє собою суму всіх вигід (синергій) від створення єдиної інтегрованої системи [15].

Як основні джерела синергічного ефекту переважно розглядаються:

- комбінування: використання наявних у компанії ресурсів, які не могли бути ні ефективно залученими до господарської діяльності, ні реалізованими на ринку;
- комплементарність: повніше завантаження виробничих і торгових потужностей, оптимізація транспортних маршрутів, усунення слабких ознак однієї компанії за рахунок використання сильних ознак іншої;
- економія від одномоментно збільшеного обсягу діяльності: розподіл постійних витрат на більший обсяг продукції;
- усунення дублюючих підрозділів: НДДКР, маркетингу і реклами, зв'язків із громадськістю.

Синергія може проявлятися у двох формах – прямій та непрямій. Пряма пов'язана зі збільшенням чистих активів та/або грошових потоків об'єднаних підприємств [16]. Непряма синергія – постфактум, тобто після укладання даної угоди вона є частиною підсумкової оцінки ефективності.

За видами виділяють операційну, фінансову та стратегічну синергію.

До **операційної синергії** належить така, що дає змогу компаніям збільшити розмір операційного прибутку та/або забезпечити прискорені темпи його зростання. Операційна синергія може вплинути на маржу та зростання, а через них на вартість фірм, які підлягають злиттю або поглинанню. Вона опирається не стільки на матеріальні ресурси компаній, які об'єднуються, скільки на управлінські здібності команди, корінні компетенції учасників об'єднання, які дають їм змогу досягати успіхів у конкуренції.

Операційні синергії можна поділити на чотири типи:

1. Економія від масштабу, яка призводить до скорочення середніх постійних витрат та, як наслідок, собівартості продукції.
2. Підвищена цінова влада, яка виникає внаслідок послаблення конкуренції і підвищення частки ринку, що тягне за собою підвищення маржинального доходу на одиницю готової продукції.
3. Об'єднання різноманітних функціональних сил, наприклад у разі, коли компанія з потужною виробничо-технологічною базою придбаває компанію з налагодженою системою просування та дистрибуції.
4. Прискорене зростання на нових або наявних ринках. Така ситуація може виникати, коли, наприклад, компанія з відомою торговою маркою та хорошою репутацією купує іншу компанію на іншому ринку, який лише розвивається, і починає просувати її продукцію під власною торговою маркою [11].

Фінансова синергія зазвичай набуває форми зростання грошових потоків та/або зниження вартості капіталу (ставки дисконтування). Вона включає:

1. Об'єднання компанії з надлишковими готівковими коштами або пасивними доходами (та обмеженими можливостями) та компанії з недостатнім обсягом фінансових ресурсів і високодохідними проектами.
2. Зростання боргових можливостей за рахунок більш стабільних та прогнозованих грошових потоків та прибутків.
3. Скорочення ризику інвестицій в об'єднане підприємство.
4. Виграш на податках.

Стратегічна синергія включає в себе можливість отримання певних стратегічних переваг, наприклад зниження ступеня ризику шляхом розширення чи перерозподілу ресурсів між декількома напрямами діяльності компаній – учасниць M&A або виходу на більш перспективний ринок збуту продукції.

Рішення щодо укладання угоди M&A залежить передусім від грошової оцінки синергійного ефекту внаслідок об'єднання компаній та розміру премії.

Під **премією** розуміється перевищення суми, що виплачується компанією-покупцем в результаті угоди, над справедливою вартістю придбання, отриманої за допомогою коректного застосування затверджених законодавством і загальноприйнятою практикою методів оцінки бізнесу.

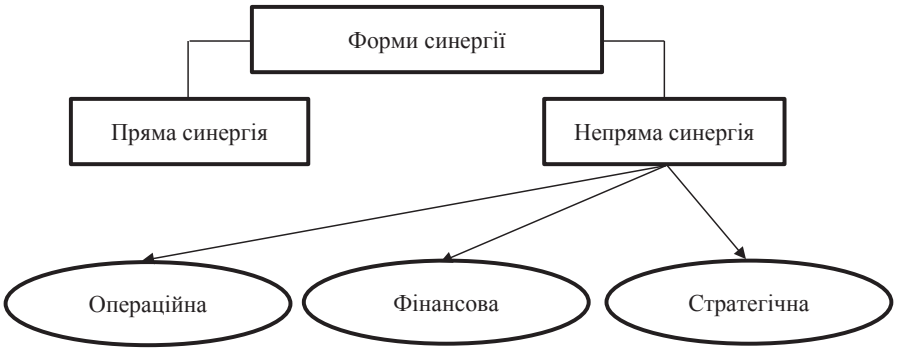


Рис. 1. Форми і види синергії

Таблиця 1

Методи вартісної оцінки непрямих синергічних ефектів [10]

Фактор	Оцінка методом DCF (NPVS)			Оцінка методом реальних опціонів
	Вплив на виручку	Вплив на затрати	Вплив на податки і ставку дисконтування	
Операційна синергія	+	+	**X**	**X**
Фінансова синергія	**X**	**X**	+	**X**
Стратегічна синергія	**X**	**X**	**X**	+

* *+ – оцінка можлива;* ***X*** *– оцінка неможлива*

Оцінка синергії у формі прямої вигоди здійснюється зазвичай методами доходного та рідше порівняльного підходу.

Дохідний підхід являє собою процедуру оцінки, яка виходить із принципу зв'язку вартості синергії з поточною вартістю генерованих нею майбутніх грошових потоків.

Основним недоліком оцінки синергії методами дохідного підходу є складність прогнозування величини та ймовірності отримання грошового потоку.

Порівняльний підхід полягає в пошуку компаній-аналогів під час оцінки бізнесу і схожих угод M&A під час аналізу доцільності їх укладання. Найчастіше в даному разі використовується метод цінових мультиплікаторів – коефіцієнтів, які показують співвідношення між ринковою вартістю підприємства або акції і фінансовою базою. Фінансова база мультиплікатора фактично є вимірником, який відображає фінансові результати діяльності, до яких можна віднести прибуток, грошовий потік, дивідендні виплати, виручку від реалізації тощо [12].

Недоліком оцінки синергії в межах порівняльного підходу є те, що кожна угода M&A є переважно унікальною й оцінка на основі схожих угод не завжди є обґрунтованою з точки зору реального прогнозування величини синергії.

Під час проведення оцінки синергії у формі непрямої вигоди для одержання найточніших розрахунків величини ефекту синергії від злиття (поглинання) компаній видається доцільним використовувати дохідний підхід як найбільш об'єктивний та інформативний, і в межах підходу будується модель дисконтування грошових потоків, яка дає змогу усунути низку перерахованих вище недоліків інших моделей, до якої необхідно ввести додаткові змінні:

- премію, виплачувану під час поглинання компанією-покупцем акціонерам компанії-цілі;
- витрати і втрати компанії-покупця в ході процесу поглинання;
- додаткові інвестиції на реструктурування;
- приріст доходів або економію на витратах унаслідок об'єднання управлінських здібностей команди;
- змінні «приріст виручки» та «економія на витратах» слід розглядати в розрізі окремих галузей з урахуванням переліку тих видів синергії, які з найвищою ймовірністю виникнуть у підприємств даної галузі.

Премія, що виплачується під час поглинання компанією-покупцем акціонерам компанії-цілі, та витрати і втрати компанії-покупця в ході процесу поглинання розглядаються як одноразові витрати, що їх компанія-покупець несе безпосередньо в момент укладання угоди, тому вони в пропонованій моделі не дисконтуються.

З урахуванням вищесказаного для оцінки операційного та фінансового ефекту синергії можна використовувати розрахунок показника «чистий приведений ефект синергії» (*NPVS*). Але даний показник недоцільно використовувати для оцінки стратегічного ефекту синергії, тому зазвичай для розрахунку використовують теорію реальних опціонів.

У контексті реалізації M&A угод слід зазначити, що під реальними опціонами слід розуміти передусім активи, які купуються в стратегічних цілях. Актив може не створювати грошових потоків зараз, однак придбання прав на використання цього активу може бути цінним через опціонні характеристики. Наприклад, ідентифікація й облік реальних опціонів у процесі оцінки компаній-цілей, з одного боку, дадуть змогу приймати більш виважені рішення, а з іншого – не обмежують менеджмент компанії одним напрямом розвитку бізнесу.

Методологія реальних опціонів найбільшою мірою розкриває свій потенціал у ситуації невизначеності, яка характеризується поєднанням високого ступеня управлінської гнучкості (як можливості адаптації до зміни ситуації) і високої ймовірності надходження в майбутньому додаткової інформації про окремий проект чи актив. Окрім того, використання такого інструменту, як реальні опціони, дає змогу перейти від негативних для економічних систем понять «невизначеність», «ризик» до практично доцільного поняття «гнучкість». Тобто стає можливим отримувати користь від самого факту мінливості неточності деяких показників, оскільки поняття «невизначеність» передбачає, що результат може бути не тільки гірше очікуваного, але й краще. У цьому сенсі реальний опціон є засобом активного менеджменту, спрямованого на максимізацію цінності, і трансформує ризик із «небезпеки» в «можливість». Реальний опціон надає можливості зміни параметрів компанії-цілі під час M&A з плином часу, а також за необхідності дає змогу реалізувати певні «можливості».

Можливість у широкому сенсі цього слова може мати свою вартість, при цьому чим більше подібних можливостей міститься в стратегічних активах компанії-цілі, тим більшу вартість має сама компанія. Концепція реальних опціонів дає змогу кількісно оцінити наявні в компанії-цілі можливості і тим самим включити їх у розрахунок вартості реалізації управлінського рішення і оцінити ефект стратегічної синергії від M&A [9].

Таким чином, застосування теорії реальних опціонів в оцінці стратегічних активів компанії-цілі та майбутньої стратегічної синергії дає можливість прийняття управлінських рішень на кожному етапі розвитку і реалізації M&A процесу залежно від умов зовнішнього середовища. З іншого боку, важливим моментом є те, що ці рішення можуть бути прийняті ще на етапі планування угоди M&A і залежно від умов середовища дадуть змогу в майбутньому:

- за сприятливого збігу обставин посилити ефект від синергії стратегічних активів за рахунок грамотного використання придбаних раніше можливостей;
- за несприятливих умов знизити ризики втрат шляхом відмови, відстрочки початку реалізації або скорочення з мінімальними втратами для учасників.

Висновки. Як правило, під час здійснення M&A для проведення оцінки активів компанії-цілі застосовують концепції дисконтування грошових потоків, або DCF. Але використання цього методу для оцінки стратегічного синергійного ефекту призводить до нехтування вартістю стратегічних можливостей. Складність суміщення теорії фінансів і традиційних підходів до стратегічного планування може бути викликана деякою

відособленістю розвитку даних напрямів, відмінністю термінології, підходів і культури. Насамперед більшість інструментів фінансового менеджменту засновано на математичному фундаменті, тоді як моделі стратегічного планування – на зборі даних і аналізі абстрактних прикладів із навколишнього середовища (на основі якісного підходу) і застосовуються, як правило, в умовах значної невизначеності. Слід зауважити, що теорія реальних опціонів, незважаючи на своє покликання об'єднати області стратегічного і фінансового менеджменту, у черговий раз підтверджує очевидну математичну складність деяких інструментів фінансового менеджменту, що на сьогоднішній день є одним із найістотніших їх недоліків. Але поряд із цим для оцінки стратегічного синергійного ефекту під час процесів злиття і поглинання як окремого елемента загальної вартості компанії-цілі використання теорії реальних опціонів є найбільш доцільним і правильним.

Використовуючи комбінування методу дисконтування грошових потоків та його модифікацію, розрахунок показника «чистий приведений ефект синергії» (*NPVS*)) і методу реальних опціонів для оцінки прямих і непрямих синергійних ефектів, можна більш глибше проаналізувати результат (ефективність) потенційної угоди M&A та точно оцінити унікальні синергійні ефекти для кожної конкретної угоди, а також це дасть змогу отримати більш коректну оцінку потенційної компанії-цілі.

Література:

1. Brackman, S., Garretsen, H., van Marrewijk, C.: Cross Border Mergers & Acquisitions: The Facts as a Guide for International Economics. CESifo Working Paper. CESifo (2006).
2. Cartwright, S., Schoenberg, R.: Thirty Years of Mergers and Acquisitions Research: Recent Advances and Future Opportunities. British Journal of Management 17 (2006). – P. 1–5.
3. Schjelderup, G.: Mergers and acquisitions: the way out? : SIOS Working Paper. SIOS -Centre for International Economics and Shipping (2001).
4. Sirower M. The synergy trap: How the companies lose the acquisition game // New York: The Free Press. – 2007. – 304 p.
5. Абрамов Г.Ф., Малюга К.А. Оценка инвестиционных проектов с использованием реальных опционов / Г.Ф. Абрамов, К.А. Малюга // НАУКОВЕДЕНИЕ. – 2014. – Вып. 2.
6. К вопросу о применении теории реальных опционов в оценке и управлении инвестиционными проектами / Л.А. Баев, О.В. Егорова, Н.В. Правдина // Управление инвестициями и инновационной деятельностью. Вестник ЮУрГУ. – 2010. – № 20.
7. Бишоп Д., Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. Создание стоимости в частных компаниях / Д. Бишоп, Ф. Эванс ; пер. с англ. А. Шматова. – М. : Альпина Паблишер, 2009. – 332 с.
8. Гончарова О.М. Ринок злиттів та поглинань у сучасних умовах / О.М. Гончарова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Т. 1. – Вип. 27. – С. 279–286.
9. Гусев А.А. Реальные опционы в оценке бизнеса и инвестиций : [монография] / А.А. Гусев. – М. : РИОР, 2009 – 118 с.
10. Давиденко А.А. Методы стоимостной оценки синергетических эффектов в сделках слияния и поглощения / А.А. Давиденко. – М. : МГУ им. М.В. Ломоносова, 2014.
11. Дамодаран А. Інвестиційна оцінка. Інструменти і техніка оцінки будь-яких активів / А. Дамодаран ; пер. з англ. – М. : Альпіна Бізнес Букс, 2004. – 1342 с.
12. Оценка бизнеса / В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, В.В. Терехова ; 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
13. Ищенко С.М. Оценка эффекта синергии как инструмента отбора перспективных сделок по слиянию и поглощению компаний / С.М. Ищенко // Вестник НГУ. Серия «Социально-экономические науки». – 2008. – Т. 8. – Вып. 2. – С. 98–102.
14. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження : [монографія] / Т.В. Момот. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 380 с.
15. Палига Є.М. Удосконалення методичних підходів до обґрунтування угод щодо злиттів і поглинань компаній на основі оцінки ефекту синергії / Є.М. Палига // Регіональна економіка. – 2012. – № 4. – С. 72–81.
16. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : [учебник] / Н.Ф. Чеботарев. – М. : Дашков и Ко, 2009. – 256 с.
17. Эксперты: более 90% слияний и поглощений экономически неоправданны [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.maonline.ru/analitikama/4873.html.

Рудь А.О. Оценка синергии в корпоративных слияниях и поглощениях

Аннотация. В статье рассматриваются основные подходы к трактовке понятия «синергия» при корпоративных слияниях и поглощениях компаний. Охарактеризована сущность эффекта синергии и приведены основные источники ее получения. Описаны основные формы и виды синергии, приведены подходы и методы оценки синергии. Определены случаи целесообразности и недостатки применения методов в пределах каждого из подходов к оценке.

Ключевые слова: оценка стоимости, теория реальных опционов, синергия, слияния и поглощения, премия, синергический эффект, управленческая гибкость, неопределенность, подходы и методы оценки.

Rud O.O. The synergy evaluation in corporate mergers and acquisitions

Summary. In this article, the main approaches to the interpretation of a concept of “synergy” in corporate mergers and acquisitions of companies are considered. The essence of synergy effect is characterized and its basic sources are given. The basic forms and types of synergy are described; the approaches and methods of the synergy evaluation are considered. The causes of feasibility and disadvantages of implementation of the methods within each of the approach to evaluation are defined.

Keywords: valuation, real options theory, synergy, mergers and acquisitions, M&A, premium, synergy effect, managerial flexibility, ambiguity, approaches and methods of evaluation.

УДК 334.71.01

Стасюк Л.Л.,
к.е.н., доцент,
докторант кафедри економіки та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет

ЦІННІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ГЕНЕЗИС ТА СУЧАСНА ПАРАДИГМА ФОРМУВАННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ

Анотація. У статті охарактеризовано розвиток теорії цінності на основі вивчення базових положень шкіл економічної теорії та сучасної парадигми фінансового менеджменту. Визначено напрями дискусій у сфері практичного використання поняття «цінність підприємства». Систематизовано сутнісні характеристики цінності підприємства та представлено авторське визначення змісту цього поняття.

Ключові слова: теорія цінності, вартість, цінність підприємства, теорія зацікавлених осіб, інтереси стейкхолдерів, теорія міграції капіталу (цінності).

Постановка проблеми. Дослідження підприємства з позицій стейкхолдерського підходу породжує необхідність виокремлення його комплексної характеристики, яка віддзеркалює міру корисності суб'єкта господарювання з позицій задоволення інтересів різних груп стейкхолдерів. Такою характеристикою є цінність підприємства. На сучасному етапі розвитку економічної науки увага акцентується на фінансових вимірниках процесу формування цінності підприємства для інвесторів, зокрема його вартості. Види діяльності підприємства розглядаються як ланцюг створення споживчої цінності для покупця продукції (послуг). Проте єдиного підходу до характеристики змісту поняття «цінність підприємства» на сучасному етапі розвитку економічної науки не сформовано.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш вагомий внесок у розвиток теорії ціннісно-орієнтованого управління підприємством (VBM) здійснено іноземними вченими: Дж. Андерсеном, В. Андреффом, С. Валдайцевим, Д. Волковим, В. Григор'євим, А. Грязновою, А. Дамодараном, П. Дойлем, Г. Ешоуртом, І. Єгеревим, І. Івашківською, Ю. Козирем, Т. Коллером, Т. Коуплендом, А. Маршаллом, Дж. Муріном, А. Раппапортом, Дж. Рошем, М. Скотом, Дж. Стюартом, К. Уолшем, М. Федотовою, Дж. Хітчером, У. Шарпом та ін. Проблеми управління вартістю підприємства в цілому та окремі його аспекти висвітлюються у працях вітчизняних учених: О. Ареф'євої, М. Бойко, Н. Брюховецької, І. Булєєва, В. Галасюка, А. Головача, І. Івасіва, М. Кадничанського, М. Козоріз, О. Лобанова, О. Мендрула, Т. Момот, Г. Островської, Н. Рудь, М. Стецька, О. Терещенка, Г. Швиданенко, М. Чумаченко та ін.

Ураховуючи значний внесок сучасних науковців у розроблення проблеми ціннісно-орієнтованого управління, варто звернути увагу на потребу в уточненні змісту поняття «цінність підприємства» в межах економічної науки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У спеціальній економічній літературі з проблематики ціннісно-орієнтованого управління (VBM) значну увагу приділено проблематиці оцінювання цінності підприємства для інвесторів з використанням економічних показників, факторному аналізу процесу формування вартості та цінності. Відсутність єдиного підходу до характеристики змісту поняття «цінність підприємства» погіршує можливості врахування інтересів різних груп стейкхолдерів у процесі обґрунтування та реалізації управлінських рішень.

Мета статті полягає у дослідженні генезису теорії цінності, узагальненні сутнісних характеристик та уточненні дефініції поняття «цінність підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Цінність підприємства з позицій економічної науки є еклектичним поняттям, оскільки має філософське та соціологічне підґрунтя. Основи теорії цінності в науці закладено німецьким філософом І. Кантом, родоначальником німецького класичного ідеалізму. У роботах «критичного періоду» визначається, що пізнання «речей у собі» можливе тільки щодо «явищ», тобто способів, за допомогою яких речі виявляються у нашому досвіді і перетворюються на «речі для нас» [1, с.186–187].

У процесі виокремлення теорії цінності як самостійного розділу філософії було закладено основи аксіології (від грец. axia – цінність і logos – вчення, слово), що займається дослідженням цінностей як сенсоутворюючих основ людського буття, які задають спрямованість та умотивованість людському життю, діяльності та конкретним діям і вчинкам [2, с. 11]. Основним питанням аксіології є питання про умови можливості оцінки, які мають абсолютне значення, їх критерії і співвідношення (співвідносності) різних систем цінностей між собою. Подальший розвиток таких досліджень спричинив появу аксинометрії.

Традиційно початок формування аксинометрії пов'язують з ім'ям Р.Г. Лотце, який увів в аналіз логічних та математичних істин поняття «значущість» як специфічну характеристику мисленнєвого змісту. Аналогічно цьому в етиці він увів поняття «цінність» [3].

Поняття цінності займає чільне місце в процесі аналізу механізмів цілевизначення. Цінності впроваджуються та реалізуються через норми [2, с. 230].

У класичній соціології цінності визначаються як будь-який предмет, ідея чи інститут, щодо яких індивіди чи групи займають позицію оцінки, надаючи їм важливу роль у своєму житті, чи визначають їх як цілі чи засіб досягнення, чи як предмет будь-якої природи, що характеризується спроможністю задовольняти потреби суб'єкта [2, с. 230].

Ґрунтуючись на змісті представлених вище характеристик цінності з позицій філософії та соціології, доцільно виокремити суб'єктивну та порівняльну спрямованість цього поняття, наявність можливості оцінювання цінності із застосуванням методу порівняння.

За результатами опрацювання джерел спеціальної літератури [4–10] визначено, що фундаментальну основу теорії цінності в економічній науці закладено маржиналістами. Проте апріорі їхні дослідження стали результатом критичного переосмислення теорій економістів класичної школи економіки та

розвитку теорії вартості. З урахуванням наявності в наукових колах на сучасному етапі розвитку економічної науки дискусії щодо трактування змісту і взаємозв'язку понять «вартість» і «цінність» щодо підприємства як об'єкта задоволення інтересів різних зацікавлених сторін доцільним є представлення характеристики ключових понять та їх взаємозв'язків у межах класичної школи економіки. Внесок видатних представників цієї школи з позицій впливу на подальший розвиток теорії цінності систематизовано на рис. 1.

Економісти класичної школи економічної теорії (А. Сміт, Дж.С. Мілль, Ж.-Б. Сей) охарактеризували зміст поняття «споживча вартість» (цінність для споживача товару). Ж.-Б. Сей визначив особливий взаємозв'язок корисності та цінності. Проте дані розробки не забезпечили формування базису для кількісної оцінки цінності, оскільки представники класичної школи характеризували загальну споживчу цінність. Також представниками цієї школи (А.Р. Тюрго, А. Смітом, Д. Рікардо, Ф. Кене) було введено поняття «капітал», обґрунтовано відмінність капіталу від грошей, закладено основи його розподілу на основний та оборотний та виокремлено галузеві особливості співвідношення цих складників, сформовано базис сучасної теорії міграції капіталу. У сучасній теорії формування цінності підприємства капітал є ключовим фактором її формування, а його зростання та вартість базовими елементами оцінювання. У зв'язку із цим вагомість впливу даних розробок на процес розвитку теорії цінності підприємства є очевидною. Виокремлення прибутку як особливого виду доходу для власника, на думку А.Р. Тюрго, є базисом сучасної методології оцінювання ефективності інвестування.

Доцільно зазначити формування представниками класичної школи економічної теорії базису факторного аналізу фор-

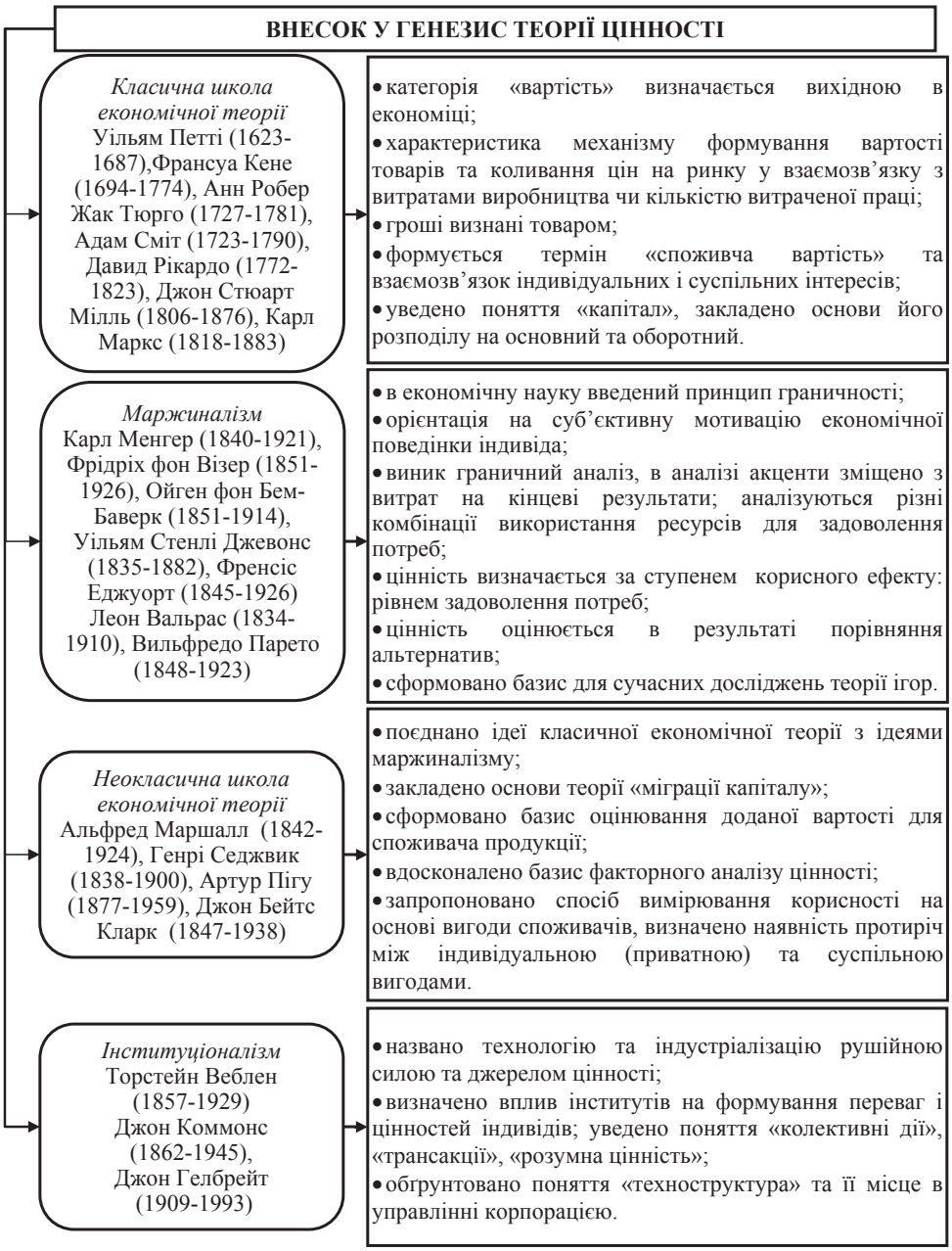


Рис. 1. Генезис базових положень теорії цінності в економічній науці

Джерело: систематизовано автором за [4–10]

мування вартості, що є невід'ємною складовою частиною аналітичної роботи, у тому числі і в межах формування цінності підприємства.

Виокремлення У. Петті ренти як форми доданої вартості, введення К. Марксом поняття «додана вартість» та методики її оцінювання забезпечили створення базису для оцінювання формування економічної цінності.

На відміну від представників класичної школи економічної теорії маржиналісти базують свої дослідження на принципі граничності, що формує базис для кількісної оцінки цінності. Зміщення акценту аналітичної роботи з витрат на результат сприяло виникненню методологічного базису визначення цінності як рівня задоволення потреб та кращої альтернативи.

Основою досліджень маржиналістів називають теорію граничної продуктивності І. Тюнена (1850 р.), напрацювання у сфері вимірювання корисності суспільних благ Ж. Дюпюї (1844 р., 1853 р.), дослідження математичних принципів теорії багатства А. Курно (1838 р.), закони граничної корисності Г. Госсена (1854 р.).

Представниками маржиналізму в межах формування теорії цінності введенні поняття суб'єктивної цінності (К. Менгер) та об'єктивної цінності (О. Бем-Баверк); сформовано закони граничної корисності (У. Джевонс) та спадаючої продуктивності (Ф. Еджуорт), обґрунтовано «узагальнюючу функцію корисності» (Ф. Еджуорт), визначено порівняльний характер оцінювання цінності (В. Парето).

К. Менгером акцентовано увагу на тому, що мета будь-якого господарства – не у фізичному збільшенні кількості благ, а у більш повному задоволенні людських потреб. Це можна трактувати як основу для подальшого формування стейкхолдерської теорії (stakeholder theory).

Представниками неокласичної школи економічної теорії продовжено розвиток ідей маржиналістів та класичної школи. Її засновником А. Маршаллом обґрунтовано спосіб вимірювання корисності на основі вигоди для споживачів, уведено поняття споживчого надлишку (специфічної доданої вартості для споживачів); продовжено розвиток теорії міграції капіталу (цінності), яка на сучасному етапі розвитку економічної науки охарактеризована А. Сливотцкі; Г. Седжвіком та А. Пігу акцентовано увагу на неспівпадінні приватної та суспільної вигод.

Значний внесок у формування теорії цінності здійснено інституціоналістами. Зокрема, Т. Вебленом обґрунтовано взаємозв'язок економіки з дією психологічного фактора («Теорія бездіяльного класу», 1899 р.). Дж. Коммонсом започатковано контрактну парадигму («Інституціональна економічна теорія», 1934 р.), уведено поняття трансакції, «розумної цінності». У подальшому Дж. Стігліцем обґрунтовано теорію агентів [7, с. 286–288] та зроблено вагомий внесок в обґрунтування теорії асиметричної інформації. О. Уільямсом розроблялася теорія трансакційних витрат («Ринки та ієрархії», 1975 р., «Економічні інститути капіталізму», 1985 р.).

На сучасному етапі розвитку теорії фінансового управління в науковому просторі та практичній площині країн колишнього СНД наявна дискусія використання та змістовного навантаження понять «цінність підприємства» та «вартість підприємства». Започаткував її ще в 1909 р. М.І. Туган-Барановський [11], визначивши основою такої дискусії некоректність перекладу термінології з іноземних мов.

Не забезпечує чіткого розуміння відмінності між поняттями «цінність» та «вартість» підприємства в сучасних умовах господарювання Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [12]: «Вартість – еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей».

З урахуванням суб'єктивістського тлумачення К. Менгера, що «цінність – це судження, яке суб'єкти господарювання мають про значення благ, що перебувають у їхньому розпорядженні для підтримання їхнього життя та добробуту, а тому поза їхньою свідомістю вона не існує» [13, с. 31–242], необхідно зазначити, що цінність підприємства є суб'єктивною характеристикою.

Нову хвилю дискусії щодо взаємозв'язку понять «вартість» та «цінність» спричинила світова макроекономічна криза. У вітчизняному виданні «Практика оцінки майна» опубліковано працю британських учених «Від вартості до цінності» (за загальною редакцією Я.І. Маркуса, 2010 р.). Дослідники охарактеризували взаємозв'язок цих термінів із позицій оціночної діяльності в межах ринку нерухомості: «Взаємодія «компонент вартості» та «цінності» не однозначна, проходить різні стадії та потребує осмислення у відносно різних сегментів ринку нерухомості» [14].

Іншим напрямом дискусії за проблематикою «вартість – цінність підприємства» є коректність використання понять «вартість підприємства» та «вартість бізнесу». Так, Л.Д. Ревуцький зазначає, що сам по собі бізнес вартості немає (вартості обміну). Її мають його компоненти: права, ресурси, цінні папери. На думку цього дослідника, бізнес має загальну суспільну цінність, яка характеризується показниками результативності в натуральних та вартісних одиницях, показниками ефективності та соціальними параметрами [15].

Із позицій теорії управління підприємством із спрямуванням на інтереси власників цінність підприємства доцільно трактувати як фундаментальну категорію фінансового менеджменту, що характеризує спроможність діючого підприємства нарощувати обсяг інвестованого власниками капіталу та його доходність у перебігу здійснення всіх напрямів діяльності. Вартість підприємства, з точки зору власників, характеризує обсяг їх інвестицій у підприємство як об'єкт інвестування. Якщо темпи росту власного капіталу підприємства та його рентабельності не відповідають визначеним власниками критеріальним значенням, відбувається «міграція» (відтік) інвестованого ними капіталу до більш інвестиційно привабливих підприємств. Тобто підприємство втрачає цінність для власників як об'єкт інвестування, і для збереження капіталу та забезпечення його подальшого зростання приймається рішення про його спрямування до інших об'єктів інвестування. Характеристику цінності підприємства для власників із позицій альтернативних стратегій розглядають Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин [16]. Сучасні методи вимірювання та збільшення цінності для акціонерів досліджено Г. Ешоуртом та П. Джеймсом [17]. Можливості максимізації доходів акціонерів на підґрунті маркетингових стратегій продемонстровано П. Дойлем [18]. Широкий спектр моделей та методів оцінки вартості активів підприємств для інвесторів представлено А. Дамодараном [19]. Усі дослідження в частині формування цінності підприємства для власників орієнтовані на забезпечення зростання чистих грошових потоків, зниження вартості капіталу та мінімізацію ризиків.

Із позицій задоволення потреб різних груп зацікавлених осіб на законодавчому рівні підприємство в Україні характеризується як «самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематич-

ного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності» [20]. Законодавче закріплення цільової орієнтації підприємства на задоволення потреб зацікавлених осіб підтверджує необхідність системної характеристики поняття «цінність підприємства» з позицій ключових груп зацікавлених осіб.

З урахуванням представленої вище характеристики генезису теорії цінності та сучасного стану досліджень у сфері теорії цінності доцільно виокремити характеристики цінності підприємства (рис. 2).

З урахуванням законодавчого визначення мети створення підприємства, змісту сучасних концепцій підприємства (агентської теорії, теорії зацікавлених осіб, теорії контрактів) цінність підприємства відображає *рівень задоволення потреб різних груп зацікавлених осіб* у процесі виконання підприємством функцій за всіма напрямами його діяльності.

Цінність підприємства для власників з економічної точки зору визначається здатністю забезпечувати прибутковість інвестованого капіталу і його приріст у довгостроковій перспективі. Враховуючи стратегічну спрямованість названої характеристики, зростання цінності підприємства в короткостроковому періоді досягається за умови його ефективного функціонування.

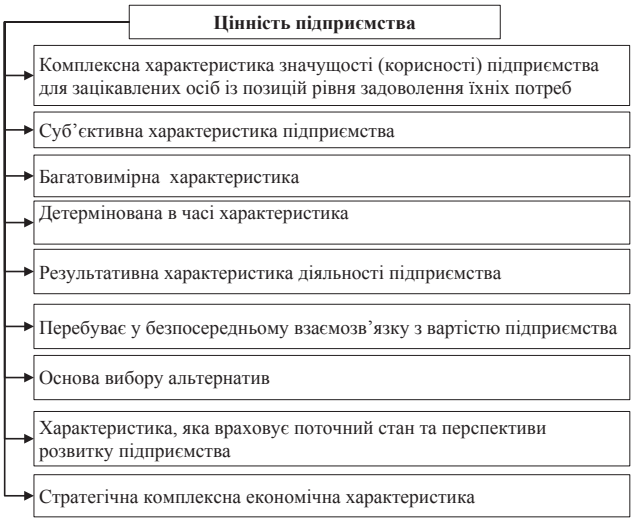


Рис. 2. Сутнісні характеристики цінності підприємства

Джерело: систематизовано автором за [1–20]

Опис взаємозв'язку ключових зацікавлених осіб у процесі здійснення операційної діяльності підприємства може бути представлено на основі ключових операційних бізнес-процесів: закупівлі, виробництва, маркетингу та реалізації продукції.

Створення матеріальної основи процесу виробництва та реалізації продукції – запасів, відбувається завдяки реалізації функцій закупівельної діяльності. Формування цінності підприємства для постачальників сировини (товарів, робіт, послуг) можна назвати необхідною передумовою ефективної закупівельної діяльності. З позицій підприємства цінність для постачальників забезпечується обсягами закупівлі, регіональною диверсифікацією, дотриманням платіжної дисципліни тощо. Своєю чергою, завдяки наданню сировини у необхідному обсязі, якості, з доставкою у визначені терміни на умовах відстрочення платежу постачальник забезпечує підприємству формування низки конкурентних переваг, економію витрат і подальше підвищення ефективності операційної діяльності.

Паралельно з перевагами, які забезпечує співпраця з постачальниками, необхідно враховувати можливі ризики: несвоєчасної поставки або невідповідність якості, підвищення закупівельної ціни, продажу несвоєчасно погашеної підприємством заборгованості третім особам і т. п. Названі ризики проявляються не тільки у вигляді зниження обсягів продажів і прибутку в короткостроковому періоді. Подальша втрата потенційних покупців, скорочення рентабельності продажів і операційного прибутку негативно впливають на здатність підприємства нарощувати власний капітал за рахунок внутрішніх джерел (прибутку), знижують рівень його інвестиційної привабливості з позицій власників. Наявність простроченої кредиторської заборгованості підприємства не тільки погіршує рівень його кредитоспроможності з подальшим подорожчанням відповідних ресурсів і обмеженням доступу до них, але й може бути використане у схемі його рейдерського захоплення.

Сполучною ланкою між закупівлею і реалізацією продукції є маркетинг. За результатами маркетингових досліджень визначаються обсяги та склад закупівлі сировини виробництва продукції з подальшим забезпеченням попиту покупців, формуються цінова політика підприємства та система лояльності для покупців. У процесі реалізації функцій маркетингу відбувається формування цінності підприємства для покупців. Окрім забезпечення належного рівня задоволення попиту покупців, важливе місце в системі маркетингу підприємства займає формування «марочного капіталу». Із цих позицій «марочний капітал» виступає одним із «дорогих активів» підприємства, що забезпечує зростання його вартост,і і важливим чинником збільшення обсягів продажу продукції.

Реалізація потенціалу збільшення цінності підприємства, сформованого ефективною закупівельною, виробничою і маркетинговою діяльністю, здійснюється в процесі продажу продукції. Виручка від реалізації продукції за інших рівних умов є основним джерелом формування прибутку як складової частини власних фінансових ресурсів. Із цих позицій зростання обсягів виручки в довгостроковому періоді, за умови збалансованого зростання витрат, сприятиме створенню цінності підприємства для власників. Необхідною умовою цього є забезпечення узгодженості інтересів зацікавлених у діяльності підприємства осіб.

Суб'єктивність цінності підприємства визначається її формуванням із позицій різних зацікавлених осіб, наявністю різних систем і критеріїв її оцінювання за ключовими групами зацікавлених осіб та в межах окремих суб'єктів однієї групи.

Багатовимірність цінності підприємства визначається значною кількістю зацікавлених осіб, різновекторні інтереси яких задовольняються в процесі його діяльності.

Цінність підприємства є детермінованою в часі характеристикою. Вона оцінюється: на конкретний момент часу, за ретроспективними результатами діяльності, з орієнтацією на перспективи її зростання у наступних періодах.

Цінність підприємства є результативною характеристикою його діяльності, оскільки відображає рівень задоволення інтересів зацікавлених осіб з урахуванням динаміки значень ключових показників його діяльності.

Цінність підприємства характеризується у безпосередньому взаємозв'язку з вартістю підприємства: 1) вартість підприємства є еквівалентом його цінності, який виражається ймовірною сумою грошей; 2) цінність необраних альтернатив – вартість найкращої з альтернатив (вартість – альтернативна цінність).

Цінність – основа вибору альтернатив: за потенційним рівнем задоволення інтересів зацікавлені особи обирають альтернативні варіанти взаємодії щодо задоволення цих інтересів. Низький рівень задоволення інтересів стейкхолдерів у межах конкретного підприємства спричиняє відтік цінності від цього підприємства до інших суб'єктів господарювання.

Цінність підприємства як оціночна характеристика враховує поточний економічний стан підприємства та перспективи його розвитку з позицій наявності підґрунтя «утримання (збереження)» цінності підприємства в перспективному періоді.

Цінність підприємства є стратегічною комплексною економічною характеристикою – всі проекти з її формування мають довгостроковий характер, ґрунтуються на реалізації інноваційних проектів розвитку.

З урахуванням вищенаведеного, цінність підприємства доцільно характеризувати як комплексну, багатовимірну, детерміновану в часі характеристику рівня значущості підприємства з позиції задоволення інтересів різних груп стейкхолдерів.

Висновки. Цінність підприємства – комплексна характеристика з позицій рівня задоволення інтересів різних груп стейкхолдерів. Економічний базис трактування змісту цього поняття представлено в роботах маржиналістів К. Менгера, О. Бем-Баверка, Ф. Еджоурта, В. Парето та ґрунтується на теорії граничної корисності. Еклектичність змісту поняття у зв'язку з наявністю філософських та соціологічних складників ускладнює процес використання цінності підприємства як економічного вимірника. Найбільш розробленим напрямом у цій сфері досліджень є характеристика цінності підприємства для власників капіталу підприємства як одного з ключових показників фінансового менеджменту, зростання якого свідчить про ефективність його діяльності в довгостроковому періоді. Виокремлено сутнісні характеристики цінності підприємства, що дає змогу поглибити розуміння її змісту як економічного вимірника та сприяє формуванню комплексної оціночної системи, яка враховує збалансованість інтересів ключових груп стейкхолдерів.

Література:

1. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова ; 5-е изд. – М. : Политиздат, 1986. – 590 с.
2. Новейший философский словарь / Сост. и гл. науч. ред. А.А. Грицанов ; 3-е изд., испр. – Мн. : Книжный дом, 2003. – 1280 с.
3. Столович Л.Н. И. Кант и проблема ценности / Л.Н. Столович // Кантовский сборник. – 2009. – № 2(30). – С. 20–30.
4. Финансисты, которые изменили мир. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 288 с.
5. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 720 с.
6. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / М. Блауг. – СПб. : Экономическая школа, 2005. – 352 с.
7. Блауг М. 100 великих экономистов после Кейнса / М. Блауг. – СПб. : Экономикус, 2009. – 384 с.
8. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. – М. : Прогресс, 1993. – 488 с.
9. Галерея экономистов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gallery.economicus.ru.
10. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. – М. : Прогресс, 1968. – 600 с.
11. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии / М.И. Туган-Барановский. – СПб. : Слово, 1909. – 771 с.
12. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 № 1440, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua.
13. Менгер К. Основания политической экономии / К. Менгер // Австрийская школа в политической экономии. К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. ; пер. с нем. Г. Тиктина и И. Абергуза ; под ред. Р.М. Орженцкого. – М. : Экономика, 1992. – С. 31–242.
14. От стоимости к ценности // Практика оценки имущества. – 2010. – № 2.
15. Ревуцкий Л.Д. Стоимость предприятия и «стоимость бизнеса» / Л.Д. Ревуцкий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://kpilib.ru.articles.
16. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин ; 3-е изд., перераб. и доп. ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.
17. Эшоурт Г. Менеджмент, основанный на ценности (Value-based management): Как обеспечить ценность для акционеров / Г. Эшоурт ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 190 с.
18. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.
19. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 1316 с.
20. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua.

Стасюк Л.Л. Ценность предприятия: генезис и современная парадигма формирования содержания понятия

Аннотация. В статье охарактеризовано развитие теории ценности на основе изучения базисных положений школ экономической теории и современной парадигмы финансового менеджмента. Определены направления дискуссий в сфере практического применения понятия «ценность предприятия». Систематизированы сущностные характеристики ценности предприятия, представлено авторское определение содержания понятия.

Ключевые слова: теория ценности, стоимость, ценность предприятия, теория заинтересованных лиц, интересы стейкхолдеров, теория миграции капитала.

Stasiuk L.L. The value of enterprise: the genesis and modern paradigm of the concept content formation

Summary. The article characterises the development of the value theory based on the studying basic concepts of schools of economic theory and modern paradigm of financial management. There are defined the courses of discussion in the field of practical application of the enterprise value concept. The article systematizes essential features of the enterprise value and presents the author's definition of this concept's content.

Keywords: theory of value, cost, value of enterprise, theory of stakeholders, stakeholder interests, capital migration theory.

УДК 334.716:330.341.1

Толстова А.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та управління виробничим
і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту
Огненна Х.В.,
магістр,
Український державний університет залізничного транспорту

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті досліджено теоретичні основи інноваційного розвитку підприємств, визначено основні принципи та вимоги до формування механізму інноваційного розвитку. Розроблено модель механізму інноваційного розвитку промислового підприємства, яка на основі оцінки інноваційного потенціалу, виділення принципів та інструментів розвитку в умовах розвитку інтеграційних процесів дає змогу перетворити інноваційний потенціал підприємства в інноваційний капітал.

Ключові слова: промислове підприємство, інноваційний розвиток, механізм інноваційного розвитку.

Постановка проблеми. Необхідною умовою ефективного функціонування промислових підприємств є розробка принципово нових моделей розвитку підприємства, які ґрунтуються на гармонійному поєднанні поточної виробничої діяльності з потенційними можливостями майбутнього економічного розвитку на базі використання прогресивної техніки та технології, впровадженні новітніх систем управління підприємством, комплексному підході до розроблення та впровадження нововведень, забезпечення прогресивних інноваційних змін та переорієнтації на інноваційний тип розвитку.

Сьогодні вітчизняні підприємства зіткнулися із серйозною проблемою у сфері інноваційного розвитку. Основні труднощі були викликані відмовою фінансування науково-дослідної та дослідно-конструкторської роботи з боку держави, що призвело до тимчасового заморожування цього виду діяльності підприємств. Перехід підприємств на самофінансування, залучення вітчизняних та іноземних інвесторів спонукало до інноваційної діяльності підприємств. Окрім того, керівники промислових підприємств усвідомили, що стратегічне планування у сфері інновацій є основним елементом підвищення ефективності діяльності фірми в ринкових умовах господарювання. У зв'язку із цим частину внутрішніх інвестицій стали спрямовувати на інноваційний розвиток підприємства. Проте інновації вимагають не тільки значних інвестицій, але й ефективного управління для отримання позитивного результату від їх застосування. У таких умовах забезпечення розвитку промислового підприємства необхідно здійснювати шляхом формування ефективного механізму інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інноваційного розвитку національних підприємств, формування стратегії розвитку заямалися багато вчених, серед яких: Анискин Ю.П., Богданов А.А., Гальперін С.Б., Кеневич Е.С., Геец В.М., Глазкова Ю.С., Дикань В.Л., Коваленко О.В., Колоколов В.А., Кувшинов М.С., Бажанова М.И., Левченко Ю.Г., Платонова И.В., Горковенко Е.В., Путінцев А.В., Свечникова В.В., Череп А.В. та ін. [1–16]. Однак в умовах поглиблення кризових явищ залишається відкритим питання переходу на інноваційний розвиток енергоремонтних підприємств.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних основ формування механізму інноваційного розвитку та розробці моделі механізму інноваційного розвитку промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день в економічній літературі не вироблено єдиний концептуальний підхід до трактування сутності поняття «механізм інноваційного розвитку». Аналіз доступних літературних джерел дав змогу зробити висновок про те, що такі економісти, як Глазкова Ю.С. та Колоколов В.А. [5; 9], ототожнюють термін «механізм інноваційного розвитку» з терміном «інноваційний механізм», а Свечникова В.В. [14], трактуючи зміст даної категорії, не враховує специфіку, природу, цілі і завдання інноваційного розвитку господарюючого суб'єкта.

Під механізмом інноваційного розвитку промислового підприємства слід розуміти сукупність (комплекс) взаємопов'язаних елементів, що дають змогу регулювати і стимулювати проведення послідовності впорядкованих і незворотних змін у рамках підприємства шляхом здійснення цілеспрямованих перетворень інноваційного характеру в різних сферах його діяльності.

Результатом застосування даного механізму буде досягнення такого рівня інноваційного розвитку, який дасть підприємству змогу здійснювати свою діяльність у зовнішньому середовищі найкращим чином порівняно з конкурентами за показниками, істотними в поточній і прогнозованій ринкових ситуаціях.

Ефективність формування механізму інноваційного розвитку визначається принципами, покладеними в основу його побудови. Побудова будь-якого раціонального механізму в рамках діяльності господарюючого суб'єкта має ґрунтуватися на принципах, установлених ще Богдановим А.А. [2], Фатхутдіновим Р.А. [15], Гальперіним С.Б., Кеневіч Е.С. [3], Аніскіним Ю.П. [1], Глазковою Ю.С. [5] та ін. [10]:

1. Принцип сумісності, який орієнтує на відбір певних елементів і зв'язків, завдяки яким їх сукупність перетворюється в систему, що володіє ознаками, відсутніми у складниках її елементів.

2. Принцип актуалізації передбачає виявлення всіх можливих функцій елементів системи і зв'язків між ними, встановлення їх кількісної та якісної визначеності і свідоме підтримання даних зв'язків для досягнення поставленої перед підприємством мети. Цей принцип інакше називають принципом відповідності. Він визначає ступінь результативності механізму.

3. Принцип зосередження полягає в підпорядкуванні окремих функцій здійснення основної системної функції.

4. Принцип лабільності означає свідоме підтримання процесу, що відбувається в розвитку системи, підвищення рівня її організованості.

5. Принцип збалансованості зводиться до оптимального розподілу обмежених ресурсів, необхідних для здійснення інноваційного розвитку, з метою ліквідації виникаючих диспропорцій.

6. Принцип прискорення означає інтенсифікацію науково-технічного прогресу (появу нових видів продуктів, процесів, технологій і т. п.) під впливом зростання й ускладнення суспільних потреб.

7. Принцип безперервності передбачає орієнтацію господарюючого суб'єкта на безперервний, стійкий, якісний рух уперед для забезпечення його стабільного розвитку.

8. Принцип адаптивності полягає у забезпеченні гнучкості створюваного механізму інноваційного розвитку відповідно до динаміки внутрішнього і зовнішнього середовища господарюючого суб'єкта.

9. Принцип економічної ефективності передбачає створення економічно виправданого механізму інноваційного розвитку підприємства.

Основними вимогами, що висуваються до побудови механізму інноваційного розвитку підприємства, є такі [10]:

- механізм інноваційного розвитку підприємства повинен бути представлений у вигляді точної логікоструктурної схеми (від визначення потреби в інноваційному розвитку до розрахунку показників, що дають змогу оцінити ефективність обраної моделі);
- необхідно акцентувати увагу на інноваціях у всіх сферах діяльності підприємства (технічної, технологічної, організаційної, управлінської та ін.);
- в основу побудови механізму повинен бути покладений ресурсний підхід, який дасть змогу найкращим чином здійснювати інноваційний розвиток підприємства;
- для ефективної побудови механізму необхідно ввести низку кількісних показників, що дають змогу оцінити потребу господарюючого суб'єкта в інноваційному розвитку, а також результати від упровадження даного механізму;
- розроблений механізм інноваційного розвитку не повинен суперечити місії і загальної корпоративної мети підприємства;
- вибір тієї чи іншої програми інноваційного розвитку повинен бути заснований на інноваційному потенціалі окремого господарюючого суб'єкта. У зв'язку із цим в основу побудови механізму повинна бути покладена модель, що дає змогу комплексно оцінити інноваційний потенціал підприємства;
- інноваційний розвиток підприємства має ґрунтуватися на наявних і нових фундаментальних знаннях;
- механізм інноваційного розвитку підприємства не повинен суперечити основним вимогам і принципам, покладеним в основу державного і регіонального регулювання інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів [10].

Забезпечення інноваційного розвитку має сприяти зародженню і ефективному пошук нововведення, тобто повинен бути наявний відповідний механізм, що дає змогу прискорити процес генерування нововведень на підприємствах промисловості. Слід створювати умови вкладення коштів для впровадження у виробництво нововведень. Природно, що вирішення завдань створення інноваційних рішень і інвестування неможливо здійснювати без відповідних джерел фінансування. Однак механізми функціонального забезпечення будуть різними залежно від того, на якій стадії розвитку перебуває та чи інша підприємницька структура. Необхідно зв'язати елементи функціонального забезпечення зі стадіями розвитку підприємницьких структур. Окрім того, механізм інноваційного розвитку підприємства пропонуємо формувати на основі оцінки потенціалу інноваційного розвитку підприємства. Механізм інноваційного розвитку підприємства представлено на рис. 1.

Метою функціонування будь-якого підприємства є збільшення капіталу в тій чи іншій формі – або безпосередньо у вигляді зростання чистого прибутку, або у вигляді зростання вартості підприємства. Однак самі по собі дані цілі не можуть бути безпосередньо пов'язані з інноваційним розвитком. Досягти цього можливо за допомогою глобальних цілей підприємства.

Комплексний інноваційний механізм розвитку підприємства повинен включати такі елементи та інструменти:

- організацію інноваційної діяльності;
- розробку і впровадження інновацій;
- фінансування та стимулювання інноваційної діяльності;
- технологічний трансфер;
- інтелектуальну власність.

Розглянутий механізм дає змогу врахувати все можливе, але допускає можливість появи нових у межах названих компонентів. Згадані компоненти повинні діяти в певній послідовності і характеризуватися взаємопов’язаністю і узгодженістю.

Основними елементами процесу організації інноваційної діяльності є формування інноваційної команди, створення інноваційної структури і розробка інноваційної стратегії. Формування інноваційної команди полягає в підборі персоналу, що володіє необхідними знаннями і кваліфікацією, здатного здійснювати інноваційну діяльність. Окрім того, необхідна наявність на підприємстві інноваційних менеджерів, які мають досвід управління у цій сфері.

Створення інноваційної структури передбачає формування організаційних підрозділів, що займаються інноваційною діяльністю. Таке формування може проходити в різних формах, основними з яких є створення, поглинання, ринкова інноваційна інтеграція, виділення.

Інноваційна стратегія являє собою детальний усебічний план досягнення поставлених цілей інноваційної діяльності, спрямований на зміцнення життєздатності та мощі підприємства щодо його конкурентів. Розробка стратегії дає змогу домогтися успіху в інноваційній діяльності. Підприємство може виявитися в кризі, якщо не зуміє передбачати обставини, що змінюються, і вчасно відреагувати на них.

Наступна складова частина інноваційного механізму – розробка і впровадження інновацій. До цієї групи можна включити пошук інноваційних рішень, розробку і впровадження інновацій.

Пошук спрямований на генерацію нових ідей, технічних рішень, створення новацій. Це необхідний етап інноваційного процесу, що становить основу подальших процесів, пов'язаних зі створенням новацій, придатних для впровадження. Розробка пов'язана з доведенням ідей до закінченого технічного рішення, яке може бути новацією. Для цього необхідна відповідна концентрація інтелектуальних, матеріальних і фінансових ресурсів, їх ефективна комбінація в часі і просторі. Впровадження пов'язано з практичною реалізацією інновації та передбачає комплекс заходів і певні організаційні структури, що дають змогу довести отриману новацію до свого споживача.

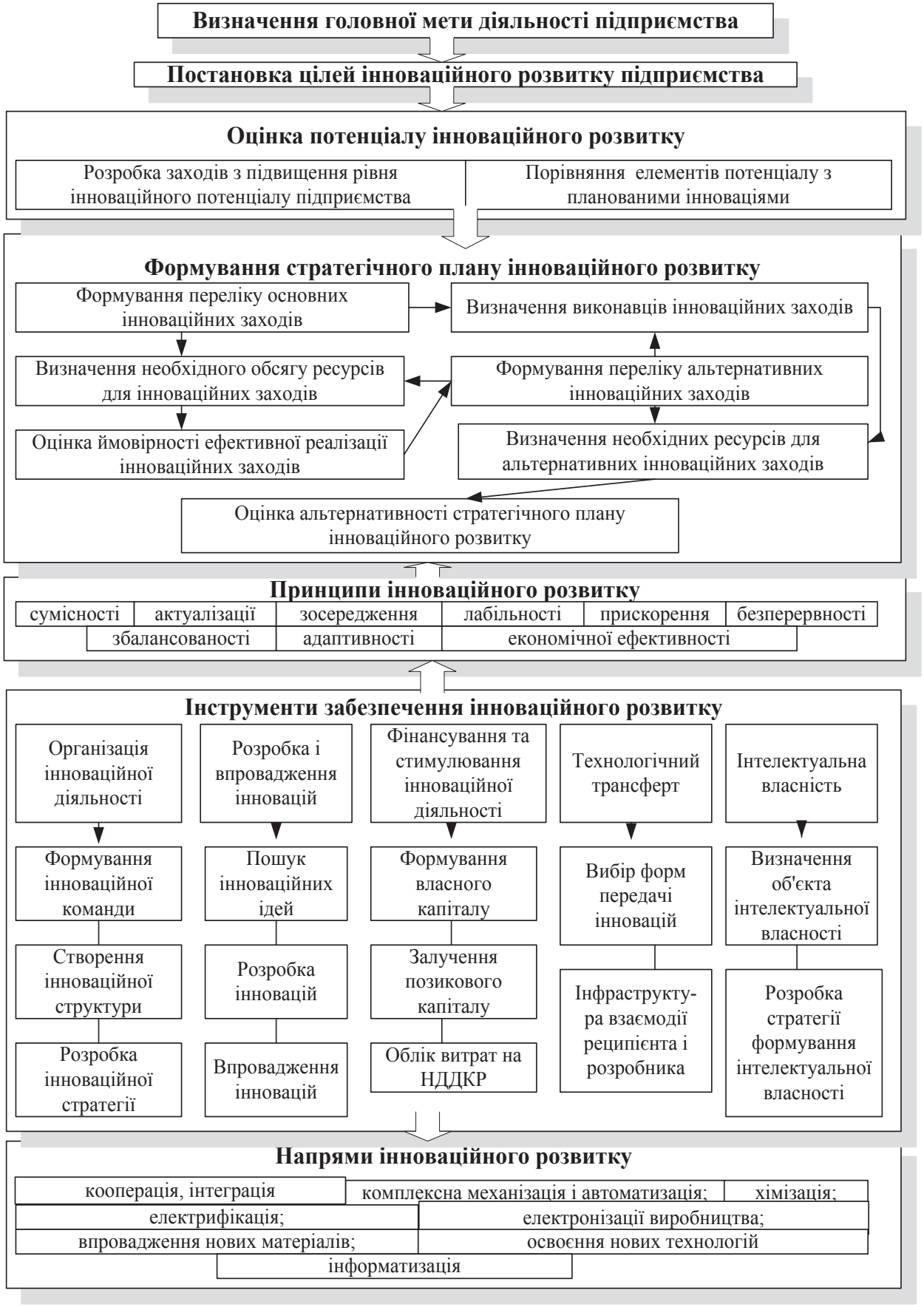


Рис. 1. Механізм інноваційного розвитку підприємства

Фінансування та стимулювання визначають способи формування фінансових ресурсів підприємництва та підвищення їх зацікавленості в упровадженні нововведень. Тут можна виділити елементи кредитування, формування власного капіталу, формування витрат на НДДКР і характеру віднесення їх на собівартість, ув'язки розмірів оподаткування з інтенсивністю інноваційної діяльності.

Здійснюючи інноваційний процес, особливо якщо він заснований на радикальних і стратегічних інноваціях, підприємець виробляє витрати, але не має заміщення цих витрат реальним продуктом або послугами на протязі тривалого часу. Більшість виробничих процесів для свого безперебійного здійснення вимагають підживлення кредитними ресурсами на протязі короткострокового періоду. Але забезпеченням цього кредиту є створюваний або знаходиться на складі продукт, тобто з'являються в господарському обороті кредитні гроші, що мають товарне покриття. В інноваційному процесі такого покриття немає. У цьому полягає основна відмінність кредитування виробничого та інноваційного процесів.

Наступним елементом інноваційного механізму підприємств промисловості можна назвати технологічний трансфер. Ідеться про передачу технологій, розроблених у державному секторі, у підприємницький сектор. Важливість такого компонента пов'язана з тим, що багато відкриттів і важливі технічні рішення отримані в державних науково-дослідних інститутів, але для їх комерціалізації необхідне здійснення додаткових витрат, причому в низці випадків більш значних, ніж ті, які вироблені на дослідницькій стадії. У держави немає достатніх коштів для фінансування стадій упровадження, тому було б правильно надати підприємницьким структурам можливість використання у виробництві таких розробок [16].

Для організації даного трансферу необхідно вирішити такі завдання: визначити принципи і форми передачі технологій; сформулювати критерії відбору технологій; визначити методологію ціноутворення на передані ліцензії та патенти; створити зацікавленість організацій-розробників у такій передачі; створити інформаційну інфраструктуру взаємодії реципієнта і розробника.

Принципи передачі технологій: оплата, контрольованість напрямів використання, подальший науково-технічний розвиток, відсутність негативних наслідків для оборонних і стратегічних галузей [16].

Залежно від характеру переданих технологій можуть бути використані різні форми передачі:

- продаж ліцензій і патентів;
- залучення промислових підприємств до досліджень у державних науково-дослідних інститутах із подальшим наданням промислової власності;
- створення державно-приватних компаній і консорціумів зі спільного впровадження результатів завершених науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, виконаних за рахунок державного фінансування;
- створення в рамках державних науково-дослідних інститутів госпрозрахункових підрозділів, що займаються впровадженням розробок у кооперації промисловими компаніями.

Комбінування рекомендованих форм повинно здійснюватися з урахуванням особливостей конкретних технологій. Важливим питанням передачі технологій є створення інформаційної інфраструктури, покликаної обслуговувати цей процес. Ця інфраструктура повинна забезпечувати поширення інформації про передані технології, а крім того, містити елементи біржового (аукціонного, тендерного) характеру, що дають змогу здійснювати торгівлю технологіями, а в окремих випадках сприяти їх конкурсному поширенню.

Ефективні інновації неможливі без наявності компонента інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність – власність первинного автора на результати цілеспрямованої наукової, конструкторської, літературно-художньої та інших видів творчої діяльності, підтверджена або публікацією результатів у відкритій пресі, або реєстрацією відкриттів, патентів на винахід, товарних знаків і т. д. у відповідних державних органах в установленому порядку [12].

Висновки. Оскільки інноваційний розвиток є цілеспрямованим, безперервним процесом здійснення інновацій у науковій, виробничій, економічній, комерційній, фінансовій, маркетинговій, управлінській діяльності підприємства, спрямованим на максимально повне задоволення суспільних потреб на основі реалізації наукових досягнень у процесі виробництва для отримання максимального економічного, соціального та екологічного ефекту, вираженого в зміні економічних показників, управління інноваційним розвитком підприємства необхідно здійснювати на основі методів і засобів впливу на інноваційні процеси шляхом формування ефективного механізму інноваційного розвитку.

Запропонована модель механізму інноваційного розвитку підприємства спрямована на активізацію інноваційного потенціалу підприємства та його перетворення на інноваційний капітал в умовах розвитку інтеграційних процесів взаємодії підприємств. Основними інструментами забезпечення інноваційного розвитку промислового підприємства є: організація інноваційної діяльності; розробка і впровадження інновацій; фінансування та стимулювання інноваційної діяльності; технологічний трансфер; інтелектуальна власність.

Література:

1. Анискин Ю.П. Корпоративное управление инновационным развитием : [монография] / Ю.П. Анискин. – М. : Омега-Л, 2007. – 411 с.
2. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука / А.А. Богданов. – М. : Экономика, 1989. – 354 с.
3. Гальперин С.Б. Организация управления инновационным развитием в корпоративной структуре / С.Б. Гальперин, Е.С. Кеневич. – М. : Институт микроэкономики, 2007. – 194 с.
4. Геец В.М. Преодоление квазирыночности – путь к инвестиционно ориентированной модели экономического роста / В.М. Геец // Экономика Украины. – 2015. – № 6. – С. 4–18.
5. Глазкова Ю.С. Формирование механизма инновационного развития промышленного предприятия : дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Ю.С. Глазкова. – Челябинск, 2011. – 144 с.
6. Дикань В.Л. Концепція інноваційного розвитку економіки України / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 52. – С. 9–20.
7. Дикань В.Л. Механизм восстановления машиностроительного комплекса Украины в условиях логистической интеграции / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 47. – С. 9–14.
8. Коваленко О.В. Формування механізмів прогнозування маркетинго-інноваційного розвитку економіки України / О.В Коваленко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 11. – Ч. 2. – С. 38–45.
9. Колоколов В.А. Инновационные механизмы предпринимательских систем / В.А. Колоколов. – М. : Рос. экон. акад., 2001. – 260 с.
10. Кувшинов М.С. Сущность и структура механизма инновационного развития промышленной интегрированной структуры / М.С. Кувшинов, М.И. Бажанова // Вестник ЮУрГУ. – 2012. – № 30. – С. 50–55.

11. Левченко Ю.Г. Формування механізму управління інноваціями підприємств харчової промисловості / Ю.Г. Левченко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2007. – № 3(41). – С. 192–197.
12. Платонова И.В. Содержание компонентов инновационного механизма предприятия / И.В. Платонова, Е.В. Горковенко // ИнВестРегион. – 2010. – № 1. – С. 60–63.
13. Путінцев А.В. Умови розвитку інноваційної діяльності в Україні / А.В. Путінцев [та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ea.donntu.org:8080/bitstream/123456789 /7310/1/802_Putincew.PDF.
14. Свечникова В.В. Организационно-экономический механизм инновационного развития корпоративных структур : дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / В.В. Свечникова. – Екатеринбург, 2010. – 200 с.
15. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2004. – 400 с.
16. Череп А.В. Трансфер технологій як складова інноваційного механізму / А.В. Череп [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauka. kushnir.mk.ua/?p=67863.

Толстова А.В., Огненная К.В. Теоретические аспекты формирования механизма инновационного развития промышленного предприятия

Аннотация. В статье исследованы теоретические основы инновационного развития предприятий, определены основные принципы и требования к формированию механизма инновационного развития. Разработана модель механизма инновационного развития промышленного предприятия, которая на основе оценки инновационного потенциала, выделения принципов и инструментов развития в условиях развития интеграционных процессов позволяет преобразовать инновационный потенциал предприятия в инновационный капитал.

Ключевые слова: промышленное предприятие, инновационное развитие, механизм инновационного развития.

Tolstova A.V., Ohnenna Kh.V. Theoretical aspects of the formation of mechanism of innovative development of industrial enterprises

Summary. In the article, the theoretical bases of innovative development of enterprises are studied, the basic principles and requirements for the formation of innovative development mechanism are determined. A model of the mechanism of innovative development of an industrial enterprise is developed, which is based on an assessment of innovation capacity and distinguishing principles and development tools in terms of development of integration processes allows converting the innovative capacity of the enterprise into the innovation capital.

Keywords: industrial enterprise, innovative development, innovative development mechanism.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.15

Баштова М.О.,
аспірант,
Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ: СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Анотація. У статті розглянуто сутність організаційного механізму природокористування та його структурні елементи, проаналізовано їх сучасний стан в Україні, визначено недоліки, а також запропоновано шляхи вдосконалення кожного елемента та організаційного механізму природокористування у цілому.

Ключові слова: організаційний механізм природокористування, моніторинг довкілля, екологічна експертиза, екологічний аудит.

Постановка проблеми. Організаційний механізм природокористування – складова частина господарського механізму природокористування та природоохоронної діяльності. Його функції полягають у регулюванні, контролі, стимулюванні та розподілі. Проте в Україні він здійснюється неефективно, що призводить до погіршення екологічної ситуації. Слід зазначити також, що в Україні організаційно-економічний механізм зводиться до економічного механізму, що призводить до недостатнього врахування організаційних та інституційних чинників, які здійснюють чи не найвагоміший вплив на раціоналізацію природокористування [6], тому слід звернути особливу увагу на вдосконалення цього елемента господарського механізму природокористування.

У нашій країні є потужна маса національних рушійних сил, здатних (за умови створення єдиної державної політики національного партнерства) значно прискорити процес гармонізації життєдіяльності суспільства, процес переходу до сталого розвитку. Є багато прикладів ефективної діяльності громадських і неурядових організацій, підприємницьких екологічних кіл, місцевих ініціатив. У сучасний період в Україні необхідне створення по-справжньому дієвого місцевого самоврядування через подальше вдосконалення законодавчої бази, чітке розмежування функцій та компетенції кожного з органів місцевого управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження організаційного механізму природокористування та його структурних елементів, таких як екологічний моніторинг, екологічна експертиза, екологічний аудит, здійснили такі вчені, як Балджи М.Д., Бондар О.І., Веклич О.О., Вольська О.М., Калініченко Т.Б., Кобзар О.М., Колмакова В.М., Прищепов О.Ф. та ін.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану організаційного механізму природокористування в Україні, виявленні недоліків його функціонування та наданні рекомендацій щодо вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невід'ємною системою загальнонаціонального механізму господарювання є господарський механізм природокористування та природоохоронної діяльності (механізм екологічного регулювання), який реалізується через специфічні форми, методи й способи функціонування суспільних відносин щодо привласнення, використання, відтворення природних благ. Складність та різнобічність зазначених відносин зумовлюють багатомірність структури господарського механізму природокористування, яка, своєю чергою, поділяється на блоки організаційного та економічного механізмів екологічного регулювання [4].

Під організаційним механізмом розуміється система зв'язків організаційного характеру, які виникають у динаміці господарсько-фінансової діяльності між елементами відповідної структури. Вважається, що ефективність розроблюваної структури значною мірою залежить від того, наскільки раціонально будуть пов'язані ланки та рівні апарату управління в процесі досягнення його цілей. Критеріями ефективності є показники, які характеризують організаційний механізм щодо:

- економічності процесу взаємодії елементів системи управління;
- повноти інформації, що використовується в процесі прийняття рішень;
- збереження та раціональної адресності інформації, яка передається;
- оперативності прийняття рішень згідно з вимогами виробництва.

Організаційно-економічний механізм управління природокористуванням на загальнодержавному рівні – це єдність функцій управління та економічних, правових, адміністративних, соціальних заходів, націлених на забезпечення ефективності та безпеки використання й охорони природного середовища. Він ґрунтується на взаємозв'язку ринкового механізму та державного регулювання [10].

Організаційний підхід до раціонального природокористування, охорони та розширеного відтворення природних ресурсів складається з таких елементів: теоретичне, методологічне, методичне забезпечення вторинного використання природних ресурсів; розробка механізму економічного стимулювання раціонального природокористування; формування інформаційної бази з управління природокористуванням; адміністративні заходи з утилізації та знешкодження промислових і побутових відходів; удосконалення чинного екологічного законодавства; удосконалення організаційних підходів до утилізації та знешкодження промислових і побутових відходів; розробка концептуально нових управлінських підходів і заходів щодо утилізації та знешкодження промислових і побутових відходів.

Основною метою регулювання як складової частини загальної системи управління в екологічній сфері є встановлення правил і меж економічно раціонального та екологічно безпечного використання природних ресурсів, а також вимог до різних видів діяльності (господарської, побутової, наукової, військової, рекреаційної, суспільної та ін.), які мають зовнішні ефекти і можуть вплинути на стан навколишнього природного середовища.

Функція координації природоохоронної діяльності здійснюється для забезпечення відповідності дій природокористувачів вимогам екологічної безпеки країни та її регіонів, узгодження колективних зусиль у досягненні екологічних цілей і завдань. Така координація здійснюється на базі нормативно-правових приписів щодо охорони навколишнього природного середовища, утвердження екологічної безпеки на територіальному рівні.

Координаційний бік діяльності відповідних органів полягає у визначенні екологічних рамок господарської діяльності шляхом надання дозволів на спеціальне використання природних ресурсів, затвердження для підприємств нормативів гранично допустимих викидів (скидів) забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище і лімітів використання природних ресурсів. З урахуванням територіальних екологічних особливостей і стану довкілля визначаються нормативи плати за забруднення навколишнього природного середовища і використання природних ресурсів, здійснюється оцінка техніко-економічного обґрунтування природоохоронних заходів у проектах господарської діяльності [12, с. 302].

Одним з елементів організаційного механізму природокористування є моніторинг стану довкілля і природних ресурсів. Він здійснюється для забезпечення збору, обробки, збереження та аналізу інформації про стан навколишнього природного середовища, прогнозування його змін та розробки науково обґрунтованих рекомендацій для прийняття ефективних управлінських рішень.

В Україні існує розгалужена система екологічного моніторингу стану навколишнього природного середовища. На державному, регіональному та локальному рівнях інформація про стан довкілля за певний період формується різними державними установами та підпорядкованими їм підприємствами. Актуальність і невідкладність вирішення проблем моніторингових досліджень полягають у тому, що хоча й існує низка відомчих систем спостережень за станом довкілля, але вони не зведені в єдиний комплекс і не можуть ефективно виконувати узагальнюючу функцію оцінки стану і рівня використання ресурсів, щоб ефективно прогнозувати зміни і розробляти рекомендації для прийняття управлінських рішень щодо оптимізації господарської діяльності та природокористування в окремих регіонах. Слід погодитися з думкою тих науковців, які вважають, що актуальність досліджуваної проблеми зумовлена ще й тим, що формування системи екологічного моніторингу в Україні є одним із пріоритетних заходів зі стабілізації та поліпшення якості екологічної ситуації в країні [15].

Організація системи моніторингу вимагає створення системи станцій спостереження, лабораторій аналізу проб компонентів середовища, великої кількості дорогої апаратури і приладів, засобів спостереження, спеціальних складних наукових досліджень. Окрім того, створення самої мережі станцій (вибір місця розміщення, розподіл функцій – добір видів проб, їх частота і періодичність та інші подібні питання) вимагає достатньо обґрунтованого з наукової й економічної точок зору підходу. Під час створення занадто густої мережі та виконання дуже великої кількості спостережень зростають економічні витрати. У зворотній ситуації інформація про стан навколишнього середовища буде недостовірною і недостатньою. Україна ж через відсутність достатнього фінансування не має розвиненої системи моніторингу.

Перспективами подальших пошуків мають стати розроблення та вдосконалення організаційно-правових заходів для належного функціонування Державної системи моніторингу довкілля, що має убезпечити Україну від утрат і скласти реальні передумови сталого розвитку, забезпечивши основні компоненти її екологічного складника [9].

Доцільно переглянути саму структуру системи моніторингу навколишнього природного середовища як елемента системи забезпечення економічної безпеки держави, а також розробити стратегію модернізації виходячи із сучасних інформаційних потоків, які зумовлюються вимогами споживачів, наявних мереж спостереження та реальних обсягів фінансування [13].

Державна екологічна експертиза контролює відповідність проектів державних і галузевих програм вимогам екологічної безпеки, ресурсозбереження і природоохоронного законодавства та наслідків їх здійснення на стан довкілля і здоров`я людини і є, таким чином, засобом упередження таких аспектів господарської діяльності, які могли б спричинити невиправдану і неприйнятну шкоду довкіллю і населенню.

За результатами державної екологічної експертизи готується висновок, що містить оцінку екологічної допустимості прийняття рішень щодо реалізації діяльності, яка передбачена проектами. Позитивний висновок державної екологічної експертизи є підставою для відкриття фінансування всіх програм і проектів. Без позитивного висновку державної екологічної експертизи реалізація програм, проектів і рішень забороняється.

Згідно із Законом України «Про екологічну експертизу» [17], об’єктами державної екологічної експертизи виступають усі інвестиційні проекти, робочі проекти на будівництво нових та розширення, реконструкцію, технічне переозброєння діючих підприємств, документація щодо перепрофілювання діючих підприємств, окремих цехів, виробництв та інших промислових і господарських обєктів, які можуть негативно впливати на стан навколишнього природного середовища, а також документація з упровадження нової техніки, технологій, матеріалів та речовин [8, с. 151].

На сучасному етапі розвитку економіки України здійснення екологічної експертизи супроводжується деякими труднощами, насамперед організаційно-економічного характеру, що позначається на якості відповідних експертних висновків. Серед наявних недоліків організації і проведення екологічної експертизи в Україні доцільно виділити такі:

- здійснювана екологічна експертиза становить собою відносно вузьке спеціалізоване дослідження з погляду впливу проекту діяльності або певного рішення на компоненти довкілля;
- висновки екологічної експертизи зазвичай є обмеженими, з огляду на порядок її виконання, оскільки процедура проведення експертизи передбачає просте порівняння впливу певного об’єкта на довкілля з наявними нормативами та вимогами екологічної безпеки;
- не завжди виконується принцип незалежності екологічної експертизи, оскільки переважне значення для реалізації проекту мають висновки державної експертизи;
- на даний момент екологічна експертиза є переважно формальною процедурою, тому що чинне законодавство не забезпечує створення необхідних економічних стимулів для розвитку та впровадження екологічної експертизи на добровільній основі.

Таким чином, існує необхідність заміни формальної екологічної експертизи в Україні інтегрованою, багатоаспектною, яка б забезпечила більш ґрунтовний і тематично широкий розгляд екологічних результатів і наслідків реалізації об’єктів

експертизи. Крім того, на державному рівні необхідно запровадити відповідні механізми економічного стимулювання здійснення екологічної експертизи. До таких заходів можна віднести збільшення розмірів штрафів за перевищення нормативів забруднення довкілля, зменшення ставок податків для підприємств, що періодично проходять екологічну експертизу, часткове відшкодування замовником вартості робіт з екологічної експертизи за рахунок коштів, що надходитимуть від реалізації об'єкта експертизи тощо.

Актуальними напрямами підвищення ефективності експертних робіт на сучасному етапі є:

1) формування складників екологічної експертизи та механізмів її реалізації;

2) визначення критеріїв оцінки еколого-економічної ефективності проектів і бази порівняння;

3) розробка методик еколого-економічної оцінки проектної документації;

4) забезпечення експертів повною інформацією про динаміку стану екосистем і можливі зміни під час реалізації об'єкта експертизи;

5) оцінка можливостей використання результатів експертизи у процесі реалізації екологічного менеджменту.

Таким чином, екологічна експертиза є ефективною організаційно-правовою формою попереджального контролю і самостійним видом управлінської діяльності [1, с. 165].

Екологічний аудит здійснюється для сприяння забезпеченню дотримання суб'єктами господарювання вимог і норм природоохоронного законодавства, екологічної безпеки, раціонального використання та відтворення природних ресурсів, захисту і конкурентоспроможності об'єкта аудиту та його інвестиційної привабливості. Він дає змогу визначити джерела і фактори негативного впливу на довкілля внаслідок діяльності підприємств господарського комплексу, а також оцінити витрати на їх нейтралізацію та реабілітацію територій.

Під екологічним аудитом розуміють «документально оформлений системний незалежний процес збирання й об'єктивного оцінювання доказів для встановлення відповідності певних видів діяльності, заходів, умов, системи екологічного менеджменту та інформації із цих питань вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим визначеним критеріям» [11, с. 144].

Для України поняття «екологічний аудит» є новим, тоді як у промисловорозвинених країнах світу воно стало відомими ще 20–30 років тому і нині набуло великого поширення. Основна відмінність сучасного стану розвитку українського екологічного аудиту від американського та європейського полягає в тому, що в розвинених країнах необхідність і значущість проведення екоаудиту усвідомлена. Такі перевірки затребувані, у них зацікавлені корпорації, фінансові інститути, громадські організації і сама держава. Основна причина такої популярності екологічного аудиту за кордоном – економічна ефективність.

Актуальність екологічного аудиту полягає також і в тому, що саме зараз в Україні починається усвідомлення того, що екоаудит є необхідною за міжнародними стандартами передінвестиційною стадією оцінки ризиків, обов'язковою процедурою визначення вартості підприємств, що приватизуються, маркетингових досліджень конкурентоспроможності продукції, ефективним інструментом погодження загальнодержавних і місцевих інтересів екологічної безпеки [7].

У 2004 р. набув чинності Закон України «Про екологічний аудит», який створив правові засади для впровадження екологічного аудиту. На жаль, вони залишилися нерозвиненими внаслідок невиконання (у силу різних причин) прикінцевих положень Закону щодо його внутрішньої гармонізації з іншими законами України, нормативно-правовими актами. У Законі не було визначено ролі екологічного аудиту як інструменту національної, державної, галузевої, корпоративної екологічної політики і політики стійкого екологічно збалансованого розвитку; не визначено механізми забезпечення реалізації основних принципів міжнародного та європейського екологічного аудиту. Слід також зазначити, що окремі норми Закону є дещо необ'єктивними. У цілому Закон України «Про екологічний аудит» [16] потребує нової редакції, гармонізації з принципами збалансованого розвитку, доповнень, уточнень, роз'яснень, передусім щодо обов'язкового екологічного аудиту особливо еконебезпечних об'єктів [3].

В Україні недосконалість законодавчої бази стримує розвиток екологічного аудиту, брак коштів не дає змоги запроваджувати високотехнологічні лінії у виробничому процесі, що спричиняє великі перешкоди до конкурентоспроможності наших підприємств на міжнародному ринку. Тому в Україні екологічний аудит реалізується найчастіше у формі інструменту контролю над природоохоронним законодавством, який, зрештою, не приносить вигоди організації.

Нині назріла гостра необхідність в удосконаленні Закону «Про екологічний аудит», у внесенні до нього низки доповнень та змін. Необхідно і доцільно забезпечити обов'язковість проведення екологічного аудиту на всіх підприємствах, які становлять екологічну небезпеку, незалежно від їх форм власності; законодавчо закріпити обов'язковість виконання рекомендацій екологічного аудиту. Необхідно також розширити сферу екологічного аудиту й на об'єкти, які вже знаходяться поза сферою виробничої діяльності, але продовжують становити загрозу для навколишнього середовища. Потрібно у найкоротші строки розробити та прийняти єдину методичну базу для проведення аудиту, єдині вимоги до аудиторів і для досліджуваного об'єкта [2].

Основними недоліками наявного організаційного механізму в екологічній сфері є неефективна організаційна структура органів державного управління в екологічній сфері як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні, а також відсутність ефективної системи кадрового забезпечення в органах державної влади та місцевого самоврядування у сфері охорони навколишнього природного середовища [5, с. 33].

Отже, нині актуальним завданням є пошук шляхів удосконалення організаційного механізму державного управління охороною довкілля.

Висновки. Організаційний механізм природокористування – це система зв'язків організаційного характеру, які виникають у динаміці господарсько-фінансової діяльності між елементами відповідної структури. Його складають такі елементи: моніторинг довкілля, екологічна експертиза, екологічний аудит та координація природоохоронної діяльності відповідними органами.

Нині організаційний механізм природокористування знаходиться у стадії становлення, тому потрібно його вдосконалювати, а саме: оптимізувати структуру системи моніторингу, поліпшити якість виконання екологічної експертизи, встановити обовязковість проведення екологічного аудиту та ін. Необхідно також підвищити ефективність організаційної структури органів державного управління та вдосконалити законодавчу базу в екологічній сфері.

Література:

1. Балджи М.Д. Організаційно-економічні засади комплексного природокористування на регіональному рівні : [монографія] / М.Д. Балджи. – Одеса : Атлант, 2010. – 500 с.
2. Басанцов І.В. Екологічний аудит в Україні: актуальність, проблемні питання та напрями удосконалення / І.В. Басанцов, О.С. Пантелейчук // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 38–46.
3. Бондар О.І. Екологічний аудит: світовий досвід та вітчизняні реалії / О.І. Бондар [та ін.] // Вісник Національної академії наук України. – 2011. – № 4. – С. 42–51.
4. Веклич О.О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О.О. Веклич. – К. : Український інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів, 2003. – С. 8–13.
5. Вольська О.М. Трансформація механізмів державного управління соціальним розвитком / О.М. Вольська // Публічне управління: теорія та практика : зб. наук. праць Асоціації докторів наук з державного управління. – 2013. – № 1(13). – С. 30–34.
6. Голян В.А. Трансформація організаційно-економічного механізму природокористування в регіоні (на прикладі Волинської області) : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.08.01 / В.А. Голян. – Рівне : Б.в., 2003. – 20 с.
7. Дроздова О.Ю. Актуальні питання впровадження та розвитку екологічного аудиту в Україні / О.Ю. Дроздова // Екологічний менеджмент у загальній системі управління : Шоста щорічна Всеукраїнська наукова конференція. – Суми : СумДУ, 2006. – С. 37–38.
8. Економічні механізми національної екологічної політики в системі сталого розвитку України / О.О. Веклич, О.М. Кобзар, В.М. Колмакова [та ін.] ; за наук. ред. проф. С.О. Лизуна ; ДУ «ІЕПСР НАНУ». – Київ, 2014 – 280 с.
9. Ільїна О.В. Проблеми моніторингу в екологічному праві на сучасному етапі / О.В. Ільїна // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2013. – № 4. – С. 199–206 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhnuvs_2013_4_26.
10. Калініченко Т.Б. До питання формування організаційно-економічного механізму управління природокористуванням / Т.Б. Калініченко // Коммунальное хозяйство городов. – 2009. – № 89 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eprints.kname.edu.ua/14663/1/163-168_Калиниченко_ТБ.pdf/.
11. Кожушко Л.Ф., Скрипчук П.М. Екологічний менеджмент : [підручник] / Л.Ф. Кожушко, П.М. Скрипчук. – К. : Академія, 2007. – 432 с.
12. Костицький В.В. Екологія перехідного періоду: держава, право, економіка (економіко-правовий механізм охорони навколишнього природного середовища в Україні) / В.В. Костицький ; 2-е вид. – К., 2001. – 390 с.
13. Потапенко В.Г., Шевчук І.В. Оптимізація системи екологічного моніторингу як стратегічного компонента економічної безпеки України / В.Г.Потапенко, І.В. Шевчук // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 2. – С. 242–250.
14. Прищепов О.Ф., Алексєєва А.О. Організація системи моніторингу довкілля на регіональному рівні / О.Ф. Прищепов, А.О. Алексєєва // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Серія «Техногенна безпека». – 2010. – Т. 137. – Вип. 124. – С. 65–70 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdutb_2010_137_124_12.
15. Про екологічний аудит : Закон України від 15 січня 2009 р. № 882-17 – ВР // Відомості Верховної Ради. – 2009. – № 24. – С. 97.
16. Про екологічну експертизу : Закон України від 09 лютого 1995 р. № 46/95 – ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 8. – С. 54.

Баштовая М.А. Организационный механизм природопользования в Украине: состояние и направления совершенствования

Аннотация. В статье рассмотрены сущность организационного механизма природопользования и его структурные элементы, проанализировано их современное состояние, определены недостатки, а также предложены пути совершенствования каждого элемента и организационного механизма природопользования в целом.

Ключевые слова: организационный механизм природопользования, мониторинг окружающей среды, экологическая экспертиза, экологический аудит.

Bashtova M.O. The organisational mechanism of natural resource management in Ukraine: condition and areas of improvement

Summary. The article is about the essence of the organizational mechanism of natural resource management and its structural elements. The current condition of the elements in Ukraine is analyzed and the disadvantages are identified. It is also pointed out the ways of improvement of each element and organizational mechanism of natural resource management as well.

Keywords: organizational mechanism of natural resource management, environmental monitoring, ecological expertise, ecological audit.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

Білошапка В.С.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри банківської справи,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
Продан М.В.,
аспірант кафедри банківської справи,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

КОМПЛАЄНС-КОНТРОЛЬ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКУ ЯК ЗАПОРУКА МІНІМІЗАЦІЇ ВТРАТ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Анотація. У статті розглянуто формування кредитного портфелю банків та питання щодо управління ним у посткризовий період. Розкрито етапи формування кредитної політики банку. Доведено необхідність існування комплаєнс-підрозділу банку в умовах підвищеної ймовірності втрати банківських ресурсів унаслідок їх помилкового розміщення. Наведено схему організаційної структури розширеної кредитної функції банку за участі комплаєнс-підрозділу. Визначено можливості комплаєнс-контролю та його традиційні завдання.

Ключові слова: кредитний портфель, банківські ресурси, формування кредитного портфеля, комплаєнс, контроль, оптимізація кредитного портфеля.

Постановка проблеми. Управління банківськими ресурсами є складовою частиною загального процесу управління в банку, що організовано з метою ефективної діяльності всіх його структурних підрозділів для розв'язання поставлених перед банком завдань. Еволюція банківської системи, розвиток її складників, необхідність подолати наслідки фінансових криз зумовлюють необхідність застосування механізму управління, що відповідає актуальному стану банків та посткризовому етапу розвитку. Це пов'язано з тим, що посткризовому етапу економічного циклу притаманні специфічні динаміка та тенденції розвитку економічних процесів у цілому і банківських ресурсів зокрема, що зумовлює відповідні завдання управління та контролю.

Своєю чергою, одним з основоположних моментів у розміщенні банківських ресурсів є формування кредитного портфеля. У процесі формування кредитного портфеля банк повинен дотримуватися загального для всіх інвесторів принципу – поєднувати високодохідні і досить ризиковані вкладення з менш ризикованими напрямами кредитування. Для цього рекомендується використовувати портфельний підхід до управління кредитами банку.

Дійсно, портфельний підхід, що є основою сучасної грошової теорії, широко застосовується у банківському менеджменті. Принципи портфельного аналізу аналогічні принципам теорії портфельного вибору. При цьому передбачається, що мета полягає в максимізації доходу від багатства у період, на який приймається рішення. Головне завдання пов'язане з підтриманням рівноваги між прагненням до найбільшого доходу і мінімальним ризиком, тобто забезпеченням ліквідності.

Оптимальний, якісний кредитний портфель впливає на ліквідність банку і його надійність. Для формування оптимального кредитного портфелю банку важливо виробити відповідну кредитну політику – правильно вибрати ринкові сегменти, визначити структуру діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування та розвитку ресурсної бази банків присвятили свої праці зарубіжні вчені О. Лаврушин, Ж. Рівуар, А. Глаголєва, Г. Ланова та ін. У роботах вітчизняних науковців А. Булгакової [1], А. Гаврікової [2; 3], Т. Гребеник [4], Н. Заславської [5], О. Маташнюк [6] глибоко аналізуються проблеми управління кредитним портфелем банків та його зв'язок із ресурсною політикою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні результати наукових досліджень, потребує додаткової поглибленої уваги питання щодо мінімізації втрат банківських ресурсів у посткризовий період за допомогою системи комплаєнс-контролю.

Мета статті полягає у виявленні проблематики сучасного процесу формування кредитного портфеля банку та визначенні можливостей комплаєнс-контролю у цьому процесі для мінімізації втрат банківських ресурсів у посткризовий період.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління банківськими ресурсами не може проходити автономно від управління кредитним портфелем банку, що зумовлено їх тісним взаємозв'язком та взаємозалежністю, тому процес формування та розміщення банківських ресурсів має проходити комплексно та скоординовано на всіх рівнях банку та в різних його підрозділах. Нейтралізація одного виду ризику або деструктивного чинника може викликати зростання ймовірності появи іншого або підвищити деструктивні наслідки впливу наявного негативного чинника. Особливо це відчувається в посткризовій економіці, коли є відчутна загроза втрати банківських ресурсів. Тому в управлінні банківськими ресурсами існує закономірність: що раніше будуть застосовані механізми нейтралізації, то більше можливостей матиме банк до убезпечення та відновлення нормального функціонування. За перших проявів загроз та деструктивних чинників необхідно впроваджувати попереджувальні заходи.

Основним напрямом розміщення банківських ресурсів є кредити. Формування кредитного портфелю є важливою складовою частиною кредитної політики банку, а його оптимізація являє собою досягнення такої структури, яка враховує всі параметри, встановлені кредитною політикою, що забезпечують ефективне функціонування банку й досягнення прийнятного співвідношення прибутковості і ризику. Також оптимізація кре-

дитного портфелю включає його регулювання для підтримання в хорошому стані. Для досягнень цілей оптимізації використовуються і методи управління кредитним портфелем [3, с. 108].

Серед основних завдань управління кредитним портфелем банку варто виділити:

- визначення та адекватну оцінку чинників, що впливають на рівень кредитного ризику;
- класифікацію кредитів за групами ризику відповідно до вимог чинного законодавства;
- оптимізацію кредитного портфелю з точки зору кредитних ризиків, складу клієнтів і структури кредитів;
- визначення кредитоспроможності позичальника та можливої зміни його фінансового стану для прогнозування кредитного ризику;
- раннє виявлення проблемних кредитів;
- оцінку достатності створюваного резерву та його своєчасне коректування;
- забезпечення диверсифікації кредитних вкладень, їхньої ліквідності і прибутковості;
- коригування кредитної політики на основі проведеного аналізу якості кредитного портфелю.

Управління кредитним портфелем дає банку можливість зміцнити фінансову надійність, поліпшити показники своєї діяльності. Банки, що створюють прибуток, головним чином, за рахунок кредитних операцій, отримують у формі кредитного портфелю чутливий індикатор, що дає змогу розпізнати негативні сторони в розміщенні ресурсів, намітити більш правильну лінію поведінки під час здійснення кредитної політики [7, с. 51]. Управління кредитним портфелем дає можливість банку розвивати або стримувати кредитні операції, покращувати їх структуру, визначати ступінь захищеності від недостатньо якісної структури виданих позичок.

В оптимізації кредитного портфелю велике значення має зміна системи управління термінами активів і пасивів, а отже, різницею процентних ставок і в підсумку – прибутковістю [8, с. 185]. Кожне джерело ресурсів має свої унікальні характеристики. Підхід до їх управління – метод конверсії фінансових ресурсів, який розглядає кожне джерело коштів індивідуально.

Регулярний аналіз та контроль кредитного портфелю банку дають змогу вибрати не тільки варіант раціонального розміщення ресурсів, але й напрям кредитної політики банку в цілому. Раціональне обґрунтування можливостей надання кредиту клієнтам залежно від їх галузевої приналежності, форм власності, кредитоспроможності, а також зниження ризику за рахунок диверсифікації кредитних вкладень – це теж надбання контролю кредитного портфелю банку.

Із позицій менеджменту кредитній політиці відводиться проміжне місце між стратегією, яка формує загальні критерії оцінки кредитної діяльності банку на перспективу, і тактикою, що визначає дії кредитного підрозділу банку на короткостроковий період. Саме на стадії формування кредитної політики банку повинні вирішуватися завдання, пов'язані з раціональним та ефективним розміщенням ресурсів банку. Етапи формування кредитної політики представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Етапи формування кредитної політики банку

Етапи формування кредитної політики банку	Регламентовані параметри та процедури
Формування кредитної політики	
1. Формулювання цілей	• склад робочої групи Кредитного комітету (фінансових аналітиків) і строки її роботи; • огляд сучасного стану кредитної справи; • розробка інноваційних пропозицій; • обґрунтування сформульованих цілей; • вибір пріоритетної цілі
2. Розробка пропозиції	• визначення завдання сформульованої цілі; • розгляд альтернативних варіантів її досягнення; • економічне обґрунтування варіантів; • вибір оптимальної інноваційної пропозиції
3. Прийняття рішення	• представлення фінансовими аналітиками інноваційної кредитної політики; • обговорення пропозиції; • остаточне прийняття рішення Кредитним комітетом

Таблиця 2

Основні чинники, що впливають на рівень кредитних інновацій у банку

Група чинників	Чинники впливу, що стримують кредитні інновації	Чинники, що сприяють кредитним інноваціям
Техніко-економічні	• слабкість матеріально-технічної та наукової бази; • домінування інтересів наявних процедур кредитування; • високий економічний ризик; • відсутність попиту на інноваційні кредитні продукти; • ускладнення та подорожчання науково-дослідницьких розробок; • низький науково-інноваційний потенціал банківського сектору	• необхідна науково-технічна інфраструктура; • розвиток конкуренції; • збереження науково-технічного потенціалу банку
Організаційно-управлінські	• усталені організаційні структури; • орієнтація на завойовані ринки; • відсутність адаптивних інноваційних структур; • недостатність міжнародного науково-технічного співробітництва	• демократичний стиль управління; • гнучкість оргструктур; • створення інноваційної інфраструктури банку
Юридичні	• недостатність законодавчої бази з питань інноваційної діяльності банків і охорони інтелектуальної власності	• законодавчі заходи, що заохочують інновації, охороняють інтелектуальну власність
Соціально-психологічні	• опір змінам (наприклад, негативному ставленню до нового кредитного продукту); • страх невизначеності і відповідальності за помилку; • відсутність матеріальних стимулів та умов творчої праці; • відплив наукових кадрів	• сприятливість до змін, нововведень (наявність молодого й ініціативного колективу); • матеріальна винагорода і професіональне визнання; • можливість самореалізації

Щоб реалізувати стратегічні й тактичні цілі банку для отримання від розміщення ресурсів у кредити прибутку, максимально наближеного до запланованого, потрібно впроваджувати кредитні інноваційні розробки.

Основні чинники, що впливають на рівень кредитних інновацій у банку, узагальнено в табл. 2.

Будь-який банк, що веде цивілізований банківський бізнес і намагається вигідно розмістити ресурси в кредити, наражається на ризики втрати ресурсів, а отже, виникає необхідність застосування системи комплаєнс-контролю. Термін compliance у перекладі з англійської означає відповідність вимогам (нормам). Комплаєнс – це набір конкретних функцій, реалізація яких дає змогу управляти всіма видами ризиків [9, с. 201].

На практиці необхідність у комплаєнс-підрозділі зумовлена певною корпоративною стратегією банку. Висококваліфікована структура комплаєнса забезпечує високий рівень сприйняття діяльності банку та її вищого менеджменту. Розуміння керівництвом банку важливості повноцінно й ефективно функціонуючої системи комплаєнс-контролю дає змогу знизити ймовірність виникнення ризику упущеної вигоди або виникнення навмисних або ненавмисних збитків і ризику втрати ділової репутації.

Дійсно, якщо керівництво банку розуміє важливість і необхідність комплаєнс-підрозділу і, відповідно, надає останньому достатні трудові ресурси і адекватні права на отримання інформації та документів, ситуація розгортається в позитивному напрямі. Тоді співробітникам комплаєнс-підрозділу значно простіше й ефективніше адаптуватися до діючої структури банку.

На рис. 1 представлено організаційну структуру розширеної кредитної функції банку за участі комплаєнс-підрозділу.

Із точки зору побудови організаційної структури комплаєнс-контролю визначають два підходи – централізований і децентралізований. Під час формування кредитної політики слід використовувати децентралізований підхід, який більш гнучкий щодо наявної організаційної структури банку.

Система комплаєнс-контролю має важливе значення під час формування інноваційної кредитної політики, її слід розглядати як сукупність двох підсистем:

1) комплаєнс-контроль механізму формування інноваційної кредитної політики банку;

2) комплаєнс-контроль механізму реалізації інноваційної кредитної політики банку.

Комплаєнс-контроль механізму формування кредитної політики банку повинен відповідати за дотримання вимог зовнішнього і внутрішнього походження на етапах підготовки, розробки і прийняття рішення.

Особливу увагу слід приділити виконанню принципів кредитної політики: комплексності, взаємозалежності, оптимальності, наукового обґрунтування, адаптивності, системності та динамічності.

Своєю чергою, комплаєнс-контроль над механізмом реалізації кредитної політики дає можливість дотримуватися основних положень і процедур її виконання на етапах попередньої роботи з оформлення кредитних продуктів; управління портфелем кредитних продуктів.

Головною метою розробки системи комплаєнс-контролю механізму формування і реалізації інноваційної кредитної політики банку вважаємо мінімізацію втрат від комплаєнс-ризиків, пов'язаних із розробкою нових кредитних продуктів, упровадження нових методів і механізмів кредитування.

До комплаєнс-ризиків слід віднести ймовірність санкцій, фінансових збитків і втрати репутації внаслідок упровадження нових і модифікованих кредитних продуктів, процедур, методів, механізмів та ін. [3, с. 106–107].

Сучасні тенденції ведення банківської справи потребують консолідації прозорості та інноваційного напряму розвитку кредитних відносин за векторами «інновація – продукт» та «інновація – процес», що завжди пов'язано з підвищеною ймовірністю помилкового розміщення банківських ресурсів (отже, з їх імовірною втратою), тому повинні виконуватися традиційні для системи комплаєнс-контролю завдання: попередження загроз, їх виявлення і реагування.

На нашу думку, їх слід трактувати так:

а) попередження – це сукупність різноманітних заходів, які спрямовані на систематичне зведення до мінімуму втрат, пов'язаних із комплаєнс-ризиками;

б) виявлення – це сукупність систематизованих різноманітних дій, результатом яких є перевірка реалізації програми комплаєнс, ідентифікація, розслідування та роз'яснення відхилень, випадків порушення правил;

в) реагування – це сукупність різноманітних дій щодо припинення порушення правил і некоректної ділової поведінки, надання звітності керівництву банку, що дасть змогу посилити

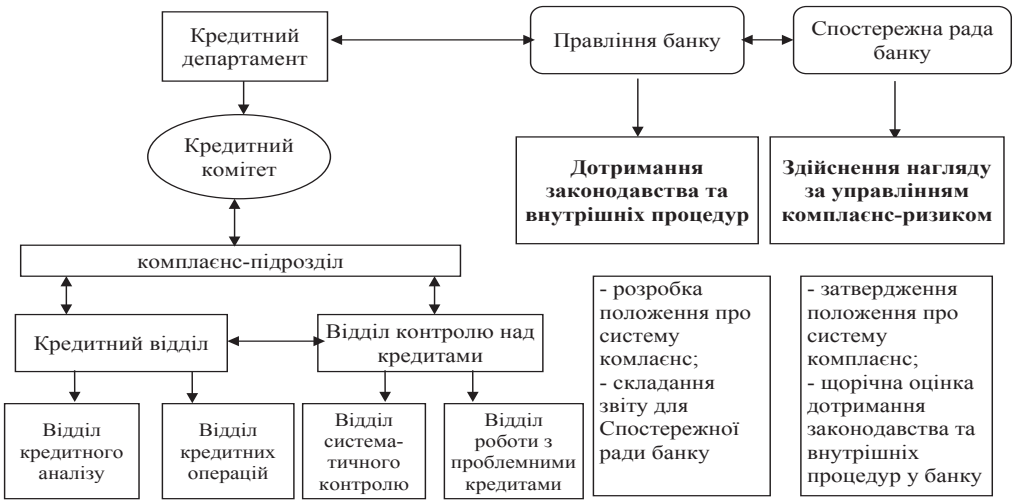


Рис. 1. Організаційна структура розширеної кредитної функції банку за участі комплаєнс-підрозділу

програму комплаєнс і підтримувати спроможність функціонувати відповідно до визначених стандартів.

Помилковою є думка, що комплаєнс-менеджер – єдина особа в банку, яка зобов'язана займатися пом'якшенням правових і репутаційних ризиків, адже комплаєнс-підрозділ фізично не може відстежувати всі ризики самостійно, оскільки часто не взаємодіє з клієнтом і не обробляє відповідну інформацію, а тому не в змозі ідентифікувати всі проблеми в підрозділах банку. Отже, слід не тільки роз'яснити всім без винятку співробітникам банку формальні вимоги політики комплаєнс, їх зміст і наслідки недотримання, а й чітко розписати обов'язки кожного співробітника щодо дотримання цих вимог. Тут дуже важлива якісна подача інформації у вигляді навчання, семінарів і підвищення кваліфікації – тільки вона дає відповідний ефект.

Важко не погодитися, що в умовах фінансової кризи та посткризовий період паніка клієнтів є деструктивним чинником, який серйозно погіршує ситуацію з відтоком банківських ресурсів, тому справедливими вважаємо такі заходи комплаєнс-підрозділу банку, що запобігають необґрунтованій паніці вкладників.

На нашу думку, хвилювання клієнтів-вкладників в умовах кризи та посткризової економіки й, відповідно, відтік ресурсів із банків, має досить серйозне підґрунтя, адже український бізнес, у тому числі банківський, завжди показував неймовірну спроможність адаптації до найгірших умов і досить швидкого відновлення після важких попередніх криз (1998 та 2008 рр.). Вистачало двох-трьох кварталів для зупинення падіння, стабілізації та початку зростання. Зовсім не так відбувається нині. Економічне падіння, що розпочалося на початку 2014 р., призупинилося у другій половині 2015 р., але на дуже крихкій основі. Валютна, банківська та боргова кризи не подолані та ще не досягли свого дна, не кажучи вже про стабілізацію й відновлення. Зрозуміло, що в таких умовах банкам складно доводити свою надійність і демонструвати непохитну платоспроможність. І тому саме на співробітників комплаєнс-підрозділу банку можна покладати надії щодо контролю над ефективним формуванням кредитного портфелю банку. Саме функціонування комплаєнс-підрозділу може суттєво допомогти мінімізувати втрати банківських ресурсів у посткризовий період.

Висновки. Істотним фактором економічного зростання є наявність ресурсів у банків, які готові кредитувати реальний сектор економіки. У ситуації фінансової турбулентності, намагаючись вигідно розмістити ресурси в кредити, банк наражається на ризики втрати ресурсів, а отже, виникає необхідність у комплаєнс-підрозділі. Співробітники такого підрозділу повинні виконувати традиційні для системи комплаєнс-контролю завдання: попереджувати загрози, виявляти і реагувати на них для мінімізації втрат банківських ресурсів у посткризовий період, оптимізації кредитного портфеля та забезпечення ефективної роботи банку в цілому. Комплексне вирішення цих завдань підвищить ефективність функціонування банків України в посткризовий період. Подальші наукові розробки проблематики мінімізації втрати банківських ресурсів унаслідок помилкового їх розміщення дадуть змогу не тільки раціонально використовувати банківські ресурси, а й водночас забезпечувати активний систематичний пошук можливостей подальшого розвитку банку на тлі новітніх досягнень банківської науки.

Література:

1. Булгакова А.Ф., Перзеке Н.Б. Кредитная политика банков в условиях кризиса / А.Ф. Булгакова, Н.Б. Перзеке // Культура народов Причерноморья. – 2010. – № 179. – С. 36–39.
2. Волкова Н.І., Гаврікова А.В. Сутність інноваційної кредитної політики банку / Н.І. Волкова, А.В. Гаврікова // Економіка і організація управління. – 2009. – Вип.5. – С. 3–12.
3. Гаврікова А.В. Застосування системи комплаєнс-контролю в процесі здійснення інноваційної кредитної політики банку / А.В. Гаврікова // Економіка і організація управління. – 2012. – Вип. 1(11). – С. 102–108.
4. Гребеник Т.В. Кредитная политика и задачи современного инновационного банка по формированию кредитного портфеля / Т.В. Гребеник // Науковедение. – 2013. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://naukovedenie.ru/PDF/36evn113.pdf.
5. Заславська Н.П. Ресурсне забезпечення банками кредитного потенціалу регіонів / Н.П. Заславська // Матеріали міжнародних науково-практичних конференцій ЗакДУ. – 2012. – № 25. – С. 182–193.
6. Маташнюк О.С., Рудь І.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку ресурсної бази комерційних банків України / О.С. Маташнюк, І.Ю. Рудь // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 228–230.
7. Мальцева О.В. Напрями вдосконалення управління кредитним портфелем комерційного банку / О.В. Мальцева // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2012. – № 17. – С. 49–57.
8. Любар О.О. Кредитна політика банків: види та моделі / О.О.Любар // Вісник ун-ту банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 3(9). – С. 183–185.
9. Цюцяк А.Л., Цюцяк І.Л. Впровадження системи комплаєнс-контролю у вітчизняну систему незалежного фінансового контролю та аудиту / А.Л. Цюцяк, І.Л. Цюцяк // Науково-інформаційний вісник. Економіка. – 2011. – № 3. – С. 200–206.

Белошапка В.С. Продан М.В. Комплаенс-контроль формирования кредитного портфеля банка как залог минимизации потерь банковских ресурсов в посткризисный период

Аннотация. В статье рассматривается формирование кредитного портфеля банков и вопросы по управлению ним в посткризисный период. Раскрыты этапы формирования кредитной политики банка. Доказана необходимость существования комплаенс-подразделения банка в условиях повышенной вероятности потери банковских ресурсов вследствие ошибочного их размещения. Приведена схема организационной структуры расширенной кредитной функции банка с участием комплаенс-подразделения. Определены возможности комплаенс-контроля и его традиционные задачи.

Ключевые слова: кредитный портфель, банковские ресурсы, формирование кредитного портфеля, комплаенс, контроль, оптимизация кредитного портфеля.

Biloshapka V.S., Prodan M.V. Compliance control of the bank loan portfolio formation as a guarantee of minimization of losses of bank resources in the post-crisis period

Summary. The article deals with the formation of the loan portfolio of banks and issues of its management in the post-crisis period. It is disclosed the stages of the loan policy formation of bank. The necessity of existence of the compliance department of bank in the condition of high probability of bank resources loss over their incorrect placement is proved. It is shown the scheme of the organizational structure of the bank extended loan function. Compliance control capabilities and its traditional tasks are defined.

Keywords: loan portfolio, bank resources, loan portfolio formation, compliance, control, optimization of loan portfolio.

УДК 336.77.01

Войтов С.В.,
аспірант кафедри банківської справи,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ІСТОРИЧНИЙ АНАЛІЗ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ТА МЕТОДІВ ЙОГО УПРАВЛІННЯ

Анотація. У статті розкрито сутність поняття кредитного ризику через призму історичного підходу. Детально охарактеризовано еволюцію розвитку кредитного ризику. Описано його природу та значимість для суб'єктів економіки на основних історичних етапах побудови банківської системи: у стародавні часи та період античності, час розвитку державних утворень, епоху пізнього Середньовіччя та Ренесансу, промислової революції, Великої депресії, часи сучасної ринкової економіки та ін. Описано низку моделей оцінки та методів управління кредитним ризиком на різних етапах розвитку економіки, охарактеризовано механізм їхньої дії на практичних прикладах.

Ключові слова: кредит, кредитний ризик, модель оцінки ризику, методи управління ризиком.

Постановка проблеми. В умовах структурної кризи економіки України суб'єкти економічних відносин активно шукають методи оптимізації наявних практик для уникнення втрат та збільшення прибутків у майбутньому. Із кредитними відносинами на різних етапах діяльності стикаються майже всі суб'єкти економіки: фізичні та юридичні особи, фінансові установи, державні та муніципальні заклади. Для банківської системи особливо актуальним є проблема пошуку механізмів адекватного визначення кредитного ризику та вдосконалення важелів впливу на нього як ключового ризику, що відбивається на достатку акціонерів і вкладників банку. Враховуючи, що кредитний ризик є однією з найдавніших економічних категорій, вивчення історичного розвитку кредитного ризику та методів управління ним здатне поглибити розуміння проблеми та сприяти пошуку нових способів її вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та еволюції розвитку кредитного ризику глибоко розкривається в доробках зарубіжних та вітчизняних науковців. Зокрема, змістовно розкривається дана проблема в роботах іноземних авторів, а саме П. Джоріона, Дж. Синки, Е. Альтмана, Б. Едвардса, П. Роуз, Д. Кауоетте, Р. Кантона, Ф. Пакера, П. Мадані та ін. Серед українських авторів дане питання висвітлювали Л. Примостка, В. Базелевич, О. Сарапіна, А. Мороз, О. Чуб, П. Чуб, О. Терещенко, Н. Баріда, В. Вітлінський та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Історичний аналіз розвитку категорії кредитного ризику є досить важливим. Проте особливої уваги потребує проблема використання історичного досвіду для вдосконалення сучасних моделей управління кредитним ризиком, яка найчастіше виходить за рамки дослідження науковців. Найбільш важливим є вдосконалення методології банківського ризик-менеджменту, оскільки банки є основними фінансовими посередниками в економіці України.

Мета статті полягає у пошуку можливостей удосконалення сучасних методологій управління кредитним ризику банку в умовах України через призму історичного аналізу категорії кредитний ризик та методів управління ним. Окрему увагу приділено дослідженню найвідоміших моделей управління кредитними ризиками світових економік на основі аналітичного методу вивчення робіт зарубіжних учених.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитування як форма економічних відносин має значну історію, початок якої припадає ще на стародавні часи та період античності. Поняття «кредит» виникло у Стародавньому Римі. Слово credi дослівно перекладається з латині як «довіра» або «особа, що заслуговує довіри». Такий переклад надає уявлення про те, що перші кредитні відносини виникали між людьми, які одне одному довіряли. З іншого боку, значна увага до репутації позичальника дає змогу стверджувати, що вже в античні часи люди добре усвідомлювали, що неодмінним супутником кредиту є ризик неповернення кредитних коштів, або кредитний ризик.

Аналіз історичних джерел [1 с. 123–236] дає змогу коротко описати еволюцію кредиту та кредитного ризику. Першою історичною формою кредиту були кредити в натуральній формі (зерно, їжа, худоба тощо). Такі кредити надавалися членам родини, племені або певної спільноти. Метою такого кредитування найчастіше була підтримка, а не заробіток. Із появою грошей як посередника в обігу стало можливо організувати кредитування і в грошовій формі. При цьому кредити в натуральній формі продовжували розвиватися паралельно.

Із розвитком державних утворень і накопиченням багатств набув розповсюдження так званий «лихварський кредит». Він надавався багатими мешканцями стародавніх держав менш заможним громадянам. Дані кредити часто мали ситуативний характер і фінансували поточні потреби позичальників. Останні нерідко не мали змоги погасити позику та потрапляли в залежність від кредитора. Поширення «лихварських кредитів» стимулювало поглиблення економічної нерівності в стародавніх суспільствах і часто призводило до особистої залежності позичальника від кредитора, тобто до розвитку рабства.

В умовах розвитку «лихварського кредиту» основними засобами мінімізації кредитного ризику були жорсткі закони та певні форми застави. За умови неспроможності погасити кредит, позичальник спочатку був змушений віддавати особисте майно (будинки, землю, засоби праці) кредитору. У разі відсутності майна позичальник був змушений стати рабом кредитора. Жорсткість тодішніх порядків пояснюється наближеністю багатих людей, які найчастіше й виступали кредиторами, до влади.

Із розквітом товарного господарства та торгівлі в античні часи почали з'являтися різні форми кредиту. Першими інституційними кредиторами, що нагадували банки, стали храми. Вони акумулювали пожертви від населення та надавали їх у позичку. Потім з'явилися окремі особи, так звані «трапезити», що виступали посередниками під час торгівлі і акумулювали значні суми грошових коштів. Дані кошти слугували базою для

кредитування інших торговців, наприклад купців-мореплавців. Зменшення ризику під час кредитування, як і раніше, забезпечувалося жорсткими законами, а також інформованістю кредитора про репутацію позичальника. Останнє було можливе через локальний характер кредитування – у межах полісу чи общини, а також через незначну кількість кредитних угод.

У Київській Русі розвивалася форма кредиту, подібна до лихварського. В умовах високих державних поборів, а також постійних набігів кочовиків селяни та навіть міщани змушені були звертатися до бояр із проханням отримати позику («купу»). Однак після отримання кредиту позичальник змушений був до повної оплати кредиту працювати в господарстві боярина. Так формувалося боргове рабство, що призвело до формування соціального класу челяді. Закони та порядки Русі забезпечували те, що позичальники потрапляли не тільки в економічну, але й в юридичну залежність від кредиторів. Останні мали право вчиняти з позичальниками на свій розсуд.

В епоху пізнього Середньовіччя та Ренесансу розвиваються мореплавство та торгівля. Центром торгівлі тоді стала Італія, що лежала на перетині стратегічних торговельних шляхів із Західної Європи до Близького та Далекого Сходу. Найбільші італійські купці та міняли стали прообразом перших банківських будинків. Загальновідомим фактом є те, що слово «банк» походить від італійського banco, що дослівно перекладається як «лава». Купці та міняли здебільшого були представлені на ринках і в портах, де вони стояли за лавами, пропонуючи свої товари чи послуги, у тому числі кредити. Як і в епоху античності, кредити найчастіше видавалися купцям та мореплавцям для закупівлі товарів та продажу їх по більшій ціні.

Із розвитком мореплавства та початком колоніальної експансії починає прискорюватися процес первісного нагромадження капіталу. Формуються торговельні монополії, найбільш відомим проявом яких були англійська та голландська Ост-Індські компанії. Кредити починають слугувати капіталом для формування торговельних флотилій для закупівлі крупних партій товарів. Нині поступово набувають розвитку нові форми забезпечення кредиту (застава товарів, перших комерційних векселів, флоту тощо), а також кредити з елементами інвестицій (за відсоток від майбутньої ціни продажу товарів).

Зростання товарної маси зумовлювало зміну механізмів торгівлі – з'являються перші товарні біржі. На початковому етапі вони виконували роль майданчиків для демонстрації зразків товарів та для підписання угод. Своєю чергою, розвиток товарних бірж призвів до збільшення потреби в кредитуванні торгівлі, що сприяло заснуванню великих банків. Банки надавали кредити під заставу товарів, комерційних векселів на біржові товари тощо.

Перехід від мануфактурного до перших проявів промислового виробництва (промислова революція) породив новий напрям кредитування. Набувають розвитку кредити на придбання устаткування а також сировини, необхідної для промислового виробництва. Промислове виробництво стимулювало також розвиток добувної галузі, що теж потребувала кредитних ресурсів. Окрім того, саме у цей час завдяки фабрикам починають з'являтися товари масового вжитку, що послужить у майбутньому основою для споживчого кредитування.

Промислова революція по часу співпадала з поглибленням ролі демократичних інститутів у суспільстві та різних гілок влади. У цей час у передових країнах Європи (Англії, Франції, Голландії) дедалі більшого значення набуває система судів. Вони стають основою для розвитку законодавства, що захищає інтереси кредиторів. Останніми стають передусім банківські будинки, у тому числі і перші державні банки.

Кредитування промисловості надало поштовху для розвитку нових видів забезпечення – застави основних засобів. Під час кредитування покупки обладнання банки все частіше відходять від застави комерційних векселів на користь так званої «твердої застави». У разі несплати за позикою кредитори просто забирали заставу і перепродавали її іншим учасникам ринку, часто конкурентам позичальника.

У період промислової революції значного розвитку набула акціонерна форма господарювання. Вона стала основою для появи перших регульованих фондових бірж (у 1801 р. у Лондоні з'явилася перша у світі регульована фондова біржа). Все це призводить до значного посилення ролі ринку капіталів. Основними інвесторами в економіці стають банки, які надавали свої кредити та інвестиції в галузі, де спостерігалася найбільша прибутковість.

Промислове товарне виробництво створило економічну основу для переходу найбільш розвинутих держав від політики протекціонізму до «фритрейдерства» (або вільної торгівлі). У таких умовах починає зароджуватися «експорт» капіталів. Великобританія стає світовим банкіром. Банківські будинки Англії надають кредити підприємствам з інших країн, передусім США.

Саме у Сполучених Штатах машинне виробництво набуває найбільшого поширення. Джерелом купівлі устаткування виступають іноземні позики. Для США було характерне поширення інтенсивного виробництва в промисловості, а після Громадянської війни – і в сільському господарстві.

У середині XIX ст. у США виникають перші прообрази рейтингових агенцій. Тоді вони були торговельними рейтинговими агенціями, оскільки їхнім основним завданням була оцінка платоспроможності купців у разі торгового кредитування. Такі агенції збирали та аналізували дані про купців, після чого публікували їх у відкритих джерелах. Перша така агенція була відкрита Левісом Таппаном у Нью Йорку в 1841 р. [2, с. 1–26].

Поступово промислові підприємства США та Європи розширювалися і поглинали конкурентів. Цьому, зокрема, сприяла і криза перевиробництва 1873 р. Посилюється роль монополістичних об'єднань, які потребували значних капітальних вкладень, у тому числі за рахунок фондових ринків та кредиту.

У таких умовах рейтингові агенції починають присвоювати свої рейтинги до цінних паперів, що обертаються на фондовому ринку. Першими паперами, до яких присвоювався рейтинг, були облігації залізних доріг. У США розбудова залізних доріг призвела до розвитку ринку корпоративних облігацій, що використовувався до їх фінансування, тому рейтингові агенції почали надавати інвесторам інформацію про діяльність та фінансовий стан залізничних компаній. Одним із перших, хто почав надавати інформацію про залізничні компанії, був Генрі Пуурз, засновник однієї з найбільших на сьогодні рейтингових агенцій світу Stadard&Poor's [2, с. 1–26].

У 1909 р. фінансовий аналітик Джон Мудіс заснував власну компанію оцінки фінансового стану залізничних доріг (нині – рейтингова агенція Moody's). Через декілька років саме дана компанія починає рейтингувати не тільки залізні дороги, але й інші промислові підприємства. Крім того, вона починає використовувати систему літер-рейтингів, що до цього була характерна для торговельних рейтингових компаній. Упродовж наступного десятиліття остаточно формується «велика трійка» рейтингових компаній (Moody's, Standars&Poor's та Fitch), що

присвоюють рейтинги цінним паперам різних компаній на фондовому ринку [2, с. 1–26; 3].

На початку XX ст. у США починається період економічного процвітання. Зростає масове виробництво споживчих благ. Розвиток промисловості стимулює зростання капіталізації фондового ринки, що призводить до росту ринкових котирувань. На фондовий ринок масово приходять індивідуальні інвестори, які бажають швидко розбагатіти на біржовому бумі. У цей час набуває популярності маржинальний кредит, або «кредитне плече». Фактично інвестор отримував від брокера кредит під заставу лише 10–20% його вартості. Вважалося, що зростання фондових індексів дасть змогу повернути кредит. Однак із падінням фондових індексів у 1929 р. почалася хвиля масових дефолтів, що призвела до банківської кризи та взагалі до світової економічної кризи, відомої як Велика депресія.

Після депресії починає розвиватися державне регулювання банківського ринку. У США, наприклад, приймається закон Гласса-Стігалла, що поділяє банки на інвестиційні та комерційні і забороняє останнім займатися кредитуванням інвестиційних потреб та проводити цілу низку операцій із цінними паперами. У цей час остаточно формуються банківські системи в розвинутих країнах. Вони включають центральний банк на чолі та комерційні банки на другому рівні. Банківська система Сполучених Штатів є дещо складнішою (роль центрального банку виконує Федеральна Резервна Система), однак як і в континентальних банківських системах, однією з основних цілей її існування є регулювання банківської діяльності. Центральні банки почали будувати більш регульовану банківську систему, в якій обов'язкового характеру набуло резервування на випадок реалізації кредитного ризику.

Після Другої світової війни у Сполучених Штатах, територія яких найменше постраждала від військових дій, особливого розвитку набуває кредитування фізичних осіб. Після війни США стали світовим лідером промислового виробництва та торгівлі, що створило основу для зростання рівня життя населення. У таких умовах більш доступними для масового споживача стають особисті будинки, автомобілі та побутова техніка. Ринок споживчих товарів, автомобілів та нерухомості зацікавлює банки, що починають розвивати програми кредитування фізичних осіб.

Поширення споживчого кредитування відбулося в 60–70-х роках XX ст. Його розвиток сприяв появі цілого комплексу нових інструментів мінімізації кредитного ризику. Центральне місце серед останніх у США мали бюро кредитних історій. Вони, як і рейтингові агенції, еволюціонували для оцінки кредитоспроможності позичальників. Хоча бюро кредитних історій з'явилися ще після Першої світової війни, їх розвиток затримали Велика депресія та Друга світова війна. Бюро збирали інформацію як про дійсних, так і потенційних позичальників по споживчих кредитах. Інформація могла включати як фінансовий та соціальний стан фізичної особи, так і інші відомості, включаючи моральні якості та навіть рівень успішності під час навчання.

З відміною Бреттон-Вудського стандарту різко зростають обсяги операцій на ринках капіталу. Поступово кредитні інститути та відносини входять у процес глобалізації, а на ринку спостерігається тенденція до дерегуляції. Все це посилило рівень невизначеності в економіці. У результаті в період 80–90-х років відбулася масова хвиля корпоративних банкрутств по всьому світу. Основними її причинами стали низька якість активів, несвоєчасне виявлення проблемних кредитів та, як результат, недостатнє створення під них резервів, а також низький рівень кредитного контролю. Така ситуація стала поштовхом для розвитку різноманітних моделей оцінки та управління кредитним ризиком.

У ті часи набуває популярності модель передбачення дефолту позичальника, розроблена професором фінансів Нью-Йоркського університету Едвардом Альтманом ще в 1968 р. (Z-модель Альтмана). Вона засновувалася на аналізі деяких показників фінансової звітності позичальників (виручки, капіталу тощо). Модель довела свою ефективність протягом її довготривалих випробувань. Вона давала змогу передбачати банкрутство протягом двох років з імовірністю в 72% і протягом року – з імовірністю 80–90% [4].

Необхідно зазначити, що розвиток моделей оцінки та методів управління кредитним ризиком відбувався у різних інституційних колах. Окрім науково-освітніх закладів, моделі активно розвивали самі суб'єкти, які здійснювали оцінку. На нашу думку, важливо підкреслити, що на тому етапі остаточно утвердилася різна модель розвитку ринку капіталів в Європі та США. Американська модель передбачала домінування фінансових ринків як інструментів перерозподілу капіталу від інвесторів до емітентів напряму. В Європі набагато більшу роль відігравали банки як фінансові посередники між власниками капіталу та тими суб'єктами, що потребували коштів. Тому і розвиток моделей оцінки та методів управління кредитним ризиком в даних частинах світу відбувався по-різному.

У Сполучених Штатах моделі розвивалися професійними рейтинговими агентствами, передусім уже згаданою «великою трійкою». Дані агенції мали все необхідне для розвитку власних моделей: широку статистичну базу, значні інтелектуальні ресурси та істотну потребу в модернізації своїх моделей як основи присвоєння точних кредитних рейтингів. У подальшому американські рейтингові агентства та інвестиційні банки розробили цілу низку продуктів із комплексної оцінки та управління кредитним ризиком: CreditMetrics (J.P. Morgan), Moody's KMV Portfolio Manager (Moody's KMV), Credit Portfolio View (McKinsey & Co., Inc.) тощо [5, с. 392–450].

В Європі розвиток системи оцінки та управління кредитним ризиком забезпечувався найбільшими банківськими установами. Маючи широку статистичну базу та високу зацікавленість в якісній системі оцінки кредитного ризику, банки інвестували значні ресурси у розвиток системи внутрішніх рейтингів. Деякі банки зберігають свої методики в таємниці, інші зробили їх загальнодоступними та продають як продукт (наприклад, модель CreditRisk+ банку Credit Suisse) [5, с. 392–450].

Глобалізація ринків капіталу та процес виходу банків Європи за межі своїх національних економік призвели до необхідності встановлення загальних «правил гри», які б діяли на різних ринках. Для цього в кінці 80-х років XX ст. Базельській комітет із питань банківського нагляду провів низку досліджень, результатом яких стала публікація в 1988 р. «Міжнародної конвергенції щодо вимірювання та вимог до капіталу», або Базеля I. Дане положення вводило єдині регулятивні стандарти щодо достатності капіталу для банків різних країн. Важливо, що достатність капіталу мала визначатися на основі коефіцієнту капіталу до активів, зважених на ризики, зокрема і кредитні [6].

Базель I сприяв посиленню вимог до банків і оцінки ними якості своїх активів. Однак зі зростанням глобальних ризиків, зумовлених інформатизацією суспільства, та розвитком

похідних фінансових інструментів, Базель I усе більше вимагав удосконалення, тому в 2004 р. був прийнятий Базель II, що містив значно більш досконалі рекомендації щодо оцінки кредитного ризику та управління ним. Базель II розширював вимоги до оцінки кредитних ризиків, формування резервів, застосування інструментів мінімізації ризиків тощо [6]. Виклики світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. сприяли появі Базеля III, що був сформований у 2010–2011 рр. Центральними нововведеннями Базеля III було посилення вимог до структури регулятивного капіталу, рівня левериджу, а також нормативів ліквідності банків. Базель III нині тільки в процесі впровадження в практику (має бути впроваджений до 2019 р.) [6].

Висновки. Історичний аналіз розвитку кредитування та кредитного ризику дав змогу більш глибоко вивчити сутність проблеми дослідження та зробити такі висновки:

- кредит є об'єктивною економічною категорією, що виникла в процесі історичного розвитку людської цивілізації;
- еволюція форм та видів кредитування відбувалася разом зі зміною домінуючих економічних відносин у суспільстві (натуральних, товарних, товарно-грошових), із розвитком виробництва та вдосконаленням форм грошей;
- кредитний ризик об'єктивно супроводжує кредитні відносини, тому потребує розробки методології його оцінки та управління;
- найбільшим стимулом розвитку методик оцінки та методів мінімізації кредитного ризику були кризові явища в економіці, що призводили до необхідності вдосконалення наявних підходів;
- у другій половині XX – початку XXI ст. набули значного розвитку комплексні моделі оцінки та управління кредитним ризиком, вони потребують додаткового вивчення та адаптації до реалій України.

Література:

1. Історія економіки та економічної думки : [навч. посіб.] / За ред. проф. С.В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010. – 743 с.
2. Cantor, Richard; Packer, Frank (Summer–Fall 1994). "The credit rating industry". Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review (Federal Reserve Bank of New York). – P. 1–26.
3. Sinclair, Timothy J. (2005). The New Masters of Capital: American Bond Rating Agencies and the Politics of Creditworthiness. Ithaca, New York: Cornell University Press.
4. Altman E. Predicting Financial Distress of Companies" Revisiting the Z-Score and ZETA® Models. – 2000. – 54 p.
5. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. канд. экон. наук А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 932 с.
6. Базельський комітет із питань банківського нагляду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bis.org/bcbs/.
7. Caouette B., Altman E., Narayanan P., Nimmo R. Managing Credit Risk: The Great Challenge for the Global Financial Markets – New Jersy: John Wiley & Sons, Inc., 2008. – 627 p.
8. Madhani, P. M. (2010). "Rebalancing Fixed and Variable Pay in a Sales Organization: A Business Cycle Perspective". Compensation & Benefits Review 42 (3): 179–189.
9. Базилевич В.Д. Історія економічних учень : у 2-х ч. / В.Д. Базилевич ; 3-е изд. – К. : Знання, 2006. – Т. 2. – С. 312–324.
10. Кредитний ризик комерційного банку : [навч. посіб.] / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний. – К. : Знання, 2000. – 251 с.

Войтов С.В. Исторический анализ кредитного риска и методов управления ним

Аннотация. В статье раскрыта сущность понятия кредитного риска через призму исторического подхода. Подробно охарактеризована эволюция развития кредитного риска. Описаны его природа и значимость для субъектов экономики на основных исторических этапах построения банковской системы: в древние времена и период античности, во время развития государственных образований, эпоху позднего Средневековья и Ренессанса, промышленной революции, Великой депрессии, современной рыночной экономики и др. Описан ряд моделей оценки и методов управления кредитным риском на различных этапах развития экономики, а также охарактеризован механизм их действия на практических примерах.

Ключевые слова: кредит, кредитный риск, модель оценки риска, методы управления риском.

Voitov S.V. Historical analysis of credit risk and its management methods

Summary. The main issue described in the article is the essence of credit risk through the prism of the historical approach. The article includes a detailed analysis of credit risk evolution. The nature of credit risk and its importance for the economic agents on the main historical stages of establishment of the banking system is described: in ancient times and during antiquity, during the development of public states, the late Middle Ages and the Renaissance, the Industrial Revolution, the Great Depression, modern market economy etc. A number of models of credit risk assessment and methods of credit risk management are analyzed on different stages of economic development. The credit risk is shown on practical examples.

Keywords: credit, credit risk, risk assessment models, methods of credit risk management.

УДК 336.71-026.564

Жукова Т.О.,
аспірант кафедри банківської справи,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

МОРФОЛОГІЧНИЙ ТА КОНТЕНТ-АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ»

Анотація. У статті розкрито сутність поняття «фінансова стабільність», проведено його аналіз та сформульовано визначення як характеристики системи трансформувати банківські ресурси та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції, витримуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, стан якої вимірюється за допомогою показників (капітальної стійкості, ліквідності, прибутковості, ризику банку та ін.).

Ключові слова: фінансова стійкість, контент-аналіз, морфологічний аналіз.

Постановка проблеми. Значення банківської системи для розвитку економіки важко переоцінити, оскільки банки відіграють важливу роль у забезпеченні грошового обороту, кредитуванні підприємств для підтримання їхньої діяльності, накопиченні заощаджень населення та ін. Стабільна та надійна банківська система – це запорука ефективного функціонування економіки країни, яка відіграє велику роль як у відновленні національної економіки України, так і створенні необхідних умов для забезпечення її зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі, як вітчизняній, так і зарубіжній, немає єдиної думки щодо змісту поняття «фінансова стійкість банку». Через це доцільним буде пошук наявних визначень поняття та їх аналіз за допомогою морфологічного аналізу та контент-аналізу. Це необхідно для з'ясування ключових слів даного поняття та розробки власного визначення поняття «фінансова стійкість» за допомогою вказаних вище методів. Для визначення сутності даного поняття необхідно розглянути його трактування в роботах різних авторів (табл. 1).

Мета статті полягає у дослідженні сутності та формулюванні визначення поняття «фінансова стійкість банку».

Виклад основного матеріалу дослідження. У табл. 2 проведено морфологічний аналіз знайдених визначень з установленням ключових слів та словосполучень.

У результаті проведеного морфологічного аналізу було виявлено, що фінансову стійкість більшість авторів розглядає як здатність системи трансформувати банківські ресурси та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції та протистояти дії негативних зовнішніх та

Таблиця 1

Точки зору авторів щодо визначення поняття «фінансова стійкість»

№	Автор	Визначення
1	Васькович І.М. [1, с. 40–43]	Фінансова стійкість банківської системи — якісна і кількісна характеристика здатності системи трансформувати банківські ресурси та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції, витримуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів
2	Коваленко В.В. [2, с. 8]	Під фінансовою стійкістю банківської системи слід розуміти її здатність у динамічних умовах ринкового середовища протистояти дії негативних зовнішніх та внутрішніх чинників, забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб, захищати інтереси акціонерів та своєчасно виконувати власні зобов'язання для забезпечення фінансової безпеки держави.
3	Вітлінський В. [3, с. 49]	Фінансова стійкість банку – критерій для суб'єктів банківського аналізу, але значно важливішим для них є перспективна фінансова стійкість банку. Перспективна фінансова стійкість – імовірність того, що фінансові можливості банку на протязі певного часу будуть відповідати певним критеріям.
4	Водоп'янова Н.О. [4, с. 11]	Фінансова стійкість банку – певний стан структури активів та пасивів банку, що впливають на платоспроможність банку.
5	Крейніна М.Н. [5, с. 33]	Фінансова стійкість банку – одна з характеристик відповідності структури джерел фінансування структурі активів, яка визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів.
6	Масленченков Ю.С. [6, с. 25]	Фінансова стійкість банку характеризує стан кредитної установи в ринковому середовищі, яке забезпечує цілеспрямованість його руху в сьогоденні і прогнозній перспективі. Залежить від відповідності господарської діяльності нормативним узагальнюючим показникам, що синтезують характеристики економічних складників стійкості.
7	Святко С.А., Міллер Р.І. [7, с. 49]	Фінансова стійкість банку – складова частина характеристики фінансової стабільності, його надійності, показниками якої є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик банку.
8	Шелудько Н.М. [8, с. 42]	Фінансова стійкість – це інтегральна характеристика спроможності банку як системи трансформування ресурсів та ризиків повноцінно (із максимальною ефективністю та мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

9	Шиллер Р.І. [9, с. 38–40]	Фінансова стійкість банку виражає узагальнюючу результативність усіх складників його стійкості і вимірюється системою показників, насамперед обсягом і структурою власних ресурсів, рівнем прибутковості, нормою прибутку на власний капітал, установленими показниками ліквідності, мультиплікативною ефективністю власного капіталу, обсягом створеної доданої вартості тощо.
10	Офіційний сайт Національного банку України [10]	Фінансова стійкість банку – стан банку, який характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю. Фінансова стійкість банку означає постійну здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування в конкурентному середовищі.
11	Фетисов Г.Г. [11]	Характеризует финансовую устойчивость коммерческого банка через итоги банковской деятельности, его ресурсы, капитал, доходы, расходы, и т. п.
12	Шенаев А.О. [12]	Трактует финансовую устойчивость как способность своевременно и в полном объеме финансировать свою деятельность и выполнять обязательства с учетом воздействия внешней среды, обеспечивая расширенное воспроизводство в соответствии с оперативными, текущими и стратегическими планами, а также позволяет выполнять возложенные на неё социальные функции.

Таблиця 2

Морфологічна класифікація сутності поняття «фінансова стійкість»

Ключове слово	Визначення в межах ключового слова	Конкретизація визначення	Мета в межах поняття
здатність	якісна і кількісна характеристика		системи трансформувати банківські ресурси та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції, витримуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів
	у динамічних умовах ринкового середовища	протистояти	дії негативних зовнішніх та внутрішніх чинників
		забезпечувати	надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб
		захищати	інтереси акціонерів
		виконувати власні зобов'язання	для забезпечення фінансової безпеки держави
ймовірність	протягом певного часу		фінансові можливості банку будуть відповідати певним критеріям
стан	структури активів та пасивів банку		що впливають на платоспроможність банку
	у ринковому середовищі		яке забезпечує цілеспрямованість його руху в сьогоденні і прогнозній перспективі
		характеризується	збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю
характеристика	відповідності структури джерел фінансування структурі активів		яка визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів
	фінансової стабільності, його надійності		показниками якої є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик банку
		трансформування	ресурсів та ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища
характеризует			через итоги банковской деятельности, его ресурсы, капитал, доходы, расходы, и т. п.
результативність		вимірюється	системою показників, насамперед обсягом і структурою власних ресурсів, рівнем прибутковості, нормою прибутку на власний капітал, установленими показниками ліквідності, мультиплікативною ефективністю власного капіталу, обсягом створеної доданої вартості тощо
способность	своевременно и в полном объеме	финансировать выполнять	свою деятельность и выполнять обязательства с учетом воздействия внешней среды, обеспечивая расширенное воспроизводство в соответствии с оперативными, текущими и стратегическими планами, а также позволяет выполнять возложенные на неё социальные функции

Таблиця 3

Значимі слова (словосполучення) у визначеннях поняття «фінансова стійкість»

№ п/п	Визначення	Навантаженість на кожне словосполучення
1	здатність	0,33
	якісна і кількісна характеристика	0,33
	системи трансформувати банківські ресурси та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції, витримуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів	0,33
2	здатність	0,16
	протистояти дії негативних зовнішніх та внутрішніх чинників	0,16
	забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб	0,16
	захищати інтереси акціонерів	0,16
	виконувати власні зобов'язання з метою забезпечення фінансової безпеки держави	0,16
	у динамічних умовах ринкового середовища	0,16
3	ймовірність	0,33
	протягом певного часу	0,33
	фінансові можливості банку будуть відповідати певним критеріям	0,33
4	стан	0,33
	структури активів та пасивів банку	0,33
	що впливають на платоспроможність банку	0,33
5	стан	0,5
	характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю	0,5
6	характеристика	0,33
	відповідності структури джерел фінансування структурі активів	0,33
	яка визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів	0,33
7	характеристика	0,5
	показниками якої є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик банку	0,5
8	характеристика	0,5
	трансформування ресурсів та ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища	0,5
9	результативність	0,5
	вимірюється системою показників, насамперед обсягом і структурою власних ресурсів, рівнем прибутковості, нормою прибутку на власний капітал, установленими показниками ліквідності, мультиплікативною ефективністю власного капіталу, обсягом створеної доданої вартості тощо	0,5

Таблиця 4

Результати контент-аналізу

№ п/п	Значимі слова	Загальне навантаження
1	характеристика	0,33+0,5 + 0,5 =1,33
2	показниками якої є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик банку	0,5 + 0,5 = 1
3	системи трансформувати банківські ресурси та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції, витримуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів	0,33 + 0,5 = 0,83
4	стан	0,33 + 0,5 = 0,83
5	характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю	0,5+0,33 = 0,83
6	здатність	0,33+0,33 = 0,66
7	структури активів та пасивів банку	0,33 + 0,33= 0,66
8	результативність	0,5
9	у динамічних умовах ринкового середовища, протягом певного часу	0,16+0,33 = 0,49
10	якісна і кількісна характеристика	0,33
11	ймовірність	0,33
12	фінансові можливості банку будуть відповідати певним критеріям	0,33
13	що впливають на платоспроможність банку	0,33
14	протистояти дії негативних зовнішніх та внутрішніх чинників	0,16
15	забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб	0,16
16	захищати інтереси акціонерів	0,16
17	виконувати власні зобов'язання з метою забезпечення фінансової безпеки держави	0,16

внутрішніх чинників, забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб, виконувати власні зобов'язання для забезпечення фінансової безпеки держави за допомогою трансформування банківських ресурсів із максимальною ефективністю й мінімальним ризиком із плином певного часу в ринковому середовищі та що фінансові можливості банку будуть відповідати певним критеріям, що впливають на платоспроможність банку, яка визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів.

Із морфологічного аналізу можна запропонувати таке визначення фінансової стійкості: фінансова стійкість – це здатність протистояти дії негативних зовнішніх та внутрішніх чинників, забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб, виконувати власні зобов'язання для забезпечення фінансової безпеки держави за допомогою трансформування банківських ресурсів із максимальною ефективністю й мінімальним ризиком із плином певного часу в ринковому середовищі та характеризується (вимірюється) за допомогою системи показників.

Іншим способом аналізу визначення є контент-аналіз поняття, де отримується числовий вираз значення ключових слів у понятті. Для початку виділимо значимі слова (словосполучення) у визначеннях поняття «фінансова стійкість» (табл. 3).

У табл. 4 підсумуємо оцінки подібних ключових слів. Ті, що мають найвищі показники, вважаються найбільш значимими ключовими словами. На їх основі запропонуємо власне визначення.

Висновки. За допомогою діаграми, побудованої за даними табл. 4, можна наглядно побачити та зробити висновки щодо результатів контент-аналізу (рис. 1).

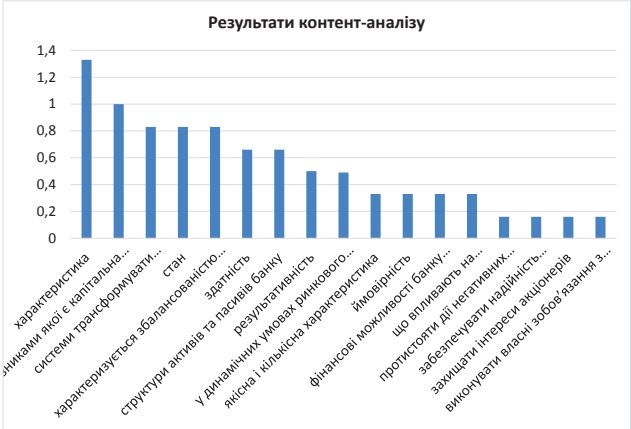


Рис. 1. Результати контент-аналізу поняття «фінансова стійкість»

Таким чином, виходячи з морфологічного та контент-аналізу, визначено поняття фінансова стійкість – це характеристика системи трансформувати банківські ресурси та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції, витримуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, стан якої вимірюється за допомогою показників (капітальної стійкості, ліквідності, прибутковості, ризику банку та ін.).

Література:

1. Васькович І.М. Деякі аспекти фінансової стійкості комерційного банку / І.М. Васькович // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 2. – С. 40–43.
2. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : [монографія] / В.В. Коваленко. – Суми : УАБС НБУ, 2010. – 228 с.
3. Вітлінський В. Фінансова стійкість як системна характеристика комерційного банку / В. Вітлінський, О. Пернарівський // Банківська справа. – 2000. – № 6. – С. 48–51.
4. Водоп'янова Н.О. Финансовая устойчивость коммерческого банка / Н.О. Водоп'янова // Межвузовский сборник научных трудов по итогам III Открытой научной конференции ВолгГТУ «Молодежь и экономика: новые взгляды и решения», 2003. – С. 11–12.
5. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 2. – С. 32–36.
6. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке / Ю.С. Масленченков. – М. : Перспектива, 1997. – Кн. 3. – 158 с.
7. Святко С.А. Аналіз і оцінка фінансової стійкості банку як необхідна умова ефективного банківського менеджменту / С.А. Святко, Р.І. Міллер // Фінанси України. – 2001. – № 8. – С. 48–54.
8. Шелудько Н.М. До визначення фінансової стійкості комерційного банку / Н.М. Шелудько // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 3. – С. 40–44.
9. Шиллер Р.І. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення / Р.І. Шиллер. – К. : Наукова думка, 2000. – 158 с.
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// bank.gov.ua.
11. Фетисов Г.Г. Устойчивость банковской системы и методология ее оценки / Г.Г. Фетисов. – М. : Экономика, 2003. – 394 с.
12. Шенаев А.О. Понятие финансовой устойчивости: ее показатели и условия обеспечения / А.О. Шенаев // Банковские услуги. – 2008. – № 4. – С. 2–7.

Жукова Т.А. Морфологический и контент-анализ сущности понятия «финансовая устойчивость»

Аннотация. В статье раскрыта сущность понятия «финансовая стабильность», проведен его анализ и сформулировано определение в качестве характеристики системы трансформировать банковские ресурсы и с максимальной эффективностью и минимальным риском выполнять свои функции, выдерживая влияние внешних и внутренних факторов, состояние которой измеряется с помощью показателей (капитальной устойчивости, ликвидности, доходности, риска банка и др.).

Ключевые слова: финансовая устойчивость, контент-анализ, морфологический анализ.

Zhukova T.O. Morphological and content-analysis of «financial stability» concept

Summary. The article reveals the essence of the concept of «financial stability», conducts its analysis and formulates a definition on the criteria of maximum efficiency in the transformation of banking resources with minimum functional risk, robustness to the impact of external and internal factors and its measurement through such indicators as capital stability, liquidity, profitability, bank risk and others.

Keywords: financial stability, content analysis, morphological analysis.

УДК 336.662

Нетудихата К.Л.,
к.е.н.,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

РОЗВИТОК ЛОМБАРДІВ ЯК СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. У статті відображено результати дослідження тенденцій розвитку ломбардів як суб'єктів ринку фінансових послуг в Україні. Зроблено акценти на їх кредитній діяльності в умовах кризи. Розкрито основні конкурентні переваги ломбардів на ринку. За результатами економетричного моделювання виявлено суттєвий вплив макроекономічних чинників на динаміку обсягів наданих ними кредитів.

Ключові слова: ломбарди, ринок фінансових послуг, кредити, криза.

Постановка проблеми. Ломбарди постійно відіграють важливу соціально-економічну роль у житті суспільства. Надаючи послуги з короткострокового кредитування громадянам, ломбарди задовольняють відповідні потреби різних верств населення, сприяють підтримці його життєвого рівня, зменшують соціальну напругу в країні, а також забезпечують підвищення платоспроможного попиту на товари та послуги в цілому. Виникає необхідність розбудови широкої мережі ломбардів та ломбардної інфраструктури. В умовах кризи, яка сьогодні розгортається в Україні, більшість суб'єктів ринку фінансових послуг скорочує свою діяльність, зокрема кредитну. Ломбарди, напроти, активно нарощують свою присутність на ринку, використовуючи свої природні конкуренті переваги. Сьогодні роль ломбардів у житті українців тільки зростає, що вимагає проведення окремого дослідження тенденцій їх розвитку в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку ломбардів як суб'єктів ринку фінансових послуг в Україні присвячено наукові праці Авдєєвої Ю.С., Бачо Р.Й., Внукової Н.М., Гонти О.І., Ксьондз С.М., Леваєвої Л.Ю., Левченко В.П., Медвідь С.М., Парандій О.В. та ін. Проте динаміка розвитку постійно змінюється, з'являються нові тенденції, які потрібно постійно вивчати для формування інструментів державної політики регулювання ломбардного бізнесу.

Мета статті полягає у дослідженні тенденцій розвитку ломбардів як суб'єктів ринку фінансових послуг, виявленні макроекономічних чинників, що визначають динаміку обсягів наданих ними кредитів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ломбард як суб'єкт ринку фінансових послуг надає на власний ризик фінансові кредити фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений строк та під процент, а також надає супутні послуги. До останніх належать: оцінка заставленого майна; надання посередницьких послуг зі страхування предмета застави на підставі агентського договору зі страховою компанією; реалізація заставленого майна відповідно до чинного законодавства та умов договору [1].

Попит на послуги ломбардів постійно зростає, що сприяє збільшенню кількості даних суб'єктів на ринку. Про це свідчать дані звітів Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [2]. Так, кількість ломбардів у 2008–2015 рр. зросла з 309 до 482, або на 55,9%. Натомість, основні конкуренти на ринку кредитування зменшили свою присутність за цей період. Так, кількість банків скоротилася зі 175 до 117, або на 33,1%, а кредитних спілок – із 800 до 588, або на 26,5%. Такі тенденції можна пояснити тим, що фінансово-економічні кризи 2008–2009 рр. та 2014 р. – дотепер суттєво похитнули позиції банківських установ та інших кредитних організацій, а для ломбардів створили сприятливі умови для розвитку та розширення ринку.

Далі проведемо детальний аналіз основних показників, що характеризують розвиток ломбардів, за трьома періодами.

Таблиця 1

Показники діяльності ломбардів у 2007–2015 рр.

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість ломбардів (на кінець періоду)	309	314	373	426	456	473	479	477	482
Сума наданих фінансових кредитів під заставу (млн. грн.)	1404	2126	3505	5503	7325	8945	8368	8410	12459
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу, тис. шт.	3913	4907	6758	9247	9388	12267	12131	10930	10600
Сума погашених фінансових кредитів (млн. грн.)	1369	1984	3370	5364	7261	8761	8347	8202	12155
Погашено за рахунок майна, наданого в заставу (млн. грн.)	111	188	240	452	644	670	602	660	842
Середньозважена річна процентна ставка за кредитами, %	н.д.	н.д.	251,1	216,5	214,5	211	211,1	215,6	184,3
Середній розмір кредиту (грн.)	367,6	433,4	518,6	595,1	780,2	729,2	689,8	769,5	1175,4

Джерело: складено за даними [2]

В основі часового розподілу знаходиться критерій загального соціально-економічного стану країни (2008–2009 рр. – кризовий, 2010–2013 рр. – посткризовий, 2014 р. – дотепер – кризовий). Основні показники діяльності ломбардів як суб'єктів ринку фінансових послуг наведено в табл. 1.

Протягом перших трьох кварталів 2008 р. економіка країни демонструвала досить стійкі позитивні темпи розвитку. Однак розгортання світової фінансово-економічної кризи спровокувало у четвертому кварталі погіршення економічної ситуації в Україні. Так, відбулося падіння ВВП, обсягів виробництва промисловості, доходів населення, мало місце наростання дестабілізації у фінансовій сфері, зовнішньоекономічній діяльності тощо. Безумовно, це вплинуло і на діяльність ломбардів.

Оскільки в умовах нестабільності економіки, фінансово-економічних криз комерційні банки зменшують свої програми з кредитування населення та малого бізнесу, фізичні особи, втративши доступ до швидких банківських кредитів, вимушені звертатися до послуг ломбардів, які виконують функцію певного соціально-економічного «стабілізатора», тим самим зменшують соціальну напругу у суспільстві та підвищують платоспроможний попит на товари та послуги.

У 2008–2009 рр. кількість ломбардів зросла на 64 одиниці, або на 20,7%, і становила 373. Сума наданих фінансових кредитів під заставу збільшилася з

1 404 до 3 505 млн. грн. У 2008 р. вона зросла на 51,42%, у наступному періоді – на 64,86%. Аналогічний тренд показала і кількість наданих фінансових кредитів під заставу. Вона зросла з 3 913 до 6 758 тис. шт. Отже, попит на послуги ломбардів зростав. Це пояснюється, з одного боку, погіршенням доступу до позик банківських та небанківських кредитних установ, з іншого – швидкістю, простотою та надійністю операцій, що здійснюють ломбарди, лояльними умовами кредитування, гнучкою системою знижок, а також короткими термінами кредитів.

Сума погашених фінансових кредитів практично відповідає сумі наданих позик. Це свідчить про високу оборотність капіталу ломбардів, що пов'язано з коротким терміном надання кредитів через досить високу процентну ставку. Так, у 2009 р. середньозважена річна процентна ставка за кредитами становила 251,1%. Окрім того, довгострокова заборгованість клієнта не може виникнути. Якщо боржник не платить відсотки або не може виплатити суму застави в певний термін, ломбард забирає заставу та продає її, щоб покрити витрати. У гіршому випадку клієнт утрачає свою річ, але після її продажу він вільний від зобов'язань перед ломбардом. Обсяг погашених кредитів за рахунок майна, наданого у заставу, зріс у 2008 р. на 77 млн. грн., у наступному – на 52 млн. грн., і становив 240 млн. грн. Частка даних позик у загальній сумі погашених фінансових кредитів коливалася в межах 7,12–9,48%, що є в принципі незначною.

Ломбарди залишалися орієнтованими на видачу дрібних та короткострокових кредитів. Середній їх розмір у 2008 р. становив 433,4 грн., у 2009 р. – 518,6 грн. За два роки він зріс на 41%.

Виходячи з даних, наведених у табл. 2, бачимо, що впродовж даного періоду мало місце зростання обсягу наданих фінансових кредитів за таким видом застави, як вироби із дорогоцінних металів та каміння, майже в 1,4 рази. У 2008 р. він зріс до 1 730 млн. грн., у наступному – до 3 168 млн. грн. Частка цих позик у загальній сумі збільшилася до 90,4%, тобто почали активно обирати як заставу найбільш ліквідне майно. Натомість суттєво зменшилися кредити під заставу іншого майна. Якщо в 2007 р. вони становили 388 млн. грн., то в наступних роках – 84 та 87 млн. грн. Результати детального аналізу структури позик із даною заставою свідчать, що таке падіння було наслідком скорочення обсягів кредитів під цінні папери.

Разом зі зростанням кількості ломбардів та попиту на надані ними послуги на ринку в 2008–2009 рр. збільшувалися значення таких показників фінансового стану, як: статутний капітал – у 4,5 рази, власний капітал – у 3,6 рази, дебіторська заборгованість – у 2,4 рази, зокрема за наданими фінансовими кредитами – у 2,6 рази. Обсяг активів по балансу зріс із 368 млн. грн. до 619 млн. грн., або на 68,21%. Зростання такими високими темпами статутного та власного капіталів на фоні збільшення сума наданих фінансових кредитів під заставу у 2,5 рази свідчить, що у власників ломбардів були занадто оптимістичні очікування щодо перспектив розвитку ринку, які так і не реалізувалися. Крім того, є й позитивний момент: власники підвищили фінансову стійкість установ. Співвідношення власного капіталу до активів зросло з 0,26 до 0,56.

Таблиця 2

Обсяг наданих фінансових кредитів за видами застави в 2007–2015 рр.

Види застави, млн. грн.	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
виробів із дорогоцінних металів та каміння	1298	1730	3168	5092	6689	8067	7275	7101	10559
побутової техніки	253	291	234	365	565	815	1047	1269	1860
автомобілів	3	6	7	20	28	36	19	20	24
нерухомості	13	15	9	10	10	14	13	8	3
іншого майна	388	84	87	16	33	13	14	12	13
Всього	1955	2126	3505	5503	7325	8945	8368	8410	12459
Види застави, %	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
виробів із дорогоцінних металів та каміння	66,4	81,4	90,4	92,5	91,3	90,2	86,9	84,4	84,7
побутової техніки	12,9	13,7	6,7	6,6	7,7	9,1	12,5	15,1	14,9
автомобілів	0,2	0,3	0,2	0,4	0,4	0,4	0,2	0,2	0,2
нерухомості	0,7	0,7	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,0
іншого майна	19,8	4,0	2,5	0,3	0,5	0,1	0,2	0,1	0,1
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено за даними [2]

Слід указати на тенденції до падіння значень певних показників у 2009 р. Так, скоротився нерозподілений прибуток із 46 до 43 млн. грн. через його реінвестування у розвиток діяльності фінансових установ. А також зменшилися залучені кошти на платній та безоплатній основі з 94 до 80 млн. грн., що було зумовлено скороченням обсягів залучених ресурсів від банків, юридичних та фізичних осіб. Це пояснюється падінням попиту на такі запозичення з боку ломбардів через прискорення процесів їх капіталізації, тобто нарощення власного капіталу, і відповідного заміщення залучених коштів власними.

У посткризовий період 2010–2013 рр. мало місце певне відновлення вітчизняної економіки та підвищення рівня доходів населення. Протягом даного періоду кількість ломбардів збільшилася з 373 до 479. Обсяг фінансових кредитів, наданих під заставу, зріс у 2,4 рази. У 2013 р. їх видали на 8 368 млн. грн., а кількість таких кредитів становила вже 12 267 тис. шт. Отже, попит на послуги ломбардів продовжував зростати й у посткризовий період. Звичайно, комерційні банки та небанківські кредитні установи посилили конкуренцію з ломбардами за рахунок запровадження нових систем швидких кредитів. Але за ломбардами й у посткризовий період залишилися суттєві переваги над іншими суб'єктами ринку.

Середньозважена річна процентна ставка за кредитами зменшувалася і в 2013 р. становила 211,1%. Обсяг та кількість погашених кредитів за рахунок майна, наданого в заставу, зростали. Однак частка даних позик у загальній сумі погашених фінансових кредитів коливалася в межах 7,21–8,87%, що практично відповідає її значенням у кризовий період. Середній розмір кредитів зростав. Якщо в 2009 р. він становив 518,6 грн., то в 2013 р. – 689,8 грн. Ломбарди надалі спеціалізувалися на наданні невеликих позик.

У 2010–2013 рр. постійно зростали обсяги наданих фінансових кредитів за такими видами застави, як вироби із дорогоцінних металів, каміння та побутова техніка. Натомість суми позичок під інші види застав (автомобілів, нерухомості, іншого майна) коливалися. Відбувалася трансформація портфелю позичок. Частка кредитів під заставу виробів із дорогоцінних металів та каміння у портфелі скоротилася (у 2010 р. – 92,5%, у 2013 р. – 86,9%), побутової техніки – зросла (6,6% та 12,5% відповідно). Частки кредитів під інші види застав були невеликими та несуттєво коливалися.

Протягом даного періоду ломбарди продовжили поліпшувати значення показників фінансового стану. Так, статутний капітал зріс у 2,5 рази, власний капітал – у 2,8 рази, дебіторська заборгованість – у 2,8 рази, зокрема за наданими фінансовими кредитами – у 2,5 рази. Обсяг активів по балансу ломбардів збільшився у 2,4 рази і на кінець 2013 р. становив 1 518 млн. грн. Нерозподілений прибуток, який певним чином характеризує ефективність операцій ломбардів, зріс із 43 млн. грн. до 184 млн. грн., майже у 4,3 рази. Обсяг залучених коштів на платній та безоплатній основі збільшився з 80 до 179 млн. грн. за рахунок позичених фінансових ресурсів у банків та юридичних осіб, але їх питома вага у капіталі залишилася незначною, на рівні 11,6%.

Із 2014 р. через фінансово-економічні та військово-політичні чинники реальний і фінансовий сектори національної економіки демонструють негативні тенденції розвитку, рівень реальних доходів населення катастрофічно падає. Але в умовах кризи попит на послуги ломбардів продовжує зростати, що є прямим наслідком передусім зниження активності у сфері кредитування фізичних осіб їх основними конкурентами. Населення дуже закредитовано, а на фоні погіршення ситуації в економіці банки суттєво підвищили вимоги до позичальників, до того ж спостерігаються їх масове банкрутство та вихід із ринку. Кредитні спілки в цілому згортають свою діяльність. Так, за два останніх роки обсяг наданих ними позик скоротився майже на чверть. Відповідно, для населення ломбарди залишаються майже єдиною можливістю отримати позику.

Обсяг наданих фінансових кредитів під заставу в 2014 р. зріс на 0,50%, у наступному році – вже на 48,15%, їх обсяг становив 12 459 млн. грн. Збільшилася кількість відокремлених підрозділів ломбардів. Так, у 2014 р. їх кількість становила 4 946, у наступному – вже 5 672 одиниць. Слід указати, що за два роки зросли на 39,87% обсяги позик, які погашені за рахунок майна, наданого в заставу. Водночас їхня частка в загальній сумі наданих фінансових кредитів залишалася в межах 6,94–8,05% (як і в кращі попередні роки). Отже, позичальники навіть у складних умовах, коли рівень добробуту стрімко падає, не використовують ломбарди як місце «зливу» непотрібних речей та докладають необхідних, досить великих зусиль для погашення кредитів і повернення застави. Середньозважена річна процентна ставка за кредитами в 2014 р. становила 215,6%. У наступному році для стимулювання попиту на позики установи зменшили їх вартість, і остання вже становила 184,3%.

За два роки зросли позики під заставу виробів із дорогоцінних металів та каміння – на 45,14%, побутової техніки – на 77,65%, автомобілів – на 26,32%. Однак кредити під заставу нерухомості скоротилися на 76,92%. Частка кредитів під заставу

Таблиця 3

Показники фінансового стану ломбардів у 2007–2015 рр., млн. грн.

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Дебіторська заборгованість, у тому числі	151	253	369	567	825	1117	1045	1245	1758
за наданими фінансовими кредитами	120	211	314	455	669	904	808	949	1172
Статутний капітал	76	181	345	664	801	856	856	826	899
Резервний капітал	2	5	9	13	11	17	20	21	41
Нерозподілений прибуток	31	46	43	81	113	211	184	221	262
Власний капітал, усього	97	222	350	627	843	1035	995	970	1100
Залучені кошти на платній та безоплатній основі	68	94	80	81	137	181	179	201	180
Активи по балансу	368	525	619	888	1204	1558	1518	1710	2219

Джерело: складено за даними [2]

Таблиця 4

Результати регресійного аналізу моделі

Показники	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	Нижні 95%	Верхні 95%
DR_t	0,402	0,113	3,538	0,110	0,693
$CGDP_t$	-0,343	0,138	-2,490	-0,698	0,011
$SPSSH_t$	2,155	0,406	5,303	1,111	3,200

Джерело: розраховано за даними [2; 4; 5]

виробів із дорогоцінних металів та каміння у портфелі продовжувала зменшуватися (у 2013 р. – 86,9%, у 2015 р. – 84,7%), побутової техніки – зростати (12,5% та 14,9% відповідно). Як і раніше, частки позик під інші види застав залишаються невеликими. Слід указати, що застави у виді автомобілів та нерухомості є непопулярними, оскільки позичальники практично не залучають великі кредити через ломбарди та мають можливість звернутися до банківських установ, отримуючи кращі умови по кредитах за такими видами застав.

Незважаючи на кризові умови, у 2014–2015 рр. ломбарди наростили обсяги статутного капіталу на 5,02%, власного капіталу – на 10,55%, активів – на 46,18%, дебіторської заборгованості – на 68,23%. Вони відпрацювали досить ефективно в даний складний для країни період, про що свідчить зростання нерозподіленого прибутку в 2014 р. на 20,1% та у наступному році – на 18,6%. Обсяг залучених коштів на платній та безоплатній основі незначно коливався і на кінець 2015 р. становив 180 млн. грн. В їх структурі відбулося заміщення коштів банків на користь фінансових ресурсів юридичних осіб.

Разом із тим концентрація ринку послуг ломбардів є досить високою. Так, у 2008–2015 рр. питома вага перших п'яти суб'єктів ринку у загальному обсязі наданих кредитів знаходилася в межах 52,17–60,2%, перших ста – у межах 95,0–96,66%.

Отже, на діяльність ломбардів як кредитних установ на ринку фінансових послуг активно впливає соціально-економічна ситуація в країні. Для виявлення макроекономічних чинників, що визначають динаміку попиту на послуги ломбардів, відповідно, й динаміку обсягів наданих ними кредитів на ринку, застосуємо багатофакторну економетричну модель:

$$LC_t = \beta_0 + \beta_1 DEV_t + \beta_2 DR_t + \beta_3 CGDP_t + \beta_4 UN_t + \beta_5 SPSSH_t,$$

де LC_t – сума наданих фінансових кредитів ломбардами під заставу (млрд. грн.); DEV_t – відносне відхилення (співвідношення) трендового ВВП від фактичного ВВП; DR_t – облікова ставка НБУ, %; $CGDP_t$ – співвідношення кредитів, наданих комерційними банками, до номінального ВВП; UN_t – рівень безробіття (за методологією МОП), у % до економічно активного населення працездатного віку; $SPSSH_t$ – частка пенсій, стипендій, соціальних допоміг у сукупних ресурсах домогосподарств, %.

Очікувані коефіцієнти: β_1 має негативне значення; β_2 – позитивне; β_3 – негативне; β_4 – негативне; β_5 – позитивне. Аналогічну модель застосовано нами для оцінки впливу макроекономічних чинників на розвиток інших суб'єктів ринку фінансових послуг – лізингових компаній [3, с. 212].

Для проведення регресійного аналізу моделі використано дані за десятирічний період (2006–2015 рр.) з офіційних джерел [2; 4; 5]. У табл. 4 представлено його результати після відсікання незначимих за t-статистикою незалежних змінних (DEV_t та UN_t) та константи (β_0).

Високі значення t-статистики мають три змінні: облікову ставку НБУ (DR_t), співвідношення кредитів, наданих комерційними банками, до номінального ВВП ($CGDP_t$) та частку пенсій, стипендій, соціальних допомог у сукупних ресурсах домогосподарств ($SPSSH_t$). Коефіцієнт детермінації становить 0,884. Технічні характеристики регресії є задовільними. Помилки специфікації або автокореляції залишків не виявлено.

Такі результати свідчать, що зі зростанням облікової ставки НБУ вільні фінансові ресурси в економіці стають більш дорожчими. Відповідно, зростає вартість та ускладнюються умови позик, що надають конкуренти ломбардів. Відповідно, збільшується попит на кредити останніх, а отже, зростають обсяги наданих позик. І навпаки, зменшення облікової ставки приводить до скорочення попиту на позики та їх обсягів.

Зменшення співвідношення банківських кредитів до номінального ВВП свідчить, що дані установи згортають кредитну діяльність. У ломбардів з'являються можливості наростити свою присутність на ринку, чим вони постійно користуються, збільшуючи обсяги наданих позик. І навпаки, зростання даного співвідношення показує загострення конкуренції на кредитному ринку. Це позначається також на обсягах наданих фінансових кредитів ломбардами.

Зростання частки пенсій, стипендій, соціальних допомог у сукупних ресурсах домогосподарств відображає погіршення структури доходів через зменшення можливостей у населення заробити в економіці. Таке зростання відображає реальне падіння доходів, а отже, формування передумов для звернення людей до ломбардів. Це, своєю чергою, збільшує попит на послуги даного суб'єкту ринку. Зменшення ж даної частки скорочує попит.

Висновки. Дві останні фінансово-економічні кризи створили для ломбардів сприятливі умови для розвитку та розширення своєї присутності на ринку фінансових послуг. Про це свідчить зростаюча динаміка всіх основних показників, що характеризують їхню діяльність, зокрема кількості даних установ, сум наданих та погашених кредитів, середнього розміру позик, обсягів статутного капіталу, активів, нерозподіленого прибутку. Позики видаються практично тільки під заставу виробів із дорогоцінних металів та каміння, побутової техніки. Процентна ставка залишається досить високою. В умовах двох криз ломбарди досить ефективно реалізують свої конкурентні переваги. Результати економетричного моделювання свідчать про суттєвий вплив макроекономічних чинників на динаміку попиту на кредитні послуги ломбардів. Політика НБУ через облікову ставку, кредитна активність комерційних банків та стан реальних доходів населення визначають динаміку обсягів наданих ними позик.

Література:

1. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами» № 3981 від 26.04.2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0565-05.
2. Річні звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2006–2015 роки

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/content/richni-zviti-nackomfinposlug.html.
3. Нетудихата К.Л. Аналіз динаміки розвитку лізингу в Україні / К.Л. Нетудихата // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2015. – № 12. – С. 210–214.
4. Процентні ставки рефінансування банків Національним банком України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
5. Демографічна та соціальна статистика / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

Нетудыхата К.Л. Развитие ломбардов как субъектов рынка финансовых услуг в современных условиях

Аннотация. В статье отражены результаты исследования тенденций развития ломбардов как субъектов рынка финансовых услуг в Украине. Сделаны акценты на их кредитной деятельности в условиях кризиса. Раскрыты основные конкурентные преимущества ломбардов на рынке. По результатам эконометрического моделирования выявлено существенное влияние макроэкономических факторов на динамику объемов предоставляемых ими кредитов.

Ключевые слова: ломбарды, рынок финансовых услуг, кризис, кредиты.

Netudykhata K.L. Development of pawnshops as the subjects of financial services market in modern conditions

Summary. The results of the pawnshops study as the subjects of the financial services market in Ukraine are present in this article. We focused on their lending activity during the crisis. The basic competitive advantages of pawnshops in the market are discovered. The results of econometric modelling showed a strong influence of macroeconomic factors on the dynamics of their loans' volume.

Keywords: pawnshops, market of financial services, loans, crisis.

УДК 336.273.3

Онищенко С.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
Репало А.Ю.,
студент,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

БОРГОВА ЗАЛЕЖНІСТЬ УКРАЇНИ – ЗАГРОЗА БЮДЖЕТНІЙ БЕЗПЕЦІ

Анотація. У статті досліджено сучасні тенденції зростання державного боргу в Україні. Проаналізовано динаміку витрат на обслуговування і погашення державного зовнішнього боргу в структурі видатків державного бюджету. Доведено, що державний борг є основною загрозою бюджетній безпеці держави. Зазначено основні напрями упередження загроз у сфері бюджетної безпеки в умовах зростання державного боргу.

Ключові слова: державний борг, бюджетна безпека, загрози бюджетній безпеці, державний бюджет.

Постановка проблеми. Сучасні реалії в умовах викликів внутрішніх і зовнішніх загроз, поглиблення глобалізаційних процесів та динамічний розвиток світових фінансових відносин зумовлюють необхідність розв'язання важливої науково-прикладної проблеми забезпечення збалансованості бюджетної системи України, а також упровадження політики безпечного розвитку держави.

У перехідній економіці України державний борг усе більше набуває характеру не лише фінансової, але й соціально-політичної проблеми. Питання управління та обслуговування державного боргу є особливо важливим у контексті тих економічних труднощів, які впродовж останніх років переживає Україна. Розв'язання проблеми зростання та обслуговування державного боргу є одним із ключових чинників економічної стабільності в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Державний борг є предметом дослідження багатьох провідних науковців, серед них: Д. Рікардо, Р. Барро, Дж. Кейнс, Д. Бьюкенен, Р. Девіс, А. Лернер, М. Карлберг, Ф. Модільяні, Ф. Фрідман, Р. Масгрейв, Ш. Планкарт, Р. Балакін, В. Базилевич, О. Барановський, Т. Бондарук, А. Бортник, Т. Вахненко, І. Лютий, О. Плотніков, А. Філіпенко, В. Юрчишин та ін. Але проблеми, пов'язані з накопиченням і формуванням оптимального обсягу державного зовнішнього боргу, залишаються невирішеними для України. Цей процес супроводжується тим, що розмір державного боргу постійно збільшується і обслуговування та погашення відбуваються за рахунок видатків державного бюджету.

Мета статті полягає в аналізі зростання боргової залежності України в умовах зниження ВВП, що провокує появу загроз бюджетній безпеці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з чинним законодавством України, державний борг визначається як загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають унаслідок державного запозичення [2]. Тобто державний борг є абсолютне й безумовне зобов'язання держави, і держава несе повну відповідальність за виконання умов випуску державних боргових цінних паперів чи укладених кредитних договорів. При цьому державні запозичення є раціонально обґрунтованими тоді, коли вони спрямовані на розв'язання найбільш важливих (системно значущих) проблем розвитку країни, що може сприяти значному поліпшенню загальних умов господарювання, зростанню конкурентоспроможності вітчизняних виробників, а також ліквідації випадкових екзогенних збурень, які час від часу виникають у країні та загрожують її соціально-економічній стабільності [3; 6].

Формування державного боргу України почалося з моменту здобуття нею незалежності. Динаміка державного та гарантованого державою боргу України за 2010–2016 рр. представлена на рис. 1.

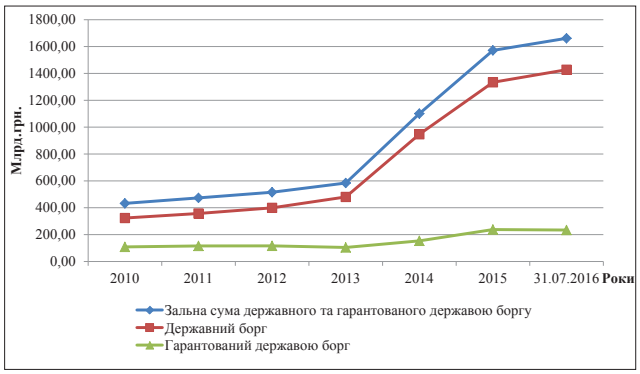


Рис. 1. Динаміка державного та гарантованого державою боргу, 31.12.2008–31.07.2016 (млрд. грн.)

Джерело: складено авторами за даними [7]

Сукупний державний борг включає в себе державний та гарантований державою борг. Відмінність державного та гарантованого державою боргу полягає в тому, що гарантований державою борг надається не безпосередньо для держави, а для підприємств-резидентів під державні гарантії.

Проаналізувавши динаміку державного та гарантованого державою боргу, зазначимо, що з 2010 по 2013 р. відбувалося помірне зростання боргу, у середньому на 10,6% у кожному році. Так, на кінець 2010 р. загальна сума боргу становила 432,34 млрд. грн., а на кінець 2013 р. – 584,37 млрд. грн. За 2014 р. сума боргу збільшилася з темпом приросту 188,36% (на 516,46 млрд. грн.) і досягла 1 трлн. 100 млрд. грн. У 2015 та 2016 рр. обсяг боргових зобов'язань держави має відповідну стрімку тенденцію до зростання з темпом приросту 142,82% у 2015 р. та 105,83% на 31 липня 2016 р.

Причинами різкого збільшення боргових зобов'язань держави в 2014 р. є політична криза та військовий конфлікт, глибока економічна рецесія, фінансування за рахунок державних запозичень значного дефіциту державного бюджету. Та основною причиною є девальвація національної валюти в 2014 р., оскільки вартість гривні знижується майже у три рази щодо долара США. На рис. 2 представлено структуру боргу на 31.07.2016 у розрізі валют погашення.

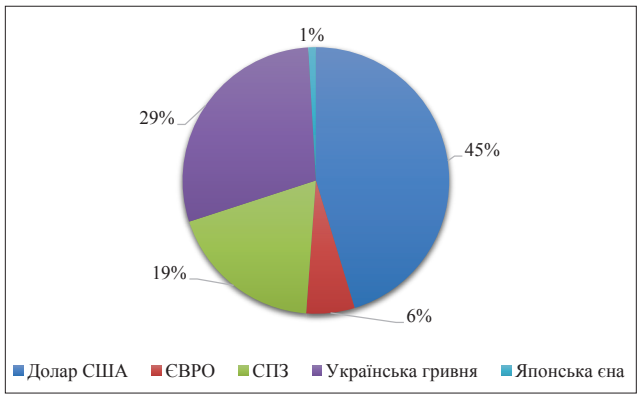


Рис. 2. Державний та гарантований державою борг станом на 31.07.2016 у розрізі валют погашення

Джерело: складено авторами за даними [7]

Як видно з рис. 2, основна частина боргових зобов'язань має бути погашена в іноземних валютах, а саме 71%, 45% з яких – у доларах США.

Державний борг вимірюється не лише в грошових одиницях, а й у відсотках до ВВП. Граничний обсяг валового державного боргу визначається за ст. 18 Бюджетного кодексу України. Величина основної суми державного боргу не повинна перевищувати 60% фактичного річного обсягу валового внутрішнього продукту України.

Згідно з дослідженнями вітчизняних та іноземних учених-аналітиків, економічно безпечний рівень державного і гарантованого державою боргу для України нині становить близько 35% від ВВП. Такий висновок базується на статистиці настання дефолтів у країнах із ринками, що формуються.

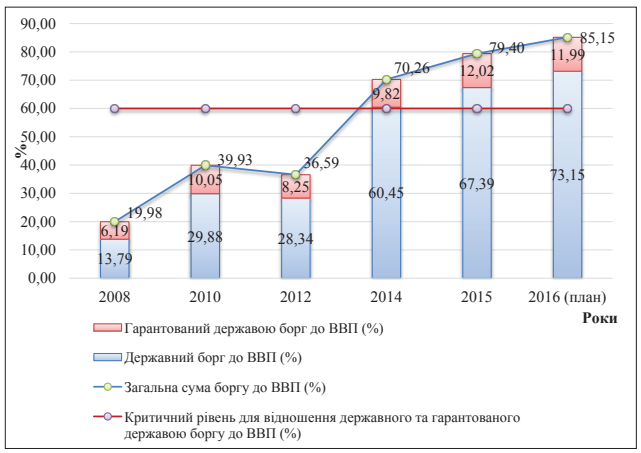


Рис. 3. Відношення державного та гарантованого державою боргу до валового внутрішнього продукту України з 2010 по 2016 р.

Джерело: складено авторами за даними [7]

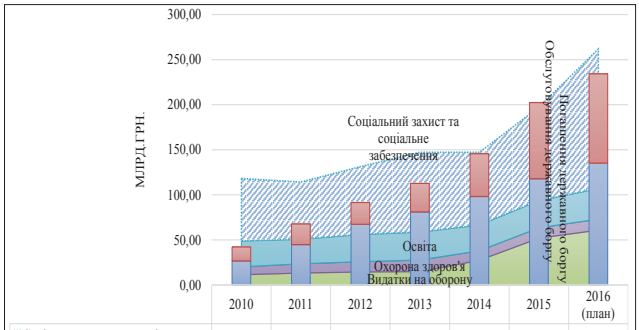
На рис. 3 представлено співвідношення державного та гарантованого державою боргу до валового внутрішнього продукту України в динаміці з 2010 по 2016 р. (план).

Боргове навантаження країни перевищує граничну норму починаючи з 2014 р. через перевищення темпів приросту державної заборгованості над темпами приросту ВВП. Показник досягає найвищих значень у 2015 р. та в плані на 2016 р.

Зниження ВВП і нарощення українського державного зовнішнього боргу є суттєвими проблемами фінансової стабілізації в країні, своєю чергою, Україна залишається дуже проблемною країною. Це знаходить своє відображення у низьких суверенних кредитних рейтингах, що надаються Україні та українським державним борговим цінним паперам провідними світовими рейтинговими агентствами.

Проблемою державного боргу на сучасному етапі постало фінансування, яке відбувається з коштів державного бюджету.

Порівняння видатків державного бюджету на погашення та обслуговування державного боргу з іншими видатками представлене на рис. 4.



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (план)
Соціальний захист та соціальне забезпечення	69,31	63,54	75,25	88,55	80,56	103,70	154,86
Освіта	28,81	27,23	30,24	30,94	28,68	30,19	33,79
Охорона здоров'я	8,76	10,22	11,36	12,88	10,58	11,45	12,28
Видатки на оборону	11,35	13,24	14,49	14,84	27,36	52,01	60,88
Обслуговування державного боргу	15,54	22,89	24,20	31,68	47,42	84,51	99,06
Погашення державного боргу	26,68	44,82	67,30	81,07	98,20	117,88	135,20

Рис. 4. Порівняння видатків державного бюджету на обслуговування державного боргу з іншими видатками

Джерело: складено авторами за даними [7]

Видатки державного бюджету на погашення й обслуговування державного боргу з кожним роком займають усе більшу частку видатків. Так, у 2015 р. вони є вищими за сукупністю видатків на освіту, охорону здоров'я, оборону та соціальний захист. Причому 41,84% видатків на обслуговування і погашення боргу становлять саме видатки на обслуговування боргу в 2015 р. Зауважимо, що витрати на обслуговування боргу є вищими за витрати на освіту та оборону разом.

Видатки державного бюджету України на обслуговування та погашення державного боргу України з 2010 по 2015 р. зросли в 4,8 рази, а саме на початок 2010 р. вартість обслуговування державного боргу (у т. ч. погашення) становила 42 214,50 млн. грн. і до кінця 2015 р. уже досягла

202 380,52 млн. грн. Середній темп приросту витрат на обслуговування боргу становить 137,2% на рік, причому у плані на 2016 р. видатки зростуть із темпом приросту 116%.

Порівнявши видатки на обслуговування боргу з видатками на оборону держави на рис. 4, спостерігаємо, наскільки мала питома вага бюджетних коштів спрямовується на оборонну функцію держави порівняно з вартістю обслуговування державного боргу, яку Україна щорічно виплачує своїм креди-

торам за користування позиками, а саме починаючи з 2010 р. видатки на оборону є нижчими на 26,97% від видатків на обслуговування державного боргу (не враховуючи погашення заборгованості). У 2014–2015 рр. видатки на оборону є нижчими від витрат на обслуговування боргу на 42,29% та 38,46% відповідно, при цьому на сході України відбуваються військові дії. А за прогнозним показником на 2016 р. дана різниця становитиме 38,54%. Обсяг видатків на обслуговування державного боргу в сукупних видатках представлений на рис. 5.

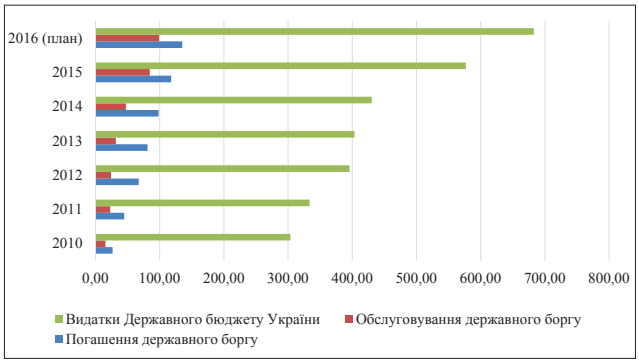


Рис. 5. Порівняння видатків державного бюджету на обслуговування державного боргу із сукупними видатками

Джерело: складено авторами за даними [7]

У 2010 р. частка видатків на обслуговування та погашення державного боргу становить 13,91%. До кінця 2015 р. дана частка видатків збільшується до 35,08%, а на 2016 р. прогнозується її зниження до 34,31%. Отже, 35,08% видатків державного бюджету спрямовується лише на розрахунок за своїми борговими зобов'язаннями, а інші 64,92% використовуються для всіх інших державних функцій, таких як оборона, освіта, громадський порядок, охорона здоров'я, соціальний захист та ін. Обсяг внутрішнього та зовнішнього боргу на одну особу представлений на рис. 6.

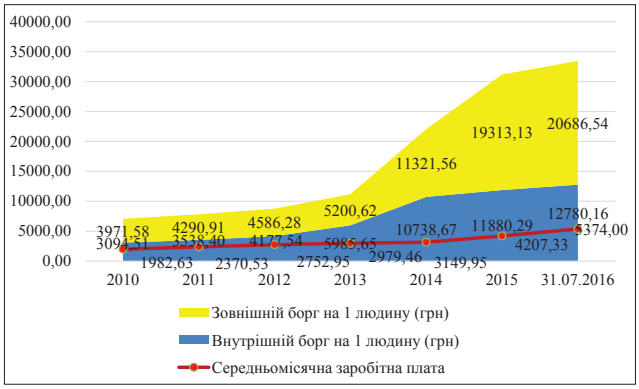


Рис. 6. Сума державного боргу на одну людину

Джерело: складено авторами за даними [9]

Спостерігається збільшення суми боргу на душу населення з кожним роком. На кінець 2010 р. державний борг на одну людину становив 7 066,09 грн., до кінця 2013 р. зріс до 11 186,27 грн. За 2014 р. борг на одну людину зріс майже в два рази і становив 22 060,24 грн. У 2015 та 2016 рр. спостерігається також різке зростання і на 31 липня 2016 р. становить 33 466,75 грн. Відповідно до структури державного боргу, більшу частку боргу на одну людину займає зовнішній борг. Обсяги середньомісячної заробітної плати на одну людину також мають тенденцію до збільшення. При цьому середньомісячна заробітна плата по країні з 2010 по 2016 р. зросла у 2,7 рази, з 1 982,63 грн. до 5 374,00 грн. Сума державного боргу на одного працюючого станом на 2015 р. становить 45 631,24 грн. (рис. 7).

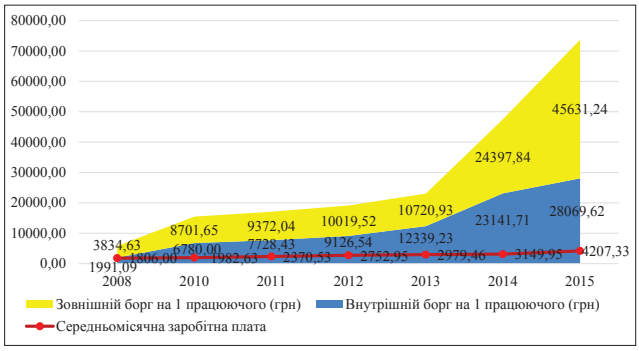


Рис. 7. Сума державного боргу на одного працюючого

Джерело: складено авторами за даними [9]

Найвагомішими загрозами є державний борг та незбалансованість державного бюджету і щорічне зростання дефіциту, які повною мірою стали характерними і для незалежної України. Дефіцитність бюджетної політики яскраво проявилася в незбалансованості всіх бюджетів держави. Як супроводжувальні ознаки й одночасно джерела економічної кризи вони сьогодні послабили своє значення, однак за рівнем негативного впливу на економіку та державні фінанси вважаються найбільш глобальними.

Тенденція зростаючого навантаження на бюджет від погашення та обслуговування державного боргу є внутрішнім негативним сигналом економічного розвитку і на сучасному етапі, і в перспективі.

Це свідчить про потребу припинення подальшого нарощення державних боргів та про пошук інших шляхів залучення фінансових ресурсів в економіку України, а також про необхідність переформатування фінансової політики держави в напрямі оптимізації державних фінансових витрат. А за незмінної політики нарощення державних запозичень будемо спостерігати вплив державного боргу на економіку в довгостроковому періоді у вигляді скорочення заощаджень, внутрішніх та зовнішніх інвестицій, національного доходу, рівня реальної заробітної плати тощо [1].

Висновки. Посилення боргової залежності та наявні боргові проблеми України потребують упровадження зваженої боргової політики. Державний борг для громадян України занадто дорогий, особливо в умовах зростання інфляції та падіння ВВП. Система управління державним боргом залишається малоефективною і призводить до перекладання боргового тягаря з обслуговування та погашення державного боргу на платників податків і на наступні покоління. Політика таких запозичень є значною загрозою для бюджетної безпеки, фінансової стабільності та подальшого соціально-економічного розвитку держави.

Література:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2016. – 684 с.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
3. Борги: час брати і час віддавати. Глобальні тенденції та виклики для України : Аналітична доповідь. – К. : Заповіт, 2015. – 72 с.
4. Комітет Верховної Ради України з питань бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://budget.rada.gov.ua/ kombjudjet/ control /uk/publish/article?art_id=44997&cat_id=44826.
5. Економічна ситуація та прогнози / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/.
6. Онищенко С.В., Пугач О.А. Загрози економічній безпеці України: сутність, оцінювання та механізм упередження : [монографія] / С.В. Онищенко, О.А. Пугач. – Полтава : ПолтНТУ, 2015. – 337 с.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.
8. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 серпня 2012 р. № 569-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80.
9. Статистична інформація / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

Онищенко С.В., Репало А.Ю. Долговая зависимость Украины – угроза бюджетной безопасности

Аннотация. В статье исследованы современные тенденции роста государственного долга в Украине. Проанализирована динамика расходов на обслуживание и погашение государственного внешнего долга в структуре расходов государственного бюджета. Доказано, что государственный долг является основной угрозой бюджетной безопасности государства. Указаны основные направления предупреждения угроз в сфере бюджетной безопасности в условиях роста государственного долга.

Ключевые слова: государственный долг, бюджетная безопасность, угрозы бюджетной безопасности, государственный бюджет.

Onyshchenko S.V., Repalo A.Y. Debt dependence of Ukraine - a threat to a budgetary safety

Summary. The modern trends of public debt in Ukraine are studied. The dynamics of the cost of servicing and repayment of public debt in the structure of government expenditure is analysed. It is proved that the national debt is a major threat to the public security. Outlined the main areas of preventing threats to the budget security in the face of rising the public debt.

Keywords: public debt, budget security, threats to public safety, state budget.

УДК 368.9.06

Приказюк Н.В.,
к.е.н., доцент,
в.о. завідувача кафедри страхування та ризик-менеджменту,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Березіна С.Б.,
к.е.н.,
доцент кафедри страхування та ризик-менеджменту,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Романченко М.І.,
студент 2-го року навчання магістерської програми «УРС»,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ НА ШЛЯХУ РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто основні тенденції розвитку страхового ринку України на шляху до запровадження обов'язкового медичного страхування. Виявлено основні проблеми, обґрунтовано необхідність та можливість упровадження даного виду страхування, як одного з найважливіших в умовах сучасної соціально-економічної ситуації в країні.

Ключові слова: медичне страхування, обов'язкове медичне страхування (ОМС), медичні витрати, страхові компанії, охорона здоров'я.

Постановка проблеми. Здоров'я української нації є найбільшою цінністю суспільства, адже саме результати роботи працездатного населення значною мірою впливають на процеси економічного, соціального і культурного розвитку країни. В умовах сьогоденної напруженої політично-військової ситуації значення даного соціального критерію благополуччя суспільства набуває ще більш актуального значення.

Нині стан державної охорони здоров'я в Україні характеризується застарілою матеріально-технічною базою, мізерним рівнем фінансування і, як результат, невисокою якістю обслуговування у сфері надання медичної допомоги. Таким чином, упровадження обов'язкового медичного страхування є нагальним питанням, вирішення якого дасть змогу забезпечити громадян доступними, якісними й ефективними медичними послугами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням теоретичних та практичних аспектів медичного страхування займаються такі вітчизняні вчені, як В.Д. Базилевич, Р.В. Пікус, С.С. Осадець, Г.Ю. Тлуста, О.О. Гаманкова, Н.В. Ткаченко, О.М. Залєтов та ін.

Зокрема, у роботі В.Д. Базилевича «Медичне страхування та його розвиток в Україні» розглядаються теоретичні основи медичного страхування, надається детальне визначення даного поняття, наводиться характеристика основних страхових програм на ринку України, проводиться порівняльний аналіз добровільного та обов'язкового медичного страхування та, відповідно, згадується перелік послуг, що належать до кожної з форм медичного страхування.

У статті Г.Ю. Тлусти «Медичне страхування в реформуванні системи охорони здоров'я України» систематизовано науково-методичні підходи до трактування поняття «медичне страхування», визначено роль даного виду страхування в системі суспільного страхового захисту. Також було розкрито організаційно-економічні аспекти функціонування системи медичного страхування, надано переваги та недоліки обов'язкового медичного страхування, розглянуто моделі фінансування галузі охорони здоров'я в розвинених країнах світу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на теоретичну і практичну цінність накопичених знань, існує необхідність подальшого пошуку шляхів формування і розвитку системи медичного страхування. На жаль, питання впровадження обов'язкового медичного страхування у більшості наукових робіт розглядається лише як довгострокова перспектива; спостерігаються відсутність чітких пропозицій щодо вирішення наявних проблем, відсутність наведення оптимальних та реалістичних варіантів можливої моделі обов'язкового медичного страхування, яка б могла успішно функціонувати на ринку України.

Мета статті полягає у дослідженні основних тенденцій ринку медичного страхування та обґрунтуванні перспектив упровадження обов'язкового медичного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. З моменту проголошення України незалежною державою пройшло двадцять п'ять років, за цю чверть століття була здійснена низка важливих економічних реформ, які, на жаль, майже не охопили галузь охорони здоров'я. Оскільки добробут громадян пов'язаний із показниками, які характеризують економічний стан кожної держави, нині виникла нагальна потреба у зміні акцентів під час проведення реформ із питань охорони здоров'я в Україні.

Гнучка та ефективна система управління та фінансування галузі – запорука успішного перетворення та реформування галузі охорони здоров'я. Процес реформування нинішньої системи медичного забезпечення має носити системний і комплексний характер, однак, незважаючи на всю нагальність проведення реформ у зазначеній галузі, питання єдиного підходу до методів реформування все ще не визначені.

Важливу роль у даному процесі має відігравати страхова медицина. Якщо виходити з того, що всі реформи повинні будуватися на економічній основі, то необхідно одразу визначити основний тезис, що охорона здоров'я може бути опосередковано прибутковою галуззю народного господарства країни.

Ця прибутковість буде визначена відповідним рівнем здоров'я населення [4].

Зарубіжний досвід країн із розвинутими системами охорони здоров'я доводить той факт, що медична галузь може ефективно та якісно функціонувати лише за умови існування системи загальнообов'язкового державного медичного страхування [7].

До того ж провівши аналіз особливостей і тенденцій успішного функціонування систем охорони здоров'я різних країн, ми прийшли до висновку, що оптимальною формулою видатків на охорону здоров'я буде така, де не менше 70% витрат покриватиметься за рахунок податків і внесків до фонду обов'язкового медичного страхування, інші 30% мають забезпечуватися приватним фінансуванням та прямими платежами населення.

Можна погодитися з думкою науковців, що механізм медичного страхування в Україні перебуває лише на стадії формування, не існує чіткого уявлення про систему медичного страхування, яка має бути прозорою і зрозумілою для громадськості. Нині на ринку медичного страхування в Україні функціонує лише один вид послуг – добровільне медичне страхування [1].

Досвід страхових компаній, які працюють у секторі добровільного медичного страхування, демонструє, що кількість робочих днів у застрахованої особи порівняно з незастрахованою зменшується від 30 до 50%. Наприклад, за останні 14 років, коли на всіх залізницях України запроваджено добровільне медичне страхування, середнє перебування на лікарняному ліжку скоротилося на 40%; на 44% зменшилася кількість тяжких захворювань, таких як інсульти та інфаркти; на 32% скоротилася кількість захворювань органів дихання та на 23% – нервової системи; навіть кількість злоякісних захворювань зменшилася на 12% [6].

Варто зазначити, що позитивний розвиток ринку добровільного медичного страхування майже повністю забезпечується за рахунок корпоративного сектору.

Обслуговування фізичних осіб є невигідним для страховиків, оскільки найчастіше застрахована особа намагається максимально «відбити» витрачені кошти на поліс ДМС, використовуючи всі можливі додаткові послуги наприкінці строку дії договору страхування. За такої статистики доцільність комерційного функціонування страхової компанії зводиться до нуля, оскільки доходи страховика будуть нижчими за його видатки. Корпоративні клієнти, своєю чергою, більш прибуткові, оскільки компанії страхують відразу в середньому 100–500 працівників (часто за найдорожчою програмою з великим набором послуг), багато з яких взагалі не користуються послугами лікарів і, відповідно, не звертаються за страховим відшкодуванням.

Згадуючи піраміду потреб Маслоу, потреба в безпеці, яку, власне, і задовольняє страхування, знаходиться на другому місці після задоволення фізіологічних та життєвих потреб. Тому відсутність у кожного дієздатного громадянина потреби у страховому полісі свідчить про те, що величезна маса людей ще зайнята задоволенням потреб першого рівня.

Подальше розширення горизонтів страхового поля у медичному страхуванні в Україні можливе у разі зростання якості життя та добробуту основної частини населення. Це завдання може бути вирішене тільки на макрорівні, за безпосередньої участі держави.

Сучасний механізм фінансування соціальної сфери визначає: пошук, залучення й ефективне використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на доходи населення; ринок праці; процеси формування та реалізації людського потенціалу, соціальної стратифікації та інтеграції суспільства; розвиток громадянського суспільства тощо [2].

Специфікою останнього в Україні є, з одного боку, розширення кола соціальних гарантій, які повинні оптимізувати фінансове забезпечення соціального розвитку, а з іншого – наявність залишків адміністративної системи, висока її корумпованість та недостатня сформованість громадянського суспільства. Отже, фінансове забезпечення соціальної сфери нині не відповідає потребам суспільства, не забезпечує дотримання принципів соціальної справедливості, призводить до неефективного витрачання коштів, лежить важким тягарем на економіці країни через свою надмірну вартість і, безумовно, є передумовою гальмування людського розвитку, що провокує загострення суспільних протиріч.

Нині в Україні функціонують три державні фонди соціального страхування, які інституціоналізують такі форми загальнообов'язкового соціального страхування, як:

- Пенсійний фонд України (пенсійне страхування);
- Фонд соціального страхування України (страхування з тимчасової втрати працездатності; страхування від нещасних випадків та професійних захворювань);
- Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України (страхування на випадок безробіття).

Слід зазначити про реальні зміни, пов'язані з фондами акумулювання коштів. Згідно із Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від 28.12.2014, було створено Фонд соціального страхування України, який є органом, що здійснює керівництво та управління загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням від нещасного випадку, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та медичним страхуванням, провадить акумуляцію страхових внесків, контроль над використанням коштів, забезпечує фінансування виплат за цими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування та здійснює інші функції згідно із затвердженим статутом [3].

Незважаючи на новостворений Фонд, слід зазначити, що питання обмеженості коштів державного бюджету залишається основною проблемою подальшого розвитку медичної галузі в Україні у цілому й медичного страхування зокрема. Для формування необхідних фондів грошових коштів, що будуть служити джерелами фінансування полісу медичного страхування для кожного громадянина, необхідне впровадження обов'язкового медичного страхування.

Зобов'язання сплати страхових внесків із боку працездатного населення призведе до підвищення ефективності механізму акумуляції та розподілу страхових коштів, а це, своєю чергою, сприятиме підвищенню соціальних стандартів держави та рівня життя населення у цілому.

Із боку держави ж необхідна низка відповідних заходів, оскільки інститут соціального страхування характеризується розгалуженістю та несистематизованістю законодавчої бази. Як свідчить і міжнародний, і власний українських досвід, коригування лише системи фінансового забезпечення соціального страхування є недостатнім і не дає потрібних результатів, а тому вкрай необхідна зміна ідеології державної підтримки та комплексне реформування стратегічного механізму функціонування інституту соціального страхування у цілому.

Конституцією України визначено, що найвищою соціальною цінністю в державі є людина, її життя та здоров'я, при цьому кожна людина має невід'ємне й непорушне право на охорону здоров'я. Забезпечення населення лікувально-профілактичною допомогою в достатньому обсязі та високої якості залежить від стану матеріально-технічної бази закладів охорони здоров'я, професіоналізму та кваліфікації лікарів [5].

Ефективне планування і повноцінне фінансування видатків на утримання установ охорони здоров'я є однією з необхідних умов належної якості медичного обслуговування.

У світовій практиці виділяють кілька базових моделей фінансування системи охорони здоров'я: державну, бюджетно-страхову, приватнопідприємницьку.

Якщо розглядати більш детально саме державну модель, це доцільно робити саме на прикладі системи охорони здоров'я Великобританії, оскільки ця система відзначається високою ефективністю і доступністю за відносно низьких витрат на медичну допомогу. Основна частина коштів надходить із державного бюджету і розподіляється зверху вниз по управлінській вертикалі.

Закон про страхування, що був прийнятий у 1912 р., увів принцип обов'язковості та охопив обов'язковим страхуванням третю частину населення Англії, Шотландії та Ірландії, практично всіх осіб, працюючих та службовців по договору найму (за невеликим винятком). Фінансовою основою національної системи охорони здоров'я є надходження від податків, які становлять 90% бюджету охорони здоров'я [9].

Тільки 7,5% бюджету формується за рахунок внесків роботодавців. Таким чином, національна система охорони здоров'я практично існує за рахунок коштів, що вносяться платниками податків та виділяються урядом на охорону здоров'я по статті затрат на соціальні потреби. У цілому пацієнти платять 10% від вартості лікування. Усі працюючі підлягають обов'язковому страхуванню здоров'я, за винятком непрацюючих жінок у шлюбі, які можуть приєднатися до страхування за добровільними програмами. За рахунок цих коштів часто надаються фінансові допомоги з тимчасової непрацездатності у зв'язку із хворобою [9].

Уряд Великобританії, своєю чергою, стимулює намагання Національної системи охорони здоров'я до підвищення ефективності надання медичної допомоги за рахунок збільшення конкуренції між її різновидами. Введено розділення відповідальності за придбання медичної допомоги та за її надання. Система медичного страхування також приєднана до придбання медичної допомоги. Приватне медичне страхування у Великобританії охоплює переважно ті сфери медичних послуг, які не забезпечуються Національною службою охорони здоров'я. Приватним добровільним медичним страхуванням охоплено більше 13% населення [9].

На нашу думку, досвід становлення системи обов'язкового медичного страхування Великобританії слід взяти за приклад, оскільки розвиток недержавної системи охорони здоров'я, що діє, наприклад, у США, в Україні є неможливим. Це визначено, насамперед, низькою платоспроможністю та менталітетом громадян.

Саме тому для України оптимальним є перехід від системи охорони здоров'я з державним фінансуванням до системи, яка базується на соціальному медичному страхуванні, яку запровадили більшість країн Центральної та Східної Європи.

Як свідчать дані останніх досліджень, в Україні, крім окресленої проблеми фінансування галузі, виділяють такі основні проблеми у системі охорони здоров'я:

- відсутність визначеного законодавством і нормативно-правовими актами чіткого переліку медичної допомоги, що повинна надаватися в лікувально-профілактичних закладах охорони здоров'я безкоштовно;
- відсутність зв'язків між фінансуванням лікувально-профілактичних закладів охорони здоров'я і кінцевими результатами їх роботи;
- неможливість ефективного управління обмеженими ресурсами в умовах системи постатейного фінансування лікувально-профілактичних закладів [8, с. 83–89].

Цілком зрозуміло, чому економісти, як теоретики, так і практики, вважають, що в умовах інтеграції у світовий простір та для підвищення рівня та якості життя населення в Україні варто терміново реформувати галузь охорони здоров'я та в рамках цієї реформи запровадити обов'язкове медичне страхування.

Дійсно, запровадження в Україні страхової медицини матиме низку переваг, зокрема:

1) поєднання обов'язкового державного страхування у поєднанні із засадами добровільного медичного страхування;
2) підвищення якості медичних послуг;
3) доступність для абсолютної більшості громадян;
4) розвиток медичної інфраструктури та науки;
5) збільшення розмірів фінансування закладів охорони здоров'я;
6) фінансування науково-дослідних робіт у медичній галузі України;
7) покращення ефективності використання робочого часу.

Крім того, із боку держави необхідне обов'язкове державне регулювання сфери охорони здоров'я, що буде полягати в:

- правовому та нормативному забезпеченні;
- реформуванні організаційної структури щодо модернізації наявних та створення нових лікувальних закладів;
- формуванні належних умов розвитку інтеграційних процесів (забезпеченні конкуренції у сфері охорони здоров'я; сприянні розвитку міжнародного наукового співробітництва щодо профілактики та лікування);
- фінансово-кредитному забезпеченні (прямому бюджетному фінансуванні мінімального рівня медичних послуг або бюджетному фінансуванні медичного обслуговування економічно неактивного населення).

Нині жоден із зареєстрованих у Верховній Раді законопроектів, пов'язаних із запровадженням обов'язкового медичного страхування в Україні, не є ще достатньо опрацьованим та виваженим для того, щоб забезпечити рівномірне впровадження обов'язкового медичного страхування, яке б характеризувалося фінансовою стабільністю та базувалося на принципі прозорості процесу прийняття рішень щодо обсягу допомоги, який гарантується застрахованим особам.

Можливий варіант організації взаємозв'язків між основними суб'єктами обов'язкового медичного страхування на перших етапах реформування представлено на рис. 1 у вигляді моделі функціонування обов'язкового медичного страхування.

Відповідно до представленої моделі, механізм взаємодії між учасниками обов'язкового медичного страхування такий: роботодавці, наймані працівники та інше економічно активне населення (суб'єкти підприємницької діяльності) сплачують страхові внески в такому об'ємі, який має покривати вартість полісів для всього населення України. Водночас передбачається залучення додаткових коштів у вигляді асигнувань з державного бюджету України та інвестицій до відповідного

фонду грошових коштів із боку іноземних страхових компаній, що функціонують на страховому ринку країни. Останні, своєю чергою, здебільшого будуть спрямовані на фінансування коштів щодо відбудови матеріально-технічної бази більшості медичних закладів.

Запропонована модель має на меті створення відокремленого Фонду обов'язкового медичного страхування, який, своєю чергою, має складатися з Національного та територіальних фондів обов'язкового медичного страхування.

Функцію страхових медичних організацій мають взяти на себе страхові компанії, що пройдуть відповідну акредитацію згідно з установленими стандартами та матимуть ліцензію на провадження послуг ОМС на території України.

Основною метою діяльності останніх передбачаються пряма робота зі страхувальниками, пов'язана з укладанням полісів ОМС, та подальша координація роботи лікувально-профілактичних закладів щодо надання медичної допомоги застрахованій особі у разі настання страхового випадку.

На чолі Фонду обов'язкового медичного страхування має стояти відповідний новостворений контролюючий орган, що буде здійснювати контролюючі функції як за організацією роботи працівників, так і за ефективністю використання акумульованих фінансових ресурсів, що матимуть цільове призначення.

За вказаної моделі обов'язкового медичного страхування (ОМС) передбачається укладання певних угод, які встановлюватимуть відповідні взаємовідносини між суб'єктами ОМС, а саме:

- угода про фінансування між страхувальником, територіальним фондом ОМС і страховою медичною організацією на користь громадянина для оплати медичної допомоги в рамках територіальної програми ОМС, де в ролі страхувальника виступатимуть для працюючого населення – роботодавці, а для працівників бюджетної сфери і непрацюючого населення – місцевий бюджет;
- угода між страховою медичною організацією і медичними (лікувально-профілактичними) закладами про оплату медичних послуг у межах обов'язкового медичного страхування, які, своєю чергою, мають співпрацювати з державними і приватними лікувальними закладами та фармацевтичними компаніями.

Результатом такої співпраці є надання медичної допомоги найманим працівникам. Весь цей процес відбувається під наглядом роботодавців, професійних спілок та законодавчо регулюється державою.

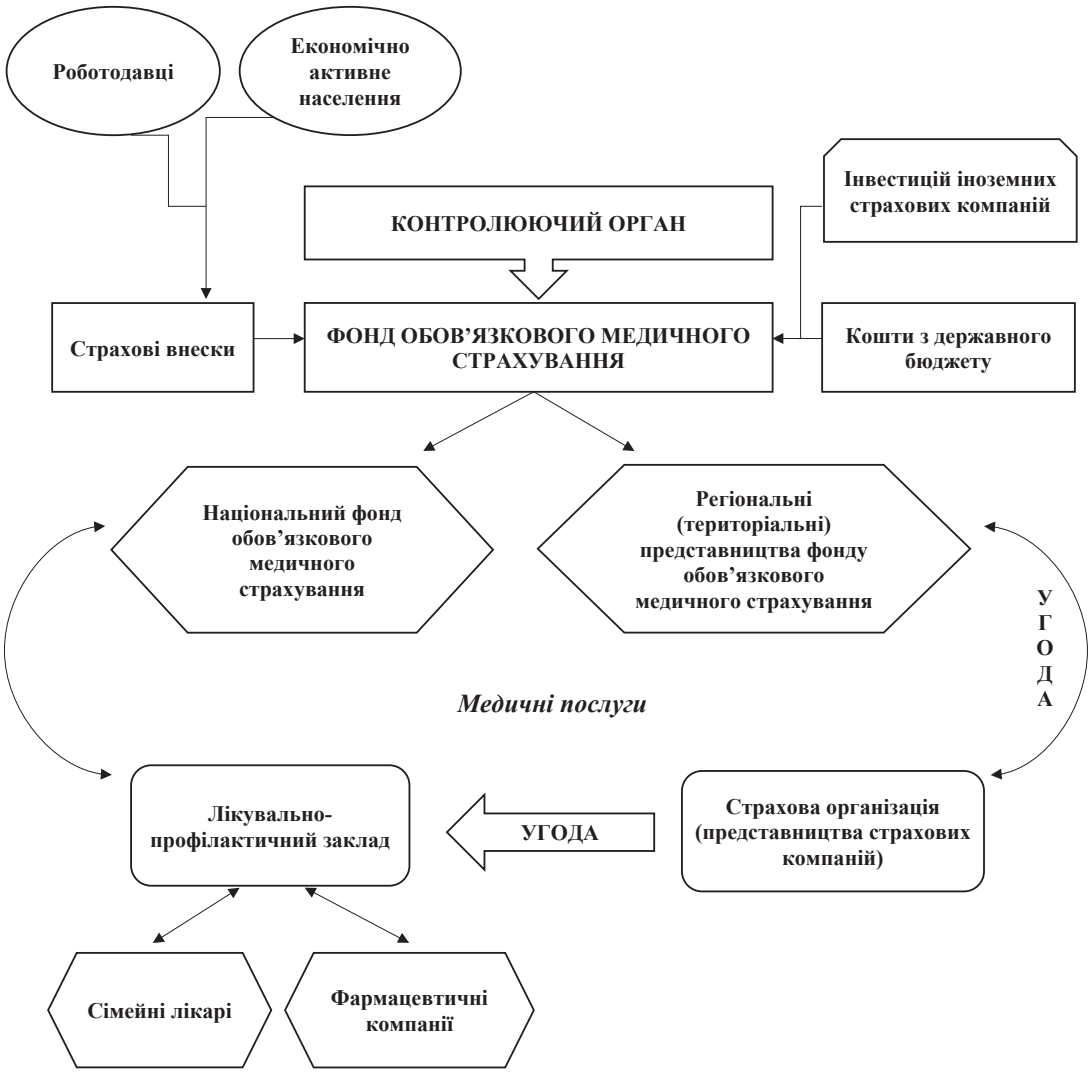


Рис. 1. Модель функціонування обов'язкового медичного страхування

Джерело: розроблено авторами

Відповідно до рис. 1, основними суб'єктами обов'язкового медичного страхування мають бути:

1) застраховані особи, до яких слід відносити все економічно активне населення, тобто осіб у віці від 15 до 70 років;

2) страхувальники: для зайнятих економічною діяльністю цю функцію мають виконувати роботодавці, а для безробітних – органи місцевого самоврядування;

3) фонд обов'язкового медичного страхування (Національний фонд та регіональні (територіальні) представництва цього фонду);

4) страхові організації (представництва акредитованих страхових компаній);

5) державні та приватні лікувальні заклади;

6) фармацевтичні компанії;

7) контролюючі органи, якими можуть стати професійні спілки (які здійснюють контроль дотримання прав найманих працівників), представники роботодавців та державних органів. Контролювати необхідно якість медичних послуг та цільове використання коштів.

В Україні інновацією є створення і функціонування Фонду обов'язкового медичного страхування як самостійної, некомерційної, фінансово-кредитної установи з відповідними представництвами, яка буде підзвітною Верховній Раді та уряду.

Ключовою перевагою функціонування такої організації стане те, що фінансові ресурси, які будуть зосереджені у Фонді обов'язкового медичного страхування, матимуть цільове призначення і використовуватимуться на покриття витрат, пов'язаних із профілактикою та лікуванням (витратний підхід).

Важливою особливістю обов'язкового медичного страхування має бути те, що відшкодування збитків застрахованому у разі настання страхового випадку здійснюватиметься не у вигляді грошової компенсації, а відповідними медичними послугами, що реалізуються державними і приватними медичними закладами, які мають дозвіл (ліцензію) на здійснення таких послуг.

Гармонійне співіснування медичних закладів різної форми власності забезпечить реалізацію соціальних завдань, які стоять перед ними.

Висновки. Отже, слід зазначити, що для підвищення якості медичних послуг та рівня фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в Україні необхідно запровадити страхову медицину, зокрема створити Фонд обов'язкового медичного страхування з регіональними відділеннями, розробити відповідний механізм надходження страхових внесків. Співпраця між основними суб'єктами обов'язкового медичного страхування має відбуватися на підставі договорів, які укладаються страховиком (Фондом обов'язкового медичного страхування) зі страхувальниками (роботодавцями, суб'єктами підприємницької діяльності), державними і приватними лікувальними закладами, фармацевтичними компаніями.

Надалі бюджетне фінансування в Україні можна буде розглядати як асигнування коштів із державного або місцевого бюджетів на витрати, що пов'язані з виконанням функцій держави у сфері охорони здоров'я, державних програм, утримання державних організацій на мінімальному рівні або грошове забезпечення економічно неактивного населення (малозабезпечених верств населення). А економічно активне населення, за умови участі в обов'язковому медичному страхуванні, отримає шанс на високий рівень медичного обслуговування відповідно до передових європейських стандартів лікування.

Література:

1. Аналіз та використання зарубіжного досвіду щодо розвитку системи медичного страхування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://naub.oa.edu.ua/2014/analiz-ta-vykorystannya-zarubizhnoho-dosvidu-schodo-rozvytku-systemy-medychnoho-strahuvannya-v-ukrajini/.
2. Вороніна Н.В. Соціально-економічний розвиток України: сучасні тенденції та перспективи фінансового забезпечення / Н.В. Вороніна ; Академія Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://conf.vntu.edu.ua/strfip/2013/strfip2013.pdf.
3. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/77-19.
4. Малік Є.О. Загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування – головний стратегічний напрям реформування фінансування охорони здоров'я України / Є.О. Малік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://academy.gov.ua/ej/ej5/txts/07meoozu.htm.
5. Марченко В.І. Шляхи оптимізації фінансових ресурсів галузі охорони здоров'я / О.І. Марченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2012/Economics/9_108862.doc.htm.
6. Обов'язкове медичне страхування – пріоритетний напрямок розвитку страхового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/news/574.html.
7. Павленко А. Перспективи впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні / А. Павленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pck.kneu.edu.ua/?p=334.
8. Попкова В.Д. Проблеми фінансового забезпечення діяльності закладів охорони здоров'я в Україні / В. Д. Попкова // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 83–89.
9. Система охорона здоров'я Великобританії // Insurance TOP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://insurancetop.com/markets/39.

Приказюк Н.В., Березина С.Б., Романченко М.И. Перспективы введения обязательного медицинского страхования на пути реформирования отрасли здравоохранения Украины

Аннотация. В статье рассмотрены основные тенденции развития страхового рынка Украины на пути к внедрению обязательного медицинского страхования. Выявлены основные проблемы, обоснована необходимость и возможность внедрения данного вида страхования как одного из важнейших в условиях современной социально-экономической ситуации в стране.

Ключевые слова: медицинское страхование, обязательное медицинское страхование (ОМС), медицинские расходы, страховые компании, здравоохранение.

Prykaziuk N.V., Berezina S.B., Romanchenko M.I. Actual perspectives of implementation of obligatory medical insurance on the way of reforming the medical industry in Ukraine

Summary. In this article, the main trends of the insurance market of Ukraine on the way of implementation of obligatory medical insurance are investigated. The main problems of development are displayed, as well as the necessity and importance of this type of insurance, as one of the most important types in accordance with the socio-economic situation within the country is substantiated.

Keywords: health insurance, obligatory medical insurance (OMI), medical expenses, insurance companies, health care.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.631.6

Крюкова І.О.,
д.е.н., професор,
Одеський державний аграрний університет
Свірідова М.С.,
студентка,
Одеський державний аграрний університет

СУЧАСНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто сутність та особливості наявних методичних підходів до проведення оцінки грошових потоків підприємства. Досліджено та систематизовано систему показників, що використовуються під час аналізу грошових потоків підприємств. З усієї сукупності показників обрано ті, які найбільш повно характеризують використання грошових потоків на підприємствах аграрної сфери. Методику аналізу грошових потоків доповнено в частині визначення ефективності розміщення і використання грошових потоків агарного підприємства.

Ключові слова: грошові потоки, управління грошовими потоками, механізм управління грошовими потоками, аграрні підприємства, ефективність.

Постановка проблеми. На сучасному етапі грошові кошти є найбільш ліквідними активами підприємства. Вони присутні на початковому та кінцевому етапах облікового циклу, який включає придбання товарів, виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, а також їх продаж та отримання виручки. У зв'язку з обмеженістю грошових ресурсів на підприємстві виникає необхідність проведення аналізу грошових потоків.

Платоспроможність підприємства та його ліквідність передусім залежать від обсягів і швидкості руху грошового обороту, ефективності його управління. Отже, аналіз ефективності використання грошових потоків дає змогу більш об'єктивно оцінити фінансовий стан підприємства та є основою оцінки та прогнозування його платоспроможності. Необхідність здійснення оцінки грошових коштів зумовлюється обмеженістю грошових ресурсів на підприємстві, нестійким фінансовим станом та ризиком утрати платоспроможності. Також здійснення аналізу необхідне для підвищення рівня ефективності управління підприємством. Це зумовлює актуальність дослідження методичних підходів та методи аналізу грошових потоків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання методики та організації аналізу руху грошових коштів знайшли відображення у дослідженнях багатьох науковців, серед яких: І.О. Бланк, Г.В. Савицька, О.О. Терещенко, М.Г. Чумаченко, О.В. Яріш та ін. Значний внесок у розвиток методичної бази аналізу грошових потоків зробили М.Д. Білик, М.Я. Дем'яненко, Г.Ф. Мазур, І.Ю. Гришова, Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник, О.М. Тридід, О.Є. Єрмошкіна та ін.

На думку М.Ф. Огійчука, під терміном «грошові кошти» розуміють готівку, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання; «грошові потоки» – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. На думку В. Сопко, правильна побудова обліку грошових коштів дає змогу забезпечити інформацію про їх наявність, цілеспрямоване використання та контроль над зберіганням. Здійснення процедури відображення в бухгалтерському обліку і розкриття інформації про грошові кошти у фінансовій звітності регламентують Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 7 «Звіт про рух грошових коштів». Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», «грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банку та депозити до запитання».

Більшість операцій, що здійснюються на підприємстві, пов'язані з рухом грошових коштів, проведенням розрахунків між підприємствами. Рух коштів, що виступає як надходження і вибуття грошей та їх еквівалентів, утворює грошові потоки.

Визначення грошового потоку в М(С)БО 7 «Звіт про рух грошових коштів» звучить як надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Для успішної господарської діяльності в умовах ринкової економіки одним з інструментів є аналіз грошових потоків підприємства.

Від системи управління й організації грошових потоків повністю залежить ефективність роботи підприємства. Стійкість підприємства, його здатність до майбутнього розвитку та досягнення фінансового успіху в довгостроковій перспективі залежать від якості управління грошовими потоками. Завдяки аналізу грошових потоків підприємства можна з'ясувати, чи має можливість підприємство організувати управління грошовими потоками так, щоб у розпорядженні підприємства в будь-який момент була достатня кількість грошових коштів.

Мета статті полягає у доповненні окремих методичних засад оцінювання ефективності управління процесами формування, розміщення, розподілу і використання грошових потоків аграрних формувань.

Нами доповнено окремі методичні аспекти аналізу грошових потоків бізнес-суб'єктів аграрної сфери виробництва в частині оцінки ефективності розміщення і використання грошових потоків агарного підприємства, що дає змогу більш системно оцінити ефективність управління в сільськогосподарському підприємстві.

Пропозиції щодо доповнення методичних підходів до оцінки грошових потоків дадуть змогу підвищити рівень корисності та достовірності обліково-аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень в аграрному менеджменті.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку Ю.О. Біндасова, управління грошовими потоками – один із найважливіших сегментів фінансової роботи на підприємстві, від ефективності організації якого залежать як поточні результати діяльності, так і майбутні темпи розвитку господарюючого суб'єкта [1, с. 392]. Загальна мета управління грошовими коштами – забезпечення збалансованості їх потоків, що дає

можливість підтримувати достатній рівень платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Сучасна вітчизняна наука характеризується наявністю декількох підходів до побудови механізму управління грошовими потоками підприємства, розроблених І.О. Бланком, Л.О. Лігоненко та Г.В. Ситник. Обидві торії наполягають на таких напрямах управління, як збалансування і синхронізація надходжень і видатків грошових коштів. Проте можна визначити третій напрям – максимізація чистого грошового потоку чи, навпаки, вирівнювання вхідних і вихідних потоків.

На думку Л.О. Лігоненко і Г.В. Ситник, третім напрямом управління грошовими потоками має виступати вирівнювання грошових потоків [2, с. 127]. За такого підходу виконуються умови ефективності використання запасів грошових активів через зменшення страхових їх залишків, пов'язаних із циклічністю та/або сезонністю діяльності підприємства. Однак визначення прийнятності такого підходу полягає у співставленні втрати економічної вигоди, частини циклічних та/або сезонних реалізаційних доходів з утраченою економічною вигодою, пов'язаною із невідповідністю вхідного і вихідного грошових потоків.

Відповідно до підходу, запропонованого І.О. Бланком, іншим напрямом побудови механізму управління грошовими потоками підприємства має стати максимізація чистого грошового потоку [3, с. 316]. Однак, наполягаючи на застосуванні такого напряму, автор суперечить самому собі, оскільки досягнення збалансованості і синхронності грошових потоків призводить до наближення значення чистого грошового потоку до нуля, відповідно, максимізація чистого грошового потоку автоматично стає неможливою.

Відповідно до вищевикладеного, у разі досягнення найвищого рівня синхронності грошових потоків спостерігається наближення значення чистого грошового потоку до нуля, тобто до повного використання вхідного грошового потоку і повного забезпечення потреби підприємства у грошових коштах. Водночас для досягнення найвищого рівня ефективності оптимізаційної діяльності підприємства виникає необхідність у наявності нормативного рівня страхового запасу, який має бути забезпеченим чистим грошовим потоком, що виступає при цьому інструментом зміни залишків грошових активів підприємства [4, с. 136]. Відповідно, виникає потреба у виробленні такого напряму оптимізаційної діяльності, за якого б виконувалася (наближувалася) реалізація даної тотожності.

Ознайомившись із працями відомих дослідників, зазначимо, що методика аналізу грошових потоків знаходиться у стадії свого формування.

У роботах професора І.О. Бланка представлено найбільш послідовний та аналітично цілісний методичний підхід. Згідно з викладеною концепцією, аналіз грошових потоків підприємства доцільно проводити за такими етапами роботи, як: вивчення динаміки обсягу формування позитивного грошового потоку, оцінка обсягу формування від'ємного грошового потоку, дослідження збалансованості грошових потоків, вивчення синхронності грошових потоків та оцінка ефективності грошових потоків. Дана методика забезпечує комплексне вивчення характеристик грошових потоків у процесі аналізу [3, с. 317].

Доповнюючи та розвиваючи наявні методичні підходи, Г.В. Ситник та Л.О. Лігоненко стверджують, що аналіз грошових потоків передбачає проведення таких етапів дослідження: 1) аналіз обсягу та динаміки грошових потоків; 2) аналіз джерел формування грошових коштів; 3) аналіз напрямів використання грошових коштів: оцінка структури вихідного грошового потоку за видами діяльності та ранжирування окремих напрямів використання; 4) аналіз рівномірності грошових потоків; 5) аналіз збалансованості грошових потоків; 6) аналіз синхронності грошових потоків; 7) аналіз ліквідності грошових потоків; 8) аналіз

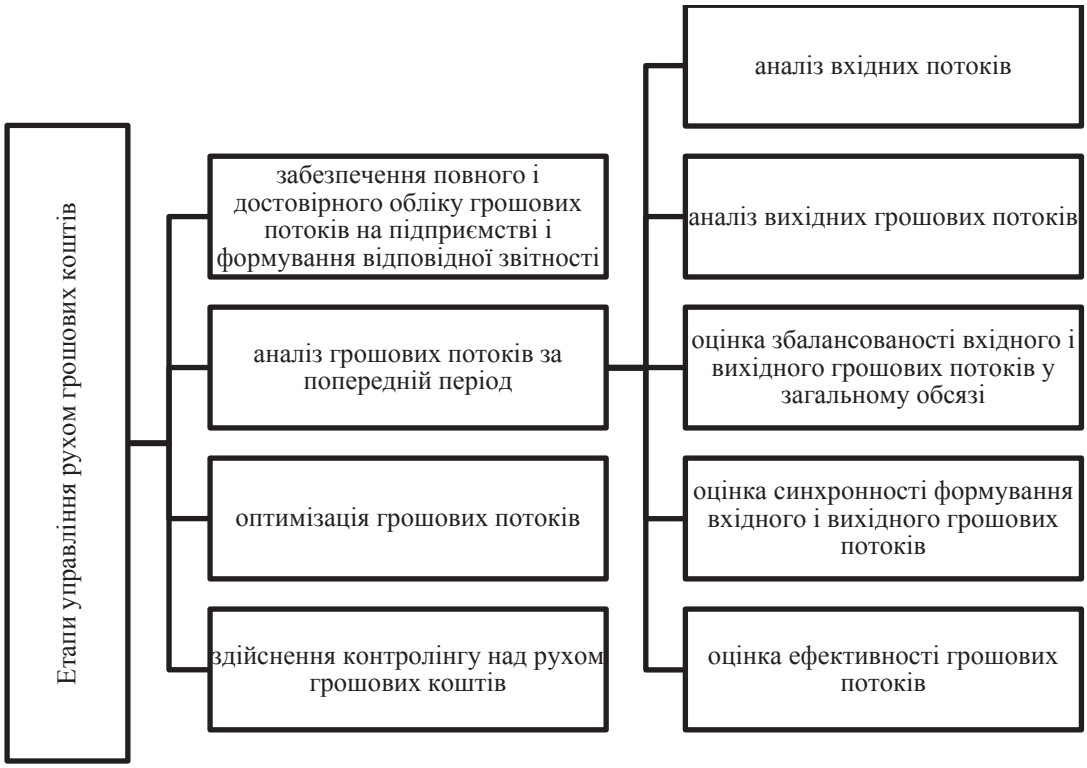


Рис. 1. Етапи управління грошовими потоками підприємств

факторів, що визначають стан грошових потоків; 9) аналіз ефективності управління грошовими потоками [5, с. 255].

На основі фінансової звітності та звіту про рух грошових коштів для дослідження грошових потоків можуть бути використані етапи, які повинна включати методика аналізу грошових коштів.

Етап I. Горизонтальний аналіз грошових потоків, який полягає у визначенні динаміки обсягу чистого грошового потоку підприємства в розрізі окремих джерел. Метою є визначення загальних обсягів грошових потоків, основних тенденцій та пропорцій їх розвитку.

Етап II. Вертикальний аналіз грошових потоків, який полягає у визначенні структури надходжень та видатків грошових коштів за видами діяльності та чистого руху коштів. Метою проведення аналізу є визначення значимості надходжень, видатків та чистого руху коштів за видами діяльності у грошовому забезпеченні функціонування підприємства.

Етап III. Аналіз рівномірності розподілу грошових потоків протягом року. Метою проведення аналізу є ідентифікація й оцінка грошових потоків за ступенем регулярності здійснення, наявності та причин затримок у надходженні грошових коштів та відкладенні запланованих видатків.

Етап IV. Аналіз збалансованості грошових потоків. Метою проведення аналізу є оцінка ступеня динамічної платоспроможності підприємства, його фінансової рівноваги та можливості забезпечення стійкого економічного зростання.

Етап V. Коефіцієнтний аналіз рівня ефективності використання грошових потоків підприємства. Метою є вивчення динаміки різних коефіцієнтів, що дає змогу встановити позитивні та негативні тенденції, які відбивають якість управління грошовими потоками організації, а також розробити необхідні заходи для внесення відповідних корективів щодо оптимізації управлінських рішень у процесі здійснення господарської діяльності.

Наукові дослідження і узагальнення методичних підходів до управління грошовими потоками бізнес-суб'єктів дали змогу визначити основні етапи процесу управління (рис. 1).

На першому етапі системи управління грошовими потоками передбачається забезпечення повного та достовірного обліку грошових потоків на підприємстві і формування відповідної звітності. Згідно з міжнародними стандартами, інформація про рух грошових коштів унаслідок операційної діяльності може бути наведена із застосуванням прямого та непрямого методів.

В Україні, згідно з НП(С)БО 1, складання звіту про рух грошових коштів передбачає використання непрямого методу подання інформації [7].

Наступним етапом реалізації управління рухом грошових коштів на підприємстві є здійснення аналізу грошових потоків за попередній період, основними завданнями якого є виявлення тенденцій і закономірностей розвитку грошових потоків, оцінка ступеню їх раціонального використання та забезпечення збалансованості та синхронності позитивного і від'ємного грошових потоків підприємства. Аналіз грошових потоків попереднього періоду здійснюється в такій послідовності: аналіз вхідних грошових потоків; аналіз вихідних грошових потоків; оцінка збалансованості вхідного і вихідного грошових потоків у загальному обсязі, аналіз динаміки чистого грошового потоку; оцінка синхронності формування вхідного і вихідного грошових потоків у розрізі окремих інтервалів звітного періоду, аналіз динаміки залишків грошових активів; оцінка ефективності грошових потоків.

У наукових розробках вітчизняних і зарубіжних учених напрацьований потужний методичний базис діагностики й аналізу грошових потоків. Систематизація наукових результатів дала змогу з усієї сукупності показників запропонувати ключові, які найбільш відповідають специфіці формування, руху, трансформації і використання грошових потоків підприємств аграрної сфери виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники, які використовуються під час аналізу грошових потоків

Показник	Алгоритм розрахунку та умовні позначення
Достатність чистого грошового потоку	
Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку ($К_{дост}$)	$К_{дост}$ = ЧГП/(ПК + З + Д), де ЧГП – сума чистого гр. потоку підп-ва за період, що аналізується, тис. грн; ПК – сума погашення довго-, короткострокових кредитів, тис. грн; З – приріст виробничих запасів, тис. грн; Д – сума виплачених дивідендів, тис. грн
Рівномірність та синхронність формування грошового потоку	
Коефіцієнт ліквідності ($К_{лікв}$) грошового потоку	$К_{лікв}$ = ПГП/НГП, де ПГП – сума валового вхідного гр. потоку, тис. грн.; НГП – сума валового вихідного гр. потоку, тис. грн.
Ефективність грошових потоків	
Коефіцієнт ефективності ($К_{ефект}$)	$К_{ефект}$ = ЧГП/НГП
Коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку ($К_{реінв}$)	$К_{реінв}$ = (ЧГП-Д) / (РІ + ФІ), де РІ – сума приросту реальних інвестицій під-ва за аналізований період, тис. грн; ФІ – сума приросту довгострокових фінансових інвестицій під-ва, тис. грн.
Коефіцієнт обслуговування боргу ($К_{обсл}$)	$К_{обсл}$ = ПК/$ЧГП_{опер}$, де $ЧГП_{опер}$ – чистий грошовий потік від операційної діяльності
Тривалість фінансового циклу (ФЦ)	ФЦ = $П_з$ + $П_{дз}$ – $П_{кз}$, де $П_з$ – період обороту запасів, днів; $П_{дз\ (кз)}$ – період обороту дебітор(кредит) заборгованості.

Логічним продовженням попереднього етапу управління грошовими потоками, на думку О.В. Павловської, є оптимізація грошових потоків підприємства. Цей етап передбачає проведення оптимізації середнього залишку грошових активів підприємства та вибір ефективних форм його регулювання. Для постійного забезпечення платоспроможності та зменшення максимальної та середньої потреби в залишках грошових коштів підприємство повинно обирати найефективніші форми регулювання середнього залишку грошових активів. Основу оптимізації грошових потоків підприємства становить забезпечення збалансованості обсягів вхідних та вихідних грошових потоків [9, с. 590].

Завершальним етапом системи управління грошовими потоками Г.Ю. Чуланова вважає проведення контролінгу над

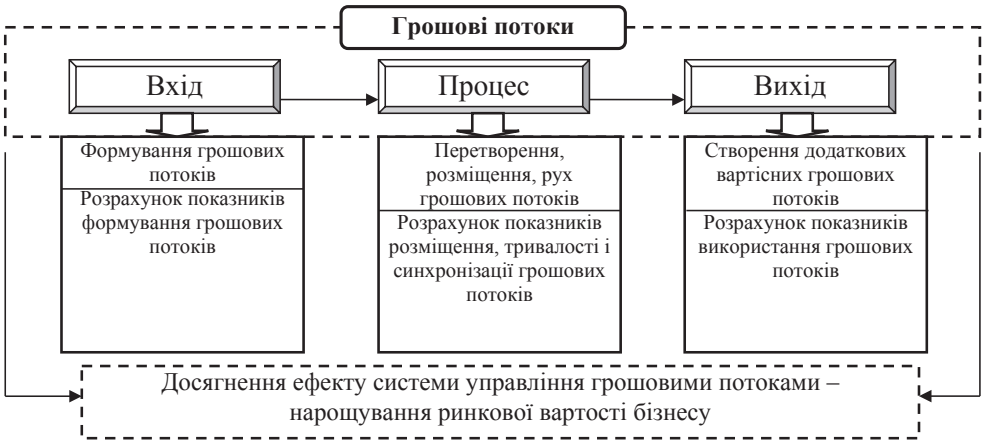


Рис. 2. Схема визначення рівня ефективності розміщення і використання грошових потоків аграрного підприємства

рухом грошових коштів, що передбачає своєчасне виявлення відхилень величини та строків формування вхідних та вихідних грошових потоків від індикаторних величин; локалізацію виявлених відхилень та проведення аналізу причин їх формування; своєчасне інформування фінансового менеджера про виявлене відхилення; обґрунтування та подання варіантів урахування відхилень під час прийняття подальших управлінських рішень щодо управління грошовими потоками [10, с. 64].

Віддаючи належне значним напрацюванням науковців, пропонуємо доповнити наявну методику аналізу грошових потоків підприємства методикою оцінки рівня ефективності розміщення і використання грошових потоків, яка є прийнятною для аграрних бізнес-суб'єктів (рис. 2).

Ґрунтуючись на сформульованих методологічних критеріях побудови процесу аналітичної оцінки розміщення і використання фінансових потоків та враховуючи логіку формування послідовності розрахунку системи економічних показників, необхідно окреслити мету (критерій), що буде покладений у фундаментальну площину процесу визначення ефективності фінансових потоків. Із наукової точки зору такий критерій (мета) управління економічною системою концентрує свій функціональний зміст у цілеспрямованій зміні стану системи, яка пов'язана з дією всього процесу, – ефекті. Ефект від процесу управління фінансовими ресурсами, зокрема в частині їх розміщення і використання, проявляється у здатності фінансових потоків створювати додаткові вартісні потоки та нарощувати вартість самого підприємства.

Методологічною основою характеристики ефективності розміщення та використання грошових потоків є статистичний та динамічний підходи до оцінки вартості потоків. Економіко-статистичний метод є широковживаним і базується на визначенні результатів перетворення економічних ресурсів, ураховує характер зміни натуральної і вартісної форми грошових потоків, характер їх розміщення в активах підприємства.

Динамічний метод оцінки розміщення грошових потоків є більш прогресивним і ґрунтується на вартісній концепції, дає змогу оцінити потенційні можливості грошових потоків генерувати прибуток у майбутньому, що є основною нарощування ринкової вартості підприємства. За такого наукового підходу ефективність розміщення грошових потоків в активах аналізується з урахуванням їх найважливіших параметричних ознак – ліквідності, часу, руху, вартості – і розкриває латентну природу формування майбутньої вартості бізнесу. Вважаємо такий методичний підхід найбільш сучасним та таким, який найбільшою мірою відповідає реаліям управління грошовими потоками аграрних формувань.

Висновки. Таким чином, управління грошовими потоками в цілому є важливим елементом фінансової політики підприємства, воно охоплює всю систему управління суб'єкта господарювання. Важливість та значення управління рухом грошових коштів на підприємстві важко переоцінити, адже від його якості й ефективності залежить не тільки його стійкість у конкретний період часу, а й можливість подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на довгострокову перспективу. У зв'язку із цим методичну площину оцінки результативності процесу управління грошовими потоками доцільно доповнити в контексті виділення головного стратегічного критерію його результативності – нарощування ринкової вартості аграрного бізнесу. У такому аспекті перспективами подальших наукових досліджень виступає вдосконалення наявної методичної бази оцінювання результативності грошових потоків підприємств аграрної сфери, результати яких є необхідними для реалізації ефективного аграрного менеджменту.

Література:

1. Біндасова Ю.О. Теоретичні аспекти формування системи управління грошовими потоками підприємства / Ю.О. Біндасова // Научно-технический сборник. – 2014. – № 77. – С. 388–394.
2. Кулик К.М. Відмінності та взаємозв'язок між «грошовими коштами» та «грошовими потоками» підприємства / К.М. Кулик // Управління розвитком. – 2014. – № 1. – С. 136–138.
3. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2010. – 496 с.
4. Ковшова С.О. Необхідність оптимізації руху грошових потоків підприємства в сучасних умовах господарювання / С.О. Ковшова // Управління розвитком. – 2013. – № 20. – С. 135–136.
5. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками : [навч. посіб.] / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник. – К. : Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2005. – 255 с.
6. Школьник І.О. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / І.О. Школьник, І.М. Боярко, Б.І. Сюркало. – Суми : Університетська книга, 2009. – 344 с.
7. НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://prou4ot.info/?section=browse&CatID=92&ArtID=1612.
8. Надточій С.І. Коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємства в аспекті управління ними / С.І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 7. – С. 8–12.

9. Павловська О.В. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька ; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ ; 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2007. – 592 с.
10. Чуланова Г.Ю. Концепция движения потоков денежных средств / Г.Ю. Чуланова, М.С. Туровская // Инновации. – 2002. – № 7. – С. 62–66.

Свиридова М.С. Современные методические подходы к оценке денежных потоков предприятия

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и особенности существующих методических подходов к проведению оценки денежных потоков предприятия. Исследованы и систематизированы системы показателей, используемых при анализе денежных потоков предприятий. Из всей совокупности показателей выбраны те, которые наиболее полно характеризуют использование денежных потоков на предприятиях аграрной сферы. Методика анализа денежных потоков дополнена в части определения эффективности размещения и использования денежных потоков аграрного предприятия.

Ключевые слова: денежные потоки, управление денежными потоками, механизм управления денежными потоками, аграрные предприятия, эффективность.

Sviridova M.S. Modern methodical approaches to the estimation of the enterprise cash flows

Summary. The essence and peculiarities of existing methodological approaches to the assessment of cash flows of a company are considered. Studied and codified a system of indicators used in the analysis of the cash flows of enterprises. Among all the indicators those are chosen that to the fullest extent possible describe the use of cash flows at the enterprises of agricultural sector. The method of analysis of cash flows is supplemented in a part of determination of the effectiveness of the placement and use of the agricultural enterprise's cash flows.

Keywords: cash flow, cash flow management, cash flow management mechanism, agricultural enterprises, efficiency.

УДК 657.631.8

Бондар Ю.В.,
аспірант відділу методології обліку і аудиту,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки» Національної академії наук України

ВНУТРІШНЬОФІРМОВА АТЕСТАЦІЯ АУДИТОРІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Анотація. У статті здійснено критичну оцінку чинного порядку підтвердження кваліфікації аудиторів як однієї з основних гарантій якості їхньої роботи. Встановлено неможливість визначення галузевої професійної спеціалізації аудиторів під час виконання формальних офіційних вимог Аудиторської палати України. Запропоновано вирішення цієї проблеми через розробку програм атестації аудиторів сільськогосподарського бізнесу.

Ключові слова: атестація аудиторів, сертифікація аудиторів, аудит сільськогосподарського бізнесу, підтвердження кваліфікації, контроль якості аудиторських послуг.

Постановка проблеми. Успішність продукування будь-яких послуг виражається передусім через ступінь відносної задоволеності клієнтів рівнем сервісу під час отримання результатів їх надання. Причому якщо під час обміну товарами якість цих продуктів людської діяльності має більш-менш чіткий перелік суттєвих показників, у разі перевірці яких можна з достатнім рівнем упевненості визначити, чи досяг виробник того результату, який від нього вимагається, чи ні (завдяки відповідній системі стандартизації), то в процесі надання послуг важливе значення має емпіричний фактор – чи зуміє постачальник відповідного сервісу «відгадати» потреби, бажання, настрій та зацікавленість користувача, чи ні.

Процес надання аудиторських послуг не є винятком із цих міркувань. За наявності великої кількості аудиторів та аудиторських фірм, які підходять до своєї роботи з неналежним рівнем професійної відповідальності, питання забезпечення якості аудиторських послуг є одним із ключових завдань формування та підтримки довіри суспільства до інституту аудиту в цілому та до кожного із суб'єктів, які добросовісно займаються цим видом діяльності, зокрема. Водночас нагальною є й потреба запобігання функціонуванню некомпетентних надавачів аудиторських послуг як осіб та організацій, що підривають авторитет аудиторської практики, оскільки менталітет українців переважно працює так, що за наявності одиничного чи епізодичного негативного досвіду його наслідки екстраполюються на всю сукупність суб'єктів, які займаються певною справою. А отже, неякісне надання послуг окремими аудиторами спричиняє недовіру користувачів не конкретно до них, а до аудиту як інституту в цілому.

Потреба у підтвердженні якості аудиторських послуг не є відбитком проблем виключно українського менталітету. Значно раніше, ніж в Україні, питаннями забезпечення належного виконання аудиторами своїх професійних обов'язків опікувалася Міжнародна федерація бухгалтерів. Зрозуміла річ, що єдиним прийнятним варіантом забезпечення виконання фахівцями з аудиту своїх професійних завдань є налагодження дієвого контролю якості аудиторських послуг. Саме тому у блок міжнародних стандартів, які регулюють аудиторську практику, входять Міжнародні стандарти контролю якості аудиторських послуг. Однак проблема прямого їх застосування полягає у тому, що в них розкрито лише узагальнені та універсалізовані принципи та підходи до забезпечення контролю якості без урахування специфіки діяльності аудиторів, аудиторських фірм та середовища функціонування їхніх клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань якості аудиторських послуг присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Так, нормативно-правову основу забезпечення контролю якості в аудиторській практиці вивчали такі вчені, як Лівошко Т.В. [3], Самострол С.В. [7] та ін. Проблематику забезпечення контролю якості в організаційному вимірі розвивали Гончарук С.М. [1], Рудницький В.С. [6] та ін. Але дослідження, пов'язані з підтвердженням кваліфікації аудиторів як ключового емпіричного фактора забезпечення якості аудиторських послуг, розвинені слабко.

Мета статті полягає у висвітленні недоліків чинного порядку визнання і підтвердження професійної кваліфікації осіб, які займаються аудиторською практикою, у тому числі в тій частині, що стосується їхньої компетентності в галузевому розрізі, та формуванні пропозицій щодо забезпечення контролю якості підготовки аудиторів на рівні аудиторських фірм та організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Людська діяльність у всіх її аспектах проходить через постійні ускладнення своєї структури. Зростання загальних знань людства породжує все більше і більше нових галузей виробництва та все більше і більше поглиблення наявних. Чим більше стає напрямів професійної діяльності людини, тим більш вузькоспеціалізованими мають бути фахівці у відповідних сферах господарювання. І саме від глибини спеціалізації нині залежить успішність роботи цих спеціалістів.

У царині послуг, а особливо якщо вони пов'язані з господарською діяльністю підприємств, наведені вище твердження також є більш ніж справедливими. Інформаційний шум, який створюється наявністю величезної кількості законів, правил та постанов, помножений на необхідність урахування специфіки запитів кожного клієнта, вимагає від продуцентів таких послуг або дійсно феноменальних здібностей до запам'ятовування та оперування інформацією, причому зі здатністю до її професійної інтерпретації, або, що більш виправдано та практикується у всьому світі, все глибшої та глибшої спеціалізації праці.

Сфера аудиту в цьому аспекті, як і в багатьох інших, не відрізняється від інших напрямів діяльності людини. Навпаки, чим далі, тим більше і більше у господарюючих суб'єктів, які

виступають базою аудиторських активностей, виникає відмінностей у порядку ведення обліку, в оподаткуванні, в юридичних моментах провадження господарської діяльності, які також впливають на процеси фіксації фактів на бухгалтерських рахунках. Вищезазначене робить аксіоматичним твердження про те, що універсальних знань із бухгалтерського обліку, права, економічного аналізу та інших суміжних наук, які визнаються достатніми критеріями для зайняття аудиторською практикою в усій ширині спектру її послуг, аудиторам стає все більш і більш недостатньо.

Результат будь-якої праці визначається не лише тим, за допомогою яких засобів та за якою методикою вона виконана, але й тим, хто конкретно виконував відповідну роботу. Аудиторських послуг це стосується у першу чергу, оскільки вони мають своїм результатом інформаційний продукт, побудований за відповідними базовими критеріями, встановленими у Міжнародних стандартах аудиту та у внутрішніх державних аудиторських похідних регламентах. І якщо аудитор не має достатнього досвіду та недостатньо кваліфікований у питаннях діяльності відповідного господарюючого суб'єкта, він спокійно може провести всі встановлені офіційними державними і навіть внутрішньофірмовими вимогами процедури, заповнити всі необхідні супровідні документи «по формі», але при цьому зробити абсолютно невірний висновок через нерозуміння глибини специфіки бізнесу клієнта. І необ'єктивність цього висновку рядовими представниками замовників не може бути підтверджена взагалі. Водночас контрольні фактичні перевірки в аудиторських фірмах практикуються вкрай рідко, і тому аудитор-контролер, який перевіряє стан виконання завдання (здебільшого основними критеріями перевірки виступають лише повнота і своєчасність заповнення робочого файлу аудитора), має у цілому довіряти рівню професіоналізму та галузевої компетентності безпосереднього виконавця аудиторського завдання.

Але така довіра у діловому світі повинна мати свої ґрунтовні підстави. Причому керівництву аудиторської фірми необхідно мати готовність до надання своїм клієнтам гарантій компетентності безпосередніх виконавців робіт ще до початку проведення цих процедур. І в умовах усе зростаючої професійної обізнаності клієнтів бажано, щоб така гарантія мала певні логічні та навіть документальні аргументи. Іншими словами, керівник аудиторської фірми або керівник конкретного проекту має бути ґрунтовно впевнений у професіоналізмі своїх працівників і в постійній підтримці ними своїх професійних знань і навичок на належному рівні. Крім того, він і сам має бути готовий довести свою власну компетентність та належний професійний рівень своїх підлеглих замовникам на їх вимогу.

Ключовим інструментом для забезпечення та надання таких гарантій є наявність постійного контролю діяльності аудиторів. Видатний мислитель у сфері бухгалтерського обліку та контролю Соколов Я.В. свого часу висловив дещо грубе, але абсолютно справедливе зауваження з приводу необхідності контролю: «Є добросовісні люди і дармоїди. Якщо колектив складається тільки з людей першого типу, то контроль не потрібен, якщо тільки з людей другого типу – контроль неможливий. Облік і контроль необхідні тільки тому, що людей першої групи недостатньо, а друга, на щастя, не переважає у здоровому суспільстві» [8, с. 397]. Звичайно, контроль потрібен не лише з міркувань добросовісності, адже часто помилки у роботі будь-яких суб'єктів виникають не через злісну халатність виконавців, а через брак компетентності, досвіду чи брак контрольних перевірок, однак його наявність та адекватність сучасним вимогам до якості аудиторських послуг є одним із ключових факторів успіху аудиторських фірм.

Що ж пропонує у цьому розрізі офіційний орган, який займається питаннями розвитку аудиторської діяльності в нашій державі – Аудиторська палата України? Його діяльність у цій сфері має два складники.

Перший – безпосередній документальний контроль проведення аудиторських процедур, який здійснюється спеціалістами Комітету з контролю якості на основі відповідних регламентів, визначених Палатою [2].

Другий – сертифікація професійних аудиторів. І якщо перший компонент відбиває формальний складник контролю (адже перевірки діяльності аудиторських фірм здійснюються саме в розрізі повноти оформлення робочої документації), то другий мав би бути покликаний надавати впевненість у тому, що аудитори розуміються на суті питань, які вони перевіряють.

Однак, на жаль, чинний порядок сертифікації аудиторів такої впевненості не надає, особливо якщо це стосується галузевої специфіки діяльності клієнтів. По-перше, власне екзаменаційні програми сертифікації та програми щорічного підтвердження кваліфікації аудиторів [9] містять питання загального характеру з теорії та методології аудиту, з теорії та методології бухгалтерського обліку, але не враховують деталей, з якими мають справу аудитори у повсякденній практиці. І тим більше ці програми не враховують особливості обліку і аудиту в галузевому розрізі, у тому числі в сільському господарстві. Таким чином, наявність сертифіката в аудитора, навіть у разі успішної здачі іспитів і успішного підтвердження кваліфікації, не є достатньою умовою визнання його компетентності в галузевих аспектах.

Не дають гарантій суттєвої обізнаності аудиторів у специфічних питаннях і законодавчі вимоги під час отримання ними сертифікатів. Пригадаємо ці вимоги. Відповідно до статті 10 Закону України «Про аудиторську діяльність» [5], право на отримання сертифіката мають кандидати, які мають повну вищу економічну або юридичну освіту, документ про здобуття якої визнається в Україні (не нижче освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліста чи магістра), необхідні знання з питань аудиту, бухгалтерського обліку, фінансів, економіки, оподаткування та господарського права, досвід роботи не менше трьох років підряд на посадах ревізора, бухгалтера, юриста, фінансиста, економіста, асистента (помічника) аудитора та успішно склали письмовий кваліфікаційний іспит.

Третю із цих вимог (проходження іспитів на сертифікацію та програм підтвердження кваліфікації) та її ризиковість було розглянуто вище. Але і виконання перших двох далеко не є гарантією компетентності аудиторів у галузевій специфіці.

Наявність бухгалтерського стажу не є запорукою розуміння аудитором особливостей бізнесу в галузі, підприємство якої він перевіряє. І навіть наявність стажу в межах галузі не є достатнім доказом того, що аудитор розуміє особливості сільськогосподарського бізнесу та деталі обліку в ньому. Це яскраво ілюструється тим, що на багатьох сільськогосподарських підприємствах люди працюють на посаді бухгалтера, але при цьому заповнюють лише первинні документи, причому не пов'язані із сільськогосподарською специфікою. Отже, працюючи в аграрному підприємстві, спеціаліст може не знати особливостей його діяльності, які впливатимуть (і значно впливатимуть) на його роботу. І тим більшою мірою ці твердження стосуються тих аудиторів, які в сільському господарстві не працювали взагалі.

Ті ж аргументи стосуються і професійної освіти як критерію для отримання сертифікату. На жаль, сьогодні університетський процес навчання значно відірваний від практики, и тому навіть якщо спеціаліст з аудиту закінчив вищий учбовий заклад аграрного профілю, це також не є гарантією наявності в нього професійних знань у цій сфері.

Щодо несертифікованих аудиторів, то проблемні питання доказової бази кваліфікації є набагато більш глибокими. Наприклад, у невеликих фірмах сертифіковані аудитори зазвичай перевірками не займаються, а їхня діяльність пов'язана радше виконанням організаційних або координаційних функцій. Фактично аудиторські процедури виконують рядові спеціалісти, в яких підтвердження аудиторської кваліфікації часто відсутнє. А тим більше відсутні гарантії у знаннях у тій тематиці, яка відповідає сільськогосподарській специфіці.

Водночас вимогами міжнародного стандарту контролю якості аудиторських послуг 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудити та огляди фінансової звітності, а також інші завдання з надання впевненості і супутні послуги» [4] визначено необхідність оцінки того, чи має аудитор достатню кваліфікацію для перевірки того чи іншого підприємства. При цьому критерії, які нині визначаються Аудиторською палатою України в частині визнання кваліфікації аудиторів та їхнього права займатися аудиторською діяльністю в цілому, про що говорилося вище, не є достатніми для отримання впевненості у тому, чи може аудитор виконувати замовлення, пов'язані з аграрною специфікою.

Отже, постає необхідність у створенні додаткових внутрішніх можливостей для контролю біхевіористичного компонента якості роботи аудиторів, які займаються перевірками аграрних підприємств. Це можливо забезпечити шляхом розробки порядку атестації аудиторів сільськогосподарського бізнесу в межах аудиторських фірм та їхніх груп за відповідними програмами атестації, який схематично зображено на рис. 1.

Наявність атестатів аудиторів сільськогосподарського бізнесу стане підтвердженням кваліфікації аудитора та гарантією якості виконання ним аудиторських завдань саме в сільськогосподарських підприємствах. Ціль атестації – підтвердження наявності в аудиторів спеціальних професійно-практичних знань особливостей функціонування сільськогосподарських підприємств та деталей обліку в них.

Для формалізації цього процесу у необхідною є розробка Порядку внутрішньофірмової атестації аудиторів сільськогосподарського бізнесу з одночасною автоматичною атестацією аудиторів, які мають сертифікати професійних бухгалтерів агропромислового комплексу.

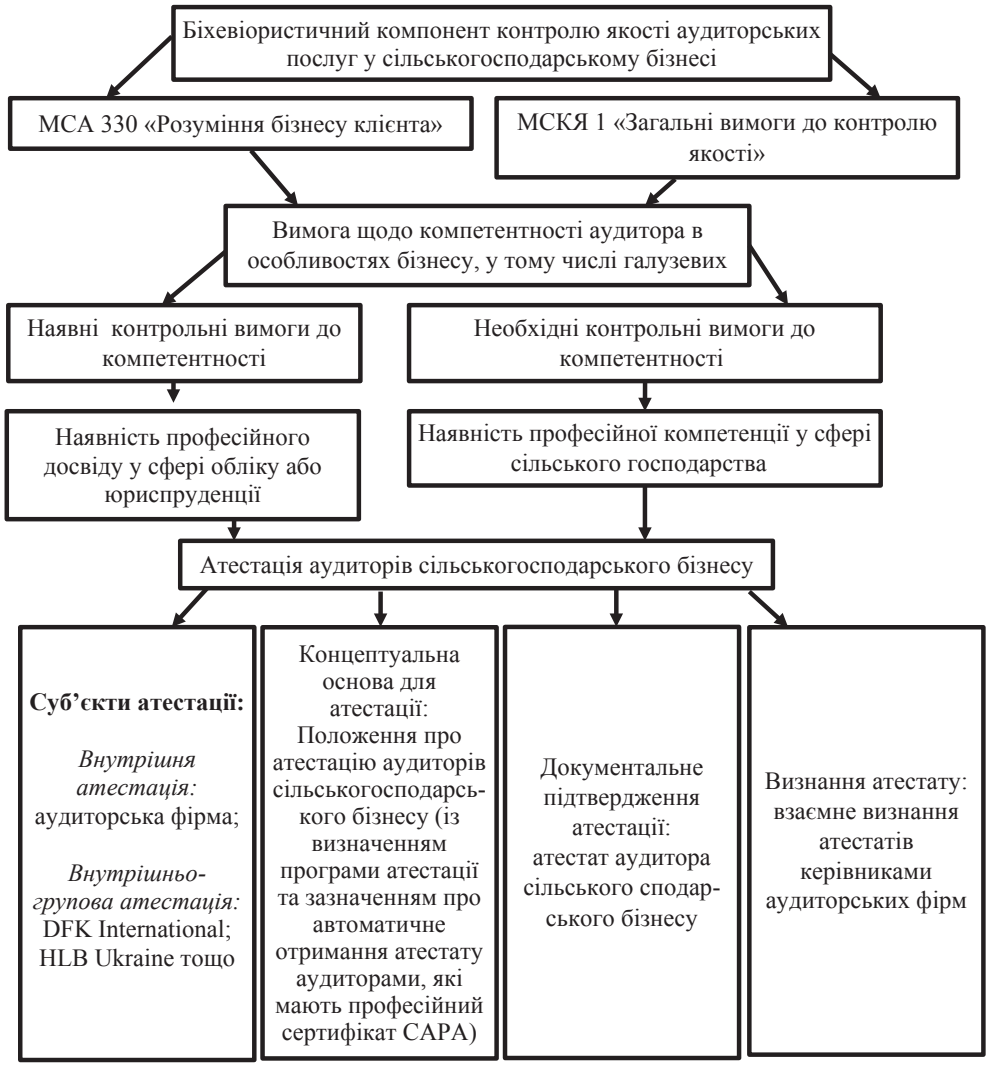


Рис. 1. Пропонований порядок атестації аудиторів сільськогосподарського бізнесу

До останніх належать особи, які успішно склали іспити за програмою Certified Accounting Practitioner in Agriculture (CAPA), розробленою під егідою Федерації аудиторів, бухгалтерів та фінансистів АПК України, визнаною на рівні Євразійської ради сертифікованих бухгалтерів і аудиторів (саме таку назву носить регіональна група Міжнародної федерації бухгалтерів, до якої входить і Україна) та ліцензованою Міністерством освіти і науки України.

Такий порядок атестації враховує і побажання міжнародних стандартів (як власне Міжнародних стандартів аудиту, так і Міжнародних стандартів контролю якості), і потребу наявності доказової бази кваліфікації спеціалістів з аудиту, що працюють у штаті відповідних аудиторських фірм. При цьому найбільш достовірними будуть результати атестації, яка проводитиметься в межах аудиторських об'єднань, тобто в межах мереж аудиторських фірм, таких як DFK International та HLB Ukraine. На перспективу цей порядок можливий і бажаний до поширення серед найуспішніших аудиторських компаній України, а далі й серед національних та професійних аудиторських професійних організацій із взаємним визнанням усіма цими суб'єктами результатів атестації спеціалістів з аудиту сільськогосподарського бізнесу, проведеної в межах інших суб'єктів. За умови чіткого відпрацювання техніки атестації її порядок можна буде застосовувати і під час підтвердження кваліфікації аудиторів, які займаються своєю діяльністю в інших специфічних галузях національної економіки.

Висновки. Отже, із результатів дослідження, проведеного в рамках цієї статті, слідує, що для забезпечення дієвого внутрішнього контролю якості діяльності професійних аудиторів у сільському господарстві, крім документального аспекту, важливим є розвиток контролю підтвердження та підвищення кваліфікації цих спеціалістів. Концептуально це запропоновано здійснювати через порядок атестації аудиторів сільськогосподарського бізнесу. Перспективою досліджень у даному напрямі є розробка власне програми атестації з відповідним регламентом та примірного переліку ключових питань з обліку та оподаткування, які становитимуть методичний складник її реалізації.

Література:

1. Гончарук С.М. Контроль якості аудиторських послуг // С.М. Гончарук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 156–160.
2. Контроль якості / Офіційні матеріали Аудиторської палати України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/kontrol-yakosti.
3. Лівошко Т.В. Контроль якості аудиторських послуг згідно з нормативами Аудиторської палати України / Т.В. Лівошко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_1_092.pdf.
4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/component/content/article/10-article/702-mizhnarodni-standarti.
5. Про аудиторську діяльність в Україні : Закон України від 22.04.1993 № 3125-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T312500.html.
6. Рудницький В.С., Рудницька О.В. Контроль якості незалежного аудиту в Україні / В.С. Рудницький, О.В. Рудницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rep.polessu.by/bitstream/112/5121/1/83.pdf.
7. Самострол С.В. Окремі питання контролю аудиторської діяльності / С.В. Самострол // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 36. – С. 155–159.
8. Соколов Я.В. Бухгалтерский учёт: от истоков до наших дней / Я.В. Соколов. – М. : ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
9. Сертифікація / Офіційні матеріали Аудиторської палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/sertifikatsiya.

Бондарь Ю.В. Внутрифирменная аттестация аудиторов сельскохозяйственного бизнеса как фактор контроля качества аудиторских услуг

Аннотация. В статье проведена критическая оценка действующего порядка подтверждения квалификации аудиторов как одной из основных гарантий качества их работы. Установлена невозможность определения отраслевой профессиональной специализации аудиторов при выполнении формальных официальных требований Аудиторской палаты Украины. Предложено решение этой проблемы через разработку программ аттестации аудиторов сельскохозяйственного бизнеса.

Ключевые слова: аттестация аудиторов, сертификация аудиторов, аудит сельскохозяйственного бизнеса, подтверждение квалификации, контроль качества аудиторских услуг.

Bondar Yu.V. Internal attestation of the agrarian business auditors as a factor of the quality control of the auditing services

Summary. The critical assessment of current order of the confirmation of auditors' qualification as one of the main guarantees of their work quality is provided in the article. The impossibility of determining of the sectorial specialization of the professional auditors in the implementation of the formal official requirements of the Audit Chamber of Ukraine is established. A solution to this problem by developing a certification program of the auditors in the agrarian business is proposed.

Keywords: attestation of auditors, certification of auditors, auditing in agrarian business, confirmation of qualification, quality control of auditing services.

УДК 657.6:658. 87

Гелей Л.О.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та фінансів,
Львівський інститут економіки і туризму
Банера Н.П.,
к.е.н., старший викладач кафедри обліку і фінансів,
Львівський інститут економіки і туризму

СИСТЕМА КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ПРОЦЕСУ АУДИТУ: АСПЕКТИ ВІТЧИЗНЯНОЇ ТА ЗАРУБІЖНОЇ ПРАКТИКИ

Анотація. У статті досліджено вітчизняний та зарубіжний досвід розвитку ринку аудиторських послуг, його позитивні і негативні сторони, можливості адаптації до умов вітчизняної економіки. Проаналізовано Міжнародні стандарти контролю якості, що виконують аудит та огляди фінансової звітності, а також Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг щодо створення та функціонування систем контролю якості. Вивчено зарубіжний досвід системи контролю якості аудиторських послуг у різних країнах.

Ключові слова: контроль якості, аудиторські послуги, конфіденційність, оцінка, фінансова інформація.

Постановка проблеми. Вітчизняний аудит в Україні перебуває на стадії свого становлення, тому на сучасному етапі ринок аудиторських послуг нестабільний і поки що недостатньо ефективний. Це зумовлюється нерозумінням можливостей аудиту, недостатньо кваліфікованим кадровим забезпеченням, недосконалістю методологічної і нормативної бази аудиту. У цих умовах кожний суб'єкт аудиторської діяльності під час здійснення господарської діяльності стикається з ризиком неякісного надання аудиторських послуг. Для підвищення ефективності аудиторської діяльності аудиторськими фірмами створюються системи контролю якості аудиторських послуг.

Контроль є важливою і певною мірою основоположною категорією в загальній структурі контролю якості аудиту. Він залежить від рівня професійної підготовки окремо взятого аудитора, а також від функціонуючої у фірмі системи контролю роботи аудиторів. Для підвищення якості професійної діяльності кожної окремо взятої аудиторської фірми необхідна модель здійснення контролю якості аудиту, що включає алгоритм проведення контролю якості аудиту, визначення місця працівника в загальній структурі здійснення аудиторської перевірки, його повноважень, а також установлює контрольно-підлеглі зв'язки між працівниками. Така модель дасть змогу впорядкувати і тим самим зробити більш ефективними процедури контролю якості аудиторських послуг [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблеми формування системи контролю якості аудиторських послуг підтверджується пильною увагою до неї вітчизняних та зарубіжних учених. Даним питанням займається велика кількість вітчизняних та зарубіжних учених: Р. Адамс, В.Д. Андреев, А. Аренс, Г.Н. Бєлоглазова, С.М. Бычкова, Л.П. Кроливецька, Дж. Лоббек, В.И. Подольський, НА. Ремизова, В.П. Суйц, В.П. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, С.В. Драч, Л.В. Дикань, Н.М. Малюга, О.В. Марчук, В.Н. Новосьолов, Н.І. Петренко, О.Ю. Редько, О.Р. Суха, Л.Г. Церетелі та багато інших. Проте методологія і методика формування ефективної системи контролю якості аудиту недостатньо розроблені. Нереалізованим аспектом підвищення якості аудиторських послуг залишається використання системного підходу до побудови механізму контролю якості аудиту, створення такої системи на практиці ускладнюється недостатньою розробленістю її структури, а також методів, прийомів та інструментів побудови.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних проблем контролю якості аудиторських послуг в Україні та напрямів їх вирішення, зарубіжного досвіду розвитку ринку аудиторських послуг і можливості його адаптації до умов вітчизняної економіки та системи контролю якості в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок українського аудиту помітно розширився і нині крім усіх галузей національного господарства охоплює ще й державний сектор економіки. А з фінансової точки зору це – самостійний сегмент бізнесу з річним обігом у десятки мільйонів гривень. Самі аудитори досить самокритично ставляться до своєї діяльності та вважають, що важливою якістю аудитора є вміння «тримати планку», тобто чітко утримувати портфель клієнтських замовлень і надавати високоякісні послуги, що і забезпечить стійкі конкурентні позиції на ринку.

У зв'язку із цим багато аудиторів навчилися грамотно застосовувати ті прийоми, які в межах даного сегменту ринку є основою ведення конкурентної боротьби: якість, професійність, глибоке володіння тонкощами чинного законодавства у сфері бухгалтерського, податкового, фінансового та управлінського обліку. Висока якість послуг може досягатися накопиченим досвідом роботи, стабільним штатом із високою кваліфікацією, володінням галузевими методиками і комерційними аспектами бізнесу, гнучкістю в реагуванні на всі зміни, що відбуваються в країні. І головне – конфіденційністю. Лише у разі дотримання таких вимог буде зростати довіра до порад аудиторів, що і спостерігається протягом останніх років у сфері великого, середнього і малого бізнесу України. Однак стверджувати, що вітчизняний ринок аудиторських послуг повною мірою відповідає всім вимогам бізнесу, ще зарано. Саме тому питання становлення та розвитку даного сектора ринку є актуальним [3, с. 76].

Система контролю якості аудиторських послуг в Україні формується Аудиторською палатою відповідно до Рішення Аудиторської палати «Концептуальна основа контролю аудиторської діяльності в Україні» від 27 вересня 2007 р. № 182/3 і передбачає такі заходи:

– затвердження та забезпечення видання стандартів аудиту, їх актуалізацію з урахуванням щорічних змін і доповнень, а також упровадження стандартів у практику;

– затвердження положень із національної практики аудиту;

– забезпечення підготовки та видання навчальної та науково-методичної літератури з питань аудиту;

– проведення науково-практичних конференцій із питань аудиторської діяльності;

– організація обміну національним і міжнародним досвідом, а також дискусії з питань практики аудиту в офіційному виданні АПУ;

– організація і проведення постійного вдосконалення професійних знань практикуючих аудиторів;

– розробка та затвердження форм річної звітності суб'єктів аудиторської діяльності;

– розгляд і затвердження Положення про здійснення зовнішніх перевірок аудиторів та аудиторських фірм, Положення про моніторинг із питань контролю аудиторської діяльності;

– оприлюднення інформації про функціонування системи контролю аудиторської діяльності в Україні.

Сформоване та розповсюджене уявлення про процеси контролю якості на ринку аудиторських послуг є наслідком реалізації вимог законодавства та професійних стандартів, які регулюють діяльність на цьому ринку. Так, аудиторська практика в Україні повинна враховувати вимоги Міжнародного стандарту контролю якості «Контроль якості для фірм, що виконують аудит та огляди фінансової звітності, а також інші завдання з надання впевненості і супутні послуги» (МСКЯ1) та Міжнародного стандарту аудиту «Контроль якості аудиту фінансової звітності» (МСА 220) [4, с. 41–75, 129–145] та спеціальних вимог, які встановлюються «Положенням з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» (ПНПКЯ1) [5] щодо створення та функціонування систем контролю якості.

Порівняльний аналіз змісту трьох основних документів, що визначають склад та обов'язкові вимоги до системи контролю якості аудиторських послуг, свідчить, що між ними існує структурно-логічний взаємозв'язок.

Сучасна теорія систем використовує два основних підходи до представлення тієї чи іншої системи. На основі першого підходу дається дескриптивне (описове) визначення системи, на основі другого – конструктивне, іноді вони можуть поєднуватися. У роботі «Еволюція поняття системи» О.Б. Агошкова та Б.В. Ахлибининський визначають, що дескриптивний підхід є за своєю суттю онтологічним, тобто таким, що дає змогу лише провести «…якусь первинну розчленованість цілого, складеного, своєю чергою, із цілісностей, розділених (просторово) вже самою природою і які знаходяться у взаємодії» [1, с. 173]. Натомість конструктивний підхід має гносеологічну та методологічну спрямованість.

ПНПКЯ1 та МСКЯ1 представляють систему контролю якості аудиторських послуг у вигляді, який носить більше описовий (дескриптивний) характер, ніж структурно організовану систему. Це пояснюється призначенням відповідних документів, яке полягає в установленні формалізованих вимог, яких повинні дотримуватися суб'єкти аудиторської діяльності у своїй практичній роботі.

ПНПКЯ1 та МСКЯ1 встановлюють, що система контролю якості складається із: політик для досягнення мети, процедур реалізації політик, процедур моніторингу дотримання вимог політик [4, с. 43; 5, п. 5].

Під політикою контролю якості розуміється формалізована сукупність принципів, методів і правил, які застосовуються під час здійснення контролю якості аудиторських послуг. Процедури контролю якості – це заходи та дії, які здійснюються для впровадження політики контролю якості та моніторингу відповідності системи контролю якості [5, п. 8].

Як елементи визначаються такі: відповідальність керівництва за якість на фірмі, відповідні етичні вимоги, прийняття та продовження стосунків із клієнтами і конкретні завдання, людські ресурси, виконання завдання, моніторинг [4, с. 47; 5, п. 11].

Аналіз змісту вимог, що містять професійні стандарти з контролю якості, дає змогу виділити два рівня контролю, які повинні мати місце в процесі здійснення аудиторської діяльності:

перший рівень – рівень виконання завдання [5, п. 63, 64];

другий рівень – рівень суб'єкта аудиторської діяльності в цілому [5, п. 106].

Реалізація функцій контролю на першому рівні здійснюється у формі нагляду, перевірки та огляду контролю якості виконаних завдань. Процедури контролю, які виконуються на першому рівні, є складовою частиною загального технологічного процесу надання аудиторської послуги і спрямовані на попередження відхилень такого процесу, що безпосередньо впливає на рівень його якості.

Другий рівень, на якому здійснюється внутрішній контроль якості аудиторських послуг, – це рівень суб'єкта аудиторської діяльності в цілому. Такий контроль проводиться у формі моніторингу. Фірма зобов'язана здійснювати моніторинг відповідності політики та процедур контролю якості для отримання обґрунтованої впевненості, що її політика і процедури щодо системи контролю якості відповідні, адекватні, працюють ефективно й дотримуються на практиці. Моніторинг має включати постійний розгляд та оцінку системи контролю якості фірми, а також періодичну перевірку окремих завершених завдань [7].

Таким чином, можна стверджувати, що моніторинг здійснюється поза процесом фактичного надання аудиторських послуг й не може безпосередньо впливати на його якість. Головне завдання моніторингу полягає у формуванні умов, що спрямовані на забезпечення якості технологічного процесу надання аудиторської послуги.

Функціонування будь-якої системи взагалі та системи контролю зокрема передбачає, що така система має внутрішнє середовище. Внутрішнє середовище системи контролю зазвичай розглядається для систем внутрішнього контролю суб'єкта господарювання, яке професійними стандартами аудиту називається «середовищем контролю» [4, с. 280]. Функціональний зміст середовища контролю, за визначенням А.В. Волчек, полягає в тому, що таке середовище виступає своєрідною «атмосферою», під впливом якої формується і працює система внутрішнього контролю на підприємстві [2, с. 35]. Така характеристика є цілком справедливою і для середовища внутрішньої системи контролю якості аудиторських послуг.

Об'єктивність існування середовища системи внутрішнього контролю якості аудиторських послуг не визиває жодного сумніву, виходячи з того, що середовище контролю виступає системоутворюючим елементом, яке формує підґрунтя для формування, функціонування та розвитку системи контролю якості в цілому. Проте положення МСКЯ1 не оперує таким поняттям взагалі, хоча встановлені стандартом вимоги непрямо описують зміст середовища контролю та визначають обов'язкові вимоги щодо його формування. Натомість ПНПКЯ1 встановлює обов'язок керівництва суб'єкта аудиторської діяльності щодо створення відповідного середовища контролю [5, п. 16] і напряму пов'язує його зміст із таким елементом, як «Відповідальність керівництва за організацію контролю якості на фірмі».

Середовище контролю за ПНПКЯ 1 складається з: підходу керівництва до питань контролю якості на фірмі, політики й методів керівництва на фірмі, формалізованої організаційної структури фірми, внутрішньої системи комунікацій між персоналом, внутрішньої культури на фірмі, внутрішньофірмових стандартів, положень про структурні підрозділи, посадових інструкцій, кадрової політики, компетентності персоналу, який здійснює контроль, системи заохочень підвищення якості.

Водночас, на нашу думку, під час організації та впровадження системи контролю якості аудиторських послуг необхідно забезпечити дотримання деяких вимог (табл. 1).

Отже, на нашу думку, дотримання перелічених вище вимог забезпечить ефективне функціонування системи контролю якості аудиторських послуг та її адаптацію до сучасних умов господарювання.

Важливим етапом аналізу зарубіжного досвіду контролю якості аудиту є порівняння систем контролю якості аудиторської діяльності у різних країнах. З позиції ефективності, на нашу думку, буде доречним проведення порівняння тих систем, які мають суттєві відмінності, тому для порівняння оберемо США, Німеччину (як країну, що представляє найбільш узагальнену систему контролю якості в європейському просторі) та Україну.

В Україні Аудиторською палатою здійснюється контроль якості не лише аудиту, а й супутніх послуг, у тому числі проведення консультацій. Порівняльна характеристика системи контролю якості аудиторської діяльності в різних країнах наведена в табл. 2.

Розглядаючи детальніше кожну із порівняльних характеристик, варто зазначити, що основою моделі системи нагляду за професією аудитора в Україні є функціонування Аудиторської палати України. АПУ незалежна юридична особа, метою якої не є отримання прибутку. У Німеччині діє змішана модель системи нагляду, яка передбачає, що Аудиторська палата (АП), здійснює спостереження за професією, однак АП контролюється незалежним державним органом.

У більшості країн ЄС створено систему, яка здійснює постійний і системний контроль над якістю аудиторських

Таблиця 1

Вимоги до впровадження системи контролю якості аудиторських послуг

Вимоги	Зміст та значення
Збалансованість	Означає, що на виконавців не можна покладати функції контролю якості, не забезпечені засобами для їх виконання [2].
Підконтрольність	Означає, що виконання функцій контролю якості виконавцем повинно контролюватися іншим виконавцем, але без будь-якого дублювання.
Своєчасність повідомлення про відхилення	Інформація про відхилення повинна бути представлена особам, уповноваженим приймати рішення, у максимально короткі терміни.
Інтеграція	Під час вирішення завдань, пов'язаних із контролем якості, повинні створюватися належні умови для тісної взаємодії працівників різних функціональних напрямів.
Відповідність	Ступінь складності системи контролю якості повинна відповідати ступеню складності системи, що підлягає управлінню.
Постійність	Постійне та адекватне функціонування системи контролю якості дасть змогу вчасно попереджати про можливість відхилення, а також своєчасно їх виявляти.
Придатність методології	Означає раціональність цілей і завдань у галузі контролю якості, доцільний розподіл функцій контролю якістю, доцільність програм контролю якості, а також застосовуваних методів.
Безперервність розвитку та вдосконалення	Система контролю якості аудиторських послуг має бути побудована таким чином, щоб можна було гнучко її адаптувати до рішення нових завдань, що виникають у результаті зміни внутрішніх і зовнішніх умов функціонування організації, та забезпечити можливість його розширення і модернізації.
Пріоритетність	Належне забезпечення контролю якості в обов'язковому порядку має бути у сферах діяльності, що мають стратегічне значення.
Комплексність	Все повинно підлягати управлінню і бути охоплено адекватним контролем якості.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика системи контролю якості аудиторської діяльності

Критерій порівняння	Україна	Німеччина	США
Контролюючий орган	Комітет із контролю над аудиторською діяльністю на базі Аудиторської палати України (АПУ)	Комісія (Палата) по нагляду за професією аудитора (APAK)	Палата з нагляду за бухгалтерським обліком та звітністю публічних компаній
Модель побудови системи нагляду за професією аудитора	Нагляд здійснюється АПУ	Змішана модель системи нагляду	Нагляд здійснює приватна суспільна організація
Залежність контролюючих органів від урядових організацій	Комітет із контролю над аудиторською діяльністю є відокремленим структурним підрозділом АПУ та діє від імені і за дорученням АПУ	Безпосереднє управління комітетом здійснюється головою Комітету, проте останній призначається і знімається з посади наказом голови АП	Діяльність РСАОВ залежить від схвалення і знаходиться під наглядом Комісії з цінних паперів - Securities and Exchange Commission (SEC)

послуг, однак мають місце випадки здійснення контролю лише у разі надходження скарг від клієнта. Нині у США є два типи професійних недержавних аудиторських організацій. Один із них представлений на загальнонаціональному, другий – на федеральному рівні, це Американський інститут дипломованих присяжних бухгалтерів, який відіграє провідну роль у формуванні аудиторських кадрів, засвідчує кваліфікацію здобувача, який здає відповідні іспити й отримує диплом бухгалтера-аудитора, розробляє і публікує стандарти аудиторської діяльності, на яких базується робота кожної аудиторської фірми.

Виконавці та процедури контролю якості визначаються самою аудиторською фірмою виходячи з її потреб, поставлених цілей і завдань, а також з урахуванням вимог чинного законодавства. Вітчизняна та міжнародна практика аудиту свідчать, що процедури контролю якості варто розробляти в розрізі об'єктів контролю, суб'єктів (виконавців) перевірки або спостереження, елементів контролю якості. Детальний перелік процедур контролю якості для аудиторських фірм у розрізі елементів контролю наведено у додатках до МСА 220.

Висновки. Таким чином, середовище системи контролю якості аудиторських послуг представляє собою комплекс практичних дій керівництва суб'єкта аудиторської діяльності, що зумовлюються особистим ставленням та усвідомленням важливості таких дій, а також гарантується через установлення та дотримання керівництвом відповідних внутрішніх регламентів, які спрямовані на забезпечення якості процесів надання аудиторських послуг персоналом.

Урахування зарубіжного досвіду у процесі розроблення єдиного підходу до здійснення зовнішнього контролю якості роботи аудиторських організацій внесе певну визначеність до правил побудови відносин між контролерами й аудиторами. Виходячи з того, що ефективний контроль якості є основою повноцінної реалізації можливостей аудиторської фірми та підвищення її конкурентоспроможності, вважаємо за доцільне фрагментарно запозичити досвід російської практики стандарту ФСАД 4/2010 з урахуванням особливостей національного аудиту. Незважаючи на очевидну потребу додаткових часових і кадрових ресурсів як від контролерів, так від аудиторів, додаткових затрат, це забезпечить формування відносин між контролерами й аудиторами за визначеними правилами. За результатами проведених досліджень можна також стверджувати, що серед основних причин неналежної якості аудиторських послуг слід виділити: невизначеність концептуальної основи, теоретичних та методичних основ контролю якості аудиторських послуг на мікро- та макрорівнях, відсутність теоретичних положень щодо реалізації механізму контролю якості аудиту. Усе перелічене спонукає переосмислити основні принципи забезпечення якості аудиторських послуг.

Отже, проведене дослідження показує, що потенціал аудиторської діяльності в Україні та можливості аудиту в напрямі забезпечення економічної безпеки держави та суспільства залишаються нереалізованими. Визначаючи напрями розвитку аудиту та системи його регулювання, слід ураховувати євроінтеграційний курс України. У цьому плані мають місце суттєві проблеми, які полягають у тому, що, по-перше, наявні правові гарантії забезпечення якості аудиту в Україні не є достатніми, оскільки в їх складі відсутні система суспільного нагляду та належний механізм забезпечення прозорості аудиту, а по-друге, сама система аудиторської діяльності залишилася поза увагою під час розроблення Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Співтовариства.

Література:

1. Бутинець Ф.Ф. Проблеми аудиту в Україні / Ф.Ф. Бутинець // Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи : зб. тез та виступів на 2-й міжнар. наук.-практ. конф. – К. : ННЦ Інститут аграрної економіки, 2006. – С. 184–186.
2. Волчек А.В. Системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля в коммерческих организациях / А.В. Волчек. – Минск : Регистр, 2007. – 256 с.
3. Касич А.О. Розвиток ринку аудиторських послуг в Україні / А.О. Касич // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 76–80.
4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : видання 2010 р., частина 1 / Пер. з англ. О.Л. Ольховікова та ін.
5. Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг», затв. АПУ 27.09.2007, протокол № 182/4 зі змінами згідно з Ріш. АПУ від 30.06.2011, протокол № 232/9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua.
6. Положення про здійснення зовнішніх перевірок якості аудиторських послуг в Україні, затв. Рішенням АПУ від 26.05.2005 № 149/5.2 // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. − 2006. – № 4. − С. 66–74 [Електронний ресурс] . – Режим доступу : http://www.sau-apu.org.ua.
7. Проскуріна Н.М. Методологічні засади контролю якості аудиторських послуг: адаптація міжнародного досвіду до умов вітчизняної економіки / Н.М. Проскуріна, В.П. Коваленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.
8. Организация аудиторскими фирмами и аудиторами системы контроля качества аудиторских услуг : Положение по национальной практике контроля качества услуг 1, утверждено Решением АПУ от 27.09.2007 № 182/4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sau-apu.org.ua.

Гелей Л.О., Банера Н.П. Система контроля качества процесса аудита: аспекты отечественной и зарубежной практики

Аннотация. В статье исследованы отечественный и зарубежный опыт развития рынка аудиторских услуг, его положительные и отрицательные стороны, возможности адаптации к условиям отечественной экономики. Проанализированы Международные стандарты контроля качества, которые выполняют аудит и обзоры финансовой отчетности, а также Положения по национальной практике контроля качества аудиторских услуг по созданию и функционированию систем контроля качества. Изучен зарубежный опыт системы контроля качества аудиторских услуг в разных странах.

Ключевые слова: контроль качества, аудиторские услуги, конфиденциальность, оценка, финансовая информация.

Helei L.O., Banera N.P. The system of quality control of the audit process: aspects of domestic and foreign practice

Summary. The domestic and foreign experience of development of the market of auditing services is studied in the article. Its advantages and disadvantages, opportunities of adaptation to the domestic economy are determined. International standards of quality control that perform the audits and reviews of financial statements, as well as the provisions of national practice of quality control of audit services for the establishment and operation of the system of quality control are analyzed. The international experience of the quality control system of the audit services in different countries is studied.

Keywords: quality control, auditing services, confidentiality, valuation, financial information.

УДК 657

Осадча Г.Г.,
к.е.н., доцент,
Національний університет харчових технологій
Рощина О.М.,
магістр,
Національний університет харчових технологій

ДОПОМІЖНІ ВИРОБНИЦТВА ТА АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕТОДИ РОЗПОДІЛУ ЇХ ВИТРАТ

Анотація. У статті розглянуто витрати допоміжних виробництв підприємства. Зокрема, досліджено сутність витрат допоміжних виробництв, номенклатуру статей їх калькуляції, облік витрат допоміжних виробництв, їх документальне відображення в системі бухгалтерської документації підприємства. Розглянуто альтернативні методи розподілу витрат допоміжних виробництв.

Ключові слова: витрати, прямі, непрямі, допоміжні виробництва, стаття, облік, розподіл.

Постановка проблеми. Головним рушійним фактором розвитку економіки на всіх її етапах є виробництво. Збільшення ефективності виробництва – одне з головних завдань сучасного економічного розвитку. Щоб вижити в умовах конкуренції, потрібно забезпечити найбільшу продуктивність на всіх рівнях організації виробництва. Це вимагає від виробництва об'єднання і розвитку двох його найважливіших складників виробничого процесу – основного і допоміжного виробництв.

Допоміжні виробництва виконують певні роботи і надають різні послуги для забезпечення безперебійного функціонування основних ділянок виробничого циклу.

Сьогодні науковцями приділяється багато уваги питанню витрат на основному виробництві, але при цьому напрями дослідження, пов'язані з особливостями витрат у допоміжних виробництвах, є недостатньо вивченими. Це передбачає необхідність дослідження сутності витрат допоміжних виробництв та методики їх обліку для розробки більш досконалої системи формування інформації про витрати допоміжних виробництв, оскільки практично на всіх великих підприємствах є допоміжні виробництва, і перед ними постає завдання визначення витрат, які припадають на одиницю продукції, робіт, послуг у допоміжних виробництвах, та перенесення цих витрат на продукцію основних виробництв. Проте в більшості вітчизняних промислових підприємств діяльність допоміжного виробництва належить до найбільш незахищених підрозділів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати дослідження проблем обліку витрат допоміжних виробництв викладені в працях С. Голова, М.М. Гарника, П.С. Смоленюка, Н.М. Ткаченко, В.С. Лень, Л.М. Чернелевського тощо. Незважаючи на це, питання, що стосуються особливостей обліку витрат допоміжних виробництв, потребують подальшого вивчення та вдосконалення.

Мета статті полягає у дослідженні витрат допоміжних виробництв та розподілі цих витрат на продукцію основного виробництва на виробничих підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Допоміжні виробництва – це структурні внутрішні підрозділи підприємства, основне призначення яких полягає в обслуговуванні основного виробництва [1, с. 98]. Допоміжні виробництва можуть вирішувати різноманітні завдання починаючи із забезпечення основного виробництва всім необхідним (теплом, електроенергією, водою, парою, холодом тощо) та закінчуючи виготовленням і ремонтом виробничого обладнання, тари, інвентарю, ремонтом будівель і споруд тощо.

Специфічна особливість допоміжних виробництв полягає в тому, що вони створюють продукцію, роботи та послуги, що споживаються основним виробництвом. Але слід зауважити, що їхня продукція може бути реалізована і на зовнішньому ринку. Своєчасне постачання основного виробництва послугами і продукцією допоміжних виробництв – одна з головних умов підвищення якості кінцевої продукції, збільшення її випуску, а отже, і підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому.

Прикладами допоміжних виробництв можуть бути: енергетичні цехи (дільниці); котельні; водоканалізаційне господарство; компресорні цехи; ремонтні цехи; транспортні цехи (дільниці); тарні цехи; очисні споруди [2, Дебет-Кредит № 39].

Допоміжні виробництва не тільки забезпечують безперебійну роботу підприємства шляхом забезпечення його необхідними матеріальними ресурсами та послугами за їх собівартістю, але й можуть приносити додатковий дохід за рахунок реалізації власної продукції чи послуг стороннім підприємствам чи фізичним особам.

Якщо продукція допоміжних виробництв реалізується на сторону, підприємство повинно показати у бухгалтерському обліку фінансовий результат за цією господарською операцією.

Для того щоб сформувати достатній обсяг інформації, потрібної для підготовки і прийняття ефективних управлінських рішень у сфері оптимізації фінансового результату підприємства, необхідно вести окремий облік за видатками та доходами допоміжних виробництв підприємства [3, с. 16].

Під витратами допоміжних виробництв підприємства слід розуміти витрати виробничих структурних підрозділів підприємства, що не беруть безпосередньої участі у виробництві основної продукції чи послуг, проте їхня продукція використовується під час виробництва основної продукції чи надання послуг.

Як правило, планування та облік витрат допоміжних виробництв ведуться за скороченою номенклатурою статей калькуляції: сировина та матеріали (за вирахуванням відходів); паливо й енергія на технологічні цілі; основна заробітна плата виробничих робітників; додаткова заробітна плата виробничих робітників; відрахування на соціальне страхування; загальновиробничі (цехові) витрати [4, с. 87].

У цю номенклатуру статей калькуляції витрат допоміжних виробництв підприємства можуть вносити зміни залежно від особливостей техніки та технології, організації виробництва.

Витрати допоміжних виробництв є одним із чинників, що визначає рівень сукупних витрат підприємства. Для прийняття рішень за цією ділянкою керівництво підприємства повинно мати у своєму розпорядженні як мінімум інформацію про: склад, структуру і напрями витрат допоміжних виробництв; рентабельність кожного допоміжного виробництва; рентабельність кожного виду продукції, робіт, послуг допоміжних виробництв; внутрішні резерви підвищення ефективності діяльності допоміжних виробництв.

Розподіл витрат допоміжних і обслуговуючих виробництв між основними підрозділами здебільшого здійснюється пропорційно обсягу наданих ними послуг. Сьогодні єдиної методики розподілу таких витрат немає, а застосування різних методик призводить до отримання різних рівнів собівартості випущеної продукції, тому некоректне застосування окремих методик може призвести до прийняття помилкових рішень [5, с. 11].

Для непрямих витрат пропонують такі бази розподілу: економічні; технологічні; інтегровані.

Економічні бази розподілу передбачають використання як основи розподілу економічні показники: пряму зарплату, прямі матеріальні витрати, обсяги виробництва, виражені в грошових одиницях.

Технологічні бази розподілу пов'язані з особливостями технологічного процесу, результати якого можуть бути виражені в натуральних одиницях: вага деталей, об'єми деталей, обсяги виробництва (штуки, тонни), виробнича потужність та ін.

Інтегровані бази розподілу – це ті бази розподілу, які можуть виражатися як в економічних одиницях (грошовий вимірник), так і в натуральних, наприклад обсяги виробництва, які виражатимуться як у грошових одиницях, так і в натуральних [6, с. 9].

Для конкретного віднесення витрат зазвичай використовують один із трьох методів: прямого розподілу; поетапного, або повторного розподілу; системи рівнянь.

Розглянемо на конкретному прикладі окремі методи та бази розподілу непрямих витрат на основі даних табл. 1.

Для розподілу витрат допоміжних іта обслуговуючих виробництв найчастіше використовують метод прямого розподілу, сутність якого полягає в розподілі витрат кожного допоміжного цеху лише на основних отримувачів послуг таких підрозділів і не враховується надання взаємних послуг між допоміжними виробництвами. Витрати можуть бути розподілені пропорційно прийнятій базі розподілу, або з урахуванням обсягу наданих послуг основним підрозділам [7, с. 24]. Найчастіше за базу розподілу приймаються прямі витрати основних підрозділів. Розподіл непрямих витрат пропорційно прямим витратам основних підрозділів наведено в табл. 2.

Найбільш точним методом розподілу витрат допоміжних та обслуговуючих виробництв уважається метод їх розподілу на основі системи лінійних рівнянь. Процес його застосування складається з таких кроків.

Крок 1. На цьому етапі взаємозв'язок допоміжних цехів виражають у вигляді системи рівнянь. Так, витрати ремонтного цеху матимуть вигляд рівняння

$$РЦ=300000+0,1\times ІЦ,$$

де РЦ – ремонтний цех;

0,1 – доля робочого часу інструментального цеху (ІЦ) на надання послуг ремонтного цеху.

$$ІЦ = 58000+0,2\times РЦ,$$

де 0,2 – доля робочого часу ремонтного цеху, витраченого на надання послуг інструментальному цеху.

Крок 2. Якщо на підприємстві є два підрозділи, використовується метод підстановок. Підставимо рівняння 2 у рівняння 1:

$$РЦ = 300000+0,1\times(58000+0,2\times РЦ).$$

$$РЦ = 312041.$$

Таблиця 1

Вихідні дані

Підрозділ	Цех	Витрати до розподілу, грн.	Надані послуги			
			Ремонтний цех		Інструментальний цех	
			Витрати часу, год.	%	Витрати часу, год.	%
Основні	1 цех	200000	1200	30	800	80
	2 цех	100000	2000	50	100	10
Допоміжні	Ремонтний цех	300000			100	10
	Інструментальний цех	58000	800	20		
Разом		658000	4000	100	1000	100

Таблиця 2

Розподіл непрямих витрат пропорційно прямим витратам основного виробництва

Цех	Витрати до розподілу, грн.	%	Розподіл непрямих витрат		Разом витрати
			Ремонтний цех	Інструментальний цех	
1 цех	200000	66,7	200100	38686	438786
2 цех	100000	33,3	99900	19314	219214
Ремонтний цех	300000	100	30000		
Інструментальний цех	58000			58000	
Разом	658000				658000

Підставимо знайдене РЦ у друге рівняння:

ІЦ= 58000 + 0,2×312041= 120408 .

Крок 3. Розподіляються загальні взаємні витрати кожного з допоміжних виробництв на всі інші підрозділи підприємства:

а) розподіляємо взаємні витрати ремонтного цеху в сумі 312 041 грн. Буде розподілено:

на інструментальний цех — 0,2×312041 = 62408 грн;
на цех 1 – 0,3×312041 = 93612;
на цех 2 – 0,5×312041 = 156021.

Разом розподілено витрат РЦ 312 041 грн.;

б) розподіляємо взаємні витрати інструментального цеху в сумі 120 408 грн. Буде розподілено:

на ремонтний цех – 0,1×120408 = 12041 грн;
на цех 1 – 0,8×120408 = 96326;
на цех 2 – 0,1×120408 = 12041.

Разом розподілено витрат ІЦ 120408 грн.

У наведеному прикладі розподілу витрат допоміжних та обслуговуючих виробництв розглядаються два допоміжні виробництва. Якщо їх більше, то вирішення задачі розподілу їх витрат на основне виробництво із застосуванням методу системи лінійних рівнянь здійснюється за допомогою пакетів прикладних програм інформаційного забезпечення.

Для обліку витрат і виходу отриманої продукції і виробів, виконаних робіт і наданих послуг допоміжними виробництвами в Плані рахунків бухгалтерського обліку передбачено рахунок 23 «Виробництво» із зазначенням субрахунків, що необхідно для розмежування основних і допоміжних виробництв.

На рахунку 23 «Виробництво» відображаються витрати окремо за видами допоміжних виробництв (власна котельня, компресорна, автотранспорт, тракторний парк, ремонтна дільниця, ремонтні майстерні тощо), кожний із цих підрозділів може виробляти кілька видів послуг, робіт або простих виробів: для основного виробництва, допоміжних і обслуговуючих виробництв. Розмір цих виробництв визначається потребами основних галузей.

Для допоміжних виробництв використовують субрахунок 232 «Допоміжні виробництва», а потім указують номер цеху: 232 «Допоміжні виробництва»; 23201 «Котельня»; 23202 «Водоканалізаційне господарство»; 23203 «Електроцех»; 23204 «Автотранспортний цех» тощо [8, с. 31].

Узагальнену структуру витрат допоміжних виробництв можна подати так:

– прямі витрати, пов'язані безпосередньо з випуском продукції, виконанням робіт і наданням послуг допоміжним цехом;
– непрямі витрати з управління та обслуговування допоміжних виробництв;
– втрати від браку, що належать до допоміжних цехів.

Згідно з принципами калькулювання, всі витрати виробництва мають бути віднесені до об'єкту обліку витрат, а це означає, що у складі виробничої та повної собівартості продукції певну питому вагу становлять витрати допоміжних виробництв.

Прямі витрати розглядаються як витрати, пов'язані з виробництвом окремого виду продукції, які можуть бути безпосередньо включені в собівартість цієї продукції (робіт, послуг). До прямих витрат можна віднести такі витрати: матеріали, витрачені допоміжними виробництвами; покупні вироби і напівфабрикати; паливо й електроенергію; оплату праці працівникам допоміжного виробництва (з відрахуваннями); амортизацію за основними засобами допоміжного виробництва.

Прямі витрати підлягають розподілу за видами продукції для визначення собівартості кожної одиниці випущеної продукції. Прямі витрати, які не підлягають розподілу прямим шляхом, можна розподіляти пропорційно певному якісному показнику. Такими якісними показниками можуть бути: вартість матеріалів, витрачених під час випуску конкретного виду продукції; сума заробітної плати працівників, зайнятих у процесі виробництва конкретного виду продукції, тощо.

Непрямі витрати – це витрати, які пов'язані з виробництвом кількох видів продукції (робіт, послуг). Непрямі витрати не можуть бути віднесені на конкретний вид продукції безпосередньо, тому вони розподіляються за видами продукції умовно, згідно з передбаченими в обліковій політиці підприємства показниками, за допомогою заздалегідь розрахованих коефіцієнтів.

Утрати від браку можливі не тільки в основних, але і в допоміжних виробництвах. Незалежно від місця виявлення внутрішнього браку втрати від нього відносяться на ті виробництва, з вини яких він допущений. Якщо брак допустив допоміжний цех, утрати від браку списуються на рахунок 23 із кредиту рахунку 24 «Брак у виробництві». Нерідко брак виявляється вже в основному виробництві, в якому сировина і продукція піддаються контролю якості.

Аналітичний облік витрат у простих допоміжних виробництвах ведеться в розрізі статей витрат без підрозділу за видами продукції, оскільки в них виробляється один вид продукції чи послуг; у складних виробництвах – за статтями витрат у розрізі окремих видів продукції чи послуг у відомостях (картках) аналітичного обліку.

Вибираючи порядок закриття аналітичних рахунків, потрібно враховувати конкретні умови кожного підприємства. Відомо, що у разі закриття рахунків найбільша кількість умовностей припадає на частку тих, які закриваються першими, оскільки вони не приймають на себе сум коригування наступних рахунків, а рахунки, що закриваються в останню чергу, враховують калькуляційні різниці, що списуються з усіх раніше закритих.

Отже, закриття рахунків можливе тільки тоді, якщо кожен із них у майбутніх розрахунках не застосовується в подальшому і на нього не відносять ніякі суми калькуляційних різниць. У разі закриття рахунку 23 по кожному виду допоміжних виробництв установлюють: фактичні витрати; калькулювання фактичної собівартості одиниці робіт і послуг; відхилення цехових витрат, що підлягають списанню, від сум цих витрат, розподілених протягом року по плановому відсотку; цехові витрати, що підлягають розподілу; калькуляційну різницю на одиницю виконаної роботи; віднесення на рахунки споживачів послуг калькуляційних різниць.

Під час закриття цих аналітичних рахунків бажано керуватися такою послідовністю: спочатку закриваються рахунки, в яких немає зустрічних рахунків споживачів в межах рахунку 23; потім закриваються рахунки, в яких немає зустрічних послуг, але є рахунки споживачів у межах рахунку 23; наступними закриваються рахунки, які мають мінімальну кількість зустрічних послуг і мінімум рахунків споживачів у межах рахунку 23; в останню чергу закриваються рахунки, що мають максимальну кількість зустрічних послуг і мінімум рахунків споживачів у межах рахунку 23.

Послуги, надані допоміжними виробництвами, необхідно оформляти такими документами: накладними (кількість виготовлених і зданих на склад інструментів); актами прийому-передачі відремонтованих об'єктів (виконані і здані ремонтні об'єкти); дорожніми листами (обсяг перевезень транспортного цеху); звітами головного енергетика, головного технолога

(обсяг виконаних робіт і послуг, виконаних простими допоміжними виробництвами для інших підрозділів).

Дотримуючись методики формування звітності у цілому та враховуючи відсутність будь-яких стандартизованих внутрішньогосподарських форм звітності в діяльності допоміжних виробництв, можливо запропонувати використовувати такі бланки внутрішньої звітності:

– звіт про собівартість, вартість реалізації та фінансовий результат від реалізації продуктів допоміжного виробництва на сторону;

– звіт про внутрішнє споживання продуктів допоміжного виробництва.

Звіт про собівартість, вартість реалізації та фінансовий результат від реалізації продуктів допоміжного виробництва на сторону призначений для узагальнення інформації про фактичну собівартість виготовленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), суму реалізації продуктів допоміжного виробництва та визначення фінансового результату від діяльності такого типу виробництв. На основі цього звіту можна розрахувати економічний ефект від організації допоміжних виробництв, здійснити оперативне втручання в удосконалення механізму виробництва, виявити та нейтралізувати негативні тенденції в розвитку, а також розкрити нереалізовані фінансово-технічні резерви. Запропонований звіт складається бухгалтерією підприємства на основі даних внутрішньогосподарського обліку.

Інформація, відображена у звіті про внутрішнє споживання продуктів допоміжного виробництва, розкриває показники споживання продуктів допоміжного виробництва в розрізі видів таких продуктів, об'єктів та обсягів їх використання. Звіт формується бухгалтерією підприємства на основі накладних на внутрішнє переміщення. Документ призначений для здійснення внутрішнього контролю над споживанням продукції (робіт, послуг) допоміжного виробництва в розрізі замовників, а також аналізу використання такої продукції.

Висновки. У проведеному дослідженні одержала подальший розвиток теорія обліку та розподілу витрат допоміжних виробництв на виробничих підприємствах. Розглядаються питання фінансової та управлінської звітності на підприємстві. На прикладі проілюстровано застосування альтернативних методів розподілу витрат допоміжних виробництв. Застосування множини альтернативних методів розподілу витрат допоміжних виробництв сприятиме більш точному розрахунку собівартості об'єктів калькулювання основного виробництва, у чому зацікавлені окремо взяті центри відповідальності.

Застосування альтернативних методів розподілу витрат допоміжних і обслуговуючих виробництв межує з калькулюванням на основі діяльності, а тому необхідно проводити пошуки вдосконалення нормативно-законодавчої бази для реалізації економічних інтересів кожного окремого підрозділу виробничого підприємства.

Література:

1. Максимова В.Ф. Бухгалтерський облік : [підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 6.050100 «Облік і аудит»] / В.Ф. Максимова. – Одеса : ОНЕУ, 2012. – 670 с.
2. Каменська Т. Облік допоміжних та обслуговуючих виробництв / Т. Каменська // Дебет-Кредит. – 2002. – № 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dtkt.com.ua/show/1cid01830.html.
3. Голов С. Вдосконалення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні в контексті євроінтеграції / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 1. – С. 3–17.
4. Чернелевський Л.М. Організація обліку: управлінський аспект (Харчова промисловість) : [навч. посіб.] / Л.М. Чернелевський, Г.Г. Осадча. – К. : НУХТ, 2011 – 463 с.
5. Лень В.С. Методи розподілу непрямих виробничих витрат та їх вплив на собівартість продукції / В.С. Лень // Вісн. Черн. держ. техн. ун-ту. – 2013. – № 3(60). – С. 11.
6. Іванюта О.В. Бухгалтерський облік і аналіз загальновиробничих витрат на великих промислових підприємствах : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / О.В. Іванюта ; Житомирський державний технологічний університет. – Житомир, 2014. – 21 с.
7. Смоленюк П.С. Перспективи застосування АВС-методу калькулювання витрат у вітчизняній практиці / П.С. Смоленюк, М.М. Гарник // Наука й економіка. – 2012. – № 1(25).
8. Яценко В. Обліково-аналітична система бухгалтерського підприємства: теоретичне обґрунтування й практична реалізація / В. Яценко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 11. – С. 25–37.

Осадча Г.Г., Рощина О.М. Вспомогательные производства и альтернативные методы разделения их расходов

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы расходов вспомогательных производств предприятия. Исследованы экономическая сущность расходов вспомогательных производств, номенклатура статей их калькуляции, учет расходов вспомогательных производств, их документальное отображение в системе бухгалтерской документации предприятия. Рассмотрены альтернативные методы распределения затрат вспомогательных производств.

Ключевые слова: расходы, прямые, непрямые, вспомогательные производства, статьи затрат, учёт, распределение расходов.

Osadcha H.H., Roshchyna O.M. Auxiliary production and alternative methods of their cost allocation

Summary. The article deals with the expenses of the auxiliary production of an enterprise. In particular, investigated the essence of auxiliary production costs, nomenclature of calculation items, accounting of auxiliary production costs, their documentary mapping in the system of accounts and records of the enterprise. Considered the alternative methods of cost allocation of the auxiliary production.

Keywords: expenses, direct, indirect, auxiliary production, cost of accounts, accounting, cost allocation.

УДК 336.02

Морщ Я.І.,
аспірант,
Класичний приватний університет

ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Анотація. У статті акцентовано увагу на нівелюванні економічної сутності фіскальної політики в українській традиції розбудови фінансової політики держави. Зазначено, що реформування економічної системи не можливе без перегляду існуючого підходу. Застосування інструментарію фіскальної політики як на загальнодержавному рівні, так і місцевому повинно мати на меті збільшення обсягів фінансових ресурсів на здійснення інноваційної діяльності, модернізації виробництва, оновлення і розбудови інфраструктури. Проте, на сьогодні, інноваційна діяльність здійснюється переважно за власний кошт. Зроблено висновок, що вкрай необхідно переглянути підхід до формування фіскальної політики економічного розвитку на базі нової моделі державного управління (New Public Management), парадигмі економічного зростання в умовах відкритої економіки та теоремі децентралізації.

Ключові слова: фіскальна політика, децентралізація, фінансові ресурси, фінансова політика, економічний розвиток держави.

Постановка проблеми. Формування дієвої фінансової політики є запорукою соціально-економічного розвиту держави. Впродовж усіх років незалежності відбувається пошук збалансування складових фінансової політики. В останні роки увага політикуму та науковців зосередилася на розробці та застосуванні фіскальної політики як інструменту стимулювання економічного зростання. Проте це не стало запорукою всеосяжного наукового осмислення фіскальної політики, яке мало б проявитися у чіткому визначенні її сутності, трактуванні поняття, принципів, концепцій, розробки тактики та стратегії з урахуванням українських реалій. Іноземний досвід застосування фіскальної політики свідчить про її дієвість, а соціально-економічні показники − про ефективність. На тіл поступового впровадження децентралізації фінансових ресурсів в Україні, на основі емпіричних досліджень, на місцевому і загальнодержавному рівні можливо сформувати фіскальну політику з метою активізації економічного розвитку держави в умовах децентралізації фінансових ресурсів. Можливість переформатування підходів до формування місцевих фінансів та практичного їх застосування створюють основу для наукових пошуків та досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика формування та реалізації фінансової політики держави відображено у роботах В. Андрущенка, О. Василика, В. Федосова, В. Опаріна. В наукових напрацювання І. Адаменко [1] розкривається вектор реформування фінансової політики держави, Л. Гордієнко [3] обґрунтовує необхідність зміни пріоритетів формування державних фінансів з врахуванням сьогочасних реалій. Український науковець М. Карлін звертає увагу та доводить необхідність координування заходів здійснюваних реформ та врахування наявності соціальної складової у впровадженні фіскальної політики. Окремі питання проблематики реалізації децентралізації фінансових ресурсів в Україні розкриваються у роботах Т. Косової, Л. Лисяк, Н. Рекової.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття сутності фіскальної політики та визначення основних складових у формуванні та реалізації фіскальної політики як інструменту економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність стимулювання економічного розвитку незалежної України привертає увагу науковців та політичних діячів з початку набуття суверенності і до сьогодні. Широкий спектр ґрунтовних вітчизняних наукових напрацювань та урядові баталії супроводжують кожен етап у формуванні і реалізації бюджетної та податкової політики, однак економічного зростання так і не спостерігається. У зарубіжній практиці для активізації економічних процесів урядом застосовується фіскальна політика, складовими якої є бюджетна, податкова політика та залучені боргові фінанси.

Останні тенденції наукового пошуку та урядових впроваджень реформування фінансової політики базуються на іноземних напрацюваннях. Проте, підвищена увага до як до фінансової політики взагалі, так і до фіскальної зокрема, не стала запорукою її комплексного формування і реалізації. Характеризуючи сучасну фінансову політику України І. Адаменко зазначає, що «в сучасних умовах фінансова політика носить переважно тактичний характер, підпорядковується поточним завданням, виконує функції перерозподілу та стабілізації, неповною мірою відповідає стратегічним орієнтирам соціально-економічного розвитку» [1, с. 342]. Фактичним підтвердженням зазначеної тези є структура та динаміка бюджетних доходів, напрямів здійснення видатків, а також фіскальна спрямованість податкової політики.

Крім того, розуміння сутності фіскальної політики в Україні зводиться до системи заходів у сфері бюджетної або / та податкової політики. Однак, у світовій практиці ключовим є формування і мобілізація фінансових ресурсів держави для фінансування інноваційної діяльності, модернізації виробництва, розбудови інфраструктури, підтримки та стимулювання розвитку пріоритетних галузей національної економіки. Бюджетний дефіцит розглядається як джерело збільшення обсягів фінансування подібних програм.

В Україні, традиційно, основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишається власні кошти суб'єктів господарської діяльності (рис. 1). Середня величина державного фінансування протягом 2000–2015 рр. Становила 1,66% загального обсягу залучених коштів, іноземного фінансування − 6,81%, власні кошти − 74,05%, інші джерела фінансування − 17,48%.

Зокрема, у 2015 р. фінансування інноваційної діяльності власним коштом було здійснено у розмірі 97,2% (13427 млн. грн)

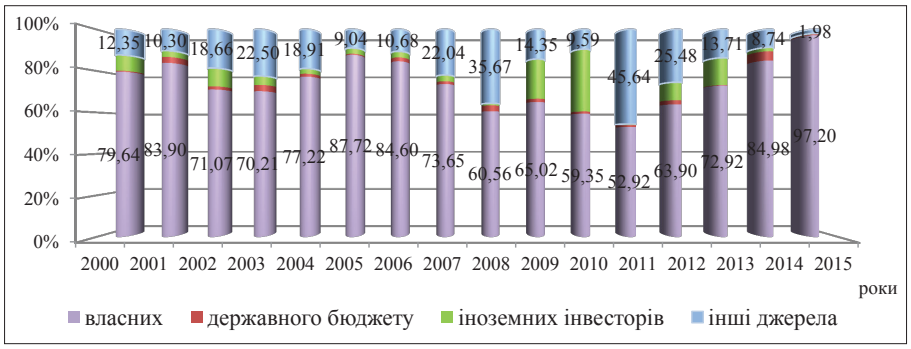


Рис. 1. Показник відносної величини структури джерел фінансування інноваційної діяльності України протягом 2000–2015 рр.

Джерело: розраховано на основі даних [4]

[4] від загального розміру коштів. Максимальний обсяг з державного бюджету було надано у 2001 р. – 2,83% (55,8 млн. грн), у 2003 р. – 3,04% (93 млн. грн) та у 2008 р. – 2,81% (336,9 млн. грн). Відносний показник структури з найменшими показниками бюджетного фінансування були у 2013 р. – 0,26% або 24,7 млн. грн та у 2015 р. – 0,4% або 55,1 млн. грн [4].

Погоджуємося з думкою Л. Гордієнко, що «за умов дефіциту бюджетних ресурсів, фінансова політика повинна спрямовуватися на залучення вітчизняного та іноземного капіталу для інноваційного розвитку» [3]. Однак, загальна сума витрат на здійснення інноваційної діяльності характеризувалася суттєвими спадами (у 2011 р. витрачено 14333,9 млн. грн, протягом 2012 р. – 11480,6 млн. грн, у 2013 р. обсяг коштів становив 9562,6 млн. грн, у 2014 р. – 7695,9 млн. грн [4]) та відсутністю координування відповідно тактичних та стратегічних [7; 8; 9] орієнтирів розвитку державних фінансів.

Окрім того, ключовими напрямами здійснення видатків як державного, так і місцевого рівня залишаються поточні видатки (табл. 1). Лише у 2015 р. спостерігалося зменшення обсягу поточних видатків місцевих бюджетів [2].

Як зазначено у розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами» від 01.08.2013 р. № 774-р [9]: «державні фінанси мають стратегічне значення для регулювання, зокрема, реального сектору економіки та фінансового сектору, забезпечення розвитку регіонів, підтримки підприємницької діяльності, а їх потенціал є основою економічного та соціального розвитку України». Проте, на практиці зазначені цілі не досягаються.

Значущість оптимального формування і реалізації фіскальної політики у економічному розвитку держави та його впливу на ділову активність було зазначено ще у Стратегії: «… для успішного розвитку бізнесу в країні фіскальна політика держави повинна бути послідовною, гнучкою, оперативно реагувати на актуальні потреби підприємницького середовища, кон'юнктуру економіки» [9]. Отож, постає питання щодо розуміння економічної сутності фіскальної політики, особливостей її формування і реалізації.

Аналізуючи у 2014 р. одну із складових фіскальної політики – податкову, Р. Ільєнко підкреслює наявність «надмірного податкового тиску на сумлінних платників податків, особливо у сфері трудомістких виробництв; часті і непередбачувані зміни

Таблиця 1

Видатки бюджету за економічною класифікацією

Роки		місцеві видатки			державні видатки		
		поточні	капітальні	всього	поточні	капітальні	всього
2006	млрд. грн.	61,5	14,2	75,7	121,7	15,4	137,1
	%	81,2	18,8	100	88,8	11,2	100
2007	млрд. грн.	82,4	22,5	104,9	148,4	25,8	174,2
	%	78,5	21,5	100	85,2	14,8	100
2008	млрд. грн.	113,1	25,9	139	215,9	25,6	241,5
	%	81,4	18,6	100	89,4	10,6	100
2009	млрд. грн.	124,8	11,4	136,2	231,9	10,4	242,3
	%	91,6	8,4	100	95,7	4,3	100
2010	млрд. грн.	146,5	13,3	159,8	282,5	21	303,5
	%	91,7	8,3	100	93,1	6,9	100
2011	млрд. грн.	163,6	17,4	181	302,2	31,3	333,5
	%	90,39	9,6	100	90,6	9,4	100
2012	млрд. грн.	206,4	16,2	222,6	366,2	29,5	395,7
	%	92,7	7,3	100	92,5	7,5	100
2013	млрд. грн.	205,6	14,2	219,8	385,6	17,8	403,4
	%	93,5	6,5	100	95,6	4,4	100
2014	млрд. грн.	211,7	13,9	225,6	422,8	7,4	430,2
	%	93,8	6,2	100	98,3	1,7	100
2015	млрд. грн.	247,9	32,2	280,1	559,4	17,5	576,9
	%	88,512	11,488	100	97,0	3,0	100

Джерело: складено та розраховано на основі даних [2; 6]

податкового законодавства» [5, с. 213]. Хоча, у Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки: «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» вказано, що «метою розвитку податкової політики складової є побудова сучасної справедливої фіскальної системи, що забезпечує рівність усіх платників податків перед законом та досягнення стратегічних цілей сталого розвитку в системі державного регулювання економіки. Основною проблемою впроваджуваної політики є недосконалість системи адміністрування податків, невизначеність щодо правил оподаткування та неоднозначне застосування законодавства [8].

І у 2015 р. відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна − 2020» [7] анонсовано зміни у податковій та бюджетній політиці з метою посилення конкурентоздатності національної економіки та покращення соціально-економічного становища держави.

Спираючись на теоретичні постулати та зарубіжний практичний досвід її застосування, вважаємо за доцільним розглядати фіскальну політику як комплекс заходів фінансової політики держави, через який, у результаті синергетичної взаємодії податкової, бюджетної політики та залучених боргових фінансових ресурсів, здійснюється вплив на стимулювання економічного розвитку держави (рис. 2). Адже ключовим аспектом застосування інструментарію фіскальної політики є активізація економічного розвитку.

Метою концепції визначено активізацію економічного розвитку держави в умовах децентралізації фінансових ресурсів інструментарієм фіскальної політики. Теоретичне забезпечення ґрунтується на обґрунтованих принципах формування і реалізації фіскальної політики, завданнях та визначенні пріоритетних напрямів розвитку відповідно до тактичних та стратегічних показників. Основа методичного забезпечення ґрун-

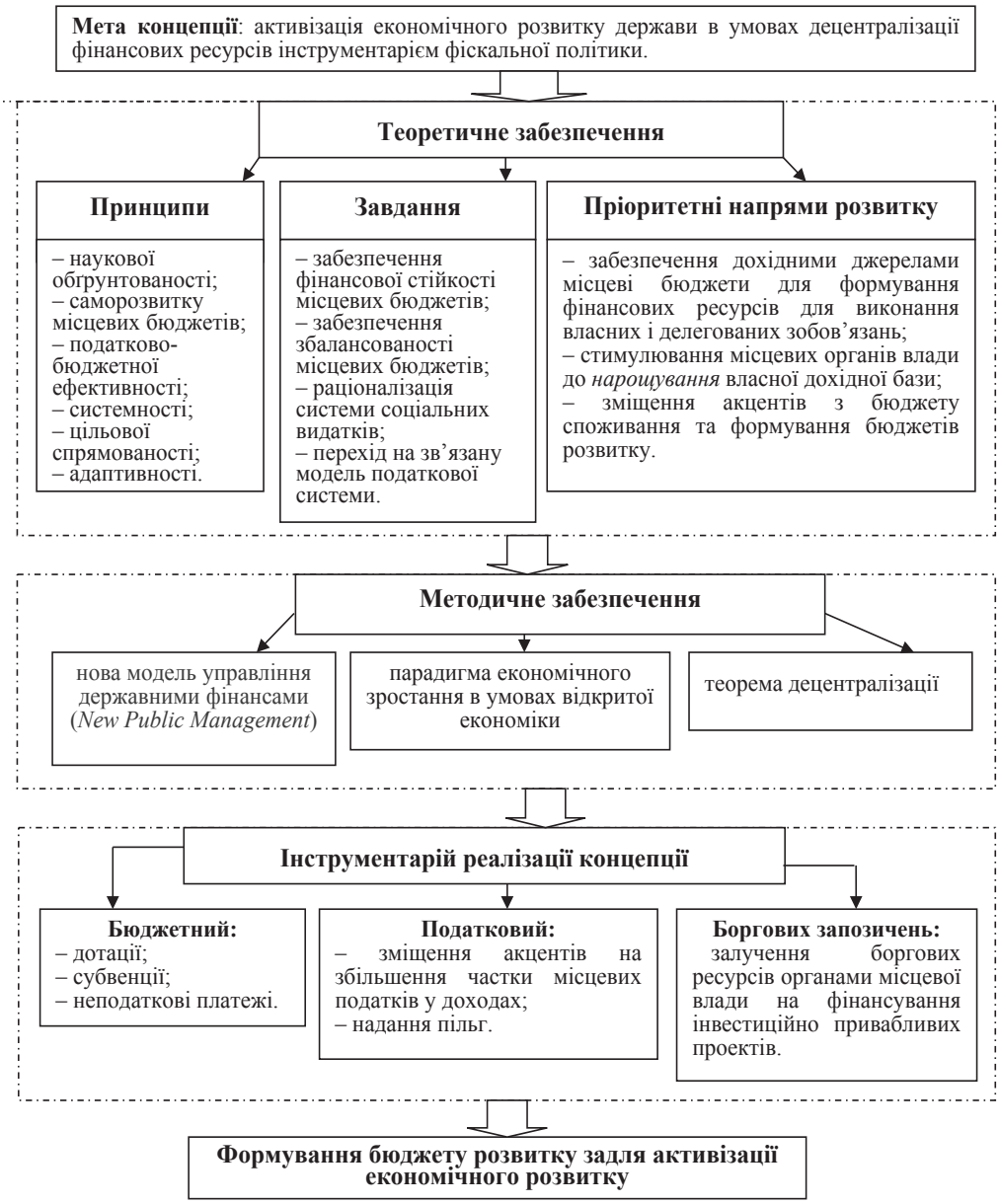


Рис. 2. Концептуальна модель формування фіскальної політики економічного розвитку в умовах децентралізації фінансових ресурсів

Джерело: запропоновано автором

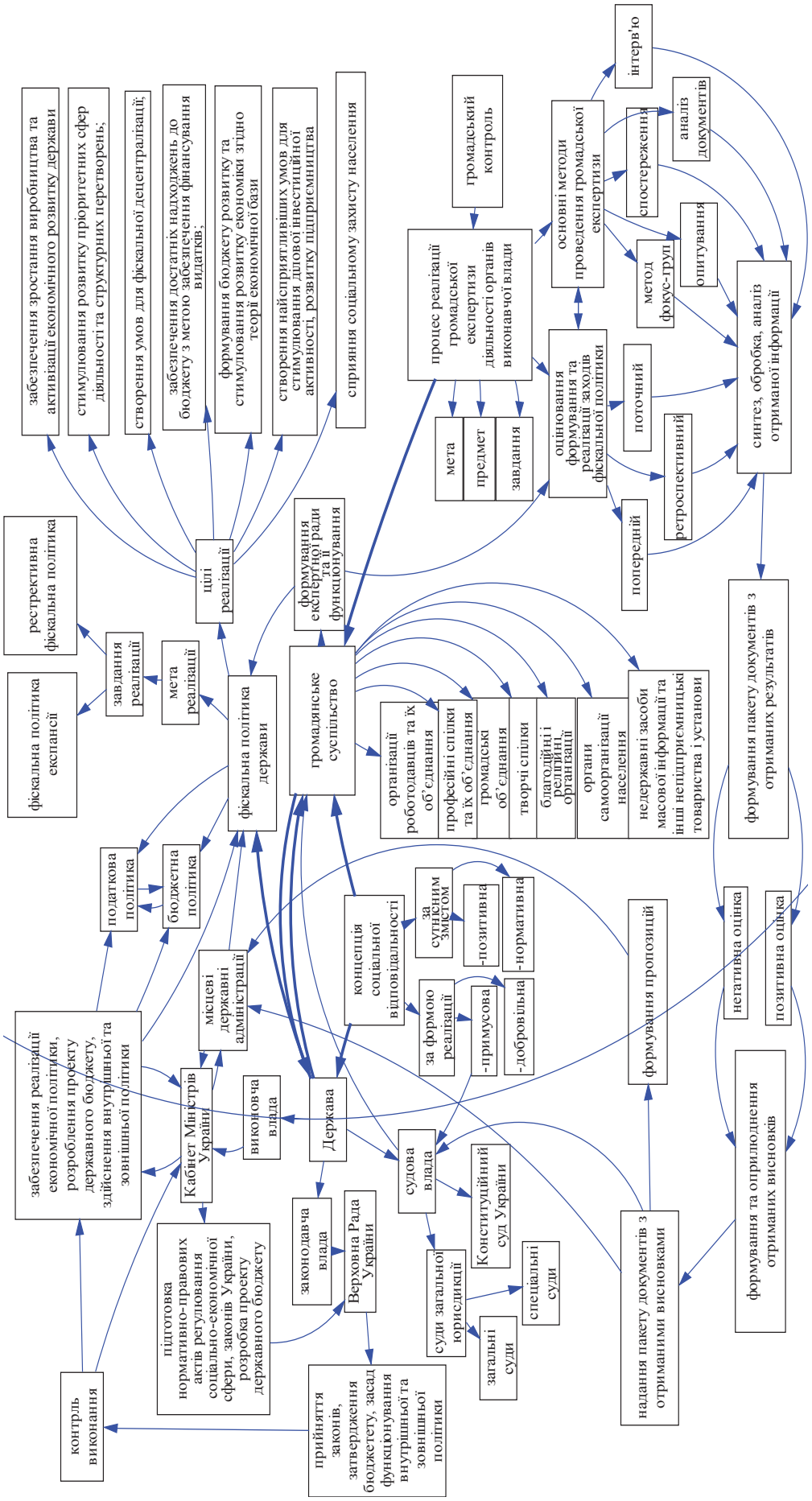


Рис. 3. Практична реалізація фіскальної політики держави за умов посилення ролі місцевих органів влади у стимулюванні економічного розвитку України

Джерело: запропоновано автором

туються на практичній впровадженні положень Нової моделі державного управління фінансами (New Public Management), парадигми економічного зростання в умовах відкритої економіки та теоремі децентралізації з метою формування і використання фінансових ресурсів економічного розвитку в умовах фінансової децентралізації.

Крім того, децентралізація управління надає можливість здійснювати оцінювання формування та реалізації фіскальної політики держави (рис. 3). За умов посилення ролі місцевих органів влади у стимулюванні економічного розвитку України вкрай важливо долучити громадянське суспільство до контролю за виконанням анонсованих реформ.

Формування ефективної та дієвої фіскальної політики як складової частини фінансової політики держави на практиці зіштовхується з низкою проблем. Ключовими є нівелювання економічної сутності фіскальної політики та відсутності її стратегічного планування. На сьогодні, як фінансова політика взагалі, так і фіскальна зокрема, спрямована на вирішення поточних проблем, а тактичні та стратегічні орієнтири розвитку української економічної системи залишаються поза увагою.

Висновки з проведеного дослідження. Необхідність реформування фінансової політики держави на даному етапі розвитку української економічної системи є процесом, який зумовлений складною соціально-економічною ситуацією, тривалою політичною нестабільністю та неефективністю поточної економічної політики. Проведення реформи бюджетної та податкової децентралізації базується, насамперед, на фрагментарній та безсистемній реалізації фіскальної політики. Основним напрямом застосування інструментарію даної політики протягом тривалого часу стала мобілізація коштів з метою фінансування соціальних програм, загальнодержавних функцій. Отже, перегляд розуміння та розбудови фіскальної політики є невід'ємною складовою у її формуванні і реалізації за умови децентралізації фінансових ресурсів.

Список літератури:

1. Адаменко І.П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни / І.П. Адаменко // Бізнес Інформ. − 2014. − № 3. − С. 341–345.
2. Виконання державного бюджету. Веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477
3. Гордієнко Л.А. Перспективи розвитку державної фінансової політики в України / Л. А. Гордієнко // Держава та регіони. Серія: «Державне управління». − 2015. − № 4 (52). − С. 20–24.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/
5. Ільєнко Р.В. Податкова політика держави: виклики, завдання, перспективи / Р.В. Ільєнко // Актуальні проблеми економіки. − №4. − 2011. − С. 12–18.
6. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний рексурс]. − Режим доступу: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/index
7. Про Стратегію сталого розвитку «Україна − 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015
8. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки: Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Офіційне інтернет-представництво Президента України [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf
9. Стратегія розвитку системи управління державними фінансами: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 р. № 774-р [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-%D1%80/ed20130801/print1445005558006542

Морщ Я.И. Формирования фискальной политики Украины в условиях децентрализации финансовых ресурсов

Аннотация. В статье акцентировано внимание на нивелировании экономической сущности фискальной политики в украинской традиции развития финансовой политики государства. Отмечено, что реформирование экономической системы невозможно без пересмотра существующего подхода. Применение инструментария фискальной политики как на общегосударственном уровне, так и местном должно иметь целью увеличения объемов финансовых ресурсов на осуществление инновационной деятельности, модернизации производства, обновления и развития инфраструктуры. Однако, на сегодня, инновационная деятельность осуществляется преимущественно за свой счет. Сделан вывод, что крайне необходимо пересмотреть подход к формированию фискальной политики экономического развития на базе новой модели государственного управления (New Public Management), парадигме экономического роста в условиях открытой экономики и теореме децентрализации.

Ключевые слова: фискальная политика, децентрализация, финансовые ресурсы, финансовая политика, экономическое развитие государства

Morshch Ya.I. Ukrainian fiscal policy formation in the conditions of decentralization of financial resources

Summary. The article focuses on leveling of the economic essence of fiscal policy in the Ukrainian tradition of developing the state's financial policy. It is important to note that the economic system reform is impossible without revising the existing approach. The implementation of fiscal policy tools, both at the state and local levels, should aim at increasing the volume of financial resources for innovation, production modernization, renovation and infrastructure development. However, today innovative activities are carried out primarily attheir own expense. The conclusion can be made that it is extremely necessary to reconsider the approach to the formation of fiscal policy of economic development based on a new model of public administration (New Public Management), a paradigm of economic growth in an open economy and a decentralization theorem.

Keywords: fiscal policy, decentralization, financial resources, financial policy, economic development of the state.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Мороз О.В., Логоша Р.В.
ДО ПИТАННЯ ПОБУДОВИ УНІВЕРСАЛЬНОЇ МОДЕЛІ РИНКУ **5**

Братута О.Г.
ПРОБЛЕМА ІНСТИТУАЛІЗАЦІЇ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗНАННЯ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ **11**

Вдовиченко А.М., Калінчак О.В., Капітан Л.І.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ЗДОБУТКИ МИНУЛОГО ЯК НЕОЦІНИМА СПАДЩИНА ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ СЬОГОДЕННЯ (ДО 150-РІЧЧЯ З ДНЯ НАРОДЖЕННЯ М.І. ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО) **16**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Запотічна Р.А.
ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ **22**

Зварич Р.Є.
АЛЬТЕРГЛОБАЛЬНІ ПРИНЦИПИ СТІЙКОСТІ СУСПІЛЬСТВА **27**

Поляков М.В.
ОСНОВИ КОНЦЕПЦІЇ ТА СКЛАДНИКИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ **32**

Ралко О.С.
ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС **37**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Афонченкова Т.М.
ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ КОМБІНОВАНИХ АВТОНОМНИХ ЕНЕРГОСИСТЕМ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ **42**

Івченко В.Є.
ДО ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ФОРМ ДРІБНОТОВАРНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА **46**

Стеблянко І.О.
МЕХАНІЗМИ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА ОСНОВІ БЮДЖЕТНИХ ВИТРАТ НА ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ **50**

Черняєва О.В.
ПРІОРИТЕТИ ЗМІН У СИСТЕМІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ **54**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Грищук Д.В., Єлейко В.І.
ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ НА ОСНОВІ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО АНАЛІЗУ **60**

Відоменко І.О., Діденко Н.С.
ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ ПОСЛУГ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ.....64

Кулаков В.І.
ТРАКТУВАННЯ ЧИННИКІВ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЦІЛЬОВИХ РИНКАХ.....69

Лукашова Л.В.
УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМЦІВ У СФЕРІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....73

Марченко В.В.
СТРУКТУРА ТА ФАКТОРИ ПОБУДОВИ КОНКУРЕНТНОЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....77

Побережна Н.М.
АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ.....81

Пономаренко Т.В.
ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЦІЛЬОВОГО ОТОЧЕННЯ.....87

Пономарьова Ю.І.
СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У НЕСТІЙКОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ.....94

Рудь О.О.
ОЦІНКА СИНЕРГІЇ В КОРПОРАТИВНИХ ЗЛИТТЯХ І ПОГЛИНАННЯХ.....97

Стасюк Л.Л.
ЦІННІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ГЕНЕЗИС ТА СУЧАСНА ПАРАДИГМА ФОРМУВАННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ.....101

Толстова А.В., Огненна Х.В.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....106

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Баштова М.О.
ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ: СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....112

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Білошапка В.С., Продан М.В.
КОМПЛАЄНС-КОНТРОЛЬ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКУ ЯК ЗАПОРУКА МІНІМІЗАЦІЇ ВТРАТ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД.....117

Войтов С.В.
ІСТОРИЧНИЙ АНАЛІЗ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ТА МЕТОДІВ ЙОГО УПРАВЛІННЯ.....121

Жукова Т.О.
МОРФОЛОГІЧНИЙ ТА КОНТЕНТ-АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ».....125

Нетудихата К.Л.
РОЗВИТОК ЛОМБАРДІВ ЯК СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У СУЧАСНИХ УМОВАХ **129**

Онищенко С.В., Репало А.Ю.
БОРГОВА ЗАЛЕЖНІСТЬ УКРАЇНИ – ЗАГРОЗА БЮДЖЕТНІЙ БЕЗПЕЦІ **134**

Приказюк Н.В., Березіна С.Б., Романченко М.І.
ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ НА ШЛЯХУ РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ **138**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Крюкова І.О., Свірідова М.С.
СУЧАСНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА **144**

Бондар Ю.В.
ВНУТРІШНЬОФІРМОВА АТЕСТАЦІЯ АУДИТОРІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ **149**

Гелей Л.О., Банера Н.П.
СИСТЕМА КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ПРОЦЕСУ АУДИТУ: АСПЕКТИ ВІТЧИЗНЯНОЇ ТА ЗАРУБІЖНОЇ ПРАКТИКИ **153**

Осадча Г.Г., Рощина О.М.
ДОПОМІЖНІ ВИРОБНИЦТВА ТА АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕТОДИ РОЗПОДІЛУ ЇХ ВИТРАТ **157**

Морщ Я.І.
ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ **161**

До авторів і читачів журналу «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент».

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватись думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК МІЖНАРОДНОГО ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 21

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60х84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 13,25.
Підписано до друку 10.11.2016 р. Замов. № 1011/16. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.