

Міністерство освіти і науки України
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС

**Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки**

Журнал видається з 2015 року

№ 4

Луцьк
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки
2015

УДК 33(062.552)
ББК 65я54
Е 45

*Рекомендовано до друку вченою радою
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
(протокол № 6 від 24 грудня 2015 р.)*

Редакційна колегія

Ліпич Л. Г., доктор економічних наук, професор, головний редактор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Базилевич В. Д., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України (Київський національний університет імені Т. Шевченка).

Карлін М. І., доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Крупка М. І., доктор економічних наук, професор (Львівський національний університет імені Івана Франка).

Крупка Я. Д., доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет).

Кіндрацька Л. М., доктор економічних наук, професор (Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана).

Кузьмін О. С., доктор економічних наук, професор (Національний університет «Львівська політехніка»).

Макара О. В., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Павліха Н. В., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Реверчук С. К., доктор економічних наук, професор (Львівський національний університет імені Івана Франка).

Стрішенець О. М., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Супрун Н. А., доктор економічних наук, професор (Інститут економіки та прогнозування НАН України).

Черчик Л. М., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Andrzej Swynar, prof. nadzw. dr hab. (Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie).

Roman Patora, prof. nadzw. dr hab (Społeczna Akademia Nauk w Łodzi).

Кулинич М. Б., кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Рецензенти

Дзюблюк О. В., доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет);

Іванов Ю. Б., доктор економічних наук, професор (Харківський національний економічний університет);

Крикавський Є. В., доктор економічних наук, професор (Національний університет «Львівська політехніка»).

Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Е 45 Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – № 4. – 148 с.

У виданні «Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки» розміщено наукові статті про сучасний стан та перспективи розвитку економіки України, їх теоретичні, методологічні й практичні аспекти.

Для науковців, аспірантів, студентів, економістів і всіх, хто цікавиться питаннями розвитку економічної системи України.

The collected papers «Economic Journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University» publish scientific articles on the current state and prospects of economy development in Ukraine as well as on its theoretical, methodological and practical aspects.

For researchers, graduate students, economists and all those interested in the issues of economic system development in Ukraine.

Журнал є науковим фаховим виданням України, у якому можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора чи кандидата наук (див. додаток 8 до наказу Міністерства освіти і науки України від 21.12.2015 № 1328).

**УДК 33(062.552)
ББК 65я54**

Сайт журналу:
echas.eenu.edu.ua

© Ліпич Л. Г., Кулинич М. Б. (укладання), 2015
© Маліневська І. П. (обкладинка), 2015
© Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, 2015

**Економічний часопис
Східноєвропейського
національного
університету
імені Лесі Українки**



Журнал заснований у 2015 році
Періодичність 4 рази на рік

№4

2015

ЗМІСТ

РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

- Топішко Іван, Топішко Наталія, Галецька Тетяна**
Рівень життя населення як об'єкт соціального захисту.....8
- Єлісеєва Людмила**
Соціально-економічні виклики постаріння населення для національної економіки.....15

РОЗДІЛ II. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

- Коленда Наталія**
Особливості формування та реалізації соціального потенціалу суспільства22
- Борисюк Олена**
До питання реструктуризації зовнішнього боргу України.....26
- Полінкевич Оксана**
Критерії розмежування понять «інновації», «інноваційний процес» та «інноваційний розвиток підприємства» в новій економіці31

РОЗДІЛ III. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

- Ліпич Любов, Полінкевич Оксана, Товстенюк Олександр**
Періодизація інноваційного розвитку підприємств за процесним підходом37
- Ліпич Любов, Глубицька Тетяна**

Парадигма антисипативного управління еколого-економічних систем підприємства	46
Ліпич Любов, Матвійчук Іванна	
Послідовність упровадження системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності підприємств сфери послуг	54
Білецька Катерина	
Засади формування креативного лідера як менеджера нового покоління.....	58
Колосок Андрій	
Теоретичний аспект соціальної відповідальності бізнесу	64
Подольчак Назар, Чепіль Богдан, Сухоняк Софія	
Розвиток посередництва з метою зниження ризиків у діяльності підприємств нафтогазового комплексу	67
Чорнобиль Олександр	
Особливості адаптації керівників на підприємстві в сучасних економічних умовах.....	74

РОЗДІЛ IV. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Карлін Микола	
Механізм податкового перерозподілу між центром і регіонами в умовах здійснення політики децентралізації в Україні	80
Стрішенець Олена	
Стан та перспективи землекористування в Україні: порівняльний аналіз й інтенсифікуюча політика	85

РОЗДІЛ V. ГРОШІ, ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

Бояр Андрій	
Еволюційна трансформація системи управління бюджетним процесом у Європейському Союзі	91
Кулай Аліна	
Фінансові інституції ЄС: досвід та випробування кризою.....	98
Проць Наталія	
Бюджетна політика у сфері місцевих позик та місцевого боргу	105
Рудик Наталія	
Аналіз антикризової політики ФРС США та КНР	111
Тоцька Олеся	
Аналіз статистичних показників динаміки заробітної плати в Польщі	116
Ткачук Наталія	
Вплив податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання в умовах реформування фінансової системи України.....	121

РОЗДІЛ VI. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ, СТАТИСТИКА ТА МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ Й ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Шматковська Тетяна, Агрес Оксана

Оцінювання процесів щодо банкрутства в аспекті розвитку контролінгу на підприємстві 129

Хомин Петро

Облікова теорія чи дигести метрів та їх дилатація «дециметрами»? 134

Фатенок-Ткачук Алла

Обліково-аналітичне забезпечення прогнозування в стратегічному плануванні 140

CONTENT

CHAPTER I. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

<i>Topishko Ivan, Topishko Natalia, Galetska Tetiana</i> Standard of Living as Object in Social Protection	8
<i>Yeliseieva Liudmyla</i> Social-economic Challenges of Population Aging for the National Economy	15

CHAPTER II. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

<i>Kolenda Nataliia</i> The Features of Formation and Realization of Social Potential of Society	22
<i>Borusiuk Olena</i> As to the Issue of Restructuring of External Debt of Ukraine	26
<i>Polinkevych Oksana</i> Criteria for Distinction the Concept of «Innovation», «Innovation process» and «Innovative Development of Enterprise» in the New Economy	31

CHAPTER III. ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

<i>Lipych Liubov, Polinkevych Oksana, Tovsteniuk Oleksandr</i> Periodization of Innovative Enterprises Process Approach	37
<i>Lipych Lubov, Glubitska Tetjana</i> The Optimization of Ecological and Economic Systems is on the Basis of the Antysypatyv Management.....	46
<i>Lipych Lubov, Matviichuk Ivanna</i> The Sequence of the Introduction of Crisis Management System Based on Diversification of Activities of Service Sector Enterprises.....	54
<i>Biletska Katerina</i> Bases of Forming of Leader as Manager of New Generation.....	58
<i>Kolosok Andrij</i> Theoretical Aspect of Social Responsibility of Business.....	64
<i>Podolchak Nazar, Csepel Bogdan, Suchanek Sofija</i> The Development of Mediation to Reduce Risks in the Activities of Oil and Gas Companies.....	67
<i>Chornobyl Oleksandr</i> Distinctive Features of the Executive On-boarding Under Modern Economic Conditions	74

CHAPTER IV. REGIONAL ECONOMY AND ECONOMY OF NATURAL RESOURCES

<i>Karlin Mykola</i> Mechanism of Tax Redistribution Between a Center and Regions in the Conditions of Realization of Politics of Decentralization in Ukraine	80
--	----

<i>Strishenez Olena</i> State and Prospects of Land Use in Ukraine: Comparative Analysis and Intensive Politics.....	85
---	----

CHAPTER V. MONEY, FINANCE AND CREDIT

<i>Boiar Andrii</i> The Evolutionary Transformation of the Budgetary Management System of the European Union.....	91
<i>Kulai Alina</i> EU Financial Institutions: Experience and Crisis Challenge	98
<i>Prots Natalia</i> Fiscal Policy in the Sphere of Local Loans and Local Debt	105
<i>Rudyk Natalija</i> Analysis of Anticrisis Policy of the US Federal Reserve and China	111
<i>Totska Olesia</i> Analysis of Statistical Indexes of Dynamics of Salary in Poland	116
<i>Tkachuk Nataliya</i> The Impact of the Tax Burden on Activities of Economic Entities in Terms of Reforming the Financial System of Ukraine.....	121

CHAPTER VI. ACCOUNTING, AUDITING, STATISTICS, MATHEMATICAL METHODS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

<i>Shmatkovska Tatjana, Agres Oksana</i> The Evaluation of Processes of Bankruptcy in Ukraine in the Aspect of the Development of Controlling at the Enterprise.....	129
<i>Khomyr Peter</i> Accounting Theory or Digests Meters and Dilatation of the «Decimetres»?	134
<i>Fatenok-Tkachuk Alla</i> Accounting and Analytical Support for the Process of Forming Prediction Strategic Planning	140

РОЗДІЛ I

Економічна теорія та історія економічної думки

УДК 330.12

Іван Топішко – кандидат економічних наук, доцент Національного університету «Острозька академія»;
Наталія Топішко – кандидат економічних наук, старший викладач Національного університету «Острозька академія»;
Тетяна Галецька – кандидат економічних наук, старший викладач Національного університету «Острозька академія»

Рівень життя населення як об'єкт соціального захисту

У статті розкрито сутність категорії «рівень життя населення». Визначено його кількісні та якісні параметри, чинники впливу. Систематизовано показники оцінки соціальної захищеності населення як системного поняття для характеристики рівня життя. Досліджено роль розподільчих відносин у соціально-економічному розвитку. Розглянуто позитивні та негативні зміни в суспільстві під час ринкових трансформацій, динаміку й структуру доходів населення України. Обґрунтовано необхідність глибокого корегування курсу ринкового реформування економіки, його соціальної орієнтації на основі зміни сенсу та механізмів соціально-економічної політики.

Ключові слова: рівень життя населення, розподільчі відносини, соціальна захищеність, доходи населення, заробітна плата, суспільний добробут, модель соціально-економічного розвитку.

Постановка наукової проблеми та її значення. Умови життєдіяльності людей належать до актуальних питань загальнолюдського розвитку та діяльності держави. Для їх характеристики застосовується багато показників, у т. ч. оцінка рівня життя населення. Регулювання параметрів рівня життя населення й різних його соціальних груп забезпечується певними соціально-економічними, організаційними та правовими механізмами.

При всій багатофакторності й суперечливості трагічних подій в Україні далеко не останню роль відіграли чинники економічного та соціального плану, пов'язані з ефективністю, надійністю й справедливістю соціальної політики, сприйняттям нових принципів розподілу національного доходу. Багатовекторні та глибинні зміни, що відбуваються у світі й у нашій країні, потреба в соціальній стабілізації суспільства актуалізують пошук джерел його поступу.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Теоретичні та практичні аспекти рівня життя населення перебувають у полі зору багатьох науковців, зокрема Л. Баранник, Л. Безтелесної, О. Біттера, А. Гальчинського, П. Єщенко, Т. Кір'яна, Е. Лібанової, В. Новікова, Ю. Саєнко, Г. Юрчик, Л. Янковської й ін. Науковці приділяють їм особливу увагу з огляду на те, що глибокі системні трансформації, які визначають логіку новітніх соціально-економічних процесів, мають неоднозначні впливи на суспільство. Визначення можливостей та обмежень щодо підтримки суспільного добробуту, ролі в цьому соціальної політики й системи соціального захисту як її складової частини, потребує подальших досліджень у ракурсі сучасних соціально-економічних і політичних тенденцій.

Мета дослідження – оцінка рівня життя населення України та ролі системи соціального захисту в його забезпеченні; визначення напрямів стратегічної політики держави щодо подолання деструктивних тенденцій у соціальній сфері в умовах економічної й політичної нестабільності.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Рівень життя – складне та багатопланове поняття, яке об'єднує широкий спектр соціально-економічних відно-

син, пов'язаних зі станом й умовами життєдіяльності людини в суспільстві, ступенем задоволення її потреб [1, с. 8]. Як комплексний показник він має кількісні та якісні, економічні й соціальні характеристики.

Сутність категорії трактують у звуженому та широкому сенсі. У першому увагу акцентують на кількісних параметрах, досягнутому обсязі споживання благ [2, с. 31]. Застосування кількісних показників дає можливість чітко окреслити межі забезпеченого життєвого рівня. За розширеного підходу увагу зосереджено на комплексі взаємопов'язаних соціально-економічних факторів (матеріальних, соціальних, духовних, екологічних), які забезпечують процес життєдіяльності людини [3, с. 262]. Такому підходу притаманне переважання якісних характеристик над кількісними.

Рівень життя формується під впливом різноманітних чинників (економічних, соціальних, історичних, географічних, ментальних, політичних). Провідними є перші. Це ступінь розвитку економіки, обсяг ВВП на особу, середня й мінімальна заробітна плата, рівень інфляції, реальні грошові доходи та витрати населення, зайнятість і її умови, інтенсивність праці, тривалість робочого дня, житлові умови, обсяг й структура споживання, рівень і доступність послуг освіти та культури, умови соціального забезпечення, обсяг соціальних видатків державного бюджету тощо. Його параметри залежать також від відносин власності (вони визначають умови розподілу й перерозподілу суспільного продукту), соціально-економічної структури суспільства, соціальної політики держави, організованості профспілкового та громадського руху, моделі й пріоритетів розвитку країни.

Досягнення високих життєвих стандартів потребує збалансування економічних можливостей і соціальних витрат; гармонізації суспільних відносин, стійкого розвитку та згуртованості соціуму на основі дотримання принципу соціальної справедливості; соціальної відповідальності держави, бізнесу й громадян; забезпечення соціальної захищеності населення та високої продуктивності праці; значних обсягів фінансування соціальної сфери.

В економічному плані трактування категорії «рівень життя» значною мірою обмежується сферою розподілу багатства, благ і доходів між членами суспільства. Це відображено в моделях розподілу доходів та забезпечення рівня життя. За егалітарної моделі всі отримують однакові блага. Розподіл благ зрівняльний. Держава регулює розподільчі відносини. За утилітарного підходу максимізується загальна корисність усіх осіб завдяки розподілу благ таким чином, щоб дати їх більше тому, хто зуміє отримати від них найбільше задоволення. У роулсіанській моделі максимізується корисність найменш забезпечених за рахунок більш високопродуктивної праці високооплачуваних громадян і перерозподілу коштів, товарів та послуг на користь найбідніших.

За ринкової моделі розподіл доходів – пофакторний, він установлюється ринком. Вихідними положеннями ліберально-ринкової моделі є ринок, конкуренція, самостійність, незалежність, свобода індивіда діяти в межах законодавства згідно зі своїми інтересами та цілями. Прямим наслідком і результатом ринкових відносин стає суттєва диференціація доходів. До того ж ефективний розподіл в умовах ринку не обов'язково справедливий, у всякому разі не сприймається значними верствами як справедливий. Навіть розвинуті суспільства нездатні раціонально й соціально справедливо розподілити результати використання виробничих можливостей [4, с. 43]. Особливо це стосується побудованих на ліберальних засадах моделей економцентризму, яким притаманний погляд на соціальний чинник як вторинний відносно вагомості економічного.

Проте варто враховувати, що особистий інтерес індивідів може виконувати консолідаційну функцію в соціальній організації суспільства лише тоді, коли він поєднується з іншими рівноважними соціальними механізмами [2, с. 28]. Добробут суспільства, вирівнювання пропорцій розподілу національного доходу, компенсація провалів ринку, як уважає П. Кругман, є результатом державного регулювання, а не наслідком стихійної трансформації капіталізму [5, с. 68–75]. Тому в неокласичних теоріях розподілу національного доходу визнається необхідність суспільної підтримки особи в якості її природного права, проте лише як обмежене втручання держави в цю сферу для регулювання суперечності між багатством і бідністю на засадах державного контролю за рівнем життя населення не нижче за встановлені соціальні стандарти (мінімальні граничні величини). Практично це межа злиденності.

Вихідна теза щодо індивідуальної відповідальності доповнюється чітким визначенням ступеня й меж суспільної відповідальності стосовно гарантування та забезпечення нормальних умов життя індивіда, створення для цього дієвих механізмів. В усіх країнах тією чи іншою мірою регулюються зайнятість, доходи, відносини між підприємцями та найманими працівниками; соціальна й майнова диференціація; забезпечується функціонування соціальної інфраструктури, доступність послуг сфери освіти, охорони здоров'я, культури. Сформовано розгалужені системи соціального забезпечення,

соціальні стандарти включено в процес вільної контракції на ринку праці [4, с. 46]. Систему соціального захисту вбудовано в процес перерозподілу доходів. Це дає змогу підтримувати суспільний добробут, знизити ризик бідності, стабілізувати суспільство в умовах посилення дії соціальних ризиків. В. В. Кривошеїн підкреслює: якщо нормативним ідеалом моделі суспільств ХІХ–ХХ ст. була рівність, то в сучасних умовах суспільства ризику – безпека [6, с. 82].

Для створення сприятливих умов розвитку потрібно визначити міру (ступінь) захисту, яку суспільство має надати кожному. Розрізняють поняття «соціальна захищеність» і «соціальний захист». Соціальна захищеність особи – міра стійкості її суспільного становища на основі законодавчо гарантованих прав і свобод, які роблять для неї доступними певний комплекс суспільних благ для забезпечення певного рівня життя й умов їх захисту [7, с. 100]. Соціальний захист – це система економічних, соціальних та організаційних заходів (соціального страхування, соціальної допомоги, соціального забезпечення) для запобігання негативним впливам соціальних ризиків на благополуччя громадян протягом життя задля підтримання соціальної захищеності особи. Досягається це через законодавче встановлення соціальних стандартів з метою захисту купівельної спроможності малозабезпечених осіб і надання їм різних видів соціальної підтримки, матеріального забезпечення в разі досягнення пенсійного віку, тимчасової або постійної втрати працездатності, втрати годувальника, вирівнювання рівнів життя окремих категорій населення тощо.

До параметрів соціальної захищеності відносять забезпеченість базової захищеності прав, свобод і доходу, соціальних гарантій; безпеку ринку праці та її умов; доступність освіти; наявність середнього класу; дотримання принципів соціальної справедливості [8]. На нашу думку, параметри соціальної захищеності можуть мати ширший діапазон і деталізацію (табл. 1).

Таблиця 1

Показники, які можуть використовуватися для аналізу соціальної захищеності населення*

№ з/п	Узагальнювальний показник	Показник
1	2	3
1	ВВП	Реальний обсяг ВВП
		ВВП у розрахунку на одну особу
		Кінцеві споживчі витрати домогосподарств
		Обсяг заощаджень домогосподарств
		Частка фонду оплати праці у ВВП
		Обсяг внесків на соціальне страхування
		Обсяг соціальної допомоги, у т.ч. соціальні трансферти в натурі
		Рівень інфляції
		Рівень зайнятості населення
		Рівень безробіття
2	Доходи населення	Розмір номінальної заробітної плати
		Питома вага заробітної плати в доходах населення
		Наявні доходи (призначені на придбання споживчих товарів та оплату послуг (уключає оплату праці, змішаний дохід, сальдо доходів від власності, соціальні допомоги, інші поточні трансферти)
		Реальний наявний дохід
		Частка соціальних трансфертів у доходах населення (пенсій, стипендій, допомоги, субсидій)
		Середній дохід і середня заробітна плата працюючих
		Середній розмір реальної зарплати
		Середній розмір пенсій, соціальних виплат, стипендій
		Розмір мінімальної оплати праці
		Розмір мінімальної пенсії
		Величина прожиткового мінімуму
		Обсяг грошових заощаджень на одне домогосподарство
		Диференціація доходів населення за регіонами країни в розрахунку на особу

1	2	3
3	Витрати населення	Обсяг витрат і заощаджень
		Обсяг витрат на придбання товарів і послуг
		Доходи від власності
		Нагромадження персоніфікованих активів
		Приріст фінансових активів
4	Житлові умови населення та майно	Вартість нагромаженого особистого майна
		Наявність товарів довгострокового користування
		Кількість квадратних метрів на людину за житловою нормою
5	Диференціація життєвого рівня населення	Децильний коефіцієнт диференціації
		Квінтильний коефіцієнт грошових (загальних) доходів
		Квінтильний коефіцієнт фондів
		Коефіцієнт Джині (індекс концентрації доходів)
		Розподіл населення за рівнем середньодушових грошових доходів (у т. ч. у сільській та міській місцевості)
6	Малозабезпеченість	Частка населення із середньодушовими грошовими доходами в місяць, нижчими за прожитковий мінімум
		Розподіл домогосподарств за рівнем середньодушових грошових доходів залежно від їх чисельного складу та кількості дітей
		Структура грошових витрат домогосподарств
		Структура грошових витрат домогосподарств залежно від їх чисельного складу
		Структура грошових витрат домогосподарств із дітьми залежно від кількості
		Структура грошових витрат із різними середньодушовими грошовими доходами
		Розподіл домогосподарств за рівнем середньодушових загальних доходів
		Розподіл домогосподарств залежно від їх чисельного складу та кількості дітей
		Структура споживчих сукупних витрат домогосподарств (на продовольчі та непродовольчі товари, оплату житла й комунальних послуг, сума пільг та субсидій)
		Прожитковий мінімум (межа бідності)
		Мінімальний споживчий бюджет (межа малозабезпеченості)
		Мінімальна заробітна плата
		Мінімальна пенсія
		Купівельна спроможність мінімальної заробітної плати
		Рівень бідності
		Глибина бідності
		Прожитковий мінімум для основних соціально-демографічних груп
Структура доходів малозабезпечених верств		
Структура витрат малозабезпечених верств		
7	Неекономічні параметри	Упевненість громадян у завтрашньому дні
		Дотримання законності державними службовцями
		Прозорість і відкритість діяльності влади
		Ситуація зі злочинністю
		Забезпеченість прав і свобод громадян.

**Джерело: групування проведено авторами.*

Досягнення високого рівня соціальної захищеності особи залежить не тільки від економічного потенціалу країни, менталітету нації, співвідношення політичних сил, обраної концепції суспільного розвитку, а й від мети її проведення, механізму здійснення соціальної політики, політичної стабільності. Важливе значення має консенсус суспільства на перерозподіл доходів не лише на користь тих, хто потребує соціальної підтримки, а й на розвиток соціальної сфери як сукупності галузей, пов'язаних із соціальним відтворенням населення й створенням сприятливих умов для його розвитку [9, с. 37].

В Україні ринкові трансформації носять радикальний характер, стосуються глибинних основ суспільства. Разом із позитивними здобутками простежено втрату суспільної солідарності, роз'єднання соціуму та його атомізацію, кризу світогляду й системи мотивації [10, с. 28]. Суттєвий вплив на рівень життя населення чинить інфляція (табл. 2).

**Динаміка зміни номінальної, реальної та мінімальної заробітної плати,
індексу цін, прожиткового мінімуму та мінімальної пенсії
у 2000–2014 рр. (у % до попереднього року)***

Рік	Індекс номінальної зарплати	Індекс реальної зарплати	Індекс споживчих цін	Мін. зарплата, грн (МЗП) ¹	Темп росту МЗП	Прожитковий мінімум (ПМ) ²	Темп росту ПМ	Співвідношення МЗП та ПМ
2000	129,6	99,1	128,2	100	111,1	270,1	228,3	27,0
2001	135,2	119,3	112	118	118,0	311,3	115,3	37,9
2002	121	118,2	100,8	152,5	129,2	342	109,9	44,6
2003	122,8	115,2	105,2	186,7	122,4	342	100	54,6
2004	127,5	123,8	109,0	215,7	115,5	362,2	105,9	59,6
2005	136,7	120,3	113,5	330,3	153,1	423	116,8	78,1
2006	129,2	118,3	109,1	364,6	110,4	463,8	109,6	78,6
2007	129,7	112,5	112,8	430	117,9	518,5	111,8	82,9
2008	133,7	106,3	125,2	532,5	123,8	607,5	117,2	87,7
2009	105,5	90,8	115,9	643,2	120,8	638,5	105,1	100,7
2010	117,6	110,2	109,4	888,3	138,1	843,2	132,1	105,3
2011	117,7	108,7	108	963,1	108,4	914,1	108,4	105,4
2012	114,8	114,4	100,6	1098,1	114,0	1042,4	114	105,3
2013	107,9	108,2	99,7	1152,9	105,0	1142	109,6	101,0
2014	106,0	86,5*	112,1	1256,3	109,0	1213	106,2	102,6

¹Середньорічний розмір мінімальної заробітної плати, грн;

²Середньорічний розмір прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу в місяць, грн).

*Джерело: складено й розраховано за [11].

У структурі доходів населення частка номінальної заробітної плати залишається низькою (у 2014 р. – 48,8 %) [11]. У Великобританії вона дорівнює 65 %, Німеччині – 64 %, Італії – 52 %, Франції – 58 %, Японії – 69 % [12, с. 136]. Поширення нелегальної зайнятості, тінізація економіки й доходів зумовлюють зменшення соціальних відрахувань. Штучно стримується зростання заробітної плати та похідних від неї доходів. Це суттєво зменшує статки громадян (особливо з фіксованими доходами), призводить до зростання бідності (у т. ч. серед працюючих), підриває можливості економічного розвитку.

В Україні існує глибоке майнове розшарування населення (особливо із врахуванням тіньового складника. Офіційний розподіл населення за рівнем середньодушових загальних доходів наведено в табл. 3. Він не відображає реального стану розподілу доходів у суспільстві.

Розподіл населення України (%) за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць (грн) у 2010–2014 рр.

Дохід	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6
До 480,0	0,7	0,2	0,4	0,1	0,1
480,1–840,0	7,8	4,8	3,2	2,3	1,4
840,1–1200,0	25,9	18,8	12,6	9,1	7,9
1200,1–1560,0	27,2	26,7	23,8	21,2	19,2
1560,1–1920,0	16,5	20,0	21,2	21,9	23,1
1920,1–2280,0	21,9	29,5	14,5	16,6	16,5

Закінчення таблиці 3

1	2	3	4	5	6
2280,1–2640,0	9,3	10,5	11,7
2640,1–3000,0	5,6	6,8	7,8
3000,1–3360,0	3,1	4,3	4,6
3360,1–3720,0	2,1	2,0	2,5
понад 3720,0	4,2	5,2	

*Джерело: [11].

Перші три децильні групи належать до бідних, три останніх – до заможних. У 2014 р. більшість населення (78,3 %) мали офіційні статки в діапазоні 1200–3000 грн. Ураховуючи, що мінімальна заробітна плата становила 1218 грн, очевидно, що рівень заможності лише у 2–2,5 раза перевищував рівень бідності.

Перелік чинних державних соціальних гарантій у цілому відповідає міжнародним конвенціям. Проблема полягає у встановленні величини державних соціальних стандартів (табл. 4), яка б забезпечувала купівельну спроможність населення відповідно до реальних темпів зростання споживчих цін. Домінуюча частка соціальних витрат має компенсаційний характер, скерована на зменшення тягара бідності. Система соціального захисту розглядається як сукупність різних видів допомоги та пільг малозабезпеченим. Її зорієнтовано на оперативне вирішення кризових ситуацій і лише деякою мірою – на їх профілактику. У 2002–2013 рр. витрати на соціальний захист і соціальне забезпечення складали 7–9 % ВВП та 20–25 % зведеного бюджету. Хоча за абсолютним розміром соціальні стандарти невисокі, проте у відносному виразі перебували на рівні європейських країн. У 2014–2015 рр. у зв'язку з ускладненням макроекономічної й політичної ситуації вони були практично заморожені.

Таблиця 4

**Динаміка розміру соціальних стандартів в Україні у 2002–2016 рр.
(на місяць, на 31 грудня поточного року)***

Показник	Рік									2016/ 2002, %
	2002	2005	2008	2009	2010	2013	2014	2015	2016*	
Прожитковий мінімум, грн										
• на одну особу	342	423	626	701	875	1176	1256	1330	1496	437
• діти до 6 років	307	376	557	632	799	1032	1102	1167	1313	428
• діти від 6 до 18 років	384	468	701	776	957	1286	1373	1455	1637	426
• працездатні особи	365	453	669	744	922	1287	1301	1378	1550	425
• особи, які втратили працездатність	268	332	498	573	734	949	1014	1074	1208	451
Мінімальна заробітна плата (МЗП), грн	165	332	605	744	922	1218	1378	1450	1550	939
Мінімальна пенсія (МП), грн	47,3	332	498	573	734	949	977	1074	1208	2554
Співвідношення МП та МЗП	0,3	1	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	260
Співвідношення МП та ПМ1	0,1	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	1,0	1,0	1,0	1000
Співвідношення МЗП та ПМ2	0,5	0,7	0,9	1	1	0,9	0,8	0,8	0,8	156
Середня зарплата, грн	376	806	1806	1906	2239	3265	4012	4498	-	-

¹ПМ для осіб, які втратили працездатність;²ПМ для працездатних осіб.

*Джерело: складено й розраховано за: [11].

Соціальна політика держави, хоча й зведена до мінімуму, обмежена підтриманням соціального миру, проте в цілому вона сприяла пом'якшенню негативних впливів складних соціально-економічних

змін на життєвий рівень людей, особливо вразливих груп. Домінують короткострокові (часто мотивовані виборами) заходи щодо виконання окремих завдань у соціальній сфері. На мінімальному рівні фінансуються життєво важливі соціальні програми у сфері освіти, охорони здоров'я, житлового будівництва, культури тощо. Роль соціальних амортизаторів відіграють система підготовки й перепідготовки кадрів, міграція населення в пошуках роботи (у т. ч. за кордон), тінізація економіки.

Зайнятість населення та оплата праці, які є базовими показниками його рівня життя й соціальної захищеності, залежать від характеру макроекономічних зрушень і структури економіки. В Україні сфера зайнятості перетворюється в середовище ризиків [13, с. 2]. Відбуваються деградація та втрата промислового потенціалу. Чверть зайнятих виконує роботу, яка не потребує жодної кваліфікації і є низькооплачуваною [14, с. 78]. Поглиблюються галузеві та регіональні диспропорції у використанні робочої сили і її оплаті. Бідність стала притаманною й частині працюючих, вийшла за межі вразливих верств населення, набула застійного характеру.

Основним завданням соціальної політики має бути забезпечення:

- системного й комплексного підходу до її проведення, визначення базових структурних складників та їх підпорядкованість;
- посилення адресності держаної соціальної допомоги через упорядкування на законодавчому рівні системи пільг, розробка та реалізація програм подолання бідності;
- проведення житлово-комунальної реформи, удосконалення механізму субсидій на оплату житлово-комунальних послуг;
- забезпечення й розвиток системи загальнообов'язкового соціального страхування, недержавного страхування;
- проведення пенсійної реформи; реформування податкової системи та зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці й доходи населення;
- створення, розширення, зміцнення та ефективного функціонування системи соціального партнерства.

Разом із тим треба враховувати, що за макроекономічної й політичної нестабільності можливості економіки забезпечувати високий рівень життя населення суттєво знижуються. Існує ситуація напруженості, тривоги, невизначеності. П. Єщенко слушно зазначає, що слід контролювати споживання верхів для подолання значної нерівності в суспільстві та його стабілізації, запровадити умови жорсткої економії, відновити керованість економічної системи, відмовитися від монетаристської моделі, посилити державну політику захисту економічного правопорядку [15, с. 37–39].

Висновки й перспективи подальших досліджень. Ринкова економіка має свої закони розподілу. Нерівність – не лише продукт ринкового механізму, а й необхідна умова його функціонування, створення й підтримки дієвої системи мотивації та інвестування. Проте нерегульована майнова диференціація не є ознакою цивілізованого суспільства й соціальної держави. Вона повинна відбуватися в розумних межах, щоб не перетворитись у фактор соціальної дестабілізації. Значну роль відведено державному регулюванню соціально-економічних процесів. Сучасне суспільство перебуває під впливом значних політичних та економічних перетворень. У таких умовах продовжується розробка механізмів підтримки соціального компромісу в соціумі.

Джерела та література

1. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України ; за ред. Л. М. Черенько. – К. : ТОВ «Видавництво “Консультант”», 2006. – 428 с.
2. Біттер О. Рівень життя сільського населення: проблеми і перспективи : [монографія] / О. Біттер. – Львів : Укр. технології, 2005. – 288 с.
3. Економічна енциклопедія : у трьох томах. – Т. 3 / [редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Академія, 2002. – 952 с.
4. Верховод І. Соціалізація розподілу благ: досвід європейських країн і проблеми України / І. Верховод, О. Леушина // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 3. – С. 43–50.
5. Кругман П. Кредо ліберала / П. Кругман. – М. : Європа, 2009. – 329 с.
6. Кривошеїн В. В. Ризик як соціальне явище / В. В. Кривошеїн // Соціологія. – 2012. – № 6 (86). – С. 80–85.
7. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми : [монографія] / Н. П. Борецька. – Донецьк : Янтра, 2001. – 352 с.
8. Соціально-економічна захищеність населення України, за матеріалами вибіркового обстеження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sz/dop/zahust.htm>

9. Хаустова В. Є. Соціальна політика в регіонах України : [монографія] / В. Є. Хаустова, О. І. Омельченко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 428 с.
10. Грінберг Р. Інституційні уроки ринкових трансформацій / Р. Грінберг // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 27–38.
11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Карпенко Н. В. Тенденції динаміки та структури доходів населення в Україні та за регіонами / Н. В. Карпенко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 4 (14). – С. 135–141.
13. Смельяненко А. М. Мінімізація соціальних ризиків нестандартних форм зайнятості в інноваційній економіці [Електронний ресурс] / А. М. Смельяненко, В. В. Павлюк. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/2278/1/Emelianenko.pdf>
14. Модернізація України – наш стратегічний вибір [Електронний ресурс] / Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Poslannya_sborka.pdf
15. Єщенко П. С. Як подолати системні витрати неоліберального реформування економіки / П. С. Єщенко // Економіка України. – 2015. – № 1 (638). – С. 26–41.

Топишко Іван, Топишко Наталія, Галецька Тат'яна. Уровень жизни населения как объект социальной защиты. В статье раскрыто содержание категории «уровень жизни населения». Определены его количественные и качественные параметры, факторы влияния. Систематизированы показатели оценки социальной защищенности населения как системного понятия для характеристики уровня жизни. Исследована роль распределительных отношений в социально-экономическом развитии страны. Рассмотрены позитивные и негативные изменения в обществе во время рыночных трансформаций, динамика и структура доходов населения Украины. Показано, что, несмотря на важность всех форм обеспечения социальной защиты граждан, первоосновой благосостояния являются их собственные доходы, полученные в сфере трудовой деятельности в форме заработной платы. Ее размер играет определяющую роль в формировании возможностей удовлетворения потребностей и обеспечения достойного уровня жизни. Обоснована необходимость глубокого корректирования курса рыночного реформирования экономики, его социальной ориентации на основе изменения смысла и механизмов социально-экономической политики.

Ключевые слова: уровень жизни населения, распределительные отношения, социальная защищенность, доходы населения, заработная плата, общественное благосостояние, модель социально-экономического развития.

Topishko Ivan, Topishko Natalia, Galetska Tetiana. Standard of Living as Object in Social Protection. The essence of category «standard of living» is defined in the article. Its quantitative and qualitative parameters, factors of influence are determined. The indicators to measure the level of social protection of the population as a systematic concept to characterize the living standards are systematized. The role of distributive relations in the socioeconomic development is observed. The positive and negative aspects of changes in society during market transformations, dynamics and structure of income of the Ukrainian population are analyzed. It is shown that despite the importance of all forms of social protection of citizens, the fundamental principles the welfare of their own income received in the work place in the form of wages. Its size plays a decisive role in shaping the capabilities to meet the need sand ensure a decent standard of living. The necessity of a deep correction of market reform of the economy, its social orientation based on the change of meaning and mechanisms of social and economic policy is rationalized.

Key words: living standards, distribution relations, social security, income, wages, social welfare model of socioeconomic development.

УДК 330:314.143

Людмила Єлісеєва – доцент кафедри економіки природо-користування та економічної теорії Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Соціально-економічні виклики постаріння населення для національної економіки

У науковій праці проаналізовано сучасний стан постаріння населення у світі. Систематизовано прогнози міжнародних інституцій щодо демографічних тенденцій до 2050 р. Конкретизовано основні соціально-економічні

наслідки від збільшення чисельності осіб пенсійного віку. Досліджено специфіку розвитку цього соціально-економічного явища в Україні та визначено основні напрями реформування економічної системи України.

Ключові слова: старіння населення, економічні ефекти постаріння населення, соціально-економічний добробут населення, пенсійна реформа.

Постановка наукової проблеми та її значення. На сучасному етапі існує низка загальносвітових демографічних тенденцій, які мають суттєвий вплив на національні економіки. Серед них особливе місце належить постарінню населення, темпи якого до 2050 р., за прогнозами ООН, невинно зростатимуть. Розвиток медицини, підвищення добробуту населення, поширення здорового способу життя зумовили збільшення його тривалості, проте в поєднанні зі значним скороченням народжуваності це виявилось сильним викликом для кожної з країн. Саме цим й обумовлюється актуальність нашого дослідження.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Окремі проблеми постаріння населення розкрито в працях В. Загорського, І. Курила, Е. Лібанової, В. Терця; реформування пенсійної системи розглянуто в розвідках І. Гнибіденко, В. Толуб'яка; взаємозв'язок пенсійної реформи та економічного розвитку – у дослідженнях Я. Белінської, А. Білонога та ін. Проте низку аспектів взаємовпливу постаріння населення й економічного розвитку країни ще недостатньо висвітлено в наукових працях.

Формулювання мети й завдання статті. Мета наукової розвідки – дослідження стану, викликів постаріння населення для економічної системи України та окремі напрями її реформування. Для цього потрібно з'ясувати соціально-економічну сутність феномену постаріння населення і його вимір; конкретизувати соціально-економічні наслідки цього процесу й визначити канали його впливу на пенсійний фонд, державний бюджет; оцінити динаміку чисельності осіб пенсійного віку, структуру їхніх доходів та рівень добробуту в Україні, порівняно з іншими європейськими державами; конкретизувати основні напрями реформування економіки країни.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Теоретичні розробки щодо старіння населення важливі для формування ефективної соціальної політики. Значущим кроком в усвідомленні цього явища стала відмова від розгляду старіння здебільшого як біологічного процесу й визнання його соціально-економічної детермінованості. Причина цього – виявлення в другій половині ХХ ст. двох глобальних процесів – зменшення народжуваності та підвищення тривалості життя. Спочатку ці фактори проявили себе в найбільш розвинутих країнах, проте через певний час – і в інших регіонах. У 1960-х рр. темпи росту населення досягли свого максимального значення за всю історію людства, склавши в середньому 2 % на рік [9]. Проте темпи зростання чисельності населення світу поступово сповільнювалися й у першому десятилітті ХХІ ст. знизилися до 1,2 %. Згідно з довгостроковим демографічним прогнозом ООН, у майбутньому також простежуватиметься сповільнення темпів зростання населення. Водночас, за оцінками ООН, у 2011 р. частка дорослого населення сягнула свого піку, після чого спостерігатиметься її зниження. На цьому етапі різко прискорюється зростання питомої ваги осіб похилого віку, яка до 2050 р. подвоїться, порівняно із сучасним рівнем. Отже, на зміну ХХ ст. як «століття зростання чисельності світового населення» прийшло «століття старіння».

Першими проблемами старіння почали досліджувати фахівці-демографи та соціологи, зокрема поляк Е. Россет (автор відомої й донині широко використовуваної шкали для оцінки рівня постаріння).

Міжнародна позиція щодо проблем старіння населення формувалася в кілька етапів. Уперше питання щодо загрози старіння для забезпечення стійкості економічних систем у країнах поставили ще в середині ХХ ст. Проте після обговорення цієї проблеми не прийнято політичних рішень. У 1970-х рр. у доповіді Міжнародної організації праці відзначалося, що уряди й надалі утримувалися від проведення реформ, перекладаючи відповідальність на наступних політиків. Переломним моментом стала публікація доповіді Світового банку «Як уникнути кризи старіння?», у якій містилася жорстка констатація: «Існуючі системи пенсійного страхування рухаються до свого колапсу» [1, с. 53]. Наступною важливою подією стало проведення другої асамблеї з проблем старіння, що відбулася в Мадриді у квітні 2002 р. Її документи знаменують усвідомлення міжнародною спільнотою необхідності «перегляду підходів, політики й практики на всіх рівнях і в усіх секторах в інтересах задіяння величезного потенціалу старіння у ХХІ ст.» [5].

Існують різні підходи до феномену старіння населення, а саме: як складової частини демографічного переходу, зміни поколінних чи бізнес-циклів тощо. Ми ж погоджуємося з В. Терцем, що «старіння

населення – закономірний і незворотний процес, неодмінний атрибут соціально-економічного прогресу й демографічної модернізації» [6, с. 92]. Рівень старіння населення вимірюється як частка осіб віком 60 років і старше у загальній чисельності населення. Водночас у сучасній демографії усталений підхід до оцінки рівня демографічного старіння, запропонований фахівцями ООН, згідно з яким населення вважається постарілим, якщо частка людей, котрі мають вік понад 65 років, перевищує 7 %, тоді як за шкалою Е. Россета початок демографічної старості збігається з моментом досягнення 10 % частки людей у віці більше 60 років. Остання покладена в основу визначення показника Global Age Watch Index. Відповідно до нього розрізняють молоді, постарілі, високо- й гіперпостарілі суспільства. Молоді суспільства характеризуються ситуацією, коли частка населення віком понад 60 років становить менше 10 %, постарілі – 10–19 %, високо- й гіперпостарілі – відповідно, 20–29 % та понад 30 % [8]. Нині використовується кожен із цих підходів.

Описуючи соціальний характер старіння, Л. Морган і С. Кункел указують, що саме по собі старіння не є чимось таким, що неминуче прирікає людей на втрату гнучкості мислення або нездатність бути фізично активним. Вік виступає підставою для розподілу ресурсів і способом категоризації індивідів. Аргументуючи свою позицію, учені зазначають, що хронологічний 65-річний вік (часто використовуваний як критерій старості) не впливає на фізичне функціонування й когнітивні здібності людини, однак має значущі наслідки для соціальної взаємодії та можливостей для людей у світі. Так, коли йдеться про прийом на роботу, можливі партнерство, надання кредиту тощо, оцінка здійснюється під впливом того, що символізує для нас вік.

Наразі залишається недостатньо дослідженою проблема «глибини» старіння (тобто наявність критичної точки – максимуму, вищим за який рівень старіння вже не може бути). Фахівці припускають, що процес старіння набуває нової природи: у розвинутих країнах Європи старіння відбувається не за рахунок зниження народжуваності (уважається, що поріг екстремально низької народжуваності вже подолано), а через підвищення тривалості життя [2]. Нині, на думку спеціалістів, «природна» тривалість життя людини як біологічного віку становить 59–90 років. За міжнародними прогнозами темпи старіння розрізнятимуться в «старій» і «новій» Європі. У більш розвинутих країнах подальше постаріння відбуватиметься повільніше, а в найбільш складну ситуацію потраплять постсоціалістичні країни, у тому числі й Україна.

Прогресуюче старіння населення зумовлює низку соціально-економічних проблем і суперечностей. Безпосереднім його результатом стає все більша невідповідність «старіючої» вікової структури наявній соціально-економічній системі, сформованій в умовах «більш молодого» населення. Подібне розбалансування загрожує, окрім скорочення обсягів робочої сили та можливого вповільнення економічного зростання, також збільшенням соціальних видатків, призначених для осіб похилого віку, за рахунок інших вікових груп, зростанням фіскального навантаження, скороченням заощаджень тощо. Отже, старіння населення – серйозний виклик фінансово-економічній системі, передусім сфері публічних фінансів, пенсійній системі та ринку праці. Найбільш очевидним викликом для економіки є зростання пенсійних видатків. За оцінками Міжнародного валютного фонду (МВФ), демографічне старіння – основний катализатор збільшення соціальних видатків щодо ВВП.

Низькі темпи відновлення економіки, високий рівень безробіття та інші прояви рецесії ставлять під загрозу можливість підтримання гідного розміру пенсій у майбутньому. Літні працівники мають низку вагомих переваг, що становлять основу конкурентоспроможності на ринку праці: кваліфікація, практичні навички, досвід та зрілість. Водночас збільшення присутності літніх працівників (старіння робочої сили) може бути причиною загострення структурних суперечностей на ринку праці. Доволі часто літнім працівникам доводиться вдаватися й до цінових форм конкуренції на ринку праці: маючи пенсію як додаткове джерело доходів, вони легше погоджуються працювати за нижчу зарплату, фактично демпінгуючи вартість робочої сили. Крім того, працівники старшого віку (особливо передпенсійного) нерідко бувають менш вибагливими до характеру та умов праці, заповнюючи ніші з робочих місць, які не приваблюють молодь чи осіб середнього віку. Це обумовлює явище вікової поляризації ринку праці, коли зайнятість літніх працівників концентрується в малопродуктивних секторах економіки з низькою зарплатою або шкідливими чи несприятливими умовами праці [2, с. 65].

Водночас збільшення чисельності осіб похилого віку зумовлює зміну структури попиту. Це впливає на попит на ринкові товари й послуги, але насамперед на попит на ті послуги, які гарантуються

державою. Із підвищенням віку збільшується потреба в послугах охорони здоров'я, а для окремих осіб – додаткової соціальної опіки. Водночас змінюються обсяг й структура заощаджень. Оскільки періоди формування та використання заощаджень чергуються між собою, зрушення у віковій структурі населення суттєво вплинуть на їхню динаміку. Унаслідок цього змінюються попит на фінансові активи, їх вартість, а також ринкові процентні ставки.

Збільшення чисельності групи осіб похилого віку створює додаткове навантаження на державні фінанси, збільшуючи потребу в трансфертах із бюджету. Аналіз взаємозалежності старіння населення та структури бюджетних видатків започатковано в дослідженнях ОЕСР у 2001 р. Її розрахунки засвідчили, що в середньому витрати, пов'язані з віком, склали понад 21 % ВВП країн-учасниць (половину всіх державних витрат). Основна їх частка (15 % ВВП, чи 35 % усіх державних витрат) призначалася для осіб похилого віку. Найбільш вагомий напрям «вікових» витрат склали пенсії (9 % ВВП) й охорона здоров'я (9 %). Переважання витрат на осіб похилого віку, порівняно з витратами на молодих, типове для більшості країн. Це додатково підтверджують результати, отримані Д. Уейлом. За його дослідженнями, у США бюджетні витрати на особу похилого віку у вісім разів перевищують витрати на громадянина працездатного віку й у 25 разів – на дитину. Відповідно, переміщення 10 % населення з працездатного в старший вік при всіх інших рівних умовах збільшує державні витрати на 4,7 % ВВП [1, с. 70]. Відбувається також істотна зміна потоків фінансових ресурсів і зобов'язань між поколіннями. Так, «легкий» спосіб розв'язання бюджетних проблем, обумовлених демографічними тенденціями, – нарощування державного боргу.

Спеціалісти неодноразово вивчали вплив демографічних факторів на економіку. Так, за оцінками Д. Блума, третина бурхливого зростання «азійських тигрів» у період 1965–1990 рр. пояснюється підвищенням рівня народжуваності в цих країнах [7, с. 56]. Загалом фахівці прийшли до висновку, що зниження народжуваності може збільшити дохід на душу населення в країнах із дуже молодим населенням, але зменшує його в державах, де значна частка населення старшого віку.

За даними 2015 р., Україна займає 31 місце у світі за чисельністю населення. За прогнозами ООН, до 2050 р. населення України може скоротитися на 15 %. Результатом перебігу основних демографічних процесів в Україні в період її незалежності стала масштабна депопуляція (див. табл. 1).

Таблиця 1

Природний приріст населення України 1990–2014 рр.

Рік	Кількість живона- роджених, тис. осіб	Кількість померлих, тис. осіб	Природний приріст, скорочення (–), тис. осіб	Міграційний приріст, скорочення (–), тис. осіб
1991	630,8	669,9	-39,1	151,3
1995	492,9	792,6	-299,7	-131,6
2000	385,1	758,1	-373,0	-133,6
2005	426,1	782,0	-355,9	4,6
2010	497,7	698,2	-200,5	16,1
2011	502,6	664,6	-162,0	17,1
2012	520,7	663,1	-142,4	61,8
2013	503,7	662,4	-158,7	31,9
2014 ²	465,9	632,3	-166,4	22,6

Джерело: складено автором згідно з даними Державної служби статистики України.

Для сучасної демографічної ситуації в Україні характерні: 1) різке зменшення чисельності населення (станом на 1 січня 2015 р. воно становило 42929,3 тис. осіб); 2) скорочення народжуваності (на 26 % у 2015 р., порівняно з 1991 р.); 3) збільшення смертності й відсутність додатного природного приросту; 4) старіння населення, збільшення «навантаження» на працездатну його частину; 5) інтенсифікація міграційних процесів, вплив яких суперечливий і нерідко негативний.

Станом на 1 січня 2015 р. в Україні нараховувалося 12147,2 тис. пенсіонерів (див. табл. 2).

Чисельність пенсіонерів України 1996–2015 рр.

Рік	Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, грн				Кількість пенсіонерів, тис. осіб
	усього	у тому числі:			
		за віком	за інвалідністю	у разі втрати годувальника	
1996	38,7	38,8	45,6	33,2	14487,5
2000	68,9	69,3	82,3	52,0	14529,8
2005	316,2	323,8	305,2	262,9	14065,1
2010	1032,6	1039,6	884,6	807,9	13721,1
2011	1151,9	1156,0	1033,8	940,0	13738,0
2012	1253,3	1252,4	1164,3	1053,8	13820,5
2013	1470,7	1464,3	1359,2	1252,8	13639,7
2014	1526,1	1521,6	1406,5	1303,8	13533,3
2015 ²	1581,5	1573,0	1432,1	1433,1	12147,2

Джерело: складено автором згідно з даними Державної служби статистики України та Пенсійного фонду України.

Відповідно до рейтингу, за міжнародним індексом GlobalAgeWatchIndex 2015 р. Україна посіла 73 місце серед 96 країн, поступившись усім сусіднім країнам, за винятком Молдови. Методика розрахунку цього індексу передбачає визначення рівнів гарантованого доходу, який отримує пенсіонер, оцінку стану його здоров'я, можливостей зайнятості, освіти тощо. У цьому рейтингу серед країн Східної Європи критичними для України стали оцінка стану здоров'я та можливостей соціальної інклюзії. У звіті ООН ідеться про те, що до 2050 р. кількість людей літнього віку в Україні перевищить 30 % населення.

Важливий демографічний показник, який має особливе значення для соціоекономічного розвитку країни, – тривалість життя. Згідно з даними Державної служби статистики України, середня очікувана тривалість життя населення України при народженні зросла. Так, упродовж 2002–2015 рр. (період, коли використовувалась однакова методика обчислення цього показника) вона зросла з 68 до 71 року, а саме з 62 і 74 до 66 та 76 для чоловіків і жінок [4]. За показником Life Expectancy Index, який фіксує вищезазначені показники, очікувана тривалість життя українського населення нині лишається на 5–6,5 років меншою, ніж у розвинених європейських країнах.

Основне джерело доходів літніх людей – пенсія. Станом на початок 2015 р. середній її розмір коливався від 1291 грн (Тернопільська обл.) до 2135 грн (м. Київ) [3]. За даними Державної служби статистики України, у 2015 р. середній розмір призначеної місячної виплати пенсіонерам становив 1581,5 грн. Найвищий гендерний розрив за розміром пенсій формується за рахунок меншого страхового стажу (передусім унаслідок нижчого пенсійного віку для жінок), нижчого розміру жіночих зарплат через сегрегацію зайнятості, концентрацію жіночої робочої сили в низькооплачуваних секторах економіки тощо. Якщо зважити на девальвацію гривні та інфляцію, то середня пенсія в Україні значно скоротилася й продовжує скорочуватися. Другою за вагомістю статтею доходів осіб, які мають вік понад 60 років, є оплата праці (її частка становить близько 10 %), а сільських – доходи від особистого селянського господарства. Якщо в структурі доходів різних типів домогосподарств, де проживають літні люди, немає істотних відмінностей, то в абсолютному вираженні різниця у величині доходів доволі відчутна. У 1999–2015 рр. частка витрат на харчування переважала над іншими статтями у всіх без винятку типах домогосподарств, однак найвищого рівня вона завжди сягала в домогосподарствах пенсіонерів. За дослідженнями Інституту демографії та соціальних досліджень, до 2014 р. споживання продуктів харчування літніми українцями позитивно вирізнялося на тлі інших типів домогосподарств. Усупереч поширеній думці про недостатність харчування літніх людей саме для їхніх домогосподарств характерні найвищі середньодобові показники споживання продуктів: із десяти основних груп продуктів недоспоживання простежувалося лише за фруктами. Найвагомішим компонентом у структурі нематеріальних активів старших людей є житло. Більшість із них мешкає у власному житлі, при цьому кількісні характеристики їхнього житла в містах і сільській місцевості вищі від середніх у країні. Незважаючи на високі показники володіння окремим помешканням, не можна стверджувати, що літні

люди не потребують покращення житлових умов: технічний стан наявного житла здебільшого незадовільний [2, с. 56].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для послаблення тиску старіння населення на економічну систему основні напрями реформування сучасної економіки мають передбачати збільшення обсягів державного й приватного інвестування з метою створення нових робочих місць, сприяти соціальній інклюзії пенсіонерів, а також перегляд пенсійного законодавства. У контексті зарубіжного досвіду можна визначити такі напрями пенсійного реформування: а) збільшити чисельність платників податків до Пенсійного фонду України. Це можливо завдяки виведенню економіки з «тіні». За офіційними даними, тіньова економіка України становить близько 40 %, тоді як за неофіційними – наближається до 60 %. Проте при цьому не варто збільшувати величину податків, оскільки це знову спричинить зростання тіньового сектору; б) скоротити видатки Пенсійного фонду України через обмеження категорій осіб, які отримують спецпенсії (та взагалі більшість із них відмінити чи принаймні обмежити), обмежити можливість дострокового виходу на пенсію; в) як варіант, розглядаємо підвищення пенсійного віку для жінок і чоловіків до 65 років, оскільки в Україні один із найнижчих рівнів пенсійного віку в Європі. Основна проблема полягає в обґрунтуванні такої непопулярної реформи, коли середня тривалість життя в Україні нижча, ніж у Європі; г) підвищення довіри до фінансових інститутів із метою розвитку недержавного пенсійного забезпечення. Проте тут існують проблеми: нерозвинутість таких фінансових організацій і високий ризик інвестування. Криза 2007–2009 рр. обезцінила чимало подібних укладень закордоном.

Отже, ми вважаємо, що постаріння населення – сильний виклик сучасній пенсійній системі. Проте слід розуміти, що це логічний наслідок бейбі-буму після Другої світової війни, зростання добробуту та зайнятості жінок у виробництві тощо. Зростання тривалості життя людей – це «плюс» країни, проте це явище потребує ретельної підготовки з боку національної економіки. Солідарна нині система через кілька років буде не здатна забезпечити виплату гідних пенсій, а тому варто думати про довгострокові перспективи через зменшення тіньового сектору, підвищення пенсійного віку та скасування спецпенсій тощо.

Джерела та література

1. Кудрин А. Старение населения и угроза бюджетного кризиса / А. Кудрин, Е. Гурвич // Вопросы экономики. – 2012. – № 3. – С. 52–80.
2. Населення України. Імперативи демографічного старіння / за ред. Е. Лібанової. – К. : ВД «АДЕФ-Україна», 2014. – 288 с.
3. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Региональная стратегия осуществления Мадридского международного плана действий по проблемам старения, 2002 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.un.org/russian/events/olderpersons/berl_dr_r.pdf
6. Терещ В. Депопуляція та старіння населення у соціально-економічному контексті / В. Терещ // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 92–97.
7. Bloom D. Implications of Population Aging for Economic Growth / D. Bloom, D. Canning, G. Fink // NBER Working Paper. – 2006. – № 12147.
8. Global Age Watch Index 2015. Insight report [Electronic resource]. – Mode of access : [//www.reports.helppage.org](http://www.reports.helppage.org)
9. World Population Prospects, the 2010 revision [Electronic resource]. – Mode of access : [//www.un.org/ua](http://www.un.org/ua)

Елисеєва Людмила. Социально-экономические вызовы старения населения для национальной экономики. В научной статье проанализировано современное состояние старения населения в мире. Выяснено, что XXI в. станет веком старения населения в отличие от предыдущего «века роста численности мирового населения». По прогнозам ООН, к 2050 г. удельный вес пожилых людей удвоится. Это является весомым вызовом пенсионной системе, рынку труда, финансовому рынку. Конкретизировано, что к основным последствиям старения населения относятся увеличение спроса на общественные блага (прежде всего медицины), объема социальных расходов государства, повышение налоговой нагрузки на экономически активное население, рыночных процентных ставок. Систематизированы прогнозы международных институтов по демографическим тенденциям к 2050 г. Исследована специфика развития этого социально-экономического явления в Украине. Определено, что для демографической

ситуации Украины характерны сокращение рождаемости, увеличение смертности населения, повышение продолжительности жизни. В структуре доходов лиц пенсионного возраста существует значительный разрыв в пенсиях по регионам. Предложены основные направления реформирования экономической системы Украины, предусматривающие детенизацию экономики, улучшение инвестиционного климата страны, проведение пенсионной реформы и т. д.

Ключевые слова: старение населения, экономические эффекты старения населения, социально-экономическое благосостояние населения, пенсионная реформа.

Liudmyla Yelisieieva. Social-economic Challenges of Population Aging for the National Economy. The current state of the world's population aging is analysed in the article. It was found that the XXI century would be the century of aging unlike the previous «century of world population growth». According to UN projections of 2050 the proportion share of elderly people will double. This is a significant challenge to the pension system, job market, financial market and so on. It was established that the main consequences of aging population are increasing the demand for public goods (especially medicine), state social expenditures, increasing the taxes of the economically active population, market interest rates and so on. The international institutions forecasts dealing with demographic trends of 2050 were systematized. The specificity of this social and economic phenomenon in Ukraine was studied. It was determined that the demographic situation in Ukraine is characterized by reduced birth rate, increased mortality, increased life expectancy and etc. In the structure of pensioners income there is a significant gap in pension as to regions and types of people holding them. The basic directions of reforming the economic system of Ukraine, including de-shadowing of the economy, improving the investment climate in the country, implementing a pension reform were suggested.

Key words: population aging, the economic effects of population aging, social and economic welfare, pension reform.

РОЗДІЛ II

Економіка й управління національним господарством

УДК 316.472.47

Наталія Коленда – доцент кафедри менеджменту Східно-європейського національного університету імені Лесі Українки

Особливості формування та реалізації соціального потенціалу суспільства

У статті проаналізовано підходи до визначення сутності поняття «соціальний потенціал суспільства», виділено основні його ознаки та сформульовано авторське трактування. Розглянуто підходи науковців до компонентного наповнення соціального потенціалу суспільства, на основі узагальнення яких розроблено авторський підхід. Дано характеристику визначеним складникам потенціалу.

Ключові слова: соціальний потенціал суспільства, демографічний потенціал, фертильний потенціал, соціально-інфраструктурний потенціал, потенціал зайнятості, потенціал соціальної політики, потенціал соціальної солідарності.

Постановка наукової проблеми та її значення. В умовах нестабільності економічної та політичної ситуації в державі потрібно шукати ті базові компоненти й складники, які дають змогу сформувати та об'єднати суспільство задля досягнення соціальної злагоди й економічного добробуту. Одним із таких підґрунть може бути формування соціального потенціалу суспільства та його подальша реалізація.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Аналітичне дослідження зарубіжних та вітчизняних наукових джерел дає підставу зробити висновки, що вивченню проблем формування й реалізації соціального потенціалу суспільства приділяли увагу М. Белорусова, І. Бобух, Л. Панкова, Ю. Привалов, О. Рогожин, Ю. Саєнко, В. Старінська, Н. Тютюнник, С. Штирбул. Ці науковці сформулювали теоретичні засади вивчення соціального потенціалу суспільства, підходи до трактування його сутності та змістового наповнення. Проте критичний аналіз праць згаданих учених дає підстави для висновку про неоднозначність, а інколи й дискусійність розроблених наукових положень. Усе це обумовлює необхідність проведення додаткових досліджень у сфері вивчення соціального потенціалу суспільства.

Формулювання мети й завдань статті. Мета роботи – розширення теоретичних основ соціального потенціалу суспільства в частині його змістової наповненості та компонентної структури. Усе це обумовлює необхідність виконання завдань, які спрямовано на:

- визначення сутності соціального потенціалу суспільства;
- вивчення підходів до формування компонентної структури соціального потенціалу суспільства та розробку на основі цього авторського бачення.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Основоположниками теорії соціального потенціалу в Україні Ю. Приваловим, О. Рогожином та Ю. Саєнком розглянуто соціальний потенціал як суму суспільних й індивідуальних можливостей [1, с. 73]. Це трактування неповне, але не відображає основних особливостей соціального потенціалу як економічної категорії. Зокрема, не зрозуміло, які ці можливості, як вони формуються та за яких умов реалізуються.

Подібне визначення подала у своїй дисертації Н. Тютюнник. Зокрема, вона трактує соціальний потенціал як сукупність багатьох суспільних можливостей – демографічних, освітніх, професійних, соціально-інфраструктурних та інших, які має країна або регіон на сьогодні та майбутнє [2, с. 208].

Важко погодитися й із визначенням І. Маслової [3, с. 41]. Зокрема, дискусійним вважаємо положення науковця щодо ототожнення соціального потенціалу з населенням, яке є носієм інших видів потенціалу.

У трактуванні соціального потенціалу, які подала М. Белорусова, також можна виявити низку дискусійних положень. Зокрема, коли науковець характеризує соціальний потенціал як безпосередній потенціал людини – його здоров'я й довголіття, освіта, професіоналізм, духовно-етичні якості; умови для розвитку потенціалу та його реалізації: у тому числі матеріальна база й кадри, технології соціальної сфери; синергетична діяльність людини, окремої групи та всього співтовариства в суспільстві, що оновлюється [4, с. 165], варто було б усе-таки більш точно визначити сутність поняття, а не називати основні складники та чинники його формування й реалізації.

За іншим підходом, М. Белорусова соціальний потенціал трактувала як систему елементів, що безпосередньо визначають соціальну активність населення цього регіону та, відповідно, можливості здобуття його населенням соціально значимих результатів у різних сферах суспільного буття, – трудовій, соціально-політичній і духовній [4, с. 166]. На нашу думку, у визначенні доцільно було б не акцентувати увагу на соціально значимих результатах, тому що при реалізації соціального потенціалу не менш важливе отримання економічного та екологічного ефектів. Це також стосується й сфер реалізації соціального потенціалу. Вони значно ширші, ніж виділені М. Белорусовою.

С. Штирбул характеризувала соціальний потенціал як систему стосунків, які націлені на формування мотивів економічного розвитку та забезпечують нові форми з'єднання чинників виробництва та ресурсів [5, с. 5]. У цьому визначенні увагу акцентовано на економічному результаті від реалізації соціального потенціалу, а інші з поля зору науковця упущено. Також дискусійним вважаємо визначення потенціалу як системи відносин.

В. Сталінська говорить про соціальний потенціал як про граничні можливості [6, с. 202]. Хоча не завжди на практиці соціальний потенціал відображає максимальні можливості, інколи вони можуть бути й меншими від цієї величини, але забезпечуватимуть отримання бажаного чи максимального результату на сьогодні та в цьому місці.

Найбільш влучним вважаємо визначення І. Бобух, оскільки соціальний потенціал вона розглядає як вартісну характеристику сукупності ресурсів доступу до інформації та влади через мережі, відносини, норми й інститути, опосередкованого певним рівнем довіри, через які люди реалізують або отримують можливості реалізації власних здібностей і впливають на прийняття рішень, що складається із соціального капіталу та незадіяного (некапіталізованого) потенціалу [7, с. 69].

Отже, узагальнення підходів до трактування сутності соціального потенціалу суспільства, дає змогу визначити основні ознаки досліджуваного поняття, а саме:

- відображає можливості, використання яких націлене на досягнення соціальної мети розвитку суспільства, тобто забезпечення найбільш сприятливих умов життєдіяльності населення, а також розширене відтворення людини як особистості та як продуктивної сили;
- складається з елементів, які безпосередньо визначають соціальну активність населення та рівень його соціальної захищеності;
- здатність за рахунок соціальних відносин, зв'язків, мереж, процесів забезпечити синергетичний ефект;
- формується з потенціалів окремих осіб та відповідних передумов, які в поєднанні дають нове утворення.

Тому під соціальним потенціалом суспільства пропонуємо розуміти можливості суспільства, як наявні, так і приховані, які формуються в процесі спільної діяльності між окремими індивідами чи їх групами і є результатом суспільних відносин, що реалізуються за відповідних умов та виражають ставлення індивідів один до одного, до свого становища в суспільстві, до явищ і процесів суспільного життя, а також здатностей діяти у відповідних сферах задля досягнення власних і суспільних цілей соціального розвитку.

Що ж стосується структури соціального потенціалу суспільства, то Л. Панкова виокремила такі компоненти, як потенціал якості життя населення, демографічний, трудовий, освітній, інтелектуальний, ювенальний та культурний потенціали [8, с. 120]. Такий підхід, на нашу думку, є дещо дискусійним і неповним. Зокрема, потенціал якості життя населення включає частково показники освітнього, ювенального й культурного потенціалів. Крім того, науковцем не враховано ще низку компонент, без яких неможливе існування соціального потенціалу.

Н. Тютюнник складниками соціального потенціалу називає чисельність населення, структуру та працездатність населення, освіту, культуру, охорону здоров'я, громадський транспорт і зв'язок, послуги й торгівлю, доходи, зайнятість та безробіття, соціальне забезпечення, умови проживання, екологічну ситуацію [2, с. 210].

Цей підхід також містить низку дискусійних положень. Насамперед, варто зауважити, що науковець скоріше відобразила групи показників, які характеризують рівень соціального потенціалу суспільства, а не його компоненти. Також не доцільно, на наше переконання, виокремити структуру й працездатність населення та зайнятість і безробіття. Крім того, важко погодитись із виділенням такого компонента, як екологічна ситуація, оскільки вона скоріше визначає рівень екологічної безпеки населення, а не рівень соціального потенціалу та соціальної безпеки суспільства.

Хоча в тій же науковій праці Н. Тютюнник стверджує, що основною складовою частиною соціального потенціалу є демографічна, яка характеризується загальною чисельністю населення, його статеві-віковою структурою, контингентом жінок дітородного віку, показниками народжуваності й смертності, природного приросту, захворюваності, тривалості життя та ін. Другим елементом соціального потенціалу науковець називає соціальну інфраструктуру країни, яка включає освіту, культуру, охорону здоров'я й фізичну культуру, туризм і відпочинок, житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, пасажирський транспорт, зв'язок, торгівлю й громадське харчування, управління, кредитування та страхування, які покликані забезпечувати матеріальні умови життя населення. Також до складу соціального потенціалу вона пропонує включати показники рівня розвитку та якості життя населення, які б відображали соціальне самопочуття людини, зокрема показники рівня доходів й соціально-економічної захищеності населення, забезпеченості житлом, доступності здобуття освіти, користування сучасними побутовими зручностями, послугами органів охорони здоров'я, інформаційними системами зв'язку тощо [2, с. 210]. Як бачимо, науковець знову ж таки відображає групи показників, які характеризують рівень соціального потенціалу, але, на відміну від попереднього підходу, називає їх лише три.

С. Штирбул до складу соціального потенціалу включила культурне багатство й культурний потенціал; природне багатство та природний потенціал; рівень соціальної захищеності членів суспільства; національні традиції й деякі сталі цивілізаційні особливості; економічну роль держави та громадянського суспільства; систему відносин солідарності [5, с. 8].

Важко погодитись із таким підходом науковця до компонентної структури соціального потенціалу суспільства. На нашу думку, це, скоріше, є перелік чинників, які впливають на рівень соціального потенціалу й ефективність його реалізації.

І. Бобух розглядає структуру соціального потенціалу як сукупність двох елементів – соціального капіталу та некапіталізованого соціального потенціалу. При цьому перший вона асоціює з можливостями зайнятого населення, а другий – із можливостями безробітного, економічно неактивного населення, мігрантів і зайнятих веденням домашнього господарства [7, с. 72].

Уважаємо, що соціальний капітал не може бути структурним компонентом соціального потенціалу. Скоріше, його можемо розглядати як результат реалізації соціального потенціалу. Крім того, економічно неактивне населення, безробітні, мігранти чи зайняті веденням домашнього господарства, реалізуючи свій соціальний потенціал, також приносять капіталізований ефект. Тому не доцільно їх відносити до складу некапіталізованого потенціалу, оскільки соціальний потенціал, яким володіють ці категорії населення, знає реалізації, але за межами сфер національної економіки.

Узагальнюючи розглянуті підходи, пропонуємо в структурі соціального потенціалу суспільства виокремити такі складники: демографічний, фертильний, соціально-інфраструктурний потенціали, а також потенціали зайнятості, соціальної політики, соціальної солідарності. Розглянемо детальніше кожен компонент.

Отже, демографічний потенціал – це можливості фізичного та механічного відтворення населення й оптимізації його соціальної структури.

Фертильний потенціал характеризує готовність населення до сімейного життя та виховання дітей.

Соціально-інфраструктурний потенціал – це можливості певних сфер і видів діяльності, які сприяють комплексному відтворенню людини в процесі реалізації його особистих та суспільних потреб за допомогою надання різноманітних послуг соціального характеру, уключаючи гарантії їх доступності.

Потенціал зайнятості – це можливості забезпечення населення робочими місцями на умовах ефективної зайнятості.

Потенціал соціальної політики відображає можливості налагодження внутрішньо- й міжрегіональних соціальних зв'язків, а також можливості соціального захисту та надання соціальних гарантій для населення.

Потенціал соціальної солідарності – це можливості налагодження зв'язків між населенням, які ґрунтуються на національних традиціях і сталих звичках громади.

Крім того, варто зауважити, що ми розглядаємо ієрархічну структуру соціального потенціалу. Тому його компонентна структура включатиме елементи індивідуального, групового соціального потенціалів, соціального потенціалу підприємства та регіону.

У зв'язку з цим формування соціального потенціалу суспільства, крім заходів, передбачених для регіонального рівня, потребує:

- стабілізації політичної ситуації в державі;
- проведення політики протекціонізму суспільних цінностей і традицій;
- удосконалення законодавчої бази у сфері регулювання соціальної складової частини розвитку суспільства;
- налагодження національної мережі соціальних зв'язків;
- усунення перешкод на шляху включення населення в соціум.

Подібно реалізація соціального потенціалу суспільства, крім завдань, стосовно соціального потенціалу регіону, повинна:

- підвищити солідарність членів суспільства в розв'язанні соціальних проблем;
- стати основою й джерелом захисту громадянами своїх прав;
- забезпечити регулювання в тих сферах, де не діє чи недостатнє державне регулювання;
- стати лакмусом процесів, які відбуваються в суспільстві;
- пом'якшити рівень соціальної, політичної, демографічної, національної напруженості в суспільстві;
- попереджати та стримувати виникнення конфліктів у суспільстві;
- сприяти підвищенню стабільності суспільства.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, аналіз наукових підходів до трактування сутності поняття «соціальний потенціал суспільства» підтвердив відсутність одностайності серед науковців і наявність низки дискусійних питань. На основі використання методів аналізу й синтезу, індукції та дедукції, узагальнення визначено основні ознаки соціального потенціалу суспільства. Систематизовані ознаки досліджуваного поняття дали можливість сформулювати авторське визначення, яке, на відміну від наявних у межах певного підходу, ураховує всі аспекти трактування поняття, що робить його більш повним, а також, відповідно, сприяє ширшому пізнанню дефініції.

Опрацювання наукової літератури з питань компонентного наповнення соціального потенціалу дало змогу розробити власний підхід до формування структури потенціалу.

Загалом, можемо стверджувати, що проведене дослідження має теоретичну й практичну значимість, що полягає в розширенні теоретичної бази вивчення складного економічного та соціального поняття й наданих рекомендаціях щодо формування та реалізації соціального потенціалу суспільства, які можуть стати в нагоді органам влади.

Проте автором розглянуто не всі аспекти соціального потенціалу суспільства, що обумовлює необхідність подальших досліджень. Зокрема, доцільно розробити методіку оцінки рівня соціального потенціалу суспільства й ефективності його формування, механізм управління процесом формування та використання соціального потенціалу суспільства, визначити методи, інструменти, засоби його відтворення й нарощення.

Джерела та література

1. Привалов Ю. Соціальна експертиза: підходи й методи / Ю. Привалов, О. Рогожин, Ю. Саєнко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 1998. – № 12. – С. 69–80.
2. Тютюнник Н. С. Сутність та склад соціального потенціалу економіки як об'єкта прогнозування / Н. С. Тютюнник // Вісник Донецького університету економіки та права – 2012. – № 1. – С. 207–211.

3. Маслова И. С. Социальный потенциал развития экономики / И. С. Маслова // Вестник Ин-та экономики РАН. – 2008. – № 2. – С. 37–53.
4. Белорусова М. А. Оценка использования социального потенциала региона / М. А. Белорусова // Економіка і організація управління. – 2010. – № 1 (7). – С. 163–168.
5. Штырбул С. А. Социальный капитал и социальный потенциал: субъекты и функции : автореф. дис. ... канд. экон. наук / С. А. Штырбул. – М. : МГУ, 2010. – 27 с.
6. Сталінська В. С. Сутність соціального потенціалу у забезпеченні керованості підприємства / В. С. Сталінська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – Т. 2. – С. 199–207.
7. Бобух І. Соціальний потенціал як новітня складова національного багатства / І. Бобух // Економіст. – 2011. – № 4. – С. 68–74.
8. Панкова Л. І. Ефективність управління соціальним потенціалом підприємства / Л. І. Панкова // Особливості регулювання в державному секторі економіки : зб. наук. пр. Донецького держ. ун-ту управління. – Донецьк : ДонДУУ, 2006. – Т. VII, вип. 73. – Серія «Економіка». – С. 119–123.

Коленда Наталья. Особенности формирования и реализации социального потенциала общества. В статье проанализированы подходы к определению сущности понятия «социальный потенциал общества», на основе чего выделены основные признаки социального потенциала общества. Сформулировано авторское определение понятия. Рассмотрены подходы ученых к компонентному наполнению социального потенциала общества, на основе обобщения которых разработан авторский подход. В частности структура социального потенциала общества состоит с демографического, фертильного, социально-инфраструктурного потенциалов, а также занятости, социальной политики, потенциала социальной солидарности. Дается характеристика определенных составляющих потенциала.

Ключевые слова: социальный потенциал общества, демографический потенциал, фертильный потенциал, социально-инфраструктурный потенциал, потенциал занятости, потенциал социальной политики, потенциал социальной солидарности.

Kolenda Nataliia. The Features of Formation and Realization of Social Potential of Society. The approaches to determination the essence of the concept of «social potential of society» are analyzes in the article. On the basis of which the main signs of the social potential of society are identified. The author's interpretation of the concept are formulated. The scientists approaches to the component structure of social potential of society are considered, on the basis of generalization of that authorial approach is developed. In particular a structure of social potential of society include demographic potential, fertile potential social and infrastructural potential, potential of employment, the potential of social policy, the potential of social solidarity.

Key words: social potential of society, demographic potential, fertile potential social and infrastructural potential, potential of employment, the potential of social policy, the potential of social solidarity.

УДК 336.02

Олена Борисюк – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і оподаткування Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

До питання реструктуризації зовнішнього боргу України

У статті розкрито динаміку зовнішнього державного боргу; визначено основні умови проведення реструктуризації. Розглянуто важливі кроки, котрі здійснено для покращення ситуації у сфері управління державним боргом України протягом останніх років.

Ключові слова: зовнішній борг, валовий зовнішній борг, управління державним боргом, реструктуризація зовнішніх запозичень, комітет зовнішніх приватних кредиторів.

Постановка наукової проблеми та її значення. Зростання державного боргу України породжує серйозні негативні наслідки для всієї фінансової системи держави. У межах цієї проблеми потрібно відзначити такі моменти. По-перше, важливо охарактеризувати й проаналізувати динаміку зовнішнього

боргу, по-друге, доцільно дослідити, які фактори впливають на таке зростання та яка їх «гранична межа».

Аналіз досліджень цієї проблеми. Проблематику державного боргу досліджено в працях таких учених, як Т. Г. Бондарук, Р. Н. Васишин, Т. М. Вахненко, В. Ю. Дудченко, Н. В. Зражевська, Т. Т. Ковальчук, В. А. Козюк, С. В. Львович, В. В. Лісовенко, Я. В. Онищук, О. Д. Рожко, Ю. О. Смоляр, Н. В. Царук, В. Г. Черепенко, В. В. Шпачук та ін.

Мета статті – вивчення стану зовнішнього боргу України та проведення оцінки реструктуризації зовнішньої заборгованості держави.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. У структурі валового зовнішнього боргу Національним банком виділяються всі види заборгованості резидентів України перед нерезидентами, які класифікуються за секторами економіки: державне управління, органи грошово-кредитного регулювання, банки, інші сектори, а також зобов'язання за кредитами підприємств прямого інвестування (міжфірмовий борг).

Розглянемо статистичні дані валового зовнішнього боргу України. Так, на кінець 2014 р. він становив 126,3 млрд дол. США, скоротившись із початку року на 15,8 млрд дол. США. Відносно ВВП обсяг боргу зріс за рік із 75,4 % до 95,1 % від ВВП. Фінансовий і корпоративний сектори економіки скоротили обсяги зобов'язань перед нерезидентами на 19,1 млрд дол. США, натомість борг державного сектору зріс на 3,4 млрд дол. США внаслідок залучення позик від міжнародних фінансових організацій (рис.1) [3].

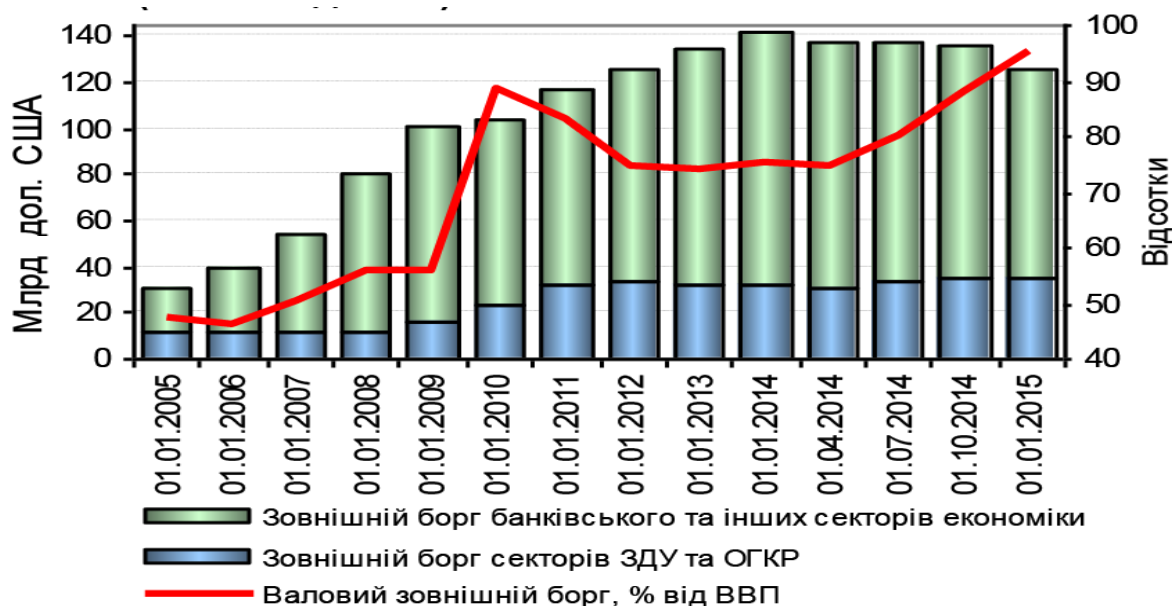


Рис. 1. Валовий зовнішній борг України на початок року*

* Офіційні дані НБУ

У структурі українського держборгу в розрізі валют погашення станом на 01.06.2015 р. найбільшою складовою є борг, номінований у дол. США – 45,21 % (30,60 % протягом 2011 р.). Вагомою є частка національної валюти – 31,53 % (36,15 % порівняно з 2011 р.) і СПЗ (спеціальні права запозичення МВФ) – 17,18 % (29,25 % протягом 01.06.2011 р.) [4].

Виходячи з представленого вище матеріалу, важливо зупинитися на основних моментах, що стосуються управління й погашення державного боргу. По-перше, саме на 2015 р. припадали найбільші навантаження на державний бюджет зі сплати зовнішнього валового боргу. По-друге, долар США в структурі валют погашення займає перші позиції, що автоматично збільшило обсяг боргу, починаючи з лютого 2015 р., у зв'язку з девальвацією. Причина різкого зниження курсу гривні – відмова НБУ від використання індикативного курсу на валютному ринку та припинення щоденних індикативних валютних аукціонів, що допомагали абсорбувати незадоволений попит, із метою забезпечення єдиного курсу на рівні ринкового згідно з офіційними заявами керівництва Центробанку. У цих умовах НБУ

змушений повернутися до адміністративних заходів урегулювання ситуації на ринку, що згодом спричинило деяке зміцнення курсу гривні. Водночас додатковий тиск на курс національної валюти чинила практика надання Національним банком кредитів рефінансування в гривні, що можна охарактеризувати як лише відносно виважену та непрозору, а також недостатній контроль за напрямками використання комерційними банками таких кредитів.

Варто відзначити, що в структурі державного й гарантованого державою боргу за групами кредиторів найбільша частка належить власникам державних цінних паперів на внутрішньому ринку (35,1 %). Наразі в обігу на внутрішньому ринку перебувають казначейські зобов'язання з різними строками (ОВДП від 12-місячних до 15-річних), а також облигації державних підприємств (НАК «Нафтогаз України», Укравтодор тощо). Сукупний обсяг заборгованості за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку відповідає 499,72 млрд грн (23,74 млрд дол. США в еквіваленті).

Частка власників державних цінних паперів на зовнішньому ринку в загальній структурі держборгу відповідає 29,6 % та відображає заборгованість за ОЗДП 2005–2015 рр. на загальну суму 383,16 млрд грн (18,28 млрд дол. США в еквіваленті) [3].

Крім цього, один з основних індикативних показників – співвідношення державного боргу до ВВП – перейшов граничну межу (60 %) і склав понад 90 %.

У ситуації, що склалася, одним з альтернативних варіантів стало проведення реструктуризації частини зовнішнього боргу України перед зовнішніми приватними кредиторами.

Так, у кінці серпня 2015 р. після тривалих перемовин Міністерству фінансів України вдалося досягти згоди із зовнішніми приватними кредиторами з приводу реструктуризації частини зовнішнього державного боргу.

Наслідками реструктуризації стало прийняття низки нормативних документів у сфері управління державним боргом, зокрема [5]:

- Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» №217-УІІ від 02.03.2015 р.;
- Закон України «Про особливості здійснення правочинів з державним, гарантованим державою боргом та місцевим боргом» від 19.05.2015 р. № 436 VIII.

Основні положення вказаних документів, що стосуються управління державним боргом, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні регулювальні положення нормативних документів щодо управління державним боргом

Нормативний документ	Основні положення
Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» № 217-VIII від 02.03.2015 р.	Міністерству фінансів України надано дозвіл здійснювати правочини щодо зовнішнього державного та гарантованого державою боргу шляхом обміну (зміни умов діючих позик), випуску та продажу боргових зобов'язань держави.
	Суб'єктам господарювання державного сектору економіки, державним банкам та міським радам надано право здійснювати правочини за кредитами (позиками), місцевим боргом за місцевими зовнішніми запозиченнями шляхом обміну (зміни умов діючих позик), випуску та продажу боргових зобов'язань за погодженням із Міністерством фінансів України.
Закон України «Про особливості здійснення правочинів з державним, гарантованим державою боргом та місцевим боргом» від 19.05.2015 р. № 436-VIII	Кабінету Міністрів України та міським радам надано право приймати рішення про тимчасове зупинення здійснення платежів за всіма або деякими борговими зобов'язаннями, визначеним Законом.
	Закріплена можливість тимчасового припинення примусової реалізації будь-якого майна суб'єктів зовнішніх запозичень, тобто його відчуження шляхом звернення стягнення на майно суб'єктів зовнішніх запозичень за рішеннями, що підлягають примусовому виконанню згідно з чинним законодавством.
	Установлено перелік зовнішніх боргових зобов'язань країни, щодо яких можлива зміна умов запозичень.

Також серед положень вищеназваної угоди з реструктуризації містяться такі:

- зниження основної суми боргу (на 20 %, або 3,8 млрд дол. США);
- деяке підвищення відсоткової ставки за борговими зобов'язаннями (із 7,22 до 7,75 %);
- зміна термінів погашення боргу (терміни перенесено з 2015–2023 рр. на 2019–2027 рр.);
- емісія Україною нових боргових цінних паперів, ставка дохідності з яких прив'язана до темпів зростання ВВП.

За оцінкою міжнародного рейтингового агентства Moody's, у довгостроковій перспективі збитки зовнішніх приватних кредиторів України, які погодилися на реструктуризацію, у півтора раза перевищать розмір списання, закріпленого угодою, та складуть не 20 % від номіналу євробондів, як указується в угоді про реструктуризацію, а 30–35 %.

Також варто відзначити, що для покращення ситуації у сфері управління державним боргом України здійснено низку важливих кроків:

1. Верховною Радою України прийнято Закони України «Про зміни до Державного бюджету України на 2015 рік» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо пенсійного забезпечення», реалізація яких передбачає економію коштів Пенсійного фонду України й, відповідно, Державного бюджету України на покриття дефіциту Фонду в сумі 3,9 млрд грн. Це сприятиме стабілізації фінансового стану бюджету Пенсійного фонду України.

2. Для зниження боргового навантаження заплановано достатньо жорсткі заходи з покращення первинного структурного розширеного сальдо бюджету. Фінансування державного бюджету здійснюватиметься за рахунок залучення зовнішніх запозичень і надходжень від приватизації – відповідно, 163,1 та 17,0 млрд грн. У цілому розширений дефіцит державного бюджету й соціальних фондів знизиться до 8,8 % ВВП у поточному році.

3. Із метою посилення дії ринкового механізму та зменшення ризиків для державного бюджету «Основними напрямками бюджетної політики на 2015 рік» передбачено уведення 5-відсоткового ліміту на видачу державних гарантій стосовно доходів загального фонду державного бюджету.

4. Започатковано реформування чинної системи цін для населення з метою скорочення витрат на покриття дефіциту НАК «Нафтогазу України». Зокрема, регулятором ринку енергетики ухвалено рішення про підвищення роздрібною ціни на газ для домогосподарств у середньому на 285 % та підвищення роздрібних цін на теплову енергію для домогосподарств у середньому на 67 % із вступом у дію, починаючи з 1 квітня 2015 р. Це дасть змогу забезпечити зменшення витрат на фінансування НАК «Нафтогазу України» і підприємств теплокомуненерго із 7,0 до 1,6 % ВВП. Одночасно вживаються заходи з бюджетної підтримки населення за допомогою надання субсидій для компенсації підвищення тарифів.

5. Урядом України та Міжнародним валютним фондом започатковано нову програму взаємодії в межах Механізму розширеного фінансування (EFF). Програму спрямовано на відновлення макроекономічної стабільності в Україні, проведення структурних реформ і створення основи для економічного зростання й підвищення рівня життя населення. За умовами програми обсяг фінансування становить 17,5 млрд дол. США терміном на чотири роки. Перший транш кредиту в розмірі 5 млрд дол. США Україна вже отримала 13 березня 2015 р. Другий транш, розрахунковий обсяг якого складає 1,6 млрд дол. США (у Мінфіні допускають, що його розмір може бути збільшено до 5 млрд дол. США), і всі наступні можуть бути одержані за підсумками щоквартальних оцінних місій Фонду, перша з яких очікувалась улітку 2015 р. Згідно з новою програмою, у 2015 р. Україна може одержати із зовнішніх джерел близько 16,3 млрд дол. США, уключаючи 10 млрд дол. США за лінією Міжнародного валютного фонду. Серед міжнародної допомоги – кошти від Євросоюзу на 1,8 млрд дол. США та від уряду США на 2 млрд дол. США.

6. Активізація структурних реформ у секторі загальнодержавного управління, спрямованих на підвищення ефективності використання бюджетних коштів, переходу від пасивного залучення коштів на фінансування дефіциту бюджету до системного управління боргом. Запровадження в бюджетній сфері середньострокового бюджетного планування.

7. Посилення прозорості державних фінансів за рахунок уведення паралельного обліку операцій та боргових зобов'язань установ, дефіциту бюджету за касовим методом і методом нарахувань для сектору загальнодержавного управління, законодавчого уточнення сутності видів та обліку квазіфіскальних операцій, що здійснюються в цьому секторі.

8. Удосконалення механізму надання державних гарантій в Україні за допомогою встановлення верхньої межі відповідальності Уряду при настанні гарантійного випадку та кількісних обмежень їх обсягу.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, ураховуючи ситуацію, яка склалась із залученням зовнішніх позик протягом останніх років, варто відзначити зростання зовнішньої заборгованості держави. Проте загострюється це питання девальвацією гривні й збільшенням державного боргу відносно ВВП країни.

У сучасних умовах особливим і важливим моментом управління зовнішнім боргом можна вважати реструктуризацію частини зовнішнього державного боргу, що дасть змогу перенести виплати на чотири роки: із 2015–2023 на 2019–2027 рр. Проте наслідком таких дій постає питання можливого виходу країни на ринок капіталу (за прогнозами експертів із 2017 р.). Водночас війна на сході знижує рівень ВВП країни й відлякує потенційних інвесторів.

Джерела та література

1. Дані звітності обсягу зовнішнього державного боргу / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.
2. Костюченко В. М. Концептуальні підходи та теоретичні основи зовнішньої заборгованості в умовах глобалізації економіки / В. М. Костюченко // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. Вип. 7(25). – Ч. 2 / редкол. : відп. ред. З. В. Герасимчук. – Луцьк, 2010. – С. 123–135.
3. Методичний коментар до статистики зовнішнього боргу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63731>.
4. Статистика зовнішнього боргу – офіційні дані НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article>.
5. Угода про реструктуризацію боргів України: аналіз від Мінфіну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finbalance.com.ua/news/Uhoda-pro-restrukturizatsiyu-borhiv-Ukrani-osnovni-parametri-ta-analiz-Minfinu>.

Борисюк Елена. К вопросу реструктуризации внешнего долга Украины. В статье рассмотрена динамика внешнего государственного долга; определены основные условия проведения реструктуризации. Так, в ходе исследования выяснилось, что именно на 2015 г. приходились наибольшие нагрузки на государственный бюджет по уплате внешнего валового долга. Во-вторых, доллар США в структуре валют погашения занимает первые позиции, что автоматически увеличило объем долга, начиная с февраля 2015 г. в связи с девальвацией.

Кроме этого, один из основных индикативных показателей – соотношение государственного долга к ВВП – перешел предельную границу (60 %) и составил более 90 %. В сложившейся ситуации одним из альтернативных вариантов стало проведение реструктуризации части внешнего долга Украины перед внешними частными кредиторами. Также среди положений вышеназванного соглашения по реструктуризации содержатся следующие:

- снижение основной суммы долга (на 20 % или 3,8 млрд дол США);
- некоторое повышение процентной ставки по долговым обязательствам (с 7,22 до 7,75 %);
- изменение сроков погашения долга (сроки перенесены с 2015–2023 гг. на 2019–2027 гг.);
- эмиссия Украины новым долговым ценным бумагам, ставка доходности по которым привязана к темпам роста ВВП.

Вместе с тем, рассмотрены важные шаги, которые предприняты для улучшения ситуации в сфере управления государственным долгом Украины на протяжении последних лет.

Ключевые слова: внешний долг, валовой внешний долг, управление государственным долгом, реструктуризация внешних заимствований, комитет внешних частных кредиторов.

Borisiuk Olena. As to the Issue of Restructuring of External Debt of Ukraine. In the article the author examined the dynamic of the external national debt. We also defined the main conditions of carrying out the restructuring.

Thus during the research it was discovered, that the biggest load of satisfaction of the gross external debt on the national budget was due for the year of 2015. Secondly, the USA dollar takes the first place in the structure of the currencies of the debt satisfaction that automatically has increased the amount of the debt beginning from February, 2015 because of devaluation. Moreover one of the main indicative indexes – ratio of the national debt to GNI has overstepped the extreme limit (60 %) and has become more than 90 %.

In the current situation one of the alternative variants is carrying out the restructuring of the part of the external debt of Ukraine to foreign private creditors.

Also among the statements of the mentioned agreement there are the following ones:

- Reducing the basic amount of the debt (for 20 % or 3,8 billion USA dollars);
- Some increasing of the interest rate of the debt obligations (from 7,22 to 7,75 %);

- Changing the terms of the debt repayment (the terms are put off from 2015–2023 to 2019–2027);
- The emission by Ukraine of new debt government securities, the rate of which is related to the GIP rate.

Besides we studied important steps, which were made to improve the situation in the field of debt management of Ukraine during the last years.

Key words: external debt, gross external debt, national debt management, restructuring of external loans, the Committee of foreign private creditors.

УДК 65.016

Оксана Полінкевич – доктор економічних наук, завідувач кафедри економіки та безпеки підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Критерії розмежування понять «інновації», «інноваційний процес» та «інноваційний розвиток підприємства» в новій економіці

Розглянуто суть інновацій, інноваційного розвитку та інноваційного процесу. Подано власні визначення запропонованих понять на основі критичного осмислення попередніх дефініцій. Виділено критерії розмежування інновацій, інноваційного процесу та інноваційного розвитку підприємства в новій економіці.

Ключові слова: інновації, інноваційний процес, інноваційний розвиток підприємства, нова економіка, підприємство.

Постановка наукової проблеми та її значення. Формування інноваційних підходів до управління підприємством зумовлює переосмислення фундаментальних понять економічної теорії та теорії менеджменту, відповідно до чого вони набувають нового змістового наповнення. Це сприяє формуванню інноваційно орієнтованої моделі економіки, яка ґрунтується на категоріальному апараті, що враховує сучасні тенденції розвитку економічної науки й суспільства. Перегляд наукової парадигми інноваційного розвитку підприємства, підґрунтям якої є базові економічні поняття, покликаний на адаптацію наукових досліджень в Україні до європейських вимог, відповідно до яких визначається єдина експлікація понять.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Інновації, інноваційний розвиток та інноваційний процес розглядали вітчизняні й зарубіжні науковці. Зокрема, поняття «інновація» вперше з'явилося в роботах культурологів ще в ХІХ ст. й означало уведення певних елементів однієї культури в іншу. Різні вчені характеризують інновації залежно від об'єкта та предмета свого дослідження. Терміни «інноваційний процес», «нові комбінації», «нововведення» вперше використав Й. Шумпетер у праці «Теорія економічного розвитку». Основні тлумачення поняття «інновації» систематизовано В. Г. Мединським [19].

Залежно від об'єкта й предмета дослідження інновації можна розглядати, як:

- 1) зміни (Л. Л. Антонюк [1], А. М. Поручник [1], В. С. Савчук [1], М. І. Крупка [16], Р. Нельсон, С. Уінтер, П. Ф. Друкер [8], Ю. В. Яковець [17], Ф. Валента [4], Л. Водочак [5], О. Водачкова [5]);
- 2) процес (Д. Тідд, Д. Бессант, К. Павітт, Т. Браїан [2], Б. Санто [25], вітчизняні економісти І. М. Школа [3], І. М. Буднікевич [3], О. О. Лапко [18], Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова);
- 3) результат (В. Хіпель, Р. А. Фатхутдінов, С. Ф. Покропивний [22], Ю. П. Пімошенко [20], Г. Хамел, К. Прахалад, Р. Фостер, Д. О. Карлюк [13], С. І. Ілляшенко [11], О. А. Біловодська [11], С. Д. Ільєнкова [10]);
- 4) нову комбінацію, підхід, думку, можливість (Й. Шумпетер, Х. Барнетт, Е. Панечко [9], В. Г. Мединський [19]);
- 5) комерціалізацію (Х. Рігс, Р. Ротвелл, П. Гардинер);
- 6) перевагу (Дж. Сорос [26], М. Портер [23]).

Визначаючи поняття «інноваційний розвиток», потрібно враховувати положення загальної теорії розвитку [24, с. 11], оскільки інноваційний розвиток як складова частина економічної еволюції повинен містити риси цієї категорії:

- 1) кількісно-якісні зміни (біфуркаційність, закономірність, адаптивність, циклічність);
- 2) як джерело перетворень (невизначеність, ризикованість, динамічність);

- 3) як зміни в часі (нерівномірність, дискретність, періодичність);
- 4) як цілеспрямований процес (умотивована спрямованість, незворотність, реорганізація).

Поняття розвитку підприємства є багатогранним, тому в економічній літературі можна простежити декілька дефініцій. Так, Е. М. Коротков, розглядаючи розвиток на рівні підприємства, трактує його як «...сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища» [15]. В. А. Забродський і М. О. Кизим дають більш розширене визначення розвитку, конкретизуючи його щодо економіко-виробничої системи. На їхню думку, розвиток економіко-виробничих систем є процесом переходу економіко-виробничої системи в новий, більш якісний стан через нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури та складу, наслідком чого є підвищення її здатності чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища й ефективність функціонування [21]. В економічній літературі з питань управління поширилися поняття: сталий, керований та організаційний розвиток підприємства. Так, Ю. Я. Лузан під сталим розвитком підприємства пропонує розуміти розвиток, обумовлений впливом факторів внутрішнього й зовнішнього середовища і такий, що характеризується збільшенням його потенціалу, попиту на продукцію, масштабу діяльності, можливістю забезпечити безперервний процес виробництва та зберігати платоспроможність протягом довгого періоду часу, процес змін, які трапляються у функціонуванні підприємства [27]. А. В. Черних не лише наводить поняття сталого розвитку, а й показує його взаємозв'язок із характеристиками підприємства, такими як адаптивність, гнучкість, організованість, сталість, надійність, економічна безпека, стабільність тощо. Однак слід зазначити, що причинно-наслідковий характер такого зв'язку залишається недослідженим і потребує додаткового аналізу. Є. С. Погорелов запропонував типологію інноваційного розвитку. С. М. Ілляшенко визначає інноваційний розвиток як певний безперервний рух, що ґрунтується на впровадженні й реалізації інновацій, які зумовлюють поліпшення кількісних і якісних характеристик діяльності підприємства, забезпечують зміцнення його ринкових позицій та створюють умови для його прогресивного розвитку [11]. Д. О. Карлюк під інноваційним розвитком розуміє складний процес прикладного характеру створення й впровадження інновацій для якісних змін об'єкта керування та отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту, який пов'язаний із необхідною умовою виживання та розвитку підприємств у довгостроковій перспективі [13, с. 8]. Д. К. Воронков відзначає такі елементи інноваційного розвитку, як сутність інноваційного розвитку (економічне зростання), основа (постійні та системні нововведення в усіх функціональних підсистемах підприємства), мета (формування та збереження конкурентних переваг), передумови (зміни чинників внутрішнього й зовнішнього середовища підприємства) [7, с. 32].

Проте в їхніх працях не вони розглядалися з позиції об'єкта дослідження, дії на об'єкт та результату впровадження й цілі використання в новій економіці.

Формулювання мети й завдань статті. Мета роботи – виділення критеріїв розмежування понять «інновація», «інноваційний процес», «інноваційний розвиток» у новій економіці.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Розвиток підприємства може характеризуватися декількома його видами. Найкращим для нього буде поєднання інтенсивного, ендогенного, загального, проєктивного, фронтального, холічного розвитку. Варіанти розвитку підприємства за цими критеріями подано в матриці (рис. 1).

Вид розвитку				
Вид розвитку	Номер	1	2	3
	A	Екстенсивний	Ендогенний	Інтенсивний
	B	Індивідуальний	Екзогенний	Загальний
	C	Прямолінійний	Драбинно-поступальний, ламаний	Хвилеподібний, спіралеподібний
	D	Непроєктивний	Одновекторний	Проєктивний
	E	Квазіхаотичний	Багатовекторний	Фронтальний
	F	Односферний, однопроєктний	Багатосферний	Холічний
	G	Дегресія, незмінність	Пульсація	Прогресія
Тип моделі розвитку		Модель розвитку 1	Модель розвитку 2	Модель розвитку 3

Рис. 1. Матриця вибору варіанта розвитку підприємства*

* Розроблено автором

У ній відзначено три моделі розвитку суб'єкта. Квадрати A2, E2, F2 у моделі розвитку 2 при певних комбінаціях із варіантами моделі розвитку 1 можуть сформувати стійкі позиції до розвитку підприємства та забезпечити побудову інноваційного типу розвитку. Такими комбінаціями є:

- 1) A2, A3, B3, D3, E3, F3, G3;
- 2) A3, B3, D3, E2, F3, G3;
- 3) A3, B3, D3, E3, F2, G3.

Отже, за матрицею вибору варіантів розвитку підприємства можна визначити інноваційний тип розвитку підприємства. Ці заходи сприятимуть подоланню кризових явищ на підприємстві та оптимізують управління його розвитком у кризових умовах.

На нашу думку, можна виокремити такі особливості інноваційного розвитку, зважаючи на різні наукові підходи в його розумінні:

1) інновації пропонуються, відбираються й упроваджуються свідомо та цілеспрямовано на основі системно-процесного підходу, який передбачає їх використання у всіх видах економічної діяльності підприємства й бізнес-процесах;

2) ґрунтується на вітчизняних і світових результатах науково-технічного прогресу, власних інноваційних ідеях, технологіях.

Отже, визначення поняття «інноваційний розвиток» потребує функціонального поєднання категорій «інновації», «інноваційний процес». Звідси розуміння інноваційного розвитку не тільки як процесу, але і як системи факторів та умов, необхідних для його здійснення.

Отже, можна зробити висновок, що поняття «інновація», «інноваційний процес», «інноваційний розвиток» пов'язані одне з одним. Вони мають як спільні, так і відмінні риси (табл. 1). У табл. 1 згруповано критерії розмежування цих понять. До них належать об'єкт дослідження, дії з ним, результат упровадження, наслідки використання. Спільне в них те, що інновація використовується в інноваційному процесі, стимулює інноваційну діяльність і забезпечує інноваційний розвиток підприємства. Вона є основою цих процесів, без її участі інші поняття не мають економічного змісту.

Таблиця 1

**Критерії розмежування понять «інновація», «інноваційний процес»
та «інноваційний розвиток підприємств»***

Критерій	Інновація	Інноваційний процес	Інноваційний розвиток
Об'єкт дослідження	Нова ідея, рішення, нововведення	Інновація, виробництво	Інновація, перетворення
Дії з об'єктом дослідження	Упровадження	Освоєння, упровадження, комерціалізація	Використання інновацій
Результат упровадження	Комплексно використовує систематичні технічні розробки, науково-технічні програми	Зміна у виробничих і технічних процесах, комерціалізація	Зміна об'єкта керування в довгостроковій перспективі
Ціль використання	Спрямована на вдосконалення процесу діяльності та його результатів при застосуванні її у виробництві та управлінні	Чітка орієнтація на кінцевий результат прикладного характеру, який забезпечує технічний та соціально-економічний ефект	Підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства, отримання конкурентних переваг

* Розроблено автором.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. На основі аналізу критеріїв розмежування цих понять ми пропонуємо як інновації розуміти процес запровадження нових прогресивних рішень у виробничу сферу діяльності підприємства для освоєння новітніх технологій, удосконалення виробництва й оновлення продукції, підвищення добробуту працівників, покращення основних показників діяльності та збільшення інвестиційної привабливості підприємства.

Інноваційний процес передбачає зміну у виробничому, технологічному процесах, освоєння та впровадження прогресивних ідей у практичну діяльність підприємств і їхню комерціалізацію. Інноваційний розвиток підприємств означає створення, упровадження й комерціалізацію інновацій, які

забезпечать якісні зміни об'єкта керування, соціальний, економічний, екологічний ефекти, стійке зростання прибутковості, інвестиційної привабливості підприємства в довгостроковій перспективі. Отже, інновації та інноваційний процес є об'єктами системи інноваційного розвитку підприємства.

Інновація – це процес запровадження нових прогресивних рішень у всіх сферах діяльності підприємства для освоєння новітніх технологій, удосконалення виробництва та оновлення продукції. Як результат, покращуються основні показники діяльності й збільшується інвестиційна привабливість підприємства. Інноваційний розвиток – створення, запровадження й комерціалізація інновацій, які забезпечать якісні зміни, соціальний, економічний, екологічний ефекти та стійке зростання прибутковості, інвестиційної привабливості підприємства в довгостроковій перспективі.

Під інноваційним процесом розуміємо зміну у виробничому, технологічному процесах, освоєнні та впровадженні прогресивних ідей у практичну діяльність підприємств і їхню комерціалізацію. Інновація нами визначена як запровадження нових прогресивних рішень у всіх сферах діяльності підприємства для освоєння новітніх технологій, удосконалення виробництва та оновлення продукції, підвищення добробуту працівників, покращення основних показників діяльності й збільшення інвестиційної привабливості підприємства. Установлено, що інновація – основа інноваційного процесу. На основі вивчення понять «інновація», «інноваційний процес», «інноваційний розвиток» ми виділили спільний момент – інновацію, яка використовується в інноваційному процесі та забезпечує інноваційний розвиток підприємства. Вона є основою цих процесів і без її участі інші поняття не мають економічного змісту. Критеріальне визначення понять та їх розмежування забезпечить формування підходів до розробки методологічних основ оцінювання інноваційного розвитку підприємств.

Джерела та література

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Брайан Т. Управление научно-техническими нововведениями / Т. Брайан. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
3. Буднікевич І. М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні / І. М. Буднікевич, І. М. Школа. – Чернівці: Зелена Буковина, 2002. – 201 с.
4. Валента Ф. Творческая активность – инновации – эффект / Ф. Валента. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
5. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Водачек, О. Водачкова; [авт. предисл. В. С. Раппопорт]; сокр. пер. со словацк. – М.: Экономика, 1989. – 167 с.
6. Воронков Д. К. Управління змінами на підприємстві: теорія та прикладні аспекти: монографія / Д. К. Воронков. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 340 с.
7. Воронков Д. К. Управління змінами на підприємстві: теорія та прикладні аспекти: монографія / Д. К. Воронков. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 340 с.
8. Друкер П. Ф. Бизнес и инновации / П. Ф. Друкер; [пер. К. Головинского]. – М.: Вильямс, 2007. – 432 с.
9. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Вид. центр «Академія». – Т. 1. – 2000. – 864 с.
10. Инновационный менеджмент: учебник / под ред. С. Д. Ильенкова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2007. – 335 с.
11. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми: Університет. кн., 2010. – 281 с.
12. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми: Університет. кн., 2010. – 281 с.
13. Карлюк Д. О. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств льонопереробної галузі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / Д. О. Карлюк; Нац. ун-т харчових технологій. – К., 2006. – 23 с.
14. Карлюк Д. О. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств льонопереробної галузі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / Д. О. Карлюк; Нац. ун-т харчових технологій. – К., 2006. – 23 с.
15. Коротков Э. М. Менеджмент / Э. М. Коротков. – [9-е изд.]. – М.: Юрайт, 2013. – 640 с.
16. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: монографія / М. І. Крупка. – Львів: Вид. центр Львів. нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2001. – 608 с.
17. Кузык Б. М. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва / Б. М. Кузык, Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2005. – 621 с.

18. Лапко О. О. Інноваційний розвиток вітчизняної нафтовидобувної галузі як фактор забезпечення її конкурентоспроможності на технологічних засадах / О. О. Лапко, Г. В. Крамарев // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2010. – № 657. – С. 178–185.
19. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент : учебник / В. Г. Медынский. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 295 с.
20. Пимошенко Ю. Инвестор – это прежде всего предприниматель / Ю. Пимошенко // Финансовый бизнес. – 1997. – № 3. – С. 26.
21. Погорелов Ю. С. Розвиток підприємства: поняття та види [Електронний ресурс] / Ю. С. Погорелов. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/Articles/ Kultnar/knp88/knp88_75-81.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp88/knp88_75-81.pdf). – Назва з екрана.
22. Покропивний С. Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С. Ф. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 24–29.
23. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ.]. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2001. – 496 с.
24. Рогоза М. Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємства: моделі та механізми : монографія / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
25. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто ; [пер. с венг.] ; общ. ред. и вступ. ст. Б. В. Сазонова. – М. : Прогрес, 2005. – 376 с.
26. Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм / Дж. Сорос. – М. : Некоммер. фонд поддержки культуры, образования и новых информ. технологий, 2001. – 379 с.
27. Черных А. В. Механизм устойчивого развития предприятия в период активной инвестиционной деятельности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление предприятиями» / А. В. Черных ; Белгород. госуд. техн. ун-т. – Белгород : Белгород. гос. техн. ун-т, 2006. – 20 с.

Полинкевич Оксана. Критерии разграничения понятия «инновации», «инновационный процесс» и «инновационное развитие предприятия» в новой экономике. Рассмотрена сущность инноваций, инновационного развития и инновационного процесса. Предложены собственные определения предложенных понятий на основе критического осмысления предыдущих определений. Выделены критерии разграничения инноваций, инновационного процесса и инновационного развития предприятия в новой экономике.

На основе анализа критериев разграничения этих понятий мы предлагаем как инновации понимать процесс внедрения новых прогрессивных решений в производственную сферу деятельности предприятия для освоения новейших технологий, совершенствования производства и обновления продукции, повышения благосостояния работников, улучшения основных показателей деятельности и увеличения инвестиционной привлекательности предприятия. Инновационный процесс предусматривает изменение в производственном, технологическом процессах, освоение и внедрение прогрессивных идей в практическую деятельность предприятий и их коммерциализацию. Инновационное развитие предприятий означает создание, внедрение и коммерциализацию инноваций, которые обеспечат качественные изменения объекта управления, социальный, экономический, экологический эффекты, устойчивый рост прибыльности, инвестиционной привлекательности предприятия в долгосрочной перспективе. Таким образом, инновации и инновационный процесс являются объектами системы инновационного развития предприятия. Инновация – это процесс внедрения новых прогрессивных решений во всех сферах деятельности предприятия для освоения новейших технологий, совершенствование производства и обновление продукции, как результат – улучшаются основные показатели деятельности и увеличивается инвестиционная привлекательность предприятия. Инновационное развитие – создание, внедрение и коммерциализация инноваций, которые обеспечат качественные изменения, социальный, экономический, экологический эффекты и устойчивый рост прибыльности, инвестиционной привлекательности предприятия в долгосрочной перспективе.

Под инновационным процессом понимаем изменение в производственном, технологическом процессах, освоении и внедрении прогрессивных идей в практическую деятельность предприятий и их коммерциализацию. Инновация нами определена как введение новых прогрессивных решений во всех сферах деятельности предприятия для освоения новейших технологий, совершенствования производства и обновления продукции, повышения благосостояния работников, улучшения основных показателей деятельности и увеличения инвестиционной привлекательности предприятия. Установлено, что инновация является основой инновационного процесса. На основе изучения понятий «инновация», «инновационный процесс», «инновационное развитие» мы выделили общий момент – инновацию, которая используется в инновационном процессе и обеспечивает инновационное развитие предприятия. Она является основой этих процессов и без ее участия другие понятия не имеют экономического содержания. Критериальное определение понятий и их разграничения обеспечит формирование подходов к разработке методологических основ оценки инновационного развития предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, инновационное развитие предприятия, новая экономика, предприятие.

Polinkevych Oksana. Criteria for Distinction the Concept of «Innovation», «Innovation process» and «Innovative Development of Enterprise» in the New Economy. The essence of innovation, innovation and innovation process. Posted to determine their proposed concepts based on critical reflection of previous definitions. Highlight delimitation criteria of innovation, innovation process and innovative development of enterprise in the new economy.

The analysis criteria enabling these concepts we offer both understand the process of innovation introducing new innovative solutions in the manufacturing sector of the company for the development of new technologies, improving production and updating of products, welfare workers, improving key performance indicators and increasing investment attractiveness. The innovation process involves a change in the manufacturing, process technology, development and implementation of progressive ideas in practical activities of enterprises and their commercialization. Innovation means creating enterprise development, implementation and commercialization of innovations that will ensure qualitative changes of control object, social, economic, environmental effects, sustained growth of profitability, investment attractiveness in the long term. Thus, innovation and the innovation process is the object of the enterprise system innovation. Innovation – the process of introducing new innovative solutions in all areas of the company for the development of new technologies, improving production and updating products as a result of improved key performance indicators and increasing the investment attractiveness of the company. Innovative development – the creation, implementation and commercialization of innovations that will ensure qualitative changes, social, economic, environmental effects and steady growth of profitability of investment attractiveness in the long term.

Under the innovative process mean change in production, process technology, the development and implementation of progressive ideas in practical activities of enterprises and their commercialization. Innovation is defined as the introduction of our new innovative solutions in all areas of the company for the development of new technologies, improving production and updating of products, welfare workers, improving key performance indicators and increasing investment attractiveness. Found that innovation is the foundation of the innovation process. On the basis of the concepts of «innovation», «innovation process», «innovative development» we have identified a common point – innovation used in the innovation process and provides innovative development company. It is the basis of these processes without the participation of other concepts have no economic content. Criteria definitions and their separation promote the formation of approaches to evaluation of innovative methodological foundations of enterprises.

Key words: innovations, innovative process, innovative enterprise development, new economy, enterprise.

РОЗДІЛ III

Економіка та управління підприємствами

УДК 65.016

Любов Ліпич – доктор економічних наук, декан інституту економіки та менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;

Оксана Полінкевич – доктор економічних наук, завідувач кафедри економіки та безпеки підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;

Олександр Товстенюк – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та безпеки підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Періодизація інноваційного розвитку підприємств за процесним підходом

Розглянуто періодизацію інноваційного розвитку підприємств за процесним підходом. Подано п'ять етапів інноваційного розвитку підприємств. Виокремлено такі етапи інноваційного розвитку, як мануфактурний інноваційно-технічний, кризовий, інноваційно-технологічний, інноваційно-управлінський. Відповідно до цього запропоновано періодизувати інноваційний розвиток підприємств як інноваційний розвиток підприємств першої, другої, третьої, четвертої та п'ятої хвилі.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток підприємства, нова економіка, підприємство, хвилі інноваційного розвитку.

Постановка наукової проблеми та її значення. За сучасних умов менеджмент підприємства все більшого значення надає його управлінню та інноваційному розвитку. Саме вони закладають основу для швидкого зростання прибутку, конкурентоспроможності та інноваційної спроможності підприємства. Актуальність цих питань посилюється через глобалізаційні й інтеграційні процеси, які відбуваються у світовій економіці.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Винахід парового двигуна Джеймсом Уаттом у 1764 р. дав змогу забезпечити джерело енергії для використання машин на фабриках [2, с. 13]. На початку XVIII ст. французький автор Л. Шевальє в праці «Техніка організації виробництва підприємств» наводив дані про доповідь Аммонтона «Про експерименти щодо дійсної швидкості людей і коней під час різноманітних робіт», про працю Вобана «Про проведення хронометражу для встановлення відрядної оплати праці», про дослідження Перрона з питань поділу праці в процесі виготовлення шпильок. Адам Сміт у своїй класичній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» сформулював учення про поділ праці як основну складову частину організації виробництва [2, с. 14]. Винахідник першої обчислювальної машини – англієць Чарльз Беббідж – результати своїх досліджень та практичні рекомендації виклав у праці «Про економію матеріалів і обладнання», де описав методику вивчення затрат робочого часу в процесі здійснення різних операцій, застосування преміювальної системи оплати праці, порівняльного аналізу однопрофільних підприємств і виявлення напрямів підвищення ефективності роботи на основі статистичних даних [2, с. 15]. Початок систематизованих досліджень виробництва пов'язаний з американським інженером Фредеріком У. Тейлором, який започаткував раціоналістичну школу наукової організації виробництва. Основні дослідження провів у сталеливарних компаніях і на машинобудівних

підприємствах [6]. Результати виклав у працях «Управління фабрикою», «Принципи наукового управління», «Свідки перед спеціальною комісією Конгресу». Серед піонерів раціоналістичної школи – Гаррі Гантт [2, с. 18]. Його заслуга полягає в організації урочної системи заробітної плати, що, на відміну від поштучної (відрядної) системи Ф. Тейлора, є погодинною. Під час виконання уроку (завдання) робітнику виплачується премія в розмірі 30–40 % від погодинної оплати. Така система найбільш гуманна та універсальна, тому набула поширення й постійно доповнюється та вдосконалюється залежно від умов виробництва.

У теорію та практику організації й управління виробництвом значний внесок зробив Харрінгтон Емерсон, який у праці «Дванадцять принципів продуктивності» обґрунтував організаційні умови, виконання яких забезпечує підвищення результатів у тій або іншій сфері діяльності [7]. Х. Емерсон перший указав на необхідність комплексного підходу до виконання складних завдань організації та управління виробництвом з урахуванням їх ефективності (поняття уведено ним), під якою розумілося максимально вигідне співвідношення між витратами й результатами.

Теорії інноваційного розвитку в сучасному вигляді – результат праці тих, хто, досліджуючи економічний розвиток суспільств, виявив нерівномірність темпів економічного зростання та поставив за мету визначити причини цього [8, с. 41]. Теорії циклічного економічного розвитку розглядали англійські економісти Х. Кларк і Вільям-Стенлі Джевонс, які досліджували два періоди – 1793 та 1847 рр. Наукові праці цих учених започаткували розвиток теорії циклічності, яку поглибив К. Маркс [9], теорії довгих хвиль – М. Кондратьєва й ін. [8, с. 41].

К. Маркс та інші науковці (А. Гельфанд, Я. ван Гельдерен і С. де Вольф, М. І. Туган-Барановський [13]) визначили, що зовнішнє середовище зумовлює циклічність економічного розвитку більшою мірою, ніж внутрішнє.

Серед українських учених ХІХ ст. відомими постатями, які займалися організацією виробництва та управлінням, варто назвати С. Тихона, К. Гаттенбергера, В. Левитського, С. Грабські, Ф. Кляйнвехтера, І. Янжуля, І. Вернадського, Г. Цехановецького, М. Бунге, М. Зібер, О. Миклашевського.

Дослідження Елтона Мейо, який у 1930-х рр. працював у Готорнському відділенні компанії «Вестерн електрик» засвідчили, що, крім фізичних і технічних аспектів трудового процесу, принципове значення для підвищення продуктивності праці має мотивація робітника. У 1930-х рр. три співробітники телефонної станції фірми «Bell» – Х. Ф. Додж, Х. Дж. Ромінг та У. Шухарт – виконали статистичні процедури для вибіркового обстеження й контролю за якістю [2, с. 21].

На підставі розробленої Ф. Гілбертом концепції універсальних мікрорухів (або терблівів) у 1948 р. Г. Б. Мейнард створив систему мікроелементного нормування (МТМ), що дало змогу, незалежно від галузі промисловості, використовуючи типові мікрорухи в різному сполученні та послідовності, проектувати нормативи й раціональні методи роботи.

Дослідники Гарвардської бізнес-школи на початку 1980-х рр. створили модель виробничої стратегії. У її основі – вибір альтернатив та фокусування виробництва на обмеженій кількості завдань для забезпечення конкурентних переваг у затратах, якості продукції, гнучкості. Водночас у Японії склалася нова «точновчасна» філософія виробництва JIT (just-in-time), суть якої полягає в єдиному комплексі заходів забезпечення в умовах великомасштабного виробництва й мінімальних товарно-матеріальних запасів, тобто необхідні деталі та комплектуючі доставляються в певне місце у встановлений час (або за необхідності) для оброблення чи складання. У сукупності з концепцією «всеосяжного контролю якості» (TQC – Total Quality Control), мета якої – усунення будь-яких виробничих дефектів, система «точно-вчасно» забезпечує стійку конкурентоспроможність продукції, сприяє підвищенню гнучкості виробництва [2, с. 22].

Модель економічного зростання з ендегенним технологічним прогресом розробили американські дослідники П. М. Ромер (1955) [26], Ф. Агійон, П. Хоувіт [17], С. І. Джонс [25]. Вони зазначили, що пошук напрямів отримання довгострокового прибутку обумовлений технологічними змінами, які відбувалися під впливом науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт. П. М. Ромер довів, що темп економічного зростання перебуває в прямій залежності від величини людського капіталу, зосередженого у сфері нових знань.

У 1978 р. Нобелівську премію отримав американець Герберт Саймон за новаторські дослідження процесу прийняття рішень у межах економічних організацій. У 1988 р. лауреатом Нобелівської премії

став Джордж Стіглер, США (за новаторські дослідження промислових структур, функціонування ринків, причин і наслідків державного регулювання) [12].

В останні десятиліття дедалі більший вплив на організацію та управління виробництва справляє автоматизація. Створюються й функціонують інтегровані виробничі системи (Computer – Integrated manufacturing – CIM), гнучкі виробничі системи (Flexible manufacturing systems – FMS) та завод майбутнього (Factory of the future – FOF) [2, с. 23].

Теоріями технократичного суспільства є теорія Дж.-К. Гелбрейта (технічного детермінізму та конвергенції), теорія З. Бжежинського (технотронного суспільства), теорія Д. Белла (індустріально-технократичного суспільства). У теорії технічного детермінізму описано значення великих корпорацій для економічно-політичної системи. Дж.-К. Гелбрейт запропонував державне регулювання діяльності корпорацій, яке потрібно проводити для цінового й ринкового контролю.

Теорію індустріально-технократичного суспільства докладно розглянуто Д. Беллом у праці «Прихід постіндустріального суспільства» [1]. У ній відзначено, що це – суспільство майбутнього, у якому провідну роль відведено науковому потенціалу. Він є носієм не лише нових знань і технологій, але й ідеалів.

Аналогічні погляди сформувались у Ф. А. фон Хайєка (теорія інтелектуальної економіки) [16], Е. Денісона (теорія управління знаннями) [4], Дж. Хоукінса (теорія креативної економіки) [22], Р. Флоріди (теорія креативного класу) [20], П. Ф. Друкера (теорія інноваційної економіки та підприємницького суспільства) [5]. Ідеї цих науковців відповідають ринково-орієнтованій економіці, відводять головну роль інформації, які здатні перетворювати людські ресурси на капітал. Це – основа кластерної організації підприємств.

На цій основі виникли теорії управління знаннями. Вони вивчали основний фактор виробництва – знання, за допомогою якого відбувається економічне зростання. Теорію економіки знань досліджували Р. М. Солоу (1924) [11], Е. Денісон [4], К. Фрімен (1921–2010) [21], Д. Досі [18], С. Ю. Глазьев (1961) [3], Л. І. Федулова [15]. У той час дослідження концентрувалися навколо емпіричного аналізу тенденцій, які спроможні забезпечити економічне зростання. Причому аналіз був порівняльний. Концепції цієї теорії дуже схожі до теорій економічного зростання, в основі якої – економічне зростання, що ґрунтувалося на інформації та знаннях [14, с. 28].

Водночас і у взаємодії з інноваційною економікою формується підприємницьке суспільство, яке характеризується тим, що інновації та підприємництво охоплюють значну частину суспільства, стають щоденною практикою. В економічній теорії в 1980–1990 рр. сформувалася економіка знань на основі досліджень науковців (Б.-А. Лундвалл [23], Р. Нельсон (1930) [24], К. Фрімен [11], Ч. Едквіст) [19]. Ці вчені започаткували визначення національної інноваційної системи (НІС), в основу якого покладено двосторонні зв'язки між науково-дослідницькими й проектно-конструкторськими розробками та інноваціями у всіх сферах діяльності [23]. Головне місце в НІС відведено різним інноваціям. Так, Нельсон і Розенберг [14] зосереджували увагу на технологічних інноваціях, а Лундвалл і Фрімен – на інституційних, соціальних й освітніх інноваціях. Ми погоджуємося з розробками вчених і вважаємо, що інноваційний розвиток можливий на основі поєднання різних видів інновацій у НІС. У 2009 р. лауреатом Нобелівської премії стали Еліноор Остром (США) та Олівер Вільямсон (США) за роботи з аналізу економічного управління [12]. Лауреатами Нобелівської премії у 2013 р. стали Юджин Фама, Ларс Петер Гансен і Роберт Шиллер за емпіричний аналіз цін на активи. Останній уже кілька років поспіль був фаворитом на отримання премії й активно займався фінансовими інноваціями.

У праці Н. Т. Рудь [10] детально проаналізовано особливості інноваційного розвитку. Узагальнюючи результати досліджень Х. Кларка, В.-С. Джевонса, К. Маркса, А. Гельфанда, Я. ван Гельдерена, С. де Вольфа, М. Туган-Барановського, М. Кондратьєва, С. Глазьева, Ю. Бажала, можна зробити такі висновки:

- 1) розвиток економіки був нерівномірно-циклічним;
- 2) зміна технологічних засобів виробництва відбувалася частіше, ніж технологічних укладів;
- 3) усі зміни супроводжувались економічною кризою;
- 4) інновації сприяли послабленню кризи на підприємствах;
- 5) в окремі періоди простежено активізацію інноваційних ідей, а в інші – повну їх відсутність.

Відповідно до цього ми вважаємо, що інновації є тією рушійною силою, яка зменшує негативний вплив криз на економічну систему не лише підприємств, але й регіонів та держави. А це стає можливим

за умов залучення у сферу продукування знань більшої кількості людей, створення такого інноваційного середовища, де відкриття випробовуються їх практичним використанням. Отже, дослідно-конструкторські розробки, які виступають у формі інноваційних ідей спроможні забезпечити економічний розвиток підприємств. Такий висновок нами зроблено з урахуванням думки Й. Шумпетера, який уважав, що нові комбінації факторів виробництва спроможні змінити темп економічного зростання, забезпечуючи інноваційний розвиток [6].

Послідовники Й. Шумпетера, а саме: С. С. Кузнець, Г. Менш, А. Клайнкнехт, Дж. Ван Дейн, С. Ю. Глазьев [3], Р. Фостер – продовжували вивчення інновацій. Відомий дослідник довгих хвиль в економіці Дж. Ван Дейн довів зв'язок інновацій зі створенням нових індустріальних секторів.

Отже, економічна теорія визнала, що інновації є ключовим чинником економічного зростання. Вони сприяють ефективному використанню ресурсів, створенню нових видів економічної діяльності й секторів економіки. Цей висновок покладено в основу теорій С. С. Кузнеця, Г. Менша, Д. Львова, С. Ю. Глазьева [3], Р. Фостера, П. М. Ромера [26] та ін.

У працях цих науковців відстоюється думка про те, що науково-технологічний прогрес залежить більшою мірою від часу, ніж від змін усередині системи. На початку 90-х рр. XX ст. все більше уваги дослідники приділяли проблемам усередині системи, які, на їхню думку, впливали на економічне зростання. Уважаємо, що напрацювання вчених, які розкрито в моделі економічного зростання з ендогенним технологічним прогресом, є досить актуальними для управління бізнес-процесами в системі інноваційного розвитку підприємств. Такі поняття, як підприємство, духовність, освіта, наука, інновації, пов'язані між собою через бізнес-інкубатори, науково-технічні парки, промислові підприємства, університети, тобто через кластерні моделі об'єднань.

Отже, теорії технологічних змін ґрунтуються на постійному оновленні техніки, зміні технологій і технологічних устроїв. Цьому сприяє інтерес до збагачення. Постійне прагнення до зростання норми прибутку впливає на власників, які охоче вкладають фінансові ресурси в інноваційні технології, щоб отримати економічні вигоди. Такий підхід позитивно позначається на рівні життя населення, стимулює творчий потенціал до наукових пошуків, самовдосконалення особистості, завдяки чому відбуваються зміни в науково-технічному прогресі. Однак підвищена увага до техніки й технологій створює так звані «технологічні утопії», що декларували результати, досягнення яких не завжди реальні. У теорії технократичного суспільства головну роль відведено державі, зокрема прямому втручанням в процеси наукових досліджень, розробки та впровадження інновацій. Уважаємо, що таке втручання має бути непрямим, тобто повинно спиратися на ринкові методи. У протилежному випадку інноваційний розвиток буде недосяжним.

Проте в працях учених не розглянуто періодизацію інноваційного розвитку з позиції процесного підходу.

Мета й завдання статті. Мета роботи – періодизація інноваційного розвитку з позиції процесного процесу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Зважаючи на історичний пошук способів розв'язання виробничо-управлінських проблем, інноваційний розвиток підприємств відбувався за п'ять етапів, а саме: XVI–XVIII ст. (мануфактурний, інноваційний розвиток підприємств першої хвилі), XIX – початок XX ст. (інноваційно-технічний, інноваційний розвиток підприємств другої хвилі), 1929–1933 рр. (кризовий, інноваційний розвиток підприємств третьої хвилі), 1939 р. – початок XXI ст. (інноваційно-технологічний, інноваційний розвиток підприємств четвертої хвилі), 1990 рр. і майбутнє (інноваційно-управлінський, інноваційний розвиток підприємств п'ятої хвилі).

Спираючись на результати досліджень, які проводилися в США, Японії, Європі, більшість економістів зробили однозначні висновки: на інноваційний розвиток впливає не лише науково-конструкторські та конструкторсько-дослідницькі розробки, але й інші фактори, серед яких – освітній і духовний рівні, державне регулювання, готовність керівництва до змін, рівень розвитку ринку праці, довгострокові взаємозв'язки між підприємствами, постачальницько-збутова політика, інформація. На нашу думку, інформація виступає тим ключовим фактором, без якого неможлива реалізація намічених стратегічних заходів на рівні як держави, так і підприємств. Національна та регіональна інноваційні системи передбачають поєднання інноваційного процесу з інформаційними технологіями, акцентують увагу на нерозривному ланцюгу зв'язків між зовнішнім середовищем, підприємством, персоналом,

знаннями й досвідом. Потрібно відзначити, що в процесі еволюції змінювалися погляди вчених на економічне зростання, переосмислено вагомість факторів виробництва, технологічний уклад суспільства. У сучасному суспільстві основним рушієм НТП стають освітньо-наукові центри та людський капітал, у той час як в епоху індустріального суспільства – підприємства. Вищезрозглянуті теорії інноваційного розвитку, організації й управління виробництвом дають змогу виокремити фактори економічного розвитку, визначити їх вплив на інноваційні процеси (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація теорій інноваційного розвитку підприємств із позиції процесного підходу*

Напря́м	Теорії та хвилі інноваційного розвитку	Представники	Зміст теорії та інноваційного підходу	Фактори економічного розвитку	Природа впливу на інноваційні процеси
1	2	3	4	5	6
Теорія організації та управління виробництвом	Бізнес-процеси першої хвилі	А. Сміт	Сформулював учення про поділ праці як основний складник організації виробництва. Обґрунтував, що підвищувати продуктивність праці можна трьома способами: збільшенням спритності та майстерності окремого робітника; економією часу; сприянням винаходу машин.	Технічний потенціал	Ендогенний технічний прогрес
		Р. Аркрайт	Об'єднав під дахом своєї фабрики всі процеси текстильного виробництва та ввів ієрархічний принцип його організації. На основі планування розміщення устаткування, поділу праці, координації робіт машин і персоналу, підтримання дисципліни йому вдалося забезпечити безперервність технологічного процесу й, зекономивши на витратах, успішно конкурувати на ринку.	Технічний потенціал	Ендогенний технічний прогрес
	Бізнес-процеси другої хвилі	Ф. Тейлор	Визначив, що «головним завданням управління підприємством має бути забезпечення максимального прибутку для підприємця». Уперше обґрунтував теорію, що підвищення продуктивності залежить від системного підходу до людини та машини, розглядаючи їх як цілісну систему при визначальній ролі людини.	Технічний потенціал, капітал	Ендогенний характер
		Х. Емерсон	Перший указав на необхідність комплексного підходу до виконання складних завдань організації та управління виробництвом з урахуванням їх ефективності (поняття уведене ним), під якою розумілося максимально вигідне співвідношення між витратами й результатами.	Технічний потенціал, матеріальні ресурси	Ендогенний характер
		Анрі Файоль	Створив систему управління виробництвом, яка ґрунтується на виокремленні шести груп функцій (операцій): технічні (виробництво, виготовлення, перероблення); комерційні (купівля, продаж, облік); фінансові (пошук капіталів та управління ними); охорони (охорона майна й осіб, які працюють); облік (баланси, витрати, статистика); адміністративні (передбачення, організація, керування, узгодження, контроль).	Технічний потенціал, матеріальні, фінансові ресурси	Екзогенний характер

1	2	3	4	5	6
Теорія циклічного економічного розвитку	Циклічних криз	К. Маркс	Циклічний розвиток економіки відбувається під впливом змін основного капіталу за 10–13 років; технічний прогрес є результатом наукових пошуків і може бути двох видів (інтенсивний та екстенсивний).	Капітал, праця, «загальні умови», у тому числі економічна інфраструктура. Предмети та засоби праці, позичковий капітал	Екзогенний характер
	Довгих хвиль	М. Туган-Барановський	Циклічний розвиток економіки відбувається під впливом змін основного капіталу за 10–13 років; між виробництвом та споживанням існує прямий зв'язок; циклічність виникає через недостатню кількість позичкового та інвестиційного капіталів; предмети та засоби праці є рушійною силою.		Ендогенний характер
		М. Кондратьєв, К. Фрімен	Циклічний розвиток економіки відбувається під впливом: 1) довгострокових змін благ за 50–55 років; 2) середньострокових змін міжгалузевого капіталу за 5–7 років; 3) короткострокових змін ринкової кон'юнктури за 3,5 роки. Фрімен уважав, що життєвий цикл впливає на технологічні інновації, які виникають у період піку та стагнації.		Ендогенний характер
Теорії технологічних змін	Бізнес-процеси третьої хвилі	Й. Шумпетер, В. Зомбарт, В. Мітчерліх	Детально описано класифікацію хвиль; під циклом розуміють дисбаланс рівноваги; інновації поширюються нерівномірно; уведено поняття «пучки кластерів інновацій». Розвиток ґрунтується на попередніх тенденціях, зміна умов спричиняє зростання; хвилі виникають через інновації, які концентруються в окремих секторах; підприємство є основою змін. В. Зомбарт уважав, що від підприємств залежить технічний прогрес. В. Мітчерліх визначав підприємця та його роль в економіці.	Нововведення, підприємництво, інноваційна інфраструктура	Ендогенний характер
	Інноваційного розвитку	С. Кузнець	Увів поняття «революційні інновації», зазначив, що вони виникають спонтанно. Циклічний розвиток відбувається під впливом інноваційних технологій.		
		Г. Менш	Класифікував інноваційні технології на базисні та поліпшувальні. Визначив дискретність технічного прогресу.	Інновації	
		Дж. Ван Дейн	Інновація є основою циклів.	Інфраструктура для інновацій	
		Елтона Мейо	Його дослідження показали, що, крім фізичних і технічних аспектів трудового процесу, принципове значення для підвищення продуктивності праці має мотивація робітника.	Мотивація робітника	Екзогенний вплив
		Х. Ф. Додж, Х. Дж. Ромінг та У. Шухарт	Розробили статистичні процедури для вибіркового обстеження та контролю за якістю.	Вибіркове обстеження	
	Бізнес-процеси четвертої хвилі	А. Клайнкнехт	Спірався на агреговані показники; інновації залежать від життєвого циклу підприємства й зароджуються у фазі поживлення.	Інновації	

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6
Теорії технологічних змін	Економічного зростання з ендегенним (внутрішнім) технологічним процесом	Д. Глазьев, Д. Львов	Визначили технологічний устрій через взаємопов'язані ланцюги: технологічний устрій – ядро – базисні інновацій. Виділили три етапи науково-технічного прогресу.	Базисні інновації	Екзогенний вплив
		Р. Фостер, Е. Менсфілд	Визначено розуміння технологічних розривів. Запропонована залежність між витратами, прибутком та якістю. Менсфілд розглядав дифузію інновацій у різних сферах.	Інновації	
		Б. Мейнард	Створено систему мікроелементного нормування (МТМ), що дало змогу, незалежно від галузі промисловості, використовуючи типові мікрорухи в різному сполученні та послідовності, проектувати нормативи й раціональні методи роботи.	Мікроелементне нормування	
		С. П. Митрофанов	Розробив наукові принципи групових методів обробки деталей, які набули поширення в усьому світі, відкрили широкі можливості для автоматизації виробничих процесів і застосування високоефективних групових поточних ліній у серійному та дрібносерійному виробництві зі значним скороченням часу на його технологічну підготовку.	Групова обробка деталей	Ендегенний технологічний прогрес
		Д. Орлик, О. Уайт	Розроблено метод планування матеріальних потреб (MRP) із використанням комп'ютерної техніки.	Планування матеріальних потреб	
		А. Ромер, Ф. Агійон, П. Ховіт, Ч. Джонс	Максимізація прибутку – причина технологічних змін. Людський капітал, наука, знання – важливі фактори виробництва. Інновації впроваджуються в результаті конкурентної боротьби між підприємствами.	Знання, людський капітал	
	Бізнес-процеси п'ятої хвилі індустріального технологічного суспільства	Д. Белл	Увів поняття «інтелектуальної революції», зазначив, що основними факторами виступають людський капітал та інформація. Відстоював державний контроль у всіх сферах.	Нововведення, освіта, інформація	Ендегенний технологічний прогрес
	Інтелектуальної технології	Ф. Хайєк	Виступав за ринкові механізми регулювання у всіх процесах. Уважав, що це є запорукою розвитку.	Знання, інформація	
		П. Друкер	Виступав за поширення знань у всіх секторах діяльності у формі символів, які можуть розпізнати різні інформаційні засоби. Наука має сприяти поширенню інновацій, а інтелектуальний капітал є фактором виробництва. Зміна умов господарювання відбувається під впливом економічних і соціальних факторів.	Інновації, людський капітал, ідеї, знання	
	Інноваційної економіки	Р. Солоу, Е. Денісон, К. Фрімен, Д. Досі	Знання є вирішальними при забезпеченні економічного зростання. Інші фактори займають 1/3 у цьому процесі.	Знання, досвід, людський фактор	

1	2	3	4	5	6
Сучасні концепції інноваційного розвитку	Економіки знань	В. М. Геєць, Б. Є. Кваснюк	Методичні підходи до планування та прогнозування інноваційного розвитку.	Знання, досвід, людський фактор	Ендогенний розвиток
	Сучасні дослідження	М. Згуровський	Теорія й методологія технологічного передбачення.		
		Г. М. Добров	Інновації впроваджуються на рівні технологій.		
		Ю. В. Яковець, Б. Н. Кузик	Технологічний прорив можливий на засадах довгострокового планування інноваційного розвитку.		
		Е. Остром, О. Вільямсон	Аналіз економічного управління.		
		Ю. Фама, Р. Шиллер, Л.-П. Гансен	Емпіричний аналіз цін на активи, фінансові інновації.		
	Нова економіка	Х. Клодт, К. М. Бух, Р. Хайнріх, Г. І. Башнянин, О. М. Світцов, Г. В. Ожубко, Н. П. Гончарова, Л. А. Яремко, М. П. Буковинська	Демонструють зміну парадигми від старої до нової економіки. Визначають, що результат діяльності формується під впливом інформації та гуманного капіталу.	Гуманний капітал	Ендогенний розвиток

*Складено на основі [1; 2; 8; 3; 10; 13; 16; 17; 22; 25; 26].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, існують різні підходи до періодизації формування системи інноваційного розвитку. Теорії інноваційного розвитку підприємств за процесним підходом згруповано за такими напрямками:

- 1) теорія організації й управління виробництвом (інноваційний розвиток підприємств першої та другої хвилі);
- 2) теорії циклічного економічного розвитку (інноваційний розвиток підприємств другої й третьої хвилі);
- 3) інноваційні теорії технологічних змін (інноваційний розвиток підприємств четвертої хвилі);
- 4) сучасні концепції інноваційного розвитку (інноваційний розвиток підприємств п'ятої хвилі).

У цих напрямках визначено фактори економічного розвитку від технічного потенціалу, інновацій, знань до гуманного капіталу. Процесний підхід передбачає забезпечення інноваційного розвитку в окремих бізнес-процесах, які загалом формують систему інноваційного розвитку підприємства.

Зазначено, що факторами економічного розвитку в теорії організації й управлінні виробництвом є технічний потенціал, у теорії циклічного економічного розвитку – капітал, праця, у т. ч. технічний потенціал. В інноваційній теорії технологічних змін основні фактори економічного розвитку – інновації, підприємці, знання, людський капітал. Сучасні концепції інноваційного розвитку, крім інновацій, використовують фактори розвитку й гуманний капітал і, зокрема, більше уваги приділяють людському фактору, ніж іншим видам.

Джерела та література

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования / Д. Белл; [пер. с англ.]. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Academia, 2004. – 788 с.
2. Васильков В. Г. Організація виробництва: навч. посіб. / В. Г. Васильков. – К.: КНЕУ, 2003. – 524 с.
3. Глазьев С. Ю. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования / С. Ю. Глазьев, Д. С. Львов, Г. Г. Фетисов. – М.: Наука, 1992. – 164 с.

4. Денисон Э. Новый взгляд на богатство народов. Индикаторы экономически устойчивого развития / [Э. Денисон, Ж. Бэккэс, К. Гамильтон, А. Кант, Э. Латц, С. Педжиола, Ж. Хи ; пер. с англ.]. – М. : URSS, 2003. – 128 с.
5. Друкер П. Ф. Бизнес и инновации / П. Ф. Друкер ; [пер. К. Головинского]. – М. : Вильямс, 2007. – 432 с.
6. Історія економічних учень : підручник : у 2 ч. / [В. Д. Базилевич, П. М. Леоненко, Н. І. Гражевська та ін.] ; за ред. В. Д. Базилевича. – [2-ге вид., виправл.]. – К. : Знання, 2005. – Ч. 1. – 567 с.
7. Історія економічних учень : підручник : у 2 ч. / [В. Д. Базилевич, П. М. Леоненко, Н. І. Гражевська та ін.] ; за ред. В. Д. Базилевича. – [2-ге вид., виправл.]. – К. : Знання, 2005. – Ч. 2. – 567 с.
8. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Вид. центр «Академія», 2005. – 400 с.
9. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения. – [2-е изд.]. – М. : [б. и.], 1955. – Т. 25. – Ч. 1. – С. 197–211.
10. Рудь Н. Т. Інноваційна інфраструктура регіону: теорія, методологія, практика : монографія / Н. Т. Рудь. – Луцьк : РВВ Луцького нац. техн. ун-ту, 2011. – 492 с.
11. Солоу Р. Технические изменения и функции общественного производства / Р. Солоу. – М. : Экономика, 1991. – 375 с.
12. Список лауреатів Нобелівської премії з економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Список_лауреатів_Нобелівської_премії_з_економіки.
13. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М. И. Туган-Барановский. – М. : Директмедиа Паблшинг, 2008. – 478 с.
14. Україна у вимірі економіки знань / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.
15. Федулова Л. І. Економіка знань : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. І. Федулова. – К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. – 600 с.
16. Хайек Ф. Смысл конкуренции (1946) / Ф. Хайек ; [пер. с англ.]. – М. : Изограф, 2000. – 112 с.
17. Aghion P. Model of Growth through Creative Distraction / P. Aghion, P. Howitt // *Econometrics*. – 1992. – V. 60. – P. 251–323.
18. Dosi G. Industrial transformation / G. Dosi. – L. : Printer, 1984.
19. Edquist C. Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations / C. Edquist. – London : Pinter, 1997.
20. Floride R. The Rise of the Creative Class / R. Floride. – New York : Basic Books, 2002. – 240 p.
21. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance : Lesson for Japan / C. Freeman. – London ; New York : Printer, 1987. – 268 p.
22. Howkins J. The Creative Economy : How Neople Make Money from Ideas / J. Howkins. – London : Penguin Press, 2002. – 346 p.
23. Lundvall B.-A. National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / B.-A. Lundvall. – London : Pinter Publishers, 1992.
24. Nelson R. National Innovation Systems : A Comparative Analysis / R. Nelson, ed. – N.Y. : Oxford University Press, 1993.
25. R&D – Based Models of Economic Growth / C. I. Jones // *Journal of Political Economy*. – 1995. – V. 103. – № 4. – P. 759–784.
26. Romer P. M. Endogenous technological change / P. M. Romer // *Journal of Political Economy*. – 1990. – V. 98. – № 5. – P. 71–102.

Липич Любовь, Полинкевич Оксана, Товстенюк Олександр. Периодизация инновационного развития предприятий по процессным подходам. Рассмотрены периодизация инновационного развития предприятий по процессным подходам. Наводятся пять этапов инновационного развития предприятий. Выделены такие этапы инновационного развития, как мануфактурный, инновационно-технический, кризисный, инновационно-технологический, инновационно-управленческий. В соответствии с этим предлагается периодизировать инновационное развитие предприятий как инновационное развитие предприятий первой, второй, третьей, четвертой и пятой волн.

Установлено, что существуют различные подходы к периодизации формирования системы инновационного развития. Теории инновационного развития предприятий по процессным подходам сгруппированы по следующим направлениям: 1) теория организации и управления производством (инновационное развитие предприятий первой и второй волн); 2) теории циклического экономического развития (инновационное развитие предприятий второй и третьей волн); 3) инновационные теории технологических изменений (инновационное развитие предприятий четвертой волны); 4) современные концепции инновационного развития (инновационное развитие предприятий пятой волны).

В этих направлениях определены факторы экономического развития от технического потенциала, инноваций, знаний к гуманному капиталу. Процессный подход предусматривает обеспечение инновационного развития в отдельных бизнес-процессах, которые в целом формируют систему инновационного развития предприятия.

Отмечается, что факторами экономического развития в теории организации и управления производством является технический потенциал, в теории циклического экономического развития – капитал, труд, технический потенциал. В инновационной теории технологических изменений основными факторами экономического развития являются инновации, предприниматели, знания, человеческий капитал. Современные концепции инновационного развития, кроме инноваций, используют факторы развития и гуманный капитал, в частности, больше внимания, чем другим видам, уделяют человеческому фактору.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие предприятия, новая экономика, предприятие, волны инновационного развития.

Lipych Liubov, Polinkevych Oksana, Tovsteniuk Oleksandr. Periodization of Innovative Enterprises Process Approach. Considered periods innovative development of enterprises by process approach. Posted five stages of innovative businesses. Highlight the following stages of innovation development as the manufacturing and technical innovation crisis of innovation and technological innovation and management. Accordingly, the proposed periodyzuvaty innovative enterprise development as an innovative enterprise development first, second, third, fourth and fifth waves.

Established that there are different approaches to the formation of periodization system innovation. Theories of Innovation Development process approach for enterprises grouped in the following areas: 1) theory of organization and production management (development of innovative businesses first and second waves); 2) the cyclical theory of economic development (the development of innovative companies second and third waves); 3) innovative theories of technological change (development of innovative enterprises fourth wave); 4) the current concept of innovation (innovative development of enterprises fifth wave).

In these areas the factors of economic development of technological capacity, innovation, knowledge for humane capital. Process approach provides for innovative development in specific business processes that form the whole system of innovative enterprise development.

Indicated that factors in the economic development of the theory of organization and production management is the technical potential, cyclical theory of economic development - capital, labor, technical potential. In the innovative theory of technological change the main drivers of economic development is innovation, entrepreneurs, knowledge and human capital. Modern concepts of innovative use of factors, in addition to innovation, and more humane capital and, in particular, more attention to the human factor than other types.

Key words: innovations, innovative development company, the new economy, enterprise, waves of innovation development.

УДК 330.322

Любов Ліпич – доктор економічних наук, професор, декан інституту економіки та менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;

Тетяна Глубіцька – кандидат економічних наук Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Парадигма антисипативного управління еколого-економічних систем підприємства

У статті виокремлено види ризиків, які впливають на ефективне функціонування еколого-економічних систем підприємства. Визначено та проаналізовано основні напрями й етапи здійснення антисипативного управління еколого-економічними системами підприємства.

Ключові слова: антисипативне управління, еколого-економічна система підприємства, оптимізація, ризики та загрози.

Постановка наукової проблеми та її значення. Перехід України до моделі ринкової економіки суттєво ускладнюється негативними процесами в природно-ресурсній базі, які безпосередньо впливають на процеси відтворення капіталу країни. В останні роки, за офіційними даними, в Україні втрати валового внутрішнього продукту внаслідок погіршення екологічного стану природних ресурсів досягають 10–15 % щорічно [1]. Наростання проблем соціально-економічного розвитку через погіршення якості довкілля – наслідок неефективності системи екологічного управління. Функціонування еколого-економічних систем підприємства (ЕЕСП) зі складними взаємозалежними елементами породжує необхідність перманентного всебічного та комплексного дослідження внутрішніх і зовнішніх умов діяльності підприємства. Для виконання цього завдання керівники вітчизняних підприємств традиційно використовують стратегічне, антикризове, адаптивне управління, що характеризуються беззаперечними специфічними перевагами та чинять позитивний вплив на діяльність суб'єктів господарювання. Разом із динамічним розвитком середовища функціонування ЕЕСП, що характеризується інтенсивним посиленням мінливості та непередбачуваності умов діяльності, проблема результативного врахування всіх внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на функціонування все більше ускладнюється. У зв'язку з цим сьогодні однією з головних проблем, що виникають під час дослідження та прогнозування складних еколого-економічних систем, є пошук та вибір оптимальних управлінських рішень: здатність завчасного визначення можливих ситуацій, прогнозування способів їх розвитку, оптимізація їх негативного впливу або випередження появи взагалі. Тому постає гостра необхідність дослідження антисипативного управління еколого-економічних систем підприємств (ЕЕСП) в умовах ризику.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Проблему антисипативного управління розкривають дослідження провідних учених, серед яких – О. Є. Кузьмін, О. В. Мельник, Л. Г. Ліпич, О. А. Хілуха, М. Є. Адамів [2, с. 152] (антисипативне управління машинобудівними підприємства на засадах слабких сигналів); Е. В. Рюміна [12, с. 108] (оцінка причин деградації природного середовища й ролі антисипативного управління); В. В. Прохоров [9, с. 15], Р. А. Руденський [1, с. 183] (методологічні основи використання антисипативного управління на підприємствах), Н. Д. Богоніколос [4, с. 10], Л. С. Гурьянов [5, с. 187], А. Т. Рогович [10], Р. А. Руденський [11, с. 14] (ефективність використання сучасних методів антисипативного управління для ефективного функціонування підприємств тощо).

Узагальнення й аналіз опублікованих за цією проблематикою робіт дають підставу зробити висновок про те, що проблема антисипативного управління для забезпечення збалансованості функціонування підприємства в межах еколого-економічної системи є недостатньо розробленою як у науковому, так і в практичному аспектах. Об'єктивна необхідність подальшого поглиблення досліджень пов'язана, насамперед, із виконанням таких **завдань**: 1) виокремлення ризиків, які впливають на ефективне функціонування ЕЕСП; 2) аналіз та характеристика антисипативного управління за складниками ЕЕСП; 3) аналіз основних компонентів оцінювання ефективного еколого-економічного функціонування устаткування з очищення екосистем; 4) виокремлення й характеристика елементів здійснення антисипативного управління ЕЕСП.

Тому **головна мета дослідження** – оптимізація функціонування еколого-економічних систем підприємства на основі антисипативного управління для забезпечення сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Сучасні глобалізаційні процеси, активна інтеграція України до європейської спільноти, високодинамічне середовище із постійними активними ринковими перетвореннями значно ускладнює функціонування всіх суб'єктів господарювання в межах еколого-економічної системи підприємства, передусім через обмеженість ресурсів: фінансових, інформаційних, кадрових, матеріально-технічних. Крім того, обмеженість інформації про недетермінованість процесів, неможливість їх повної формалізації, багатоваріантність поведінки, багатокритеріальність, конфліктність призводять до невизначеності розвитку суб'єктів господарювання, що значно ускладнюють їхню діяльність та вимагають від працівників підприємства максимального рівня підготовки до будь-яких неочікуваних подій. Функціонування ЕЕСП зумовлене різними видами й типами ризику, зокрема:

1) через слабку структурованість процесів управління, тобто недостатність наявної інформації, її нечіткість, перевага якісних оцінок над кількісними, неможливість повної формалізації алгоритмів розв'язку, неформалізовані процедури зумовлюють опрацювання та використання інформації з високим рівнем невизначеності;

2) через недостатню кількість інформації щодо стану зовнішнього середовища й особливості його впливу на ЕЕСП, тобто інформація надходить із минулого в теперішнє і на її основі формується поведінка еколого-економічної системи, орієнтована в майбутнє, тому вона не є абсолютно точною;

3) через вплив суб'єктивних чинників (рівень кваліфікації, приховування частини інформації, дезінформація тощо) на результати аналізу.

Чим вищий ступінь ризику, тим складнішим має бути застосований для прийняття управлінських рішень інструментарій. Отже, дослідження еколого-економічних систем значно ускладнюється ризиком отримання вхідної інформації, що пов'язаний із відсутністю достатнього обсягу знань про досліджуваний об'єкт, ризиком, що виникає при спробі описати поточний, перспективний стан та умови функціонування системи, ризиком вибору критеріїв, за якими здійснюється процес прийняття рішень, ризиком, що відображає стан дослідника, за якого будь-яке його знання є відносним і неточним [6, с. 54]. Тому використання антисипативного управління як підвиду загального управління підприємства (залежно від мети та характеру взаємодії із середовищем функціонування) покликане прогнозувати всі загрози, що надходять із мінливого середовища функціонування ЕЕСП, а також формувати відповідні реакції з метою уникнення кризи.

Як зазначено в економічній енциклопедії С. В. Мочерного [7, с. 26], антисипація – 1) передбачення можливого розвитку подій; 2) передчасне настання певного явища. Аналіз додаткової довідково-енциклопедичної літератури [6, с. 53; 8, с. 258; 9, с. 14], дав можливість установити, що антисипація є дією, яка спрямована на завчасне розпізнавання певного явища й передбачення можливого його розвитку. Антисипативне управління ґрунтується на потенційних змінах середовища функціонування, тобто таких, які ще не відбулися, але існує ймовірність їхнього перспективного виникнення та вагомого впливу на діяльність організації. Антисипативне управління виступає дієвим способом забезпечення ефективного й безперебійного функціонування ЕЕСП в умовах ризику. На нашу думку, під антисипативним управлінням ЕЕСП слід розуміти управлінську діяльність, що передбачає завчасне врахування умов функціонування системи на всіх етапах виробничо-господарської діяльності підприємства, починаючи від її планування, організації, мотивування та закінчуючи контролем результатів і регулюванням руху матеріальних, трудових, інформаційних та фінансових потоків, врахування всіх еколого-економічних процесів підприємства. Основні напрями можливих загроз відповідно до складових частин функціонування ЕЕСП і цілі антисипативного управління щодо їх уникнення відображено в табл. 1. Наслідком неефективного антисипативного управління на функціонування ЕЕСП є:

1) недоотримання прибутку (отримання збитку) за рахунок зменшення обсягів реалізації та зростання умовно-постійних витрат у зв'язку із недовикористанням виробничих ресурсів через забруднення навколишнього природного середовища;

2) утворення незапланованих додаткових витрат на:

- оплату праці й соціальні відрахування у зв'язку з простоями, зростанням трудомісткості робіт, на заміну матеріалів, на ліквідацію шкідливих умов праці тощо;
- відшкодування збитків, спричинених екодеструктивною діяльністю, утворення непередбачених відходів, некваліфікованою оцінкою запланованої екодіяльності;
- виплату штрафних санкцій за порушення вимог природоохоронного законодавства;
- екологічний податок за надмірні викиди забруднювальних речовин в атмосферне повітря, скиди їх у водні об'єкти, за розміщення відходів, утворення й тимчасове зберігання радіоактивних відходів понад установлений строк тощо;

3) зниження продуктивності праці працівників.

Таблиця 1

Антисипативне управління за складовими ЕЕСП

Складники ЕЕСП	Антисипативне управління		
	зміст імовірних загроз	ціль	об'єкти управління
1	2	3	4
Виробнича	<ul style="list-style-type: none"> • Невідповідність плану розвитку виробництва прогнозам попиту; • невідповідність виробничих потужностей окремим ділянкам попиту; • порушення норм витрат матеріалів; • порушення еколого-економічних норм та стандартів при виробництві продукції тощо. 	Забезпечення виробництва продукції в необхідному обсязі, високої якості й рівня екологічності.	Природні ресурси; екологічно чисті технології; екологічно чиста техніка.

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
Логістична	<ul style="list-style-type: none"> • Невідповідність умов зберігання, вантажних операцій, складування та транспортування продукції; • невідповідність плану кількості й термінів постачань ресурсів умовам виробництва. 	Забезпечення ритмічності й технологічності виробництва продукції, переміщення сировини та матеріалів.	Транспорт підприємства з певним рівнем екологічності.
Маркетингова	<ul style="list-style-type: none"> • Недостатнє вивчення попиту на екологічну продукцію; • висока конкуренція на ринку екологічної продукції, яку планує завоювати підприємство; • некваліфіковане планування асортименту екологічних товарів, ціноутворення, реклами та стимулювання збуту екопродукції тощо; • низький сервісного обслуговування споживачів; • створення негативного іміджу підприємства тощо. 	Перетворення потреб споживачів в екологічно орієнтований попит (попит на товари й послуги, що сприяють збереженню якісного та кількісного рівнів екологічних екосистем, задовольняють екологічні потреби окремих осіб, суспільства в цілому).	Екологічні умови проживання та діяльності людей; екологічно чисті товари й послуги; екологічно чисті продукти харчування тощо.
Фінансова	<ul style="list-style-type: none"> • Порушення під час планування виробничо-господарської діяльності наступного періоду; • неправильна оцінка капітальовкладень в екологічні проекти тощо. 	Максимізація прибутку підприємства.	Майно підприємства та джерела його формування; інвестиції в екологічні проекти.
Система екологічного менеджменту	<ul style="list-style-type: none"> • Недостатній контроль якості та кількості ресурсів, що постачаються; • відсутність бази даних потсачальників та критеріїв їх оцінки; • порушення трудової дисципліни та вимог безпеки праці тощо. 	Забезпечення виконання запланованих цілей і планів.	Інновації екологічного спрямування; персонал; екологічні сертифікати, ліцензії, патенти тощо.
Інформаційна	<ul style="list-style-type: none"> • Застосування неперевірених програм; • витікання інформації; • повільне, несвоєчасне оброблення інформації тощо. 	Забезпечення повноти, своєчасності, достовірності управлінської інформації.	Екологічні програми; інформаційні продукти; інформаційні потоки.

Джерело: згруповано та узагальнено авторами на основі джерел [2–5, 10, 11].

Антисипативне управління ЕЕСП, як і управління загалом, уключає планування, організування, мотивування, контролювання, регулювання. Розглянемо їх детальніше, урахувавши особливості функціонування ЕЕСП.

1. Антисипативне планування ЕЕСП полягає у виявленні можливого ризику у функціонуванні екологічної й економічної складових частин системи, за допомогою пошуку, розпізнавання та відбору потенційно можливих змін і загроз, установлення цілей і способів їх досягнення на основі виявлення комплексу завдань та робіт, визначення ефективних методів, способів і ресурсів усіх видів, необхідних для виконання цих завдань для ймовірного прогностичного інтерпретування подальшого розвитку виникнення відповідних економічних явищ у майбутньому періоді функціонування ЕЕСП. Планування – основна ланка та організаційний початок антисипативного управління. Слід відзначити, що функціонування ЕЕСП – складний багатогранний процес, який уключає всі еколого-економічні взаємодії на підприємстві, тому визначити весь спектр можливих потенційних змін та загроз є досить складно. З огляду на це, виокремлено ключові загальноекономічні ризики майбутніх змін, які впливають на функціонування ЕЕСП, до яких можна віднести коливання ринкової кон'юнктури, рівня інфляції, податкових та митних платежів, валютних курсів, інтенсивності конкуренції на внутрішньому й зовнішньому ринках, ставок за кредитами, курсів цінних паперів, різноманітних біржових індексів, проектування певних міжнародних актів, угод і конвенцій [2, с. 103]. Одним з основних елементів антисипативного планування є адекватна оцінка як основа обґрунтування потенційно можливих змін.

Здійснено оцінку функціонування устаткування з очищення атмосферного повітря на ПАТ «Одеський припортовий завод» (табл. 2).

Одним з основних забруднювачів атмосферного повітря в Одеській області є ПАТ «Одеський припортовий завод» – підприємство з виробництва хімічної продукції, яке виробляє в середньому близько 17 % аміаку й 19 % карбаміду від загального обсягу виробництва в Україні (табл. 3).

Таблиця 2

Основні складники оцінювання ефективного еколого-економічного функціонування устаткування з очищення повітря на ПАТ «Одеський припортовий завод»

Складові частини оцінювання	Основні напрями оцінювання
ОЦІНКА ЕКОЛОГІЧНОЇ ПІДСИСТЕМИ	
Установлення цілей	Розгляд імовірних загроз забруднення навколишнього середовища через надмірні викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря через зношене очисне обладнання. Оцінка викидів в атмосферне повітря та вимог до них (вивчення законодавства та інструкцій). Розгляд економічних і технологічних обмежень.
Попередні дослідження (огляди)	Огляд літератури чи баз даних для існуючих фізичних, хімічних даних, вивчення інформації щодо методів оцінки тощо. Проведення спеціального дослідження з метою обрання ділянки та/або методу для тривалого використання й оцінювання результатів. Оцінка необхідних технічних та фінансових ресурсів. Оцінка очисного устаткування, ступеня його зношеності, імовірності поломки.
Розробка програми моніторингу	Обрання місця для моніторингу, визначення частоти забору зразків, конкретних методів й обладнання. Представлення розробки кінцевої програми та інструкції для техперсоналу
Виконання програми моніторингу	Польові операції: збір зразків та здійснення замірів. Лабораторні операції з обробки, аналіз зразків.
Управління даними	Зберігання даних: переведення результатів польових та лабораторних операцій у базу даних. Аналіз даних: застосування статистичних методів, наприклад корелювання, аналіз тенденцій. Перетворення й представлення даних: таблиці результатів, резюме даних, графіки (діаграми).
Підсумок екологічного оцінювання	Визначення стану об'єкта та рівня екологічно припустимого антропогенного навантаження на атмосферне повітря.
ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ПІДСИСТЕМИ	
Здійснення кількісної та якісної оцінки на базі екологічних критеріїв	Визначення показників безпечності, ресурсомісткості через розрахунок відповідних коефіцієнтів. Визначення необхідних капіталовкладень.
Здійснення кількісної оцінки на базі економічних критеріїв	Розрахунок показників: чиста приведена вартість, термін окупності інвестицій, дохідність інвестицій, середньозважений очікуваний дохід.
Підсумок економічного оцінювання	Тлумачення результатів: установлення причин і наслідків, ступеня узгодженості з вимогами законодавства, визначення тенденцій тощо. Оцінка досягнення цілей визначення поточного стану та ймовірностей надмірних викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря.
ЗАГАЛЬНИЙ ВИСНОВОК	
Рекомендації для менеджменту	Рекомендації для прийняття фінансових та управлінських рішень. Рекомендації щодо впровадження, продовження або усунення негативних тенденцій системи природоохоронних заходів.

Джерело: узагальнено авторами на основі джерел [2–5,10–12].

Допоміжна функція заводу – перевантаження хімічної продукції (аміак, карбамід, метанол), яка надходить до заводу від інших підприємств. Послуги з перевантаження забезпечують додаткове джерело доходу (близько 5 % від загального доходу). Підприємство ПАТ «Одеський припортовий завод» є одним з основних забруднювачів атмосферного повітря в області. Так, за даними Екопаспорту регіону, за 2014 р. підприємством викинуто 1705,3 т/рік шкідливих викидів в атмосферне повітря, із них 269,39 т/рік – оксиду вуглецю, 884,5 т/рік – оксиду азоту, 483,3 т/рік – аміаку [1].

**Ключові фінансові показники роботи
ПАТ «Одеський припортовий завод» [1]**

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	1 півріччя 2015 р.
<i>Виробництво:</i>				
• товарний аміак	442	710	569	331
• товарний карбамід	929	760	603	472
<i>Перевалка хімічної продукції інших підприємств</i>				
• аміак	2868	2874	2503	1203
• карбамід	1327	820	151	124
• метанол	212	206	155	57
<i>Основні фінансові показники діяльності, млн грн</i>				
Чистий дохід	5372	4904	5428	5801
Валовий прибуток	168	(811)	(39)	1055
Чистий прибуток	(116)	(1144)	(270)	152
Короткострокові кредити	79,93	-	4603	1175

Здійснена оцінка за наведеними напрямками дала можливість установити надмірне викидання шкідливих речовин в атмосферне повітря та низький рівень методичного й методологічного забезпечення на ПАТ «Одеський припортовий завод». Відзначено, що причинами надмірних викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря є робота підприємства в умовах зношеності основних фондів, недосконалості технологічних процесів основних видів виробництва, недостатня забезпеченість очисними спорудами для уловлювання та утилізації забруднювальних речовин тощо. Тому існує висока ймовірність виникнення небезпечних ситуацій на підприємстві через морально та фізично зношене устаткування з уловлювання й знешкодження шкідливих речовин в атмосферному повітрі.

Здійснена оцінка за наведеними напрямками дала можливість установити надмірне викидання шкідливих речовин в атмосферне повітря та низький рівень методичного й методологічного забезпечення на ПАТ «Одеський припортовий завод».

Визначено, що причинами надмірних викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря є робота підприємства в умовах зношеності основних фондів, недосконалості технологічних процесів основних видів виробництва, недостатня забезпеченість очисними спорудами для вловлювання й утилізації забруднювальних речовин тощо. Тому існує висока ймовірність виникнення небезпечних ситуацій на підприємстві через морально та фізично зношене устаткування з уловлювання та знешкодження шкідливих речовин в атмосферне повітря.

2. Антисипативне організування ЕЕСП передбачає чітко налагоджене, належно впорядковане виконання поставлених цілей і завдань планування щодо усунення виникнення ймовірних непередбачуваних загроз у функціонуванні еколого-економічної системи підприємства. Під час антисипативного організування здійснюється цільове об'єднання ресурсів для досягнення поставленої мети. При цьому важливе визначення переліку працівників, які будуть задіяні; установлення та закріплення посадових повноважень для виконання антисипативного управління за конкретними працівниками, визначення сфери їхньої відповідальності; забезпечення взаємодії фахівців з антисипативного управління з працівниками інших підрозділів, розроблення схеми документообігу для забезпечення потреб антисипативного управління тощо. Ураховуючи це, на ПАТ «Одеський припортовий завод» необхідне уведення в штат окремого фахівця з антисипативного управління або накладення додаткових обов'язків на менеджерів планово-прогностичного спрямування, окремих фахівців, які здійснюють планування, прогнозування, аналітику щодо додаткового обстеження виникнення можливих еколого-економічних загроз. Для реалізації антисипативних операцій необхідна наявність у таких фахівців специфічних знань і вмінь, навиків, особливих характеристик, здібностей, оскільки цей вид управління потребує логіко-креативного підходу, стратегічного мислення та інтуїтивних здібностей.

3. Антисипативне мотивування ЕЕСП – це процес стимулювання працівників до виконання ефективної діяльності, спрямованої на визначення, оцінку й адекватне оптимальне реагування на ймовірність виникнення непередбачених еколого-економічних ситуацій і загроз у функціонуванні ЕЕСП.

Правильно вмотивовані працівники – організовані, активні й стійкі до стресових ситуацій, що сприяє ефективному виконанню завдання щодо пошуку, розпізнавання, відбору слабких сигналів, передбачення альтернативних траєкторій їх розвитку до конкретних потенційних явищ. Тому управлінці, які мотивують, повинні бути наділені талантом, умінями та навиками для регулювання спонукальних стимулів своїх працівників. Отже, мотивування в межах антисипативного управління ЕЕСП полягає в різнобічному стимулюванні працівників (матеріальному та моральному), прямо чи опосередковано задіяних у процес антисипативного управління, на якісне забезпечення й оптимальну реалізацію антисипативного управлінського процесу з метою досягнення організаційних й особистих цілей.

4. Антисипативне контролювання ЕЕСП – це комплексний контроль запланованого процесу за рахунок порівняння фактичних результатів із запланованими відповідно до встановлених еколого-економічних критеріїв і стандартів та, зокрема, оцінювання можливих ризиків із метою визначення необхідності в здійсненні регулювальних заходів. Тобто антисипативне контролювання забезпечує формування загальної ситуації, яка сформувалася внаслідок здійснення антисипативного управління, визначає ефективність антисипативних процесів (планування, організація та мотивування) і є основою для здійснення регулювальних заходів.

5. Антисипативне регулювання ЕЕСП пов'язане з упорядкуванням відповідно до встановлених еколого-економічних норм та стандартів, сформованої ситуації, ліквідацією виявлених у процесі антисипативного контролювання недоліків, відхилень, невідповідностей, за допомогою здійснення необхідних корегувальних заходів на попередніх етапах антисипативного управління. Антисипативне регулювання ЕЕСП є завершальним етапом реалізації антисипативного управління, за рахунок якого вдосконалюється процес перебігу всіх інших етапів із метою забезпечення ефективного функціонування еколого-економічної системи підприємства загалом. Основні елементи антисипативного управління ЕЕСП зображено на рис. 1.



Рис. 1. Етапи здійснення антисипативного управління ЕЕСП

Джерело: сформовано авторами.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Отже, функціонування ЕЕСП характеризується високою ймовірністю виникнення несподіванок, тому вимагає від управлінців визначеного рівня підготовки та запасу гнучкості, зумовлює необхідність використання антисипативного управління, яке дає змогу підготуватися до різноманітних потенційних еколого-економічних загроз за допомогою раннього виявлення неочікуваних подій, передбачення найбільш імовірного розвитку ЕЕСП і розроблення на цій основі сукупності превентивних заходів. Перспективами подальших досліджень є вибір найбільш оптимальних й ефективних методів реалізації антисипативного управління, які дають змогу визначати оптимальну стратегію еколого-економічного розвитку підприємства з урахуванням прийняття послідовних рішень, які повинні виконуватися при виникненні тих або інших випадкових подій.

Джерела та література

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>
2. Антисипативне управління машинобудівними підприємствами на засадах слабких сигналів : монографія / [О. С. Кузьмін та ін.]; Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 223 с.
3. Антисипативное управление сложными экономическими системами: модели, методы, инструменты : монография / Р. А. Руденский; [науч. ред проф. Ю. Г. Лысенко]. – Донецк : Юго-Восток, 2009. – 257 с. – (Сер. : Жиснеспособные системы в экономике – Життєздатні системи в економіці).
4. Богоніко́лос Н. Д. Моделі антисипативного управління у фінансовій діяльності підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / Н. Д. Богоніко́лос ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2005. – 18 с.
5. Гурьянова Л. С. Модели антисипативного управления финансовой безопасностью предприятия / Л. С. Гурьянова, Т. С. Клебанова // Теория активных систем : междунар. науч.-пркт. конф., 16–18 ноября 2005 г. : тезисы докл. – М. : ИПУ РАН, 2005. – С. 186–188.
6. Дегтярьова І. Б. Врахування екстернальних ефектів при розрахунку синергетичних результатів в еколого-економічних системах / І. Б. Дегтярьова // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 1 – С. 52–61.
7. Економічний словник-довідник / [за ред. С. В. Мочерного]. – К. : Феміна, 1995. – 549 с.
8. Прокопенко О. В. Соціально-економічна мотивація екологізації інноваційної діяльності : монографія / О. В. Прокопенко. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – 395 с.
9. Прохорова В. В. Антикризове управління підприємством як система заходів його ефективного розвитку / В. В. Прохорова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ», 2009. – № 35. – С. 12–21.
10. Рогович А. Т. Модели антисипативности угроз в финансовой деятельности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gusnauka.com/7_DN_2015/Economics/17600.doc.htm.
11. Руденський Р. А. Моделювання процесів антисипативного управління економічною безпекою : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / Р. А. Руденський ; Донецький нац. ун-т. – Донецьк, 2002. – 16 с.
12. Рюмина Е. В. Анализ эколого-экономических взаимодействий : [монография] / Е. В. Рюмина. – М.: Наука, 2000. – 158 с.

Липич Любовь, Глубицкая Татьяна. Парадигма антисипативного управления эколого-экономических систем предприятия. В статье выделяются виды рисков, влияющих на эффективное функционирование эколого-экономических систем предприятия. Определяются и анализируются основные направления и этапы осуществления антисипативного управления эколого-экономическими системами предприятия.

Ключевые слова: антисипативное управления, эколого-экономическая система предприятия, оптимизация, риски и угрозы.

Lipych Lubov, Glubitska Tetjana. The Optimization of Ecological and Economic Systems is on the Basis of the Antysypatyv Management. The author singled out the types of risks that affect to the ecological and economic systems of the enterprise. The author identified and analyzed the main directions and stages of the antysypatyv management of ecological and economic systems of the company.

Key words: the antysypatyv management, ecological and economic system of the enterprise, optimization, risks and threats.

Любов Ліпич – доктор економічних наук, професор, декан інституту економіки та менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;

Іванна Матвійчук – асистент кафедри обліку і аудиту інституту економіки та менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Послідовність упровадження системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності підприємств сфери послуг

У статті подано методологічні підходи та практичні рекомендації щодо формування й упровадження системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності підприємств сфери послуг. Запропоновано методичний підхід до оцінювання рівня системи антикризового управління підприємством сфери послуг.

Ключові слова: система антикризового управління, диверсифікація діяльності, життєвий цикл підприємства, інтегральне оцінювання.

Постановка наукової проблеми та її значення. Необхідність формування та впровадження ефективної системи антикризового управління – ключова проблема українського підприємництва. Незважаючи на нагромаджений досвід розв'язання цієї проблеми, більшість підприємств неспроможні своєчасно проводити стратегічні зміни відповідно до змін ринкових умов господарювання. Це обумовлює втрату ними конкурентних переваг у своїх ринкових сегментах. Один із дієвих засобів розв'язання цієї проблеми – диверсифікація діяльності, яка є важливим чинником стабілізації фінансового стану підприємств й активно сприяє формуванню їхніх конкурентних переваг.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Розвиток теорії та практики, пов'язаних із концептуальними положеннями антикризового управління, висвітлено в працях вітчизняних і зарубіжних учених, таких як І. Ансофф, І. О. Бланк, В. О. Василенко, А. П. Градов, Е. М. Коротков, О. Є. Кузьмін, О. О. Терещенко, Е. А. Уткін, А. М. Чернявський та ін. Аналіз представлених у літературі концепцій дав змогу всебічно оцінити проблему антикризового управління та зробити висновок, що виникає потреба у визначенні послідовності формування й упровадження ефективної системи антикризового управління підприємствами сфери послуг на засадах диверсифікації їхньої діяльності.

Мета й завдання статті – розробка методологічних підходів і практичних рекомендації щодо формування та впровадження системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності підприємств сфери послуг.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Необхідність забезпечення розвитку підприємств сфери послуг у сучасних кризових умовах обумовлює вибір дієвої та адекватної вимогам ринку системи антикризового управління. Що стосується практики реалізації антикризового управління на підприємствах, то на сучасному етапі в керівників більшості підприємств поки що немає достатньої обізнаності в цій сфері, чіткого усвідомлення значення антикризового управління в діяльності їхніх підприємств. Систему антикризового управління потрібно формувати на основі специфічних особливостей діяльності підприємства та умов його функціонування.

Єдиного підходу до ефективного антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності для всіх суб'єктів господарювання існувати не може. Навіть послідовність етапів антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності суттєво відрізнятиметься залежно від стану підприємства, його потенціалу, позиції на ринку, поведінки конкурентів, характеристик наданих послуг тощо.

Упровадження антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності підприємства сприяє реалізації стратегії його розвитку в перспективі, яка розробляється залежно від місії та цілей, конкретизованих за допомогою завдань, і спрямованої на зміцнення та / або розвиток конкурентних переваг й оздоровлення підприємства. Відповідно до цього потребує вдосконалення та обґрунтування модель антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності з урахуванням стадії життєвого циклу підприємства, що охоплює етапи процесу антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності, які представлені сукупністю функцій управління, упорядкованих у логічній послідовності їх виконання (рис. 1).

Етап 1. Діагностика стану підприємства			
Етап 2. Визначення стадії життєвого циклу підприємства			
Становлення	Зростання	Зрілість	Занепад
Етап 3. Вибір, аналіз й оцінювання індикаторів системи антикризового управління у функціональному розрізі			
Антикризове планування	Антикризове організування	Антикризове мотивування	Антикризове контролювання
Етап 4. Оцінка рівня системи антикризового управління			
Стійкий	Передкризовий	Кризовий	Критичний
Етап 5. Визначення стратегії диверсифікації діяльності підприємства за стадією життєвого циклу та інтегральним показником оцінки рівня системи антикризового управління			
Концентрична (вертикальна) диверсифікація – підприємство випускає продукцію (послуги) в межах виробничої діяльності, в основі якої містяться однакові техніко-технологічні ознаки	Горизонтальна диверсифікація – поряд із виробництвом основного виду продукції (послуг) підприємство випускає продукцію (послуги), що використовуватиметься для базового виробництва		Конгломератна диверсифікація – випуск нових видів продукції (послуг), що не пов'язані з основним виробництвом та потребами потенційних споживачів
Етап 6. Упровадження системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності підприємства			
Етап 7. Контроль за досягненням мети та завдань системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності підприємства			

Рис. 1. *Послідовність упровадження системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності з урахуванням стадії життєвого циклу підприємства*

На першому етапі проводиться діагностика стану підприємства, мета якої – виявлення ознак його кризового розвитку, визначення чинників, що його спричинили, та оцінка масштабів кризового стану підприємства сфери послуг.

Другий етап передбачає визначення стадії життєвого циклу підприємства, яка з певною специфікою робить поправку на відповідні ознаки фаз його розвитку та впливає на коливання результату оцінювання рівня системи антикризового управління підприємства сфери послуг [1, с. 151].

На третьому етапі проводять відбір індикаторів оцінки рівня системи антикризового управління підприємством сфери послуг. Запропоновано оцінку рівня системи антикризового управління проводити за показниками, що відображають специфіку діяльності підприємства за кожною управлінською функцією (планування, організація, мотивування, контролювання). Доцільно наголосити, що система антикризового управління формується під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, які потрібно враховувати під час формування переліку індикаторів її оцінювання.

Функція антикризового планування безпосередньо пов'язана з виконанням призначення антикризової управлінської діяльності, оскільки передбачає розробку стратегії та тактики досягнення встановлених цілей і завдань, складання планів та графіків реалізації окремих заходів антикризового управління, орієнтованих на оздоровлення підприємства й забезпечення його стабільності та розвитку за допомогою розширення сфери діяльності (індикатори – визначені цілі й стратегія розвитку підприємства, виробничий потенціал та джерела формування капіталу підприємства, створена команда антикризового управління, визначені рівень централізації з кожної функції управління й функції структурних підрозділів і працівників апарату управління, визначена асортиментна політика на підприємстві тощо) [2, с. 45].

Антикризове організування – це такий вид управлінської діяльності, який передбачає формування та впорядкування організаційної структури управління відповідно до встановлених цілей і завдань антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності (індикатори – ефективний процес найму та професійного розвитку персоналу, сучасні методи управління, застосовувані на підприємстві, визначена політика маркетингу, проведення політики оновлення асортименту продукції, гнучка цінова політика тощо).

Мотивування працівників, задіяних у процесі антикризового управління, полягає в різнобічному стимулюванні працівників, котрі задіяних у процесі антикризового управління, на реалізацію антикризового управлінського процесу для досягнення визначених цілей (індикатори – високі рівень

трудова дисципліна, продуктивність праці, темп зростання заробітної плати, рівень комунікабельності персоналу, ефективна система матеріального та нематеріального стимулювання персоналу, високий рівень сприйняття нового персоналом тощо).

Під час антикризового контролювання керівництво на основі встановлених норм, стандартів і критеріїв здійснює комплексну перевірку результативності функціонування системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності задля визначення необхідності в здійсненні певних коректив (індикатори – високий рівень самоконтролю персоналу, низький коефіцієнт плинності, високий рівень кваліфікації персоналу тощо).

Найбільш складний процес – агрегування (стандартизація) значної кількості індикаторів для визначення інтегрального рівня системи антикризового управління. Ця процедура вимагає використання експертного підходу до переведення індикаторів оцінки в єдину шкалу, що дасть змогу агрегувати індикатори. Для вказаних цілей пропонується всі індикатори ідентифікувати за параметрами відповідності з використанням біноміального підходу: 0 – індикатор не відповідає критерію; 1 – індикатор відповідає критерію [1, с. 823]. На підставі цього надалі визначаємо частку індикаторів, які відповідають критеріям оптимальності. Ця частка оптимальних індикаторів відображатиме зважений інтегральний рівень системи антикризового управління підприємством.

На четвертому етапі при оцінюванні системи антикризового управління підприємством рекомендується визначити інтегральний показник рівня системи антикризового управління у функціональному розрізі за формулою:

$$I_{CMS_i} = \frac{\sum_{i=1}^m Y_i}{m},$$

де I_{CMS_i} – інтегральний показник i -ї функціональної складової системи антикризового управління підприємства (діапазон значень від 0 до 1); Y_i – проміжний показник i -ї функціональної складової системи антикризового управління підприємства (набуває значень 0 або 1); m – кількість діагностичних індикаторів i -ї функціональної складової системи антикризового управління.

Інтегральний рівень системи антикризового управління підприємством пропонується визначити за формулою:

$$I_{CMS} = \sum_{i=1}^n I_{CMS_i} * W_{CMS_i},$$

де W_{CMS_i} – вагові коефіцієнти функціональних складових системи антикризового управління підприємства; n – кількість функціональних складових системи антикризового управління.

Отже, інтегральний показник рівня системи антикризового управління підприємством може набувати значень у діапазоні від 0 до 1, бажаним є його прямування до одиниці.

Для оцінювання рівня системи антикризового управління підприємством сфери послуг уважимо за доцільне застосувати метод експертних оцінок.

Отримане значення інтегрального показника оцінки системи антикризового управління свідчить про різний рівень системи антикризового управління:

- 0–0,20 – критичний рівень системи антикризового управління – підприємства, що перебувають у катастрофічному кризовому стані, який не сумісний із подальшим існуванням підприємства й призводить до його руйнування як самостійної господарської одиниці;
- 0,20–0,37 – кризовий рівень системи антикризового управління – підприємства, що не спроможні забезпечити стійку роботу в кризові періоди. Власні можливості й ресурси цих підприємств дуже обмежені й без значних інвестиційних вкладень та фінансової підтримки самостійно перебороти кризу та відновити потенціал не можуть;
- 0,37–0,63 – передкризовий рівень системи антикризового управління – підприємства, що не здатні підтримувати стійку роботу в кризові періоди у зв'язку з обмеженими власними можливостями. Обсяги власних ресурсів цих підприємств недостатні для подолання кризи, однак за незначної фінансової підтримки здатні відновити свій потенціал;
- 0,63–1,00 – стійкий рівень системи антикризового управління – підприємства, які за рахунок власних можливостей і наявних ресурсів здатні переборювати кризові стани.

На п'ятому етапі відповідно до стадії життєвого циклу підприємства та інтегрального показника рівня системи антикризового управління визначаються наявність, інтенсивність кризових явищ, а також розробляються рекомендації щодо виведення підприємства з кризових ситуацій та стабілізація фінансового стану шляхом диверсифікації діяльності, тобто виявлення оптимального напрямку диверсифікації діяльності підприємства.

Шостий етап передбачає впровадження системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності підприємства сфери послуг, що включає:

- визначення цілей та завдань упровадження системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності;
- розробку програми антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності;
- реалізацію технології антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності через виконання функцій (планування, організація, мотивування, контролювання та регулювання) відповідно до розробленої програми;
- формування методів (способів та прийомів) впливу керуючої системи на керовану, пов'язаних із впровадженням системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності, та їх трансформація у відповідні управлінські рішення задля здійснення дієвого управлінського впливу.

Завершальним етапом упровадження системи антикризового управління є виконання керівництва як об'єднувальної функції, що пронизує всі попередні етапи для забезпечення їх ефективного перебігу, контроль за виконанням програми та оцінка її результатів.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, запропоновані вдосконалення системи антикризового управління забезпечують взаємодію та врахування впливу кожного з її елементів, що відповідає за збереження стабільної й ефективної діяльності підприємств сфери послуг, виявлення, стримування, контроль кризових явищ і їх подолання за допомогою диверсифікації діяльності підприємств сфери послуг.

Із метою здійснення ефективного антикризового управління підприємством сфери послуг на підставі розробленої моделі сформульовано основні напрями щодо необхідності визначення чинників впливу на рівень системи антикризового управління підприємством та формування антикризової стратегії диверсифікації діяльності підприємства сфери послуг, які перебувають у кризі.

Джерела та література

1. Thulin M. The cost of using exact confidence intervals for a binomial proportion / M. Thulin // *Electronic Journal of Statistics*. – 2014. – Vol. 8. – P. 817–840.
2. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2004. – 580 с.
3. Хома І. Б. Формування та використання систем діагностики економічної захищеності промислового підприємства : [монографія] / І. Б. Хома. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2012. – 504 с.

Липич Любовь, Матвійчук Іванна. *Последовательность внедрения системы антикризисного управления на основе диверсификации деятельности предприятий сферы услуг.* В статье представлены методологические подходы и практические рекомендации по формированию и внедрению системы антикризисного управления на основе диверсификации деятельности предприятий сферы услуг. Предложен методический подход к оценке уровня системы антикризисного управления предприятием сферы услуг.

Ключевые слова: система антикризисного управления, диверсификация деятельности, жизненный цикл предприятия, интегральное оценивание.

Lipych Lubov, Matviichuk Ivanna. *The Sequence of the Introduction of Crisis Management System Based on Diversification of Activities of Service Sector Enterprises.* The article presents the methodological approaches and practical recommendations on the formation and implementation of crisis management system based on diversification of activities of service sector enterprises. The methodical approach to the evaluation of a crisis management system of service sector enterprises is proposed.

Key words: crisis management system, diversification of activities, enterprise life cycle, integral evaluation.

Катерина Білецька – доцент кафедри менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Засади формування креативного лідера як менеджера нового покоління

У статті розглянуто основні економічні категорії й характеристики розвитку креативності в лідера на підприємстві; подано структуру потенціалу менеджера креативного типу; сформовано концепцію потенціалу креативного менеджера, параметри оцінки потенціалу креативного менеджера; розкрито фактори успішного формування креативного лідера.

Ключові слова: лідер, креативність, креативний лідер, потенціал менеджера креативного типу.

Постановка наукової проблеми та її значення. Суспільство ХХІ ст. вже все частіше називають «цивілізацією знання», тому менеджер нового покоління стає досить важливим фактором забезпечення успішного соціально-економічного розвитку підприємств України. Сучасні тенденції господарювання вимагають суттєвих змін у підготовці майбутніх менеджерів, запровадження таких форм фахової підготовки, які б сприяли особистісному та професійному саморозвитку, самовдосконаленню, формуванню навичок творчого розв'язання будь-яких управлінських завдань. Попит на творчу особистість, спроможну опанувати й запровадити креативний стиль в управлінській діяльності, є досить високим. Креативність часто називають одним із важливих особистісних якостей, яку повинен мати кандидат на ту чи іншу вакансію. Особливо, це стосується характеристик особистості менеджера, у ході діяльності якого постійно повинні народжуватися нові, нестандартні рішення та погляди на проблему (В. Зінгер, Л. Ланг, Б. Стінберг). Ось чому так гостро постає питання засад формування креативного лідера й необхідності розвитку його креативного потенціалу.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Креативність у системі управління, напрями її розвитку в особистості й, зокрема, у менеджерів досліджували такі провідні вітчизняні та іноземні вчені, як Г. І. Ванюрихін, А. Д. Двоскін, О. Є. Кузьмін, А. Ю. Манюшис, А. Патюрель, І. І. Свидрук, В. Б. Смольянінов, В. К. Тарасов, Д. Ю. Хомутський, А. В. Шевирев. Серед закордонних науковців – Алан Дж. Роу, Б. Гізелі, Дж. Гілфорд, Едуард де Боно, Майкл Мікалко, П. Торренс та ін.

Психологічні характеристики креативності розглянуто в дослідженнях Дж. Гілфорда, Б. Гізелі, А. Маслоу, В. О. Моляко, Я. О. Пономарьова, П. Торренса, М. Г. Фролова, М. Г. Ярошевського й ін.

Отже, можна стверджувати, що закладено базис розвитку нового напрямку в менеджменті, проте ці наукові дослідження потребують конкретизації, розвитку та вдосконалення, а також розкриття нових сторін поставленої в менеджменті проблеми. Зокрема, у більшості випадків питання розвитку креативності розглядають в аспекті її розвитку в пересічних особистостей або, якщо брати на рівні підприємства, – стосовно персоналу в цілому. На нашу думку, креативність як характеристика особистості, передусім, ключову роль відіграє для менеджерів, керівників, тобто лідерів. Спробуємо дослідити цей напрям у науці управління.

Мета статті – визначити чинники та способи розвитку креативного потенціалу в майбутніх менеджерів організації.

Згідно з поставленою метою визначено такі завдання дослідження:

- визначити критерії лідерських якостей у менеджера;
- розкрити сутнісні характеристики креативності;
- дослідити структуру й змістовні компоненти креативного потенціалу в менеджерів;
- окреслити основні напрями формування та розвитку креативного потенціалу менеджера.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Світ вступив у новий період свого розвитку, епоху знань і панування інтелекту. Третє тисячоліття стане епохою інтелектуалів, митців, креативно орієнтованих висококласних фахівців. Менеджери майбутнього створюють умови, за яких відбувається ефективний обмін інформацією та відкритий обмін знаннями.

Лідер (від англ. *leader* – той, хто веде, перший, що йде попереду) – той, хто веде; член групи, усі учасники якої визнають його керівництво, покладаються на нього в прийнятті серйозних рішень і

розв'язанні важливих проблем. Щоб вважатися лідером за сучасних соціально-економічних умов, менеджер нового формату має відповідати такими критеріями:

- мати мультикультурні знання, бути здатним розуміти й спілкуватися з представниками різних культур;
- мати глобальні технологічні компетенції: уміти використовувати технології для управління глобальною міжкультурною децентралізованою командною роботою й здійснення її координації;
- володіти мистецтвом допомагати людям в управлінні процесами, що призводять до досягнення узгоджених цілей;
- бути спроможним створювати, розвивати й підтримувати ефективні робочі команди в умовах глобального середовища [2; 5].

Для сучасного менеджера важливо не стільки мати суму знань, скільки креативно мислити, щоб бути здатним самостійно пізнавати нові реалії й розв'язувати нові проблеми, що виникають в управлінській діяльності.

Креативність – це здатність знайти та визначити проблему; генерувати значну кількість ідей; продукувати несхожі між собою проблеми (тобто мати гнучкість мислення); знаходити оригінальні відповіді, нестандартні рішення; удосконалювати об'єкт, додаючи окремі деталі; бачити в об'єкті нові ознаки, можливості для його нового використання (тобто аналізувати та синтезувати елементи проблеми).

Виділяють три необхідних елементи, що сприяють розвитку креативності: 1) компетенцію – знання, навички, досвід; 2) творче мислення, гнучкість і наполегливість під час пошуку рішення; 3) мотивацію внутрішню (особиста зацікавленість у розв'язанні проблеми) та зовнішню (матеріальне стимулювання й кар'єрне просування).

На розвиток креативності впливають також дві групи факторів :

- перші (зовнішні) обумовлені впливом на особистість середовища, у якому вона перебуває, а також тих людей, із якими вона контактує.
- другі (внутрішні) обумовлені потребами, інтересами та індивідуально-психологічними особливостями особистості [1].

Креативність передбачає наявність трьох речей: мотивації, уміння нестандартно мислити та навички творчого (латерального) мислення. Мотивація заохочує працівників легше, швидше чи дешевше виконувати повсякденну роботу. Розв'язувати нові проблеми може тільки латеральне мислення. Це свідомо креативна техніка, якої можна навчитися.

Креативний лідер – це не той, у кого завжди є готова стратегія, а той, хто може розгледіти її потенціал у поведінці іншого й ефективно адаптувати її до поточної ситуації.

Основні характеристики креативного лідера є такими:

- віддає перевагу та вмє визначати цілі, які сприймаються з ентузіазмом працівниками, а не наводить сухі формулювання завдань, що стоять перед компанією. Практично це передбачає талант балансування на межі між невизначеністю й конкретикою;
- це провідник концепцій: він чутливо реагує на ідеї та вмє їх так упровадити в організації, що вони отримують підтримку й ресурси, необхідні для їх реалізації;
- переконливо демонструє дієвість принципу «кожна поразка – можливість дещого навчитись» і заохочує ризиковані ініціативи;
- створює команди з високим рівнем довіри один до одного;
- дає своїм співробітникам волю займатись іншими видами діяльності та сприяє реалізації ризикованих і спірних проектів;
- допомагає іншим аналізувати й розуміти зовнішнє середовище;
- володіє стилем лідерства від «тренера» або «порадника» до «генератора конфліктів», «коміка» чи «героя». Креативний лідер володіє вмінням змінювати стиль керівництва, переходячи від одного до іншого, не втрачаючи довіри підлеглих [4].

Основою формування менеджера креативного типу є потенціал менеджера, який повинен постійно вдосконалюватися. Потенціал – це здібності й можливості людини, що забезпечують досягнення поставлених цілей.

Здатність людини – це схильність до управління в різних ситуаціях на основі лідерства, інтелектуальної енергії, активності та ініціативи. Здібності людини проявляються через її якості.

Якості – це вміння реагувати на вплив факторів навколишнього середовища. Потенціал людини формується під впливом ергономіки, умов, при яких якості розвиваються й реалізуються з певною силою впливу, тобто енергією людини. Позитивні умови ергономіки – економія енергії людини.

Структура потенціалу менеджера креативного типу представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Структура потенціалу менеджера креативного типу

№ з/п	Структура	Критерії	Основні якості
1	Інтелектуально-моральний потенціал	Цінності (культура й ін.)	Виховання, освіта, культура, етика звернення, інтелект людини
2	Організаційно-поведінковий потенціал	Лідерство	Організованість, діловитість, ініціативність, самовладання
3	Психофізіологічний потенціал	Самостійність і стійкість людини	Тип вищої нервової системи, емоційність, конфліктність, витримка, швидкість мислення, пам'ять, працездатність
4	Професійно-пізнавальний потенціал	Рівень знань і досвіду	Професіоналізм, компетентність, рівень освіти, досвід, уміння аналізувати, критичність, інноваційність, новаторство

При позитивних умовах ергономіки формується синергетика людини, тобто розвиваються його якості, потенційні здатності приймати управлінські рішення. При негативних умовах ергономіки порушуються комунікації, з'являються безлад, хаос, що знижує рівень взаємодії та ефективність роботи всієї організації. Наявність потенційних здібностей людини, сукупності професійних якостей усуває рівень ентропії в системі й працює як енергія творення та побудови нових концепцій і ситуацій.

Отже, від безладу в будь-якій системі йде процес відновлення й творення, освіти порядку за рахунок інтелектуального потенціалу людини, тобто завдяки його здібностям і вмінням досягається ефективність управління.

Концепцію формування потенціалу креативного менеджера представлено на рис. 1.



Рис. 1. Технологічна модель формування креативного менеджера

Виявлення потенціалу менеджера креативного типу ми рекомендуємо здійснювати за такими параметрами на основі анкети для оцінки потенціалу креативного менеджера :

1. Стратегічне мислення. Уміння прогнозувати й оцінювати ситуації, Визначати: хто сильні конкуренти, привабливість сегмента ринку, розробляти конкурентні переваги, який товар і технології будуть потрібні споживачеві завтра?

2. Здатність приймати ризиковані рішення в будь-яких ситуаціях і нести відповідальність за результат.

3. Готовність до генерації нових ідей, до змін та інновацій, до диверсифікації.

4. Проблемне бачення світу, здатність розпізнавати проблеми на основі стратегічного бачення.

5. Уміння заздалегідь, завчасно визначати проблеми, коли вони ще тільки зароджуються.

6. Системне й панорамне сприйняття дійсності, процесів функціонування та розвитку керованого об'єкта.

7. Уміння сприймати, розуміти, приймати й використовувати точки зору, відмінні від власних або навіть протилежні їм.

8. Експрезентність – здатність робити правильні та вдалі висновки при дефіциті інформації.

9. Розвинена психологічна саморегуляція, що визначає ставлення до проблем і до їх оцінки.

10. Психологічна проникливість, що дає змогу бачити й розрізняти в людях особливості їхньої поведінки. Компенсатором проникливості є психодіагностика.

11. Інноваційність та стратегічність мислення, здатність вийти за межі формального, звичного, перевіреного, традиційного.

12. Активність – здатність залучати людей до спільної діяльності, не вдаючись до засобів матеріального або адміністративного примусу.

13. Здатність швидко перебудовуватися психологічно при зміні умов діяльності або переході до виконання принципово нових завдань.

14. Здатність до прихованого керівництва, що припускає включення людей до діяльності не на формальній субординаційній основі [3; 4].

Пропонуємо оцінювати вищезазвані 14 властивостей за 10-бальною шкалою. Передбачуваний результат – ваша характеристика як менеджера креативного типу. На підставі результатів вищезазведеного аналізу встановлюємо рівень потенціалу менеджерів, фахівців, а також потенціал фірми в обраному сегменті ринку. Потенціал визначаємо співвідношенням суми оцінних балів до кількості оцінюваних чинників (векторів).

Один із часто обговорюваних питань, пов'язаних із креативністю, – усі люди креативні, або це властивість, що дана від природи лише деяким? На наше переконання, креативність – це характеристика, властива всім людям, просто вона може мати різні прояви. Кожній людині може бути притаманний свій тип креативного мислення.

Існує кілька класифікацій типів креативного мислення. Найбільш відомою й простою з них є класифікація за переважаючою півкулею головного мозку. Уважається, що ліва півкуля головного мозку відповідає за аналітичну роботу, тоді як права – за творчість та уяву. Відповідно, у різних людей залежно від переважання однієї півкулі над іншим творчі здібності розвинуті краще або гірше.

Згідно із ще однією класифікацією, даною А. Роу, виокремлюють чотири типи креативного мислення: інтуїтивний, новаторський, образний і надихаючий.

1. Інтуїтивний тип мислення оперує попереднім досвідом при прийнятті рішень і зосереджений на результатах. З іншого боку, такі керівники зазвичай дбають про своїх працівників та всю організацію в цілому. У ставленні до конкурентів вони завжди бувають жорсткі, але чесні. Вірять, що люди є ключем до успіху в бізнесі й роблять усе можливе для досягнення успіху фірми. Основне кредо – креативність і віра в людей, що кожна особистість має величезний творчий потенціал, який потрібно розкрити та залучити (мотивувати) у творчу діяльність.

2. Новаторський тип мислення зазвичай сконцентровано на проблемах і фактах, на проведенні точних експериментів, на повному зануренні в роботу. Цей стиль типовий для вчених, інженерів, винахідників.

3. Образний тип мислення притаманний людям творчим, які володіють високими почуттями, лідерам за характером.

4. Гарний тип мислення властивий людям, які втілюють у життя соціальні зміни й цілком присвячуються справі [4;6].

Більшість талановитих людей володіє більш ніж одним креативним типом. Наприклад, Мікеланджело мав новаторський (як інженер і вчений), образний (як артист) та інтуїтивний (як скульптор, який створив великі статуї) типами мислення. На додаток до чотирьох основних типів, які складають профіль креативного потенціалу, ми можемо мати різні рівні інтенсивності для кожного індивідуального типу.

Величезне значення має інтерес до своєї справи. Найбільш успішні часто не найталановитіші, а найбільш допитливі, цікаві. Їх «з'їдає спрага» знайти відповідь. Альберт Ейнштейн говорив про внутрішню мотивацію як про «радість пошуку й пізнання». Письменник-романіст Джон Ірвінг, коментуючи безмежно довгі години, витрачені на творчість, сказав: «Мною рухає пристрасть. Пояснення моєї працездатності в тому, що я не сприймаю це як роботу».

Далеко не всі творчі люди стають суперзірками на зразок Ейнштейна або Сабоніса. Насправді більшу частку творчої роботи у світі бізнесу сьогодні виконують люди, чиї імена ніколи не потраплять в аннали історії. Їх відрізняють високий рівень компетенції, хороші навички творчого мислення й глибока внутрішня мотивація. І, що не менш важливо, працюють вони в організаціях, керівники яких свідомо створюють умови, що сприяють розвитку всіх названих елементів, а не їх пригнічення.

Факторами успішної діяльності менеджера й, певною мірою, передумовами формування креативного лідера, на нашу думку, є :

1. Розвинуте стратегічне мислення.

Стратегія означає випереджаючи, перемогти супротивника. Наприклад: 1) виявити, хто конкуренти, які в них ціни, чи є відповідна торгова ніша; 2) розробити конкурентні переваги, вести боротьбу за свою нішу; 3) визначити, яке обладнання, технологія, який товар потрібен; 4) робота з конкурентами, зі споживачем – біхевіоризм (коли він купує, що йому подобається й ін.).

2. Здатність нести відповідальність і приймати ризиковані рішення в будь-яких ситуаціях. Від ризику йти не можна, це шлях до банкрутства, ризик потрібно перерозподіляти.

3. Готовність до змін та інновацій. Що означає творчий підхід у діяльності менеджера? Коли управління можна вважати творчим? Спочатку слід назвати основні умови творчого підходу особистості: наявність знань й умінь. Крім того, у процесі управління поряд із творчою діяльністю потрібний і логічний підхід до прийняття стратегічних рішень. У поведінці менеджера творчий підхід, тобто креативність, означає: 1) здатність бачити проблеми та вміння перевести їх у ситуації й у можливості розвитку. Сприйняття можливостей розвитку припускає володіння як справами, так і людськими відносинами, здатність спрямувати ситуацію на співпрацю; 2) самобутність (своєрідність). Позитивне своєрідне управління означає розвиток незвичайних ідей, гнучкість мислення й пристосування, за необхідності, думок інших. Розвиток незвичайних ідей вимагає також самостійності та тимчасової незалежності від авторитетів. До творчого підходу в керуванні належить також наполегливість у виконанні управлінських рішень. Розвиток у творчому підході починається тоді, коли при невдачі впровадження незвичайної ідеї ми не звинувачуємо інших, а шукаємо причини невдачі в собі; 3) ясність мислення. Творчі люди здатні запропонувати безліч ідей. Відомо, що кількість породжує якість: із більшої кількості альтернативних пропозицій можна з більшою ймовірністю знайти правильне рішення; 4) здатність до ризику. Проблема багатьох людей, зокрема менеджерів, є страх до експерименту, вони не наслідуються втілювати в життя бажані для себе рішення. Дуже часто менеджери вдаються до звичних рішень – так надійніше. Водночас удосконалення себе як особистості й розвитку організації вимагають, щоб час від часу приймалися нові рішення та налагоджувалась абсолютно відмінна від колишньої діяльність; 5) здатність бачити загальну вигоду. Оптимізація загального означає, що за приватними рішеннями менеджер повинен бачити й спільну вигоду, наприклад, для організації в цілому. До правильного прийняття рішень належить вміння відрізнити істотне від несуттєвого, а також відчуття реальності; 6) здатність добувати відомості та підтримувати зв'язки з іншими. Творчі керівники багато читають і підтримують широкі зв'язки з іншими людьми. Вони в хорошому сенсі цікаві й неупереджено ставляться до нових ситуацій. Водночас творчі керівники вміють висловлювати свої думки – як письмово, так і усно – зрозуміло й дохідливо; 7) воля. Усі характерні риси творчої особистості розвиватимуться, якщо є мотивація до використання своїх знань й умінь в організації. Кожен керівник

повинен з'ясувати для себе, наскільки повно він має намір долучитися до цілей організації та мотивуватися відповідно до них [3; 4].

Керівник в умовах динамічності, непередбачуваності зовнішнього середовища повинен уміти мислити стратегічно й творчо. Це, звичайно, ідеальний випадок, коли поєднуються ці два типи мислення. Але насправді в кожного керівника схильність мислити стратегічно та творчо виражена різною мірою. Простежено різницю між цими двома типами мислення.

І стратегічний, і творчий типи мислення звернені в майбутнє.

Стратегічний тип мислення передбачає визнання й критичне переломлення минулого досвіду. Керівники, які володіють стратегічним мисленням, чуйно сприймають основні тенденції, у результаті розвитку яких майбутнє стає відмінним від минулого.

Керівники, для яких характерний творчий тип мислення, по-новому зіставляють минулі тенденції й створюють нові ідеї.

І той, і інший типи мислення спираються на нові незвичні зміни. Керівник, який володіє стратегічним мисленням, не відрізняється ні емоційною, ні інтелектуальною прихильністю і до минулого, і до майбутнього.

Керівники володіють творчим складом розуму, зосереджують увагу на новизні. Керівники зі стратегічним мисленням відрізняються від тих, для кого характерний творчий тип мислення, своєю готовністю визнати, що погляди й цінності інших мають право на існування та можуть зробити важливий внесок в успіх фірми. Керівники ж із творчим типом мислення, навпаки, зазвичай, не можуть дозволити собі розкоші «обійняти весь світ», якщо вони розраховують забезпечити максимальну можливість їхніх власних неортодоксальних поглядів.

Що стосується ключових факторів успіху, то керівники зі стратегічним мисленням можуть виявити в незвичному й складному завданні лише невелике число змінних, що мають вирішальне значення для досягнення успіху.

Керівники ж із творчим складом розуму придумують нові фактори успіху й нові змінні. Керівниками, які володіють як стратегічним, так і творчим мисленням, рухають підприємницькі прагнення: бачення нового майбутнього фірми. І ті, й інші – «гравці». Керівники зі стратегічним мисленням пускаються в «гру» лише в тому випадку, якщо вона максимально вигідна для фірми. Керівники ж із творчим складом мислення можуть піти на ризик заради хвилюючого відчуття новизни.

Керівники, котрі володіють як стратегічним, так і творчим мисленням, терпимі до невдачі в ситуаціях, коли на ризик ідуть із «розплющеними очима», повністю усвідомлюючи, що попереду можливі всякі несподіванки. Однак вони нетерпимі до тих, хто уникає ризику або йде на ризик «із заплющеними очима». І ті, й інші не вважають поодинокую невдачу підставою для того, щоб відмовитися від повторних спроб іти на ризик.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Унаслідок всього вищесказаного можна сміливо припустити, що творча, націлена на майбутнє, яка вміє пристосовуватися до нових умов і готова до співпраці, а також зацікавлена в нововведеннях людина – менеджер «креативного типу» зі стратегічним мисленням стане основним типом керівників у найближчі десятиліття. Потрібно зробити акцент саме на співпрацю, яка передбачає відкритий спосіб управління. Важливість розвитку співпраці пов'язана з тим, що значення окремої особистості в організації помітно знижується. Успіх керівника все більше залежить від його здатності змусити функціонувати всі підрозділи фірми разом і домогтися такого положення, щоб люди самі тягнулися до співпраці.

Джерела та література

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2000. – 215 с.
2. Кузьмин И. А. Психотехнология и эффективный менеджмент / И. А. Кузьмин. – М. : Рос-смен, 2005. – 491 с.
3. Макаренко О. Г. Креативный менеджмент : учеб. пособие / О. Г. Макаренко, В. Н. Лазарев. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 154 с.
4. Окорський В. П. Креативний менеджмент : навч. посіб. / В. П. Окорський, А. М. Валюх. – Рівне : НУВГП, 2011. – 211 с.
5. Підвальна О. Г. Менеджер нового покоління / О. Г. Підвальна, Т. Є. Панасюк // house Education and Science s.r.o. IČO : 271 56 877 Frýdlanská 15/1314 , Praha 8 MS v Praze , oddíl C,vložka 100614.

6. Свидрук І. І. Суть креативності та передумови лідерства в креативному менеджменті / І. І. Свидрук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2013. – Вип. 23.11. – 400 с.

Билецкая Екатерина. Основы формирования лидера как менеджера нового поколения. В статье рассмотрены основные экономические категории и характеристики развития креативности у лидера на предприятии, описана структура потенциала менеджера креативного типа, обоснована концепция потенциала креативного менеджера, раскрыты факторы успешного формирования креативного лидера.

Ключевые слова: лидер, креативность, креативный лидер, потенциал менеджера креативного типа.

Biletska Katerina. Bases of Forming of Leader as Manager of New Generation. The principal economic categories and the description of creation development at the enterprise leader are considered in the article, the structure of creative type manager potential is described, the conception of creative manager potential is grounded, the factors of creative leader successful formation are discovered.

Key words: economic categories, enterprise leader, manager potential, creative leader.

УДК 005.35:648(043.3)

Колосок Андрій – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та безпеки підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Теоретичний аспект соціальної відповідальності бізнесу

У статті здійснено дослідження теоретичних та методичних основ розвитку концепції соціальної відповідальності бізнесу. Розглянуто еволюцію наукових підходів щодо формування корпоративної соціальної відповідальності. Визначено й обґрунтовано роль зацікавлених сторін у стимулюванні запровадження принципів соціально відповідального підходу на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, екологічна відповідальність бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність.

Постановка наукової проблеми та її значення. Соціальна відповідальність бізнесу як економічна категорія й досі викликає в українських науковців дискусію щодо її суті, доцільності та методів запровадження. Проте зарубіжний досвід розвинутих країн указує на незаперечні переваги цієї концепції ведення бізнесу та стимулює вітчизняних топ-менеджерів до її впровадження в українських компаніях.

Між тим в Україні відсутня єдина стратегія соціальної відповідальності бізнесу, що зумовлено інертністю державних органів влади, складними соціально-економічними умовами, суперечливими позиціями бізнес-об'єднань і небажанням окремих бізнесменів виділяти кошти на соціальні проекти. Тому проведення наукової та роз'яснювальної роботи щодо переваг соціальної відповідальності є надзвичайно актуальним, особливо в умовах виходу українських підприємств на європейські ринки збуту.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Соціальна відповідальність бізнесу – предмет дослідження таких зарубіжних учених, як П. Друкер [13], С. П. Сесі [14], М. Фрідмен [15], Ф. Хедоурі [11] та ін.

Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у дослідження цієї проблематики зробили О. Гоголя [1], Н. Діденко [2], А. Динкін [3], Ф. Євдокимов [4], А. Коноваленко [5], А. Куліш [6], С. Литовченко [7], І. Савченко [9], Є. Суєтенко [10], В. Шаповал [12] та ін.

Незважаючи на значний внесок вищезазначених науковців, і досі залишаються нерозкритими теоретичні аспекти переваг соціальної відповідальності бізнесу в умовах української економіки, а також специфічні її прояви, притаманні вітчизняному бізнесу.

Формулювання мети й завдань статті. Мета роботи – дослідження теоретично-методологічних основ соціальної відповідальності бізнесу, систематизація та періодизація наукової думки, розробка власного бачення концепції її розвитку в реаліях українського бізнес-середовища.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Термін соціальної відповідальності бізнесу проходив багато стадій свого розвитку. Він удосконалювався та все більш глибоко тлумачився дослідниками. Наразі не існує єдиного загальноприйнятого визначення поняття «соціальна відповідальність бізнесу», а також єдності думок щодо його складу, структури й методів прояву.

Зокрема, поняття «соціальна відповідальність бізнесу» досліджував М. Фрідмен, який стверджував, що під цим терміном потрібно розуміти «діяльність підприємства, спрямовану на отримання прибутку, яка здійснюється у межах чинного законодавства та без порушень правил конкурентної боротьби» [15].

Ф. Хедоурі, М. Альберт і М. Мескон трактують соціальну відповідальність бізнесу «як певний рівень добровільного відгуку на соціальні проблеми, причому цей відгук лежить поза визначених законом або регулюючими органами вимог, або понад цих вимог» [11].

П. Друкер вважає, що «соціальна відповідальність передбачає обов'язок керівництва організації приймати рішення й виконувати дії, які збільшують рівень добробуту й відповідають інтересам як суспільства, так і самої компанії» [13].

Цікаве визначення соціальної відповідальності бізнесу дав С. П. Сесі, стверджуючи, що це «вільний вибір підприємства, спрямований на приріст добробуту населення держави за допомогою використання певних підходів до організації й ведення бізнесу та передачі частки ресурсів на потреби суспільства» [14].

Щодо вітчизняних дослідників, то І. Савченко стверджує що «соціальна відповідальність – це суспільна відповідальність, очікування того, що компанії повинні діяти в інтересах суспільства і робити свій внесок у розв'язання суспільних і соціальних проблем» [9].

Н. Діденко визначає «соціально відповідальний бізнес як такий, що бере на себе певні зобов'язання перед суспільством, усвідомлюючи значимість соціальних цілей при прийнятті ділових рішень» [2].

А. Динкін, зазначає, що «соціальна відповідальність бізнесу – це відповідальне ставлення до якості товару чи послуги, що виробляється на підприємствах; це відповідальність у ставленні до співробітників, партнерів, клієнтів; це налагоджений діалог між підприємством та громадою, а також готовність розв'язувати соціальні проблеми» [3].

Гоголю О. П. розглядає соціальну відповідальність як «сукупність зобов'язань організації, за допомогою яких вона створює соціальний контекст, у якому функціонує» [1].

Коноваленко А. С. стверджує що «соціальна відповідальність бізнесу – це реалізація організацією системи заходів, як урегульованих державою, так і добровільних, із метою максимізації позитивного впливу бізнесу на суспільство, проте соціальну відповідальність малого й середнього підприємництва слід розглядати як реалізацію суб'єктами малого та середнього підприємництва врегульованих державою та добровільних заходів з метою максимізації позитивного впливу підприємництва на суспільство» [5].

С. Є. Литовченко зазначає, що «соціальну відповідальність бізнесу слід розуміти як відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем» [7].

А. Куліш визначає соціальну відповідальність бізнесу в банківській сфері таким чином: «Соціально відповідальний бізнес – це нова, добровільна стратегія банку, що цілеспрямовано враховує в господарській діяльності суспільні та морально-етичні аспекти у взаємовідносинах з усіма зацікавленими сторонами, або ж, інакше кажучи, інтересантами» [6].

Є. М. Суєтєнков та М. І. Пасько визначають «соціально відповідальний бізнес як такий, що бере на себе певні зобов'язання перед суспільством, усвідомлюючи значимість соціальних цілей при прийнятті ділових рішень» [10].

Ф. Євдокімов і М. Губська обмежують соціальну відповідальність межами економічної доцільності та вважають, що «соціальна відповідальність – це діяльність підприємства зі здійснення соціальних програм у межах економічної доцільності» [4].

Відповідно до міжнародного стандарту ISO 26000 соціальна відповідальність – «це відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство та оточуюче середовище через прозору і етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, враховуючи здоров'я і добробут суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін і відповідає вживаному законодавству, узгоджується з міжнародними нормами поведінки та інтегрована в діяльність всієї організації» [8].

Потрібно відзначити, що науковці по-різному тлумачать суть екологічної відповідальності: одні вважають її складовою частиною соціальної відповідальності бізнесу, інші, навпаки, кажуть, що саме з екологічної відповідальності зародилася корпоративна соціальна відповідальність.

Зокрема, В. М. Шаповал зазначає: «Екологічна відповідальність, є складовою соціальної відповідальності бізнесу, передбачає не тільки і не стільки компенсацію шкоди, якої завдає діяльність бізнес-компаній навколишньому середовищу, скільки здійснення запобіжних заходів. Іншими словами, екологічна відповідальність обумовлює заміщення вимоги “забруднив – заплатив” принципом запобігання, тобто не заподіяння екологічної шкоди, реалізація якого змушує підприємства активно використовувати екологічні інновації (технологічні, продуктові, сервісні, організаційні)» [12].

Висновки й перспективи подальших досліджень. Оцінка зарубіжних досліджень концепції соціальної відповідальності бізнесу свідчить про існування регіональних розбіжностей, зумовлених політичними, соціально-економічними та національними особливостями розвитку окремих країн, завдяки чому формуються національні моделі соціальної відповідальності бізнесу. З огляду на вищезазначене, під час розробки вітчизняного механізму формування соціальної відповідальності бізнесу потрібно враховувати національні особливості та тенденції розвитку економіки України й окремих її галузей.

Поєднавши та узагальнивши всі тлумачення та підходи, ми можемо стверджувати, що соціальна відповідальність бізнесу є широким поняттям, що включає корпоративну соціальну відповідальність (діяльність великих компаній), соціальну відповідальність малого й середнього бізнесу та соціальну відповідальність окремо взятого працівника; передбачає їх взаємодію між собою в межах визначеної суспільної групи та в рамках затверджених державою мінімальних законодавчих вимог. Соціальна відповідальність передбачає внесок підприємства в соціально-економічний розвиток власних працівників, місцевої громади, регіону чи суспільства в цілому, який може бути в межах законодавчого мінімуму або значно перевищувати його, із метою підняття престижу свого бізнесу в очах громадськості та досягнення прихованих економічних цілей.

Екологічна відповідальність – складова частина соціальної відповідальності бізнесу, під якою ми розуміємо соціально-економічну діяльність малих і великих підприємств, спрямовану на відновлення екологічної рівноваги, порушеної їхніми виробничими процесами. Ця діяльність уключає заходи спрямовані на будівництво додаткових очисних споруд, упровадження замкнених виробничих циклів, перехід на відновлювальні джерела енергії, зменшення викиду парникових газів, підтримку екологічних організацій, формування екологічної свідомості в працівників та місцевої громади тощо... Причому заходи з екологічної відповідальності повинні здійснюватися превентивно, аби не допустити техногенної катастрофи чи локальної екологічної шкоди.

Джерела та література

1. Гоголя О. П. Соціальна відповідальність бізнесу / О. П. Гоголя [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://socium.sitecity.ru>
2. Діденко Н. Аксіологічні детермінанти соціальної відповідальності бізнесу / Н. Діденко, Г. Павлова // Філософія. – 2009. – № 7 (98). – С. 124–126.
3. Дынкин А. А. Корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность / А. А. Дынкин, Д. В. Миловидов, С. П. Перегудов. – М. : ИМЭМО РАН, 2004. – 112 с.
4. Евдокимов Ф. И. Социальная ответственность предприятия как фактор экономического развития / Ф. И. Евдокимов, М. В. Губская // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – Серія : Економічна. – Донецьк, 2004. – № 82. – С. 5–10.
5. Коноваленко А. С. Становлення соціальної відповідальності бізнесу в постсоціалістичних країнах / А. С. Коноваленко // Вісник Черкаського університету. – Серія «Економічні науки». – 2009. – № 9. – С. 163–172.
6. Куліш А. Соціальна відповідальність бізнесу в банківській сфері у запитаннях та відповідях / А. Куліш. – К. : ТОВ «НВП Поліграфсервіс», 2007. – 80 с.
7. Литовченко С. Є. Соціальна відповідальність бізнесу: актуальна повістка / С. Є. Литовченко, М. І. Корсакова. – К. : Асоціація менеджерів України, 2003. – 112 с.
8. Міжнародний стандарт ISO/FDIS 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf
9. Савченко І. Г. Ціннісний вимір соціальної відповідальності в демократичній державі : монографія / І. Г. Савченко, О. В. Радченко. – Х. : ХНУРЕ, 2008. – 199 с.
10. Суетенко Е. Н. Основы менеджмента : учеб. пособие / Е. Н. Суетенко, Н. И. Пасько. – М. : форум: ИНФРА-М, 2005. — 240 с.

11. Хедоури Ф. Основы менеджмента / Ф. Хедоури, М. Мескон, М. Альберт. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 672 с.
12. Шаповал В. М. Удосконалення економічного механізму стимулювання екологічної відповідальності підприємств України / В. М. Шаповал, М. В. Бережна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. пр. : у 2-вип. / ПДТУ. – Маріуполь, 2011. – Вип. 2. – С. 234–239.
13. Drucker P. F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices / P. F. Drucker. – NY : Harper&Row, 1994. – P. 840.
14. Sethi S. P. Dimensions of corporate social responsibility / S. P. Sethi // Business Ethics Quarterly. – 1985. – p. 213.
15. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits / M. Friedman [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html>

Колосок Андрей. Теоретический аспект социальной ответственности бизнеса. В статье исследуются теоретические и методические основы развития концепции социальной ответственности бизнеса. Рассмотрена эволюция научных подходов относительно формирования корпоративной социальной ответственности. Определяется и обосновывается роль заинтересованных сторон в стимулировании ввода принципов социально ответственного бизнеса на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, экологическая ответственность бизнеса, корпоративная социальная ответственность.

Kolosok Andriy. Theoretical Aspect of Social Responsibility of Business. In the article an analysis is conducted in theory-methodological bases of development of conception of social responsibility of business. The evolution of scientific approaches is considered in relation to forming of corporate social responsibility. Certainly and the role of parties concerned is reasonable in stimulation of input of principles of socially responsible business on domestic enterprises.

Key words: social responsibility of business, ecological responsibility of business, corporate social responsibility.

УДК 338.658:005.93

Назар Подольчак – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри адміністративного та фінансового менеджменту Національного університету «Львівська політехніка»;

Богдан Чепіль – кандидат економічних наук, головний бухгалтер ДП «Укгазспецбудмонтаж»;

Софія Сухоняк – асистент кафедри економіки підприємства Національного лісотехнічного університету України

Розвиток посередництва з метою зниження ризиків у діяльності підприємств нафтогазового комплексу

Сформовано модель залучення посередників до спільної діяльності в нафтогазовій сфері задля активізації діяльності, зниження економічних ризиків та витрат. Виокремлено переваги для кожного з учасників спільної діяльності в розрізі економічних, фінансових, соціальних, екологічних й організаційних результатів.

Ключові слова: газовидобувні підприємства, економічні ризики, управлінські витрати, розвиток посередництва, механізми зниження ризиків.

Постановка наукової проблеми та її значення. Аналіз діяльності газовидобувних підприємств ГПУ «Львівгазвидобування», ТзОВ «Мар'їнське», ЗАТ «Нафтогазвидобування» ЗАТ «Тисагаз» ТзОВ «Куб-Газ» ЗАТ «Природні ресурси» ТзОВ «Променерго продукт» ТзОВ «Кримтопеленергосервіс» ТзОВ «Східний геологічний союз» ТзОВ «Еско-Північ» засвідчив, що важлива особливість діяльності цих підприємств у сучасних умовах – велика кількість законсервованих свердловин, які не використовуються ними через відсутність сучасних технологій газовидобування, значну кількість оборотних коштів для уведення в експлуатацію свердловин, обмеженість у різних видах потрібних ресурсів, відсутність каналів збуту продукції, недостатній рівень менеджменту підприємств, відсутність знань і навиків керованої їхньої підсистеми та ін.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Сучасний ризик-менеджмент пропонує значні ризики, негативні наслідки яких неможливо усунути й знижувати, застосовуючи такі методи, як страхування ризику, диверсифікація, розподіл ризику, злиття (об'єднання) підприємств, резервування, лімітування тощо [2, с. 87–115].

Пропонують також інші фінансово-економічні механізми зниження ризиків [5].

Серед методів зниження ризиків та розв'язання проблемних завдань розвитку діяльності використовують спосіб передачі ризику, який полягає в переданні частини ризиків, а також частини права власності, прибутку й інших результатів, які сторони прагнуть отримати від проекту [3, 4]. Переваги застосування такого методу полягають у тому, що проблеми, які є не розв'язуваними для однієї сторони внаслідок різних причин (відсутності достатніх ресурсів, знань, досвіду тощо) можуть бути подолані зусиллями та потенціалом партнера.

Із розвитком економіки й теорії управління підприємствами метод розподілу ризику активно модифікувався у сфері управління та діяльності підприємства й з'явилися схожі методи, такі як спільна діяльність, аутсорсинг, аутстафінг, факторинг тощо [1].

Ураховуючи, що в діяльності вітчизняних підприємств газового комплексу виникає багато видів ризиків, із якими вони самостійно не можуть справитися, потрібно вести пошук сучасних методів і механізмів співпраці з іншими суб'єктами ринку для розв'язання виробничо-господарських проблем та ризиків, які вони породжують. Задля активізації діяльності підприємств газового комплексу, оптимізації різних видів витрат, у тому числі й управлінських витрат, пропонуємо використовувати практику залучення посередників та спільної діяльності з видобутку природних ресурсів. Потрібно зазначити, що дослідження діяльності газовидобувних підприємств виявило можливості видобування не лише газу в наявних свердловинах, але й інших природних ресурсів, насамперед, нафти та мінеральної води, використовувати свердловини в туристичних цілях і з метою популяризації та соціалізації роботи газовидобувних підприємств.

Мета й завдання статті – проаналізувати стан розвитку підприємств нафтогазового комплексу, ідентифікувати основні ризики та методи їх зниження в діяльності; сформувати модель залучення посередників і партнерів задля активізації роботи підприємств нафтогазового комплексу й зниження рівня ризиків виробничо-господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Посередників можна залучити як на окремих етапах видобутку, транспортування та реалізації газу, так і на всіх етапах одночасно. Тобто можна виокремлювати локальну посередницьку діяльність, яка визначатиметься виключно певним етапом виробничо-господарської діяльності підприємств газового комплексу або географічним розміщенням свердловин, та тотальну, що охоплюватиме всі без винятку етапи виробничо-господарської діяльності підприємств газового комплексу або стосуватиметься роботи всіх їхніх об'єктів. Досвід діяльності підприємств у ринковій економіці й логіка побудови посередницької роботи вказує на перевагу застосування локальної посередницької діяльності, тобто на окремих виробничо-господарських етапах, де виникають проблеми, які неможливо розв'язати господарським способом.

Щодо переваг залучення посередників до спільної роботи для вітчизняних державних газовидобувних підприємств із приватними інвесторами, то, насамперед, це дасть змогу видобувати газ і нафту на базі нерентабельних свердловин, що матиме низку позитивних соціально-економічних ефектів, окрім оптимізування управлінських витрат. Основні ефекти від залучення посередників до спільного видобутку такі: зниження рівня різних фінансово-економічних ризиків діяльності, оскільки вони, як і інші позитивні ефекти, отримані в межах спільного використання свердловин, розподіляються між партнерами; покращення енергетичного балансу країни; збільшення кількості робочих місць; зростання обсягів сплачених податків; отримання додаткового прибутку; обмін інноваціями та ноу-хау у сфері видобування й управління з газовидобувними підприємствами власниками свердловин; оновлення основних фондів; покращення інших фінансово-економічних індикаторів діяльності та соціальних умов для персоналу підприємств тощо. При цьому важливо, щоб власність на газові свердловини залишалась у газовидобувних підприємств.

Особливість оптимізування управлінських витрат таким чином передбачає зміну організаційної структури управління газовидобувного підприємства, повноважень та відповідальності окремих управлінців, а також те, що можуть зникати й з'являтися нові посади або навіть підрозділи. Для забезпечення ефективного використання ресурсів газовидобувного підприємства та зниження ризиків втрати майна (стають найістотнішими при такому виді діяльності) важливо сформувати нову систему

контролювання за спільною діяльністю видобування газу. Спільне використання повинне забезпечити отримання синергетичних ефектів у різних бізнес-процесах газовидобувного підприємства й за різними напрямками діяльності, у тому числі синергичний ефект може бути отриманий в управлінні підприємством. Якщо підприємство ставить собі за мету знизити управлінські витрати, то повинна виконуватися така нерівність:

$$\sum_{k=1}^n V_{i_k} + \sum_{k=1}^n V_{j_k} \leq \sum_{z=1}^h V'_{i_z}, \quad (1)$$

де V_{i_k} – управлінські витрати першого підприємства до початку спільної діяльності, грн;
 V_{j_k} – управлінські витрати другого підприємства до початку спільної діяльності, грн;
 V'_{i_z} – управлінські витрати двох підприємств при запровадженні спільної діяльності, грн;
 k, z – статті або елементи управлінських витрат;
 n, c – кількість статей або елементів управлінських витрат.

Нині при залученні посередників до спільної діяльності найчастіше використовуватимуться інші важливі соціально-економічні індикатори діяльності підприємств, а оптимізування управлінських витрат розглядатиметься як додаткова умова. Однак ситуація може кардинально змінитися при появі іноземних інвесторів із власним управлінським апаратом та, відповідно, іншим рівнем заробітної плати. Тоді така залежність може стати основною метою для ведення й застосування методу спільної діяльності. Ураховуючи те, що дослідження показують, що в структурі сукупних витрат у провідних країнах світу та державах, які розвиваються, управлінські й адміністративні витрати зростають швидшими темпами, порівняно з іншими видами витрат, така залежність стає все більш актуальною до застосування.

Важливо зазначити, що зміниться спектр основних ризиків діяльності газовидобувного підприємства. До проведення спільної роботи основними ризиками газовидобувних підприємств були ризик ефективного проведення геологорозвідувальних робіт (ідентифікування наявного дебіту свердловини), експлуатаційні ризики та ризики консервування свердловини. Це суттєво впливає на обсяги управлінських витрат, часто стає визначальним для останніх. При спільній діяльності ці ризики трансформуються в ризик збереження власності на свердловину за газовидобувним підприємством та окремі експлуатаційні ризики.

Окрім зниження управлінських витрат за допомогою оптимізування управлінських структур учасників такої діяльності, відповідної економії на заробітній платі й соціальних внесках, управлінські витрати також можуть скоротитися завдяки таким додатковим можливостям:

- 1) зниження витрат на покупку матеріалів, потрібних для роботи управлінців і тих, які включені до складу управлінських витрат завдяки купівлі більших партій та отриманню знижок або спільного використання матеріалів;
- 2) скорочення витрат на закупівлю енергоресурсів, які потрібні для виконання функцій адміністрування діяльності підприємств;
- 3) зменшення закупівель спецодеж, канцтоварів, госптоварів і спецлітератури, якщо вони наявні в розпорядженні потенційного партнера спільного використання свердловин;
- 4) покращення харчового забезпечення завдяки оптимізації управлінських витрат;
- 5) використання спільних площ, обладнання й засобів праці для виконання управлінської діяльності;
- 6) скорочення витрат на різні форми зв'язку за допомогою спільного використання;
- 7) зменшення витрат на юридичні та нотаріальні послуги через скорочення кількості юристів у кожного з партнерів;
- 8) зменшення витрат на різні види послуг, у тому числі банківські, інформаційно-консультативні тощо;
- 9) оптимізація витрат на сплату податків, які входять до складу управлінських витрат.

Схематично процес оптимізування управлінських ризиків за допомогою залучення посередників у діяльність газовидобувних підприємств наведено на рис. 1. Доцільність залучення підприємства, що фінансує відновлення роботи свердловини, обумовлено тим, що державні газовидобувні підприємства обмежені у фінансових ресурсах і часто беруть кредити для виплати заробітної плати, купівлі необхідних матеріальних ресурсів тощо. Найчастіше державні газовидобувні підприємства отримують позики від НАК «Нафтогазу», однак відомі випадки і банківського кредитування, і, відповідно, сплати високих відсоткових ставок за отримані кредитні ресурси. Тому стабільне фінансування дасть також змогу зменшити управлінські витрати підприємств.

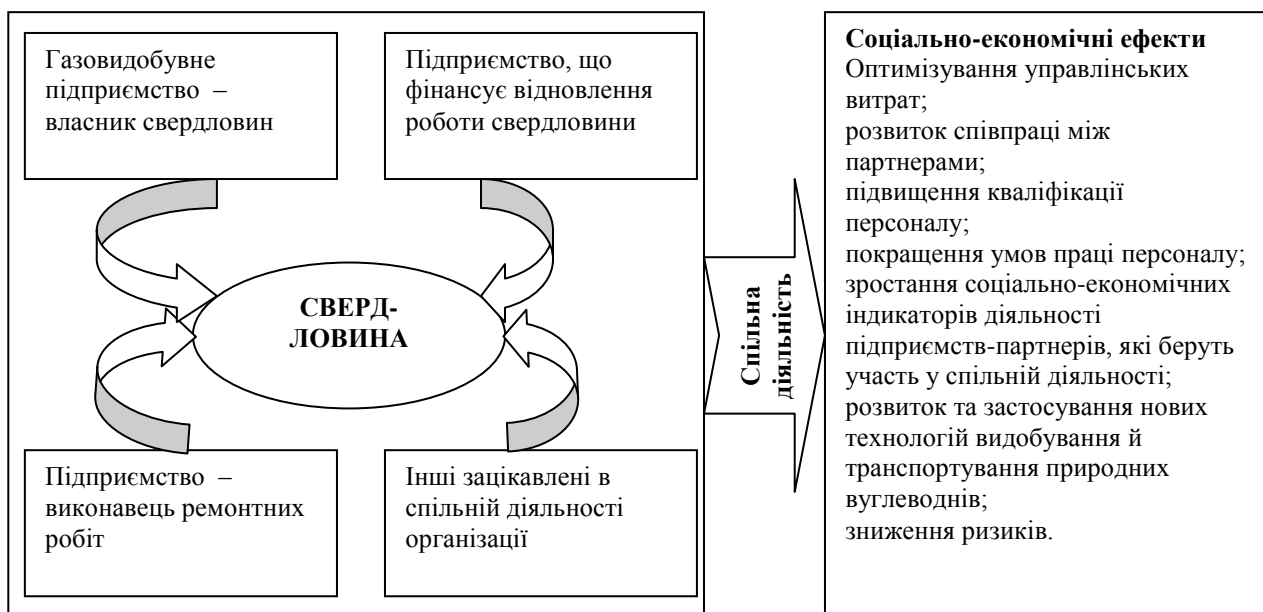


Рис. 1. Схематичне представлення залучення посередників до спільної діяльності
Примітка. Сформовано автором самостійно на засадах власних досліджень.

До інших зацікавлених груп у спільній діяльності організації можна віднести такі підприємства, як вищі навчальні заклади (ВНЗ) та науково-дослідні інститути, лізингові компанії, страхові компанії, консалтингові підприємства, банківські установи й інші фінансово-кредитні установи, постачальники обладнання для газовидобувних підприємств, торгово-промислові палати тощо.

Так, ВНЗ можуть підготувати необхідні людські ресурси для використання нових технологій у видобутку газу, підвищити кваліфікацію фахівців підприємств для застосування нового обладнання або способів видобутку, провести наукові дослідження, експертизу чи аудит наявних об'єктів для виявлення можливості та вартості застосування локальної спільної діяльності тощо. Фінансово-кредитні установи й банки можуть надати певні пільгові кредити для розвитку діяльності під заставу, узявши існуючі об'єкти. Страхові компанії здатні застрахувати або перестрахувати весь спектр ризиків, що можуть виникнути, від початку аудиту про можливість проведення спільної роботи та підписання відповідних угод про наміри започаткування спільної діяльності до безпосередньо реалізації продуктів спільної роботи.

Зокрема, спільну діяльність, а саме локальну, задля оптимізування управлінських витрат можна впроваджувати для таких законсервованих свердловин ГПУ «Львівгазвидобування»: Свердловина № 111 Верещиця, Свердловина № 7 Орховичі, Свердловина № 41 Залужани, Свердловина № 15-Бабче, Свердловина № 37 Залужани, свердловина № 6 Верещиця. Кожна зі свердловин має свої певні особливості техніко-економічні характеристики, які потрібно враховувати при започаткуванні й розвитку локальної спільної діяльності. Так, зокрема, більшість свердловин потребує використання нових технологій видобування, модернізації обладнання, залучення нових фахівців, використання сучасних методів управління тощо. Зведені особливості використання локальної посередницької діяльності до кожної зі свердловин наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Особливості використання локальної посередницької діяльності за об'єктами ГПУ «Львівгазвидобування»

№ з/п	Об'єкт локальної спільної діяльності	Основні проблеми	Особливості локальної спільної діяльності
1	2	3	4
1	Рубанівське родовище, свердловина № 111 «Верещиця»	Відсутність газозбірної мережі та значні виробничо-господарські ризики	Учасник спільної діяльності з наявними матеріально-технічними ресурсами та розвинутою системою ризик-менеджменту

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
2	Орховицьке родовище, свердловина № 7	Відсутність газозбірної мережі	Учасник спільної діяльності з наявними матеріально-технічними ресурсами та кваліфікованими фахівцями для будівництва системи газопроводів
3	Залужанське родовище, свердловина № 41	Відсутність спецдозволу на користування НД-15 горизонтом та спротив місцевих жителів	Залучення учасника спільної діяльності з фахівцями з PR-акцій і комплексом заходів соціальної відповідальності базнесу
4	Битків-бабчинське родовище, свердловина №15-Бабче	Відсутність облаштування	Учасник спільної діяльності з наявними матеріально-технічними ресурсами та кваліфікованими фахівцями для облаштування свердловини
5	Залужанське родовище, свердловина № 37	Відсутність спецдозволу на користування НД-12 горизонтом	Залучення учасника спільної діяльності з фінансовою та юридичною можливістю отримання дозволу на користування надрами
6	Верещицьке родовище, свердловина № 6	Відсутність облаштування	Учасник спільної діяльності з наявними матеріально-технічними ресурсами й кваліфікованими фахівцями для облаштування свердловини
7	Мартівське газове родовище, свердловина № 2	Відсутність споживача	Залучення учасника спільної діяльності з можливостями альтернативного транспортування газу чи будівництво поблизу промислових об'єктів споживання газу
8	Кадобнянське газове родовище, свердловина № 3	Відсутність спецдозволу на користування надрами	Залучення учасника спільної діяльності з фінансовою та юридичною можливістю отримання дозволу на користування надрами

Загалом від проведення спільної діяльності всі учасники отримають вигоди, а також вдасться розв'язати низку як регіональних і місцевих проблем та оптимізувати адміністративні витрати. Зокрема, для газовидобувного підприємства власник свердловин зможе отримати такі вигоди від спільної діяльності: підвищення кваліфікації працівників і залучення найкращих фахівців у власну діяльність; оптимізація управлінських витрат за різними статтями та елементами; зниження економічних ризиків за допомогою раціонального та інтуїтивного застосування інструментів ризик-менеджменту; економія ресурсів підприємства, а саме на відновленні роботи свердловин та поточної виробничо-господарської діяльності; отримання нових технологій; оновлення основних фондів на пільгових умовах ліцензування й кредитування; зниження обсягів дебіторської заборгованості, покращення свого іміджу в місцевій територіальній громаді, вирішення соціальних проблем тощо.

Спільна діяльність для підприємства, що фінансує відновлення роботи свердловин, дасть змогу створити позитивний імідж у локальній місцевості, де це відбуватиметься; отримати додатковий дохід; диверсифікувати діяльність, як географічно, так і за продуктами, що, відповідно, знижує низку ризиків виробничо-господарської діяльності; знайти вихід на нові ринки збуту; отримати вищу ймовірність постійного працевлаштування для працівників, котрі частково працевлаштовані; оптимізувати оподаткування.

Для підприємства – виконавця робіт – будуть такі додаткові можливості від активної участі в спільній діяльності: використання надлишкових ресурсів і фондів, що простоюють; повна зайнятість та вища ймовірність забезпеченості роботою для працівників і персоналу підприємства; раціональне використання трудових ресурсів підприємства; можливість попрацювати на різних підприємствах та здобути додатковий досвід; оптимізація оподаткування.

Окрім розв'язання проблем на мікрорівні за допомогою започаткування та розвитку спільної діяльності, також вирішується низка питань на макрорівні, а саме територіальних та/або регіональних соціально-економічних проблем: створення нових робочих місць та розв'язання проблем зайнятості, оскільки розконсервування старих свердловин потребуватиме додаткових людських ресурсів як на етапі

капітального ремонту обладнання свердловини, так і в процесі видобування енергоресурсів; збільшення обсягів відрахувань і податків у місцеві бюджети; підвищення результативності використання ресурсів, насамперед трудових та фінансових; підвищення кваліфікації персоналу, оскільки видобування енергоресурсів у старих свердловинах вимагатиме сучасних інноваційних технологій виробництва; активізація підприємницької й інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні, оскільки потрібні поставки додаткових ресурсів, матеріалів тощо; розвиток інфраструктурних проектів місцевості та регіону, розміщення об'єктів спільної діяльності; зниження інших соціально-економічних ризиків, у тому числі зниження злочинності, оскільки люди, які намагалися розкрадати залишки обладнання на законсервованій свердловині, можуть працювати на ній. Аналіз законсервованих свердловин у Львівській та Івано-Франківській областях засвідчив, що в понад 90 % розкрадено обладнання для його збуту як металобрухту, що завдає не лише прямі збитки власникам свердловин – газовидобувним підприємствам, – а й може мати негативний вплив на екологію довкілля й безпеку життєдіяльності місцевого населення (рис. 2).



Рис. 2. Трикутник можливостей залучення посередників
 Примітка. Сформовано автором із використанням принципу побудови.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Загалом усі ефекти від залучення посередників до спільної діяльності, окрім зниження рівня ризиків та оптимізації управлінських витрат, можна поділити на економічні, соціальні, техніко-технологічні, екологічні, психологічні й політичні.

1) економічні результати полягатимуть, насамперед, у покращенні фінансово-економічних показників діяльності та скороченні відносних управлінських витрат. При цьому важливо орієнтуватися на отримання довготермінових економічних ефектів, оскільки в практичній діяльності керівники підприємств прагнуть скоротити управлінські витрати, передбачаючи отримання короткотермінових результатів;

2) соціальні результати, найімовірніше, будуть отримані в довготерміновій перспективі й полягатимуть у збільшенні соціального захисту управлінського персоналу, зниженні бюрократії та корупції на підприємстві, зменшенні обсягу рутинної управлінської праці, розвитку керівників як особистостей;

3) екологічні переваги передбачають, що, знижуючи управлінські витрати на організацію шкідливого виробництва та застосовуючи сучасні технології, за допомогою вивільнення управлінських витрат удасться отримати позитивні результати в збереженні довкілля, усунення вибірковості в процесі реалізації економічних проектів;

4) політичні результати передбачають при ефективній експлуатації насамперед державних газовидобувних підприємств відсутність політичних маніпуляцій і використання у своїх цілях політичними партіями прикладів роботи таких підприємств. Фінансова та матеріальна незалежність підприємств веде до стабільності й недопущення політичного тиску;

5) технічні переваги передбачають за допомогою вивільнення коштів і зниження управлінських витрат розвивати технічне забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємств, доступ до сучасних технологій, активізацію інноваційно-технічної діяльності;

6) психологічно-емоційні ефекти полягають у тому, що зникають напружені ситуації, ризики діяльності персоналу, стреси та управлінські конфлікти, а також підвищується морально-психологічний стан колективу й рівень відповідальності, покращення стресостійкості та лояльності роботи працівників.

Подальші дослідження слід спрямувати на вироблення моделей оцінювання ефективності використання посередницьких схем у діяльності підприємств нафтогазового комплексу.

Джерела та література

1. Беднарська О. Р. Врахування взаємопов'язаності та впливу ризиків у процесі планування діяльності машинобудівного підприємства / О. Р. Беднарська // Вчені записки Університету економіки та права «КРОК». – Вип. 18. – Т. 2. – К., 2008. – С. 19–26.
2. Кузьмін О. Є. Управління ризиками в інноваційній діяльності / О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Подольчак, Н. І. Подольчак, Л. Г. Вербицька. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2012. – 240 с.
3. Подольчак Н. Ю. Проблеми оцінювання та регулювання соціально-економічної ефективності систем менеджменту машинобудівних підприємств : монографія / Н. Ю. Подольчак ; Національний ун-т «Львівська політехніка». – Львів : [б. в.], 2010. – 340 с.
4. Подольчак Н. Ю. Соціально-економічна ефективність систем менеджменту машинобудівних підприємств / Н. Ю. Подольчак // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 47–56.
5. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат / Г. Фандель : пер. з нім. ; за наук. ред. М. Г. Грещака. – К. : Таксон, 2000. – 520 с.

Подольчак Назар, Чепель Богдан, Сухоняк Софія. Развитие посредничества с целью снижения рисков в деятельности предприятий нефтегазового комплекса. В статье предлагается использование посреднических структур для развития совместной деятельности между государственными предприятиями и предприятиями-партнерами, которые обладают достаточными финансовыми ресурсами для разработки новых скважин, и вывод законсервированных на рентабельную мощность добычи энергоресурсов и других заинтересованных в совместной деятельности организаций (ВУЗОВ и научно-исследовательских институтов, лизинговых компаний, страховых компаний, консалтинговых предприятий, банковских учреждений и других финансово-кредитных учреждений, поставщиков оборудования для газодобывающих предприятий, торгово-промышленных палат) и выделены важные социально-экономические эффекты от создания совместной деятельности для каждого участника такого проекта в пределах снижения экономических рисков, основных видов и статей управленческих расходов. Установлено, что к каждому из объектов совместной деятельности следует принимать определенные локальные особые механизмы, исходя из специфики скважин и состояния ее владельца, а также разработан треугольник возможностей привлечения посредников для оптимизации рисков и управленческих расходов с выделением положительных эффектов

от участия в такой деятельности для каждого из участников, территориальных и/или региональных социально-экономических проблем.

Ключевые слова: газодобывающие предприятия, экономические риски, управленческие расходы, развитие посредничества, механизмы снижения рисков.

Podolchak Nazar, Csepel Bogdan, Suchanek Sofija. The Development of Mediation to Reduce Risks in the Activities of Oil and Gas Companies. The article suggests the use of intermediary agencies for development of joint activities between state-owned enterprises and enterprises with partners who have sufficient financial resources for the development of new wells and the conclusion is preserved in a cost-effective power production of energy and other stakeholders in joint activities of organizations (UNIVERSITIES and research institutes, leasing companies, insurance companies, consulting companies, banking institutions and other financial institutions, suppliers of equipment for gas plants, the chamber of Commerce) and highlighted important socio-economic effects of a joint activity for each participant of this project to reduce economic risk, the main types of articles and management costs. The authors found that each of the objects of the joint activity should take specific local specific mechanisms, based on the specifics of wells and the status of its owner, and developed the triangle to attract intermediaries to optimize risk and management costs with the release of positive effects from participation in such activities for each of the participants, territorial and/or regional socio-economic problems.

Key words: gas producing enterprises, economic risks, management costs, development of clearing-house mechanisms to reduce risks.

УДК 658.3:005.96

Олександр Чорнобиль¹ – завідувач сектору міжнародних зв'язків Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління

Особливості адаптації керівників на підприємстві в сучасних економічних умовах

У статті проаналізовано основні глобальні тенденції організації процесу адаптації керівників на підприємстві. Виявлено ключові відмінності адаптації керівників від адаптації персоналу нижчої ланки. Вироблено рекомендації до формування сучасної програми адаптації керівника.

Ключові слова: адаптація персоналу, керівник, коучинг, програма адаптації персоналу, інструменти адаптації персоналу, стейкхолдери посади.

Постановка наукової проблеми та її значення. Сучасний етап розвитку економіки України, коли першочергову роль починають відігравати інформаційні технології, означає для вітчизняних підприємств вихід на новий рівень конкуренції. Конкуренція у світовій економіці сьогодні ґрунтується на основі більше здібностей, ніж активів. Нова конкурентна динаміка призводить до значної нестабільності прибутковості компаній, адже нові продукти, послуги й конкуренти з'являються постійно. За умов такого конкурентного тиску, коли компаніям усе складніше ставати лідерами ринку чи утримувати лідируючі позиції, знання та безперервне навчання стали критичними компонентами успіху. У бізнес-середовищі, яке постійно змінюється, підприємства вже не можуть гарантувати довгострокової зайнятості. Корпоративна лояльність старого зразка практично відмерла. У таких умовах підприємства повинні мати у своєму арсеналі не лише сучасні методи підбору персоналу, а й комплекс заходів і процедур, спрямованих на максимально швидку адаптацію персоналу. Виняткового значення набуває питання адаптації керівників на підприємстві, які, з огляду на низку об'єктивних причин, володіють значно вищим ступенем мобільності, ніж представники категорії «професіонали, фахівці», і спроможні частіше змінювати місце праці та сферу економічної діяльності. З іншого боку, незадовільні результати адаптації керівника на підприємстві мають значно серйозніший вплив на діяльність підприємства загалом і морально-психологічну ситуацію в трудовому колективі зокрема.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Різноманітні аспекти адаптації персоналу на підприємстві знайшли своє відображення в працях таких дослідників, як Т. Бауер, Г. Захарчин, Ж. Івченко,

М. Лукашевич, Є. Маслов, Л. Семів, М. Уоткінс, М. Штейн. Зарубіжні науковці Д. Брадт, І. Ван Велсор, Б. Грін, Д. Конгер, Ч. Ндунгуру та А. Померой у своїх працях торкаються безпосередньо проблем, які виникають під час адаптації керівників. Потребують наукового обґрунтування також вирішення питання ключових відмінностей адаптації керівників від адаптації персоналу нижчої ланки й виявлення основних глобальних тенденцій організації процесу адаптації керівників із метою вироблення відповідних рекомендацій для вітчизняних підприємств.

Мета дослідження – обґрунтувати особливий характер адаптації керівників на підприємстві та необхідність застосування окремих методичних підходів до організації цього процесу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Згідно з опитуванням, проведеним компанією «Career Partners International» у 2014 р. (участь взяли 350 глобальних компаній – представники топ-менеджменту та керівники департаментів з управління персоналом), процес адаптації керівників формально організований лише в 41,3 % компаній (рис. 1). Водночас, порівняно з програмами адаптації для рядових працівників, дослідники стверджують, що програми адаптації персоналу для керівників, зокрема й найвищого рівня, є «більш розповсюдженими» [3, с. 13]. На нашу думку, такі показники засвідчують недостатню увагу до процесу адаптації персоналу на підприємстві загалом.

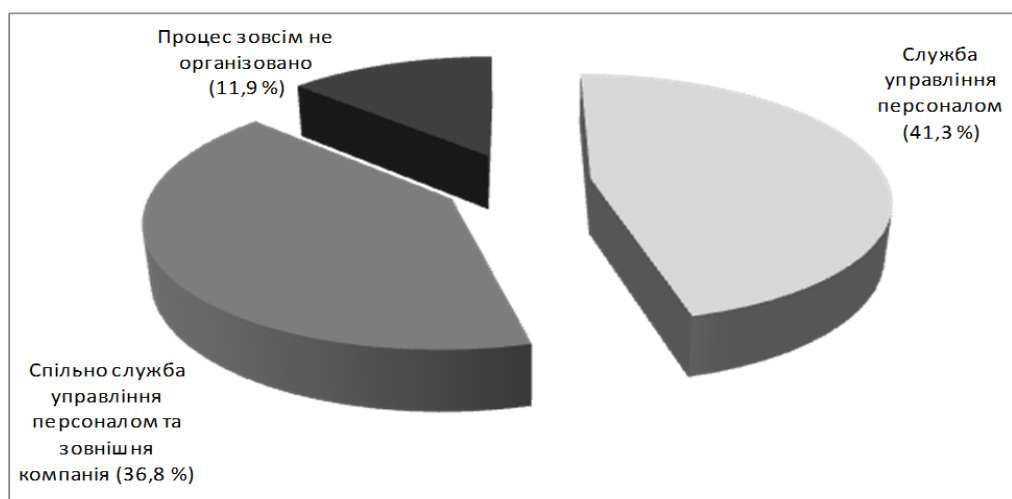


Рис. 1. Підходи до організації процесу адаптації керівників в глобальних компаніях
Джерело: [6].

Власники провідних зарубіжних підприємств розуміють, що виведення топ-менеджерів і менеджерів на належний рівень функціонування є вкрай важливим, адже лідерські позиції в компанії перебувають під максимальною увагою й впливають на чистий прибуток організації більше, ніж персонал нижчої ланки [11, р. 65]. Безперечно, що оцінки відрізняються залежно від розмірів компанії, однак досвід свідчить, що «вартість одного топ-менеджера, який провалився, може сягати 2,7 мільйона доларів» [12, с. 57]. Водночас 32 % топ-менеджерів у глобальних компаніях відзначили, що їхній досвід адаптації був незадовільним [9]. Згідно з даними вивчення компанії Heidrick and Struggles, яке проаналізувало 20 000 працевлаштувань керівників, 40 % із них звільняються, не пропрацювавши в ній 18 місяців [7]. У 2012 р. Г. Брадт оприлюднив результати аналогічного дослідження, яке включало аналіз даних за 15 років і підтвердило цифру в 40 % звільнень керівників у перші 18 місяців [4].

Очевидно, що подібно до того, як підприємство спостерігає за становленням і формує свої очікування від нового керівника, самі керівники формують свою думку про підприємство, його культуру й свої можливості [6]. Відповідно до дослідження компанії Aberdeen Group, проведеного у 2013 році, 80 % новопризначених керівників приймають рішення щодо свого майбутнього на підприємстві протягом перших шести місяців роботи, при цьому 25 % звільняються в цьому проміжку часу фактично ще до виходу на рівень належної продуктивності [10].

Згідно з опитуванням, проведеним «Career Partners International», у компаніях, що практикують формальну адаптацію, найбільш розповсюджений підхід, за яким організація процесу адаптації здійснюється департаментом управління персоналом компанії (майже 60 % випадків) (рис. 2).

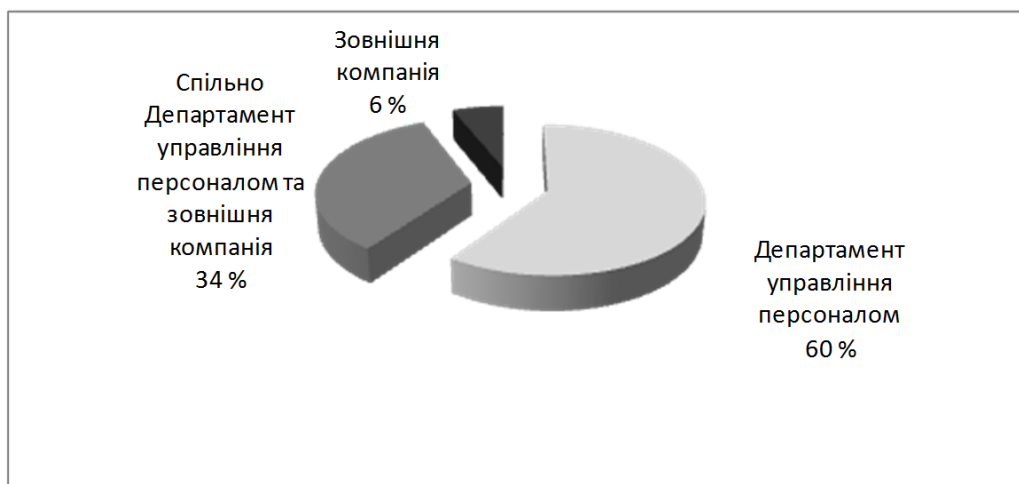


Рис. 2. Закріплення обов'язків з організації процесу адаптації керівників у глобальних компаніях
Джерело: [6].

У результаті аналізу з'ясовано, що адаптація керівників відрізняється від адаптації персоналу нижчої ланки за кількома параметрами:

- із керівниками взаємодіє більшість стейкхолдерів (термін «стейкхолдери посади» вжито щодо кола осіб, які зацікавлені в тому, щоб керівник, який обіймає певну посаду, працював максимально ефективно. В українській мові не знайдено йому відповідника (словосполучення «зацікавлені в посаді» або «заінтересовані в посаді» несуть неідентичне змістове наповнення, а інші словосполучення вкрай громіздкі), тому ми змушені увести його в науковий обіг саме в такому вигляді);
- керівники приходять на підприємство, щоб привнести конкретні стратегічні ініціативи, які радше вимагають зміну статус кво, ніж пристосування до нього;
- керівники часто стикаються з унікальною й складною ситуацією, що вимагає унікальних рішень.

Уже тривалий час окремі програми адаптації керівників функціонують у таких глобальних компаніях, як «Dell», «Toyota», «General Electric», «PepsiCo» та «Bank of America». Їх аналіз засвідчує, що чим вищий рівень, який посідає особа в організації, тим унікальніша та гнучкіша програма адаптації.

Так, у «Bank of America» на сучасному етапі працює одна з найбільш ефективних програм адаптації топ-менеджменту. У 2006–2010 рр. до компанії найнято 189 зовнішніх топ-менеджерів і понад 200 внутрішніх кандидатів пройшли процес формальної адаптації на нових посадах. Програма адаптації топ-менеджменту в «Bank of America» має три основні цілі:

- мінімізувати кошти від провалів топ-менеджерів;
- прискорити досягнення топ-менеджерами визначених показників діяльності;
- сприяти безперешкодній інтеграції топ-менеджерів.

Результатом упровадженого підходу є те, що рівень провалів (частка призначень, які завершилися звільненням через незадовільні результати роботи) топ-менеджерів у «Bank of America» складає 12 %, порівняно з 40 % у середньому у великих банківських установах [5].

Загалом, аналіз зарубіжного досвіду адаптації керівників дав підставу для висновку: кращі підходи до адаптації керівників передбачають активну участь у ній трьох сторін – відповідальних за процес адаптації керівників, партнерів процесу адаптації керівників і безпосередньо новопризначених керівників. На нашу думку, саме активна роль у процесі адаптації керівника такої категорії, як партнери процесу адаптації керівників (ними виступає найвище керівництво організації, спеціально призначені зовнішні коучі, а в окремих випадках – безпосередньо один із власників підприємства, котрий відіграє активну роль у керівництві бізнесом), принципово відрізняє організацію процесу адаптації керівників від адаптації персоналу нижчої ланки.

Подальший аналіз уможливив виокремити типові обов'язки або сфери відповідальності кожної з цих груп у процесі організації процесу адаптації новопризначеного керівника.

Відповідальні за процес адаптації керівників (служби управління персоналом):

- служать сполучною ланкою між фазами підбору й адаптації персоналу;

- забезпечують наявність механізмів зворотного зв'язку для всіх учасників процесу;
- оцінюють потребу в додатковій організаційній підтримці (наприклад IT-департаменту або господарських служб);
- допомагають новопризначеним керівникам сфокусувати адаптаційні зусилля на найбільш продуктивних напрямках.

Партнери процесу адаптації керівників (найвище керівництво організації, наставники або коучі):

- заохочують новопризначених керівників виділяти час на навчання, формування стосунків і створення належних умов для подальшої діяльності;
- несуть відповідальність за визначення моменту, коли процес адаптації завершено;
- забезпечують чіткість в очікуваннях новопризначених керівників і надають їм регулярний та конструктивний зворотний зв'язок;
- пояснюють ключові аспекти організаційної культури підприємства (наприклад рішення, які можуть прийматися без затвердження керівником вищого рівня, стилі комунікації тощо).

Новопризначені керівники:

- активно вивчають історію, цінності, візію та місію організації, стратегічні плани, структуру керівництва, систему оцінювання, діючі процеси й практики;
- беруть на себе відповідальність за ефективну адаптацію за допомогою досягнення визначених показників ефективності, сприйняття критичної інформації та формування цінних відносин;
- регулярно висловлюють очікування, визначають завдання й відзначають досягнення.

На основі аналізу зарубіжного досвіду та діяльності керівників на вітчизняних підприємствах нами вироблено рекомендації до формування сучасної програми адаптації керівника, в основі яких лежить застосування інструменту коучингу:

1. Перші дні роботи на посаді:

- вивчення процесів та правил функціонування підприємства (напряму діяльності, підрозділу);
- отримання набору очікувань керівництва (власника підприємства) від своєї діяльності на посаді;
- входження в процес вчасного й точного спілкування з ключовими стейкхолдерами посади;
- упровадження регулярного та ефективного спілкування з керівниками вищого рівня (власником підприємства), інших структурних підрозділів (процес має початись у перший робочий день і постійно вдосконалюватись у подальшому).

2. Перші 30 днів роботи на посаді новопризначений керівник повинен зосередитися на:

- розумінні аспектів організаційної культури підприємства;
- формуванні консенсусу щодо головних стратегічних пріоритетів діяльності;
- розробці плану на перші три місяці роботи;
- формуванні обізнаності щодо відносин у керівництві організації та визначенні потенційних ризиків і проблемних зон у новому середовищі;
- вивченні й обміркуванні заходів з удосконалення організаційної структури, що перебуває в безпосередньому підпорядкуванні.

3. Наступні 30 днів перебування керівника на посаді повинні включати:

- визначення перших здобутків на посаді;
- визначення пріоритетів власного розвитку та навчання;
- завершенні перспективного плану роботи для представлення на обговорення вищому керівництву (власнику підприємства);
- остаточне визначення очікувань від діяльності на посаді з безпосереднім керівником (куратором від керівництва, коучем, директором із персоналу).

4. Протягом 60–90 днів керівник повинен:

- сформулювати своє бачення наступної діяльності й забезпечити розуміння та підтримку цього бачення своїми підлеглими;
- посилити партнерства з ключовими стейкхолдерами посади;
- підтримувати регулярний і ефективний процес спілкування з керівниками вищого рівня (власником підприємства), інших структурних підрозділів.

Вітчизняний та зарубіжний досвід управління підприємством свідчать, що важливу роль у процесі адаптації керівників відіграють служби управління персоналом (у випадку адаптації керівників найвищого рівня – заступник керівника підприємства, який відповідає за напрям роботи з персоналом). Нами сформульовано основні цілі підприємства при адаптації керівників, досягнення яких повинна забезпечити служба управління персоналом (рис. 3). Кожна ціль має цілком конкретну хронологічну прив'язку в часовому проміжку в один рік.







Ціль	До початку роботи	Перший тиждень	30 днів	90 днів	6 місяців	1 рік
1. Підготувати умови для початку роботи нового керівника.						
2. Забезпечити привітання керівника вищим керівництвом підприємства. Уведення в організацію, формування попереднього розуміння проблемних зон.						
3. Сформулювати сфери відповідальності керівника щодо діяльності, професійного розвитку й етики поведінки. Керівники повинні почати будувати стосунки та ділові партнерства.						
4. Підтримка розвитку професійних компетенцій керівника й надання регулярних можливостей до відкритих дискусій. Керівники повинні почати виконувати обов'язки в повному обсязі та отримувати зворотний зв'язок від вищого керівництва.						
5. Надання керівнику необхідних настанов і зворотного зв'язку з метою забезпечення успішного виконання обов'язків та побудови планів на майбутнє в організації						
6. Моніторинг діяльності, особистого розвитку, цілей і бажань.						

Рис. 3. Цілі підприємства при адаптації керівників

Висновки й перспективи подальших досліджень. Отже, з'ясовано, що адаптація керівників має виключне значення з позиції прибутків підприємства, морально-психологічного стану в трудовому колективі й іміджу підприємства загалом. Вплив неналежно організованого процесу адаптації керівника підприємство відчуватиме тривалий час після його звільнення. Визначено, що з огляду на характер управлінської діяльності процес їх адаптації передбачає, з одного боку, мінімальне втручання (зазвичай, із використанням інструменту коучингу), а з іншого – залучення до процесу широкого кола осіб (вищого керівництва підприємства, керівників інших структурних підрозділів). Окрім того, урахувавши особливий характер і значення адаптації керівників, на нашу думку, ця складова частина системи адаптації персоналу на підприємстві повинна частіше піддаватися критичному аналізу й переосмисленню відповідно до потреб, що виникають.

Джерела та література

1. Котова Т. В. Програма адаптації кваліфікованого персонала. Опыт разработки / В. М. Котова // Управление персоналом [Электронный ресурс]. – 2009 – № 10. – Режим доступа : <http://www.hr-portal.ru/article/programma-adaptatsii-kvalifitsirovannogo-personala-opyt-razrabotki>
2. Кушнір А. Адаптація керівника-початківця до управлінської діяльності / А. Кушнір // Персонал [Електронний ресурс]. – 2005 – № 1. – Режим доступа : <http://personal.in.ua/article.php?ida=184>
3. Bauer T. N. Onboarding new employees: Maximizing success. SHRM Foundation's Effective Practice Guideline Series / T. N. Bauer – SHRM, 2011. – 54 p.

4. Bradt G. B. Executive Onboarding: The Key to Accelerating Success and Reducing Risk in a New Job / G. B. Bradt // Forbes [Electronic resource]. – 15.02.2012. – Mode of access : <http://www.forbes.com/sites/georgebradt/2012/02/15/executive-onboarding-the-key-to-accelerating-success-and-reducing-risk-in-a-new-job/>
5. Conger J. A. Accelerating leadership performance at the top: Lessons from the Bank of America's executive onboarding process / J. A. Conger, B. Fishel // Human Resource Management Review. – 2007. – 17. – P. 442–454.
6. Greene B. Ex-celerating Success. The Power of Executive Onboarding / B. Greene // Career Partners International [Electronic resource]. – Mode of access : <https://ct2.cpiworld.com/PortalFiles/fd64e05e-dd56-4d5a-97ed-7b8b449abc7f.pdf>
7. Masters B. Rise of a Headhunter / B. Masters // Financial Times [Electronic resource]. – 30.09.2009. – Mode of access : <http://www.ft.com/cms/s/0/19975256-1af2-11de-8aa3-0000779fd2ac.html#axzz3qLYpkNZy>
8. Ndunguru C. Executive Onboarding: How to Hit the Ground Running / C. Ndunguru // The Public Manager [Electronic resource]. – 15.09.2012. – Mode of access : <https://www.td.org/Publications/Magazines/The-Public-Manager/Archives/2012/Fall/Executive-Onboarding-How-to-Hit-the-Ground-Running>
9. Pomeroy A. Better executive onboarding processes needed / A. Pomeroy // HR Magazine. – Vol. 51. – Issue 8 (Aug 2006). – P. 16.
10. Strategic onboarding 2013: A new look at new hires / Aberdeen Group [Electronic resource]. – Mode of access : <http://v1.aberdeen.com/launch/report/benchmark/8383-RA-strategic-onboarding-talent.asp>
11. Van Velsor E. Why executives derail: Perspectives across time and culture / E. Van Velsor, J. Leslie // Academy of Management Executive. – Vol. 9, No. 4 (Nov., 1995). – P. 62–72
12. Watkins M. D. The First 90 Days: Proven Strategies for Getting Up to Speed Faster and Smarter, Updated and Expanded / M. D. Watkins. – Harvard : Business Review Press, 2013. – 304 p.

Чорнобыль Александр. Особенности адаптации руководителей на предприятиях в современных экономических условиях. В статье проанализированы основные глобальные тенденции организации процесса адаптации руководителей на предприятии (его правовая форма, участники, характер результатов процесса адаптации, показатели текучести руководящего персонала). Выявлены ключевые отличия адаптации руководителей от адаптации персонала низшего звена, в частности выделены основные стороны-участники процесса адаптации руководителей и их типичные обязанности или сферы ответственности. Обращается внимание на связь между уровнем руководящей должности и индивидуальностью подхода к адаптации персонала в ведущих глобальных компаниях. Выработаны рекомендации по формированию современной программы адаптации руководителя. Сформулированы основные цели службы управления персоналом при адаптации руководителей. Показано исключительное значение адаптации руководителей с позиции прибыли предприятия, морально-психологического состояния трудового коллектива и имиджа предприятия в целом.

Ключевые слова: адаптация персонала, руководитель, коучинг, программа адаптации персонала, инструменты адаптации персонала, стейкхолдеры должности.

Chornobyl Oleksandr. Distinctive Features of the Executive On-boarding Under Modern Economic Conditions.

The main global trends of the organization of executive on-boarding process (its legal status, participants, character of the results of the on-boarding process, labor turnover indicators for executives) are analyzed in the article. The key distinctive features between executive on-boarding and on-boarding of lower personnel are revealed; in particular main participants of the process of executive on-boarding, their typical charge or scope of responsibility are defined. The connection between level of the managerial position and individualization of approach to on-boarding in global leading companies is highlighted. Set of recommendations aimed on development of modern executive on-boarding program is elaborated. The main goals of the human resources department in the process of executive on-boarding are developed. An exceptional role of the executive on-boarding is described both from the perspective of the outcomes of enterprise, as well as moral and psychological conditions of staff and image of an enterprise in general.

Key words: executive on-boarding, executive, coaching, on-boarding program, on-boarding instruments, stakeholders of position.

РОЗДІЛ IV

Регіональна економіка та економіка природокористування

УДК 316+336.2

Микола Карлін – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та оподаткування Східно-європейського національного університету імені Лесі Українки

Механізм податкового перерозподілу між центром і регіонами в умовах здійснення політики децентралізації в Україні

У статті запропоновано новий механізм перерозподілу основних податків між державним і регіональними бюджетами, що дасть змогу зменшити відцентровані тенденції в Україні. Наголошено на необхідності закріплення частини податку на додану вартість за регіонами.

Ключові слова: децентралізація, податок на додану вартість, податок із продажу, податок з обороту, податок на прибуток підприємств, майновий податок, Україна, Словаччина, Грузія, Польща, Франція, Іспанія, Європейський Союз.

Постановка наукової проблеми та її значення. Різке збільшення видатків на оборону в Україні у 2014–2016 рр. та зменшення доходів абсолютної більшості населення в ці роки ставить на порядок денний пошук нових механізмів розподілу податкових надходжень між центром і регіонами нашої країни й оптимізації в них соціальних видатків. На наше переконання, існуюча надмірна централізація доходів Української держави, крім того, що це провокує відцентрові тенденції в країні, ще й породжує неефективне використання коштів на соціальні потреби громадян. Передача більшості доходів на регіональний рівень дасть змогу, як нам видається (і про це свідчить досвід країн ЄС), ефективніше використовувати ці кошти та краще задовольняти соціальні потреби громадян, оскільки вони будуть під контролем громади.

Аналіз досліджень цієї проблеми. В українській фінансовій науці вже є низка напрацювань щодо способів реформування податкової системи нашої країни в контексті децентралізації. На думку А. Соколовської (А. Sokolovska), податки на прибуток і з доходів фізичних осіб повинні розподілятися між державним та місцевим бюджетами [1]. Як уважає Л. Тарангул (L. Tarangul), місцевим органам влади потрібно надати право вводити територіальні надбавки до місцевих податків, виходячи з особливостей галузевої й територіальної структури виробництва, його впливу на природне середовище в регіоні [2]. І. Вахович (I. Vachovych) та І. Камінська (I. Kaminska) виступають за необхідність розщеплення загальнодержавних податків між державним і місцевим бюджетами, у тому числі податку на прибуток підприємства й ПДВ [3]. Ще більш радикальну позицію займають С. Мельник (S. Melnyk) та С. Криниця (S. Krynciia), які пропонують зараховувати до місцевих бюджетів податок на додану вартість, оскільки він, на їхню думку, менш чутливий до кон'юктури ринку, а його надходження прямо пов'язане з результатами економічної діяльності в регіонах [4]. Фахівці з ІРД НАН України І. Сторонянська (I. Storonianska) і Г. Возняк (G. Vozniak) відзначають необхідність суттєвого збільшення частки податкових надходжень, які повинні закріплюватися за територіальними громадами [5]. Усе це свідчить про необхідність пошуку нових підходів до розподілу податкових надходжень в Україні.

Мета статті – обґрунтування нового порядку перерозподілу основних податкових надходжень між центром і регіонами на користь останніх, що дасть змогу оптимізувати соціальні видатки в Україні в умовах соціально-економічної кризи. Насамперед це стосується необхідності запровадження нового механізму перерозподілу податку на додану вартість та його відшкодування.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Порівняльний аналіз структури надходжень місцевих бюджетів є підставою для висновку про те, що в більшості країн Європи місцеві бюджети формуються переважно за рахунок власних доходів. Трансфери складають близько 1/3 від загальних надходжень

Основну частину – понад 70 % – поточних надходжень бюджетів місцевих урядів у ЄС становлять податкові надходження. Найвищий їх рівень у загальному обсязі поточних доходів бюджетів місцевих урядів (понад 80 %) мають Швеція й Данія, найнижчий (близько 52 %) – Великобританія [6].

Основна частина податкових надходжень бюджетів місцевих урядів у ЄС – податки з доходів фізичних осіб, на прибуток, на збільшення ринкової вартості капіталу. Вагомий внесок у дохідну частину бюджетів країн ЄС робиться завдяки податку на майно.

Загальносвітовою тенденцією розподілу податкових платежів у країнах світу в останні десятиліття вважається посилення ролі регіонів у цьому процесі. Недотримання вказаного правила призводить до прагнення окремих регіонів (Шотландія у Великій Британії, Фландрія в Бельгії, Каталонія і Країна Банків в Іспанії тощо) відділитися.

Аналіз причин подій на Сході України й у Криму у 2014–2015 рр. дає підставу стверджувати, що однією з причин часткового відторгнення цих регіонів від України була неефективна перерозподільча податкова політика держави, недостатнє врахування економічних інтересів цих (як і інших) регіонів України. Частково ці причини враховано при внесенні змін у кінці 2014 р. до Бюджетного кодексу України в контексті проведення децентралізації, у тому числі й фінансової. Але, як свідчить аналіз публікацій експертів за 2015 р., поки цих змін недостатньо для розв'язання соціально-економічних проблем регіонів. Виходячи з цього, можна стверджувати, що регіональний механізм формування сукупних доходів населення України та її регіонів потребує істотної модернізації, насамперед у частині визначення напрямів і конкретних способів диверсифікації основних джерел формування доходів населення. Одна з теоретичних і практичних проблем проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні в сучасних умовах – значна залежність регіонів країни в забезпеченні їхніх основних соціальних потреб від центру, особливо – в освіті та охороні здоров'я. Запровадження у 2015 р. так званих освітньої й медичної субвенцій територіальним громадам ще більше посилює цю залежність. Кардинальним напрямом удосконалення порядку перерозподілу податкових надходжень між центром і регіонами могло б стати запровадження в Україні податку з продажу та його закріплення за місцевими бюджетами, як, наприклад, у США [7]. Водночас при здійсненні такого переходу треба звернути увагу на значні недоліки податку з продажу й переваги ПДВ. Як справедливо зауважує Ф. Ярошенко (F. Iarochenko), на відміну від своїх історичних попередників – податку з обороту та продажу – ПДВ притаманна така властивість, як економічна нейтральність, і він не вносить суттєвих викривлень у систему економічних мотивацій суб'єктів ринкової економіки [8].

Усе це свідчить про збереження ПДВ у податковій системі України. Разом із тим доцільно змінити порядок його перерозподілу, перенаціливши на розв'язання соціальних проблем у регіонах країни. Було б доцільно в Україні «прив'язати» розподіл ПДВ (між регіонами та центром) до кількості населення в тому чи іншому регіоні: чим більша його чисельність, тим більший відсоток ПДВ потрібно віддати державі, оскільки за рахунок цього податку повинні утримуватись органи правопорядку, армія тощо. Але збільшення частки відрахувань від ПДВ у регіональні бюджети треба робити поступово, одночасно збільшуючи частку соціальних витрат, які повинні фінансуватися з регіональних бюджетів.

Подібний принцип у майбутньому доцільно застосувати й до акцизного податку, хоча тут можливі інші варіанти, оскільки передача значної частини ПДВ до регіонів може призвести до недостатності коштів у ДБУ для підтримки недостатньо розвинутих регіонів нашої країни. Для розв'язання проблеми з нестачею коштів у ДБУ від надходжень ПДВ доцільно розглянути питання про кратність розмірів ПДВ, який залишається в регіонах.

Понадпланові надходження ПДВ варто ділити між регіоном і центром у співвідношенні 50 % на 50 %, щоб стимулювати керівництво регіонів до його збільшення, для підвищення частки експорто-спрямованих галузей в областях, для зменшення виводу капіталу з регіонів у офшори.

При реальному запровадженні в Україні податку на майно за зразком країн ЄС (насамперед Франції), а не у формі наявного у нашій країні податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, це також могло б розв'язати частину проблем із фінансуванням соціально-демографічних проблем регіонів України, насамперед у великих промислових містах, де незадовільна екологія провокує значну смертність серед населення, передусім, працездатного віку.

Для підвищення фінансової забезпеченості регіонів доцільно змінити й механізм перерозподілу податку на прибуток підприємств (ПНП). Так, колективом учених з ІРД НАН України запропоновано передавати 25 % ПНП місцевим бюджетам, що уможливило б суттєво покращило фінансово спроможність регіонів [9].

Проведені І. Вахович (I. Vahovych) та І. Ропотан (I. Ropotan) розрахунки засвідчили, що при збільшенні частки спрямування ПНП у місцеві бюджети (за інших однакових умов) обсяг трансфертів у них зменшується. Так, при 100 % спрямуванні ПНП до державного бюджету частка трансфертів у структурі місцевих бюджетів становитиме 56 %, а при 100 % направленні ПНП до місцевих бюджетів частка трансфертів до них складатиме 0 % [10].

На наше переконання, механізм перерозподілу ПНП повинен у сучасних умовах бути таким [11]. Виходячи з пропозицій мерів найбільших міст України, на місцях треба залишити близько 50 % ПНП, але за умови, що й 50 % усіх належних їм дотацій, субвенцій і субсидій вони також будуть фінансувати зі своїх бюджетів. На користь наведеної нами пропозиції щодо нового механізму перерозподілу ПНП хотілося б звернути увагу фахівців на те, що до 2002 р., коли цей податок перерозподілявся між місцевими бюджетами й центром, рівень його збору був вищим, ніж після 2002 р., коли він став повністю надходити до ДБУ (за винятком ПНП комунальних підприємств).

Понадпланові надходження від ПНП доцільно повністю залишити в регіонах, щоб стимулювати їхнє керівництво до створення нових виробництв і робочих місць у регіонах, у тому числі й інноваційного спрямування.

У цілому новий механізм перерозподілу ПДВ та ПНП має призвести до того, щоб у регіонах із часом залишалося не менше 70 % податкових й інших платежів, а не 30 %, як було у 2013 р., та 20 %, як у 2014 р. Лише так можна буде зупинити відцентрові тенденції в Україні. Важливо також добитися сплати всіх (і насамперед основних) податків за місцем діяльності підприємств та установ, щоб побачити реальну картину їх надходжень по регіонах України. Крім того, потрібно ліквідувати сплату бюджетоутворювальних податків великими платниками в їхньому центральному офісі в Києві.

Із соціального погляду викликає заперечення передача частини акцизного податку до місцевих бюджетів, хоча із фінансового погляду це позитивно, оскільки за рахунок цього податку місцеві бюджети отримали значні додаткові надходження у 2015 р. Проблема в тому, що тепер місцеві органи влади дуже зацікавлені в розміщенні на їхніх територіях насамперед підприємств із реалізації алкоголю й тютюну, що не є правильним із демографічного погляду.

Для збільшення фінансових ресурсів із метою подолання негативних наслідків бойових дій в окремих містах і регіонах Донбасу було б доцільно запровадити режим вільних економічних зон (ВЕЗ) або території пріоритетного розвитку (ТПР). Насамперед це стосується таких міст, як Слов'янськ й Авдіївка, які розміщені на підконтрольній українській владі території. Дуже перспективне для створення ВЕЗ (або ТПО) також портове місто Маріуполь. Якщо окуповані території Донбасу перейдуть під контроль Української держави, то можна було розглянути питання про створення в них ВЕЗ (або ТПР), передусім у депресивних районах регіону, де в результаті бойових дій припинили функціонувати шахти та інші підприємства, які були основними центрами зайнятості в багатьох містах і селищах регіону.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз пропозицій учених України щодо зміни механізму перерозподілу податкових надходжень між центром і регіонами дає підставу запропонувати такі підходи до розв'язання вказаної проблеми.

Для збільшення фінансових ресурсів регіонів України та координації її соціальної та фіскальної політики сьогодні слід основні фінансові ресурси передати на рівень регіонів, а не місцевих громад, як це пропонує уряд, що дасть можливість передати більшість соціальних повноважень на рівень регіонів. Для

вдосконалення фіскальних відносин потрібно в основу розподілу ПДВ між центром і регіонами України покласти чисельність населення кожного регіону. Відповідно, ПДВ із регіонів повинно надходити до центру пропорційно частці кожного регіону в населенні України. За запропонованого нами підходу до розподілу ПДВ його відшкодування мають також здійснювати самі регіони, що стимулюватиме їх до розвитку експортно-орієнтованих виробництв. Але перехід до перерозподілу ПДВ на користь регіонів варто виконувати поступово, урахувавши складну соціально-економічну ситуацію в країні. Податок на прибуток підприємств треба розподіляти за принципом 50 х 50: половина повинна залишатись у регіонах, а друга половина має спрямовуватися до Державного бюджету України. Це дасть можливість оптимізувати механізм надання й використання соціальних витрат у регіонах. Для подолання негативних соціально-демографічних наслідків бойових дій на Донбасі в найбільш постраждалих регіонах доцільно було б розглянути питання про створення в них ВЕЗ або ТПР.

Джерела та література

1. Соколовська А. М. Податкова система України : теорія та практика становлення / А. М. Соколовська. – К. : НДФІ, 2001. – С. 341.
2. Тарангул Л. Л. Регіональна податкова політика: зміст і особливості її реалізації / Л. Л. Тарангул // Фінанси України. – 2000. – №10. – С. 13.
3. Вахович І. М. Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізми забезпечення / І. М. Вахович, І. М. Камінська. – Луцьк : Надстир'я, 2009. – С. 240–241.
4. Мельник С. Про формування місцевих бюджетів / С. Мельник, С. Криниця // Економіка України. – 2000. – № 1. – С. 23.
5. Сторонянська І. З. Сучасні підходи до організації бюджетного процесу на місцевому рівні / І. З. Сторонянська, Г. В. Возняк // Регіональна економіка. – 2014. – № 2. – С. 209.
6. Зайчикова В. В. Місцеві фінанси України та Європейських країн / В. В. Зайчикова. – К. : НДФІ, 2007. – С. 111.
7. Карлін М. І. Фінанси домогосподарств провідних країн світу / М. І. Карлін, І. О. Цимбалюк. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – С. 13.
8. Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету : монографія / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфіменко [та ін.]. – К. : НДФІ, 2004. – С. 8–9.
9. Фінансовий потенціал регіону: механізми формування і використання : монографія / НАН України, Інститут регіональних досліджень ; за наук. ред. Д. Е. Н., проф. А. М. Козоріз. – Львів : [б. в.], 2012. – С. 63.
10. Вахович І. М. Регіональна конвергенція фінансового забезпечення сталого розвитку України : монографія / І. М. Вахович, І. В. Ропотан. – Луцьк : Волинь-поліграф, 2014. – С. 181.
11. Карлін М. І. Соціальна і фіскальна політика держави: проблеми регіональної координації в умовах нового етапу глобалізації / М. І. Карлін // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – № 2. – С. 40–41.

References

1. Sokolovs`ka, A. M. (2001). Podatkova systema Ukrayiny : teoriya ta praktyka stanovlennya [The tax system of Ukraine: Theory and practice of formation]. – K. : NDFI, 341. [in Ukrainian].
2. Tarangul, L. L. (2000) Regional`na podatkova polityka : zmist i osoblyvosti yiyi realizaciyi [Regional tax policy: the content and features of its realization]]. – Finansy Ukrayiny – Finance of Ukraine, 10, 13 [in Ukrainian].
3. Vahovych, I. M., Kamins`ka, I. M. (2009) Finansova spromozhnist` regionu : diagnostyka ta mehanizmy zabezpechennya [The financial capacity of the region: diagnosis and mechanisms to ensure]. – Lutsk : Nadstyrya, 240–241 [in Ukrainian].
4. Melnyk, S., Krynyc`a, S. (2000). Pro formuvannya miscevyh byudzhativ [On the formation of local budgets]. – Ekonomika Ukrayiny – The economy of Ukraine, 1, 23 [in Ukrainian].
5. Storonyans`ka, I. Z., Voznyak, G. V. (2014). Suchasni pidhody do organizaciyi byudzhetnogo procesu na miscevomu rivni [Modern approaches to the budget process at the local level]. – Regional`na ekonomika. – Regional Economy, 2, 209 [in Ukrainian].
6. Zajchikova V. V. Local Finances of Ukraine and European countries / V. V. Zajchikowa – K. : NDFI, 2007. – p. 111.
7. Karlin, M. I., Tsymbaluk, I. O. (2014). Finansy domogospodarstv providnyh krayin svitu [Household Finances in leading countries]. – Lutsk : Vezha-Druk, 13 [in Ukrainian].
8. Azarov, M. Ya., Yaroshenko, F. O., Yefimenko, T. I. and others. (2004). Podatok na dodanu vartist` ta prognozuvannya jogo nadhodzhen` do byudzhetu : Monografiya [Value Added Tax and forecasting of its revenues to the budget]. – K. : NDFI, 8–9 [in Ukrainian].

9. Kozoriz, A. M. (2012). Finansovyj potencial regionu: mexanizmy formuvannya i vykorystannya [The financial potential of the region: mechanisms of formation and use] Instytut regionalnyh doslidzhen, L'viv, 63 [in Ukrainian].
10. Vahovych, I. M., Ropotan, I. V. (2014). Regionalna konvergenciya finansovogo zabezpechennya stalogo rozvytku Ukrainy [The regional convergence of the finance sustainable development of Ukraine]. – Lutsk : Volyn-poligraf, 181 [in Ukrainian].
11. Karlin, M. I. (2014). Socialna i fiskalna polityka derzhavy: problemy regionalnoyi koordynaciyi v umovax novogo etapu globalizaciyi [The social and fiscal policy of the state: the problem of regional coordination in the new stage of globalization]. – Demografiya ta socialna ekonomika. – Demography and social economy, 2, 40–41 [in Ukrainian].

Карлин Николай. Механизм налогового перераспределения между центром и регионами в условиях политики децентрализации в Украине. С учетом сложной экономической ситуации в Украине в 2014–2016 гг. предлагаются изменения в системе налогообложения страны, которые бы расширили финансовые возможности украинских регионов в контексте решения их социально-демографических проблем, используя опыт развитых стран. В статье на основе анализа разных точек зрения учёных Украины выявлены проблемы налогового механизма финансирования социально-демографического развития регионов страны в современных условиях. Обосновывается необходимость значительного расширения поступлений в региональные бюджеты от налогов на прибыль предприятий и на добавленную стоимость. Причем при распределении НДС между центром и регионом во внимание нужно брать численность населения региона во всем населении страны (в процентах). Негативно оценивается предложение замены НДС налогом с продаж, поскольку последний имеет больше недостатков, нежели НДС. Для увеличения возможностей финансирования социально-экономического развития регионов Украины было бы необходимым изменить механизм использования имущественного налога, ориентируясь на опыт США. Налог на прибыль предприятий в современных условиях должен распределяться между государственным бюджетом и региональными бюджетами в пропорции 50 % на 50 %, что позволит изменить в положительную сторону ситуацию с дотационными регионами. Автор также выступает за то, чтобы большие налогоплательщики платили налоги в регионах, а не в их центральный офис в Киеве, что существенно увеличит финансовые возможности регионов. Автор считает ошибочным (с демографической точки зрения) закрепление за территориальными общинами части акцизного налога, поскольку это привело к увеличению заинтересованности местных органов власти в размещении на своей территории предприятий по продаже алкогольных и табачных изделий. В целом в Украине необходимо закрепить за регионами не меньше 50 % налоговых доходов, что позволит им эффективнее использовать свои ресурсы на решение демографических и других социальных проблем регионов страны.

Ключевые слова: децентрализация, налог на добавленную стоимость, налог с продаж, налог с оборота, налог на прибыль предприятий, имущественный налог, Украина, Словакия, Грузия, Польша, Франция, Испания, Европейский Союз.

Mykola Karlin. Mechanism of Tax Redistribution Between a Center and Regions in the Conditions of Realization of Politics of Decentralization in Ukraine. According to the difficult economic situation in Ukraine in 2014–2016 the article proposes changes in the taxation system of the country that would expand the financial opportunities of Ukrainian regions in the context of solving their social and demographic problems, using the experience of developed countries. The problems of tax financing mechanism of social and demographic development of the regions of Ukraine in modern conditions are revealed on the basis of the analysis of different positions of the Ukrainian scientists. The author establishes the need for a significant expansion of revenues to regional budgets from such taxes as corporate income tax and value added tax. Moreover, while allocating VAT between the center and the region the share of the region population at the country's population needs to be taken into account. The author assesses negatively the proposal of replacing VAT with a sales tax, as the sales tax has more disadvantages than VAT. To increase the possibilities for financing the socioeconomic development of regions in Ukraine it would be necessary to change the mechanism of using property taxes, focusing on the experience of the United States. Corporate income tax should be distributed between the state budget and regional budgets in the ratio of 50 % to 50 %, which will change the situation in a positive way with the subsidized region. The author also believes that the large taxpayers have to pay taxes in the regions rather than in their central office in Kiev, which will significantly increase the financial capacity of the regions. The author considers it as a mistake in demographic terms, to assign the excise tax to the territorial communities, because this has increased the interest of local authorities in locating on their territories the enterprises that are selling alcohol and tobacco products. In general, in Ukraine it is necessary to assign to the regions at least 50 % of tax revenues, which will allow them to use its resources more effectively for demographic and other social problems in the regions of the country.

Key words: decentralization, value-added tax, tax from a sale, tax from обороту, income tax enterprises, property tax, Ukraine, Slovakia, Georgia, Poland, France, Spain, European Union.

Стрішенець Олена – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки природокористування та економічної теорії Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Стан та перспективи землекористування в Україні: порівняльний аналіз й інтенсифікуюча політика

Визначено сучасні проблеми сталого землекористування України, проаналізовано структуру земель різного функціонального призначення земельного фонду України станом на 1 січня 2015 р., здійснено порівняння площі сільськогосподарських угідь України та західноєвропейських. Окреслено зміни міст протягом 1994–2012 рр., встановлено причини, запропоновано напрями інтенсифікації землекористування на основі регіональних особливостей.

Ключові слова: стале землекористування, землі, земельний фонд, нормативно-грошова оцінка, природо-зберігальні методи господарювання, еколого-економічна оцінка ґрунту, земельні ресурси.

Постановка наукової проблеми та її значення. Господарський розвиток супроводжується комбінацією ресурсів та має на меті втамування соціальних потреб через вироблення товарів і надання послуг для кінцевого результату отримання доходу. Нерідко це досягається через недотримання умов раціональної поведінки господарюючого суб'єкта та нераціонального й неефективного використання ресурсів. Оскільки земля – один з основних компонентів природних ресурсів, масштаби її використання співвимірні з умовами господарювання та існування людства загалом. Але прикро констатувати той факт, що останнім часом ситуація щодо володіння, користування розпорядження землею залишається надзвичайно складною проблемою та невідкладно потребує свого розв'язання. Тому потрібно визначити особливості землі та її регіонально-територіальні властивості, окреслити низку проблем щодо її раціонального використання й врегулювати основні способи інтенсифікації землекористування в Україні.

Найгострішими проблемами сталого землекористування в Україні є:

- недовершеність процесу реформування економічних і правових відносин власності;
- невпорядкованість системи державного управління у сфері використання та охорони земель, земельного законодавства й інфраструктури ринку землі;
- відсутність економічного мотивування та стимулювання, використання й охорони земель, підвищення родючості землі;
- нефункціональність контрольно-експертних служб щодо раціонального землекористування.

Аналіз досліджень цієї проблеми. З огляду на важливість та роль сталого землекористування в господарському розвитку нашої країни вищезазначені проблеми досліджувалися в працях О. Татаріно, Л. Грановської, О. Морозової [5, 6, 7]. Аналіз земель різного призначення земельного фонду подано в Державному земельному кадастрі України.

У працях науковці розглядали проблеми землекористування, пропонували найрізноманітніші способи екологізації рекультивованих і деградованих земель, використовували зарубіжний досвід. Утім недостатньо уваги приділено перспективам сталого землекористування на основі інтенсифікуючої політики макроекономічного спрямування з урахуванням регіонального складника.

Мета дослідження – визначення теоретико-практичних напрямів розроблення уніфікованої інтенсифікуючої політики сталого землекористування України та її врегулювання на основі регіональних особливостей.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Щодо особливостей землекористування потрібно відзначити, що Україна володіє значними земельними ресурсами. Земельний фонд складається із земель різноманітного функціонального призначення. Станом на 1 січня 2012 р. земельний фонд складав 60354,8 тис. га, або майже 6 % території Європи, із яких 42,78 млн га – сільськогосподарські землі (рис. 1) [1].

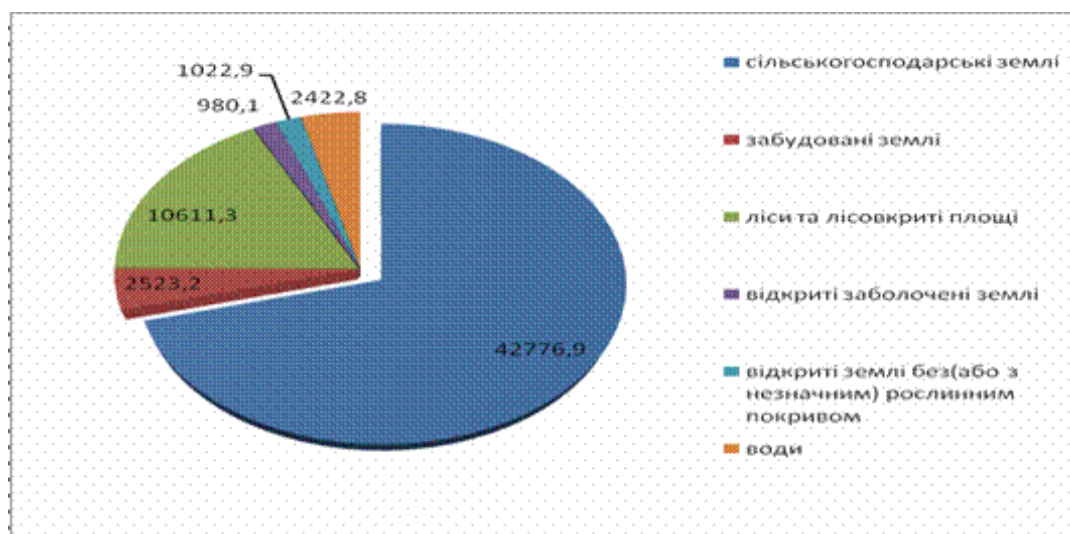


Рис. 1. Структура земельного фонду України

У ґрунтовому покриві України переважають чорноземи, займаючи 27,8 млн га, із яких 22 млн га – це орні землі.

Чорноземи відрізняються від інших типів ґрунтів великим запасом гумусу, який забезпечує високий рівень потенційної плодючості, сприятливі для розвитку та росту рослин повітряні й водні режими, відмінну структуру ґрунту, оптимальний кислотно-лужний баланс. Зникнення чорноземів – серйозна проблема для України. За прогнозами різних учених, українська земля спроможна нагодувати 300 млн осіб. Це можливо завдяки комплексу заходів, на першому місці серед яких – відновлення родючості землі, оскільки за 100 років вона знизилася на 2 % із 10–12 % гумусу. Зараз побачити український чорнозем можливо лишень у Парижі в Інституті ім. Л. Пастера.

Найзагрозливіший стан сільськогосподарських угідь у Кіровоградській, Донецькій, Харківській, Луганській, Чернігівській і Полтавській областях.

На 50 % освоєних площ схилів розвиваються зсуви, надто в Закарпатській, Івано-Франківській, Чернівецькій, Одеській, Харківських областях.

Україна має достатньо рапсу (основна сировина для виробництва біодизелю, значна частина якого експортується в країни Європи). Водночас посіви рапсу виснажують українські ґрунти: за період вегетації рапс споживає в 1,5–2 рази більше води, ніж зернові культури. Він вимагає додаткового підживлення ґрунту мінеральними добривами. Використання цього різновиду є доречним в Україні, оскільки біодизель – екологічно чистий вид палива, яке отримують із рослинної олії чи тваринного жиру й використовують для заміни нафтового дизельного палива. Це альтернативне автомобільне паливо.

В Україні з 2007 р. уведено в експлуатацію заводи з виробництва дизельного біопалива в смт Сарина (Одеська обл.) та поблизу Херсона потужністю 0,90 та 10,0 тис. тонн на рік. У м. Дніпропетровську спеціалістами ВАТ «БіодизельДніпро» розроблено технологію та устаткування для одержання олії для виготовлення біопалива. Плануються подібні будівництва у Вінницькій, Полтавській, Дніпропетровській, Житомирській, Сумській, Хмельницькій та Івано-Франківській областях. Уже збудували завод у Запорізькій області.

В Україні рапсову сировину можна застосовувати у виробництві маргарину, у металургійній, миловарній, шкіряній і текстильній промисловості. Отже, під сільськогосподарськими угіддями в Україні задіяно 19 %, порівняно із загальноєвропейськими країнами. Розрахунок на душу населення площі сільськогосподарських угідь в Україні – найвищий серед європейських країн – 0,9 га, у т. ч. 0,7 га ріллі (проти середньоєвропейських показників 0,44:0,25 га, відповідно). За різними експертними оцінками, площа чорноземів України становить від 15,6 до 17,4 млн га, або близько 8 % світових запасів. На початок 2010 р. нормативна грошова оцінка земельних ресурсів України становила 570 трлн грн [2].

Сільськогосподарські землі складають вагомую частину земельної площі (70,9 %, або 42 776,9 тис. га), мають у своїй структурі 68,9 % сільськогосподарських угідь, із них на ріллю припадає 53,8 %, 9,1 % – пасовища, 4,0 % – сіно паші, 1,5 % – багаторічні насадження, 0,5 % – перегній.

Ситуація сільськогосподарського освоєння земель у регіонах України характеризується інтенсивним обробітком ріллі та представлена на рис. 2. [3; 4].



Рис. 2. Структура сільськогосподарських угідь України

Лісисті території займають 17,6 % території країни, забудовані землі – 4,2 %, території, укріті поверхневими водами, – 4,0 %, заболочені землі – 1,6 %, відкриті землі без рослинного покриву або з незначним земельним покривом – 1,7 %.

Для порівняння зрушень у землекористуванні окремих категорій угідь порівнюємо склад і структуру земельного фонду країни в динаміці показників із 1994 до 2012 рр. за даними Держкомземагенства (рис. 3).

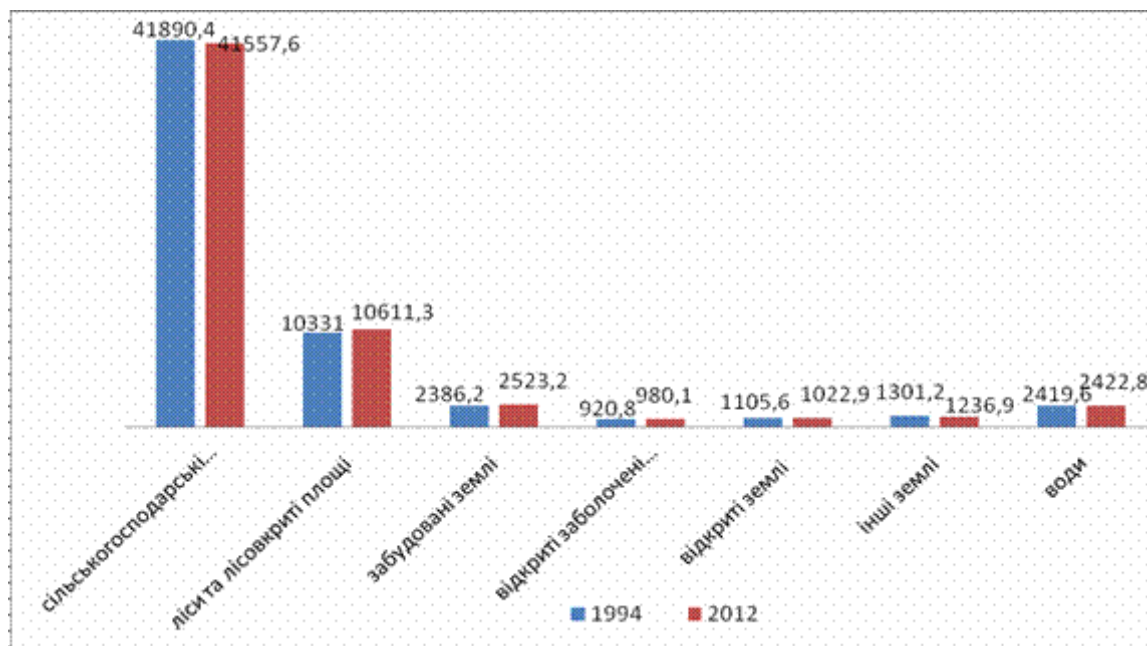


Рис. 3. Динаміка зміни земельного фонду України

Упродовж 1994–2012 рр. відбулися зміни й у структурі земельного фонду та землекористуванні.

Зокрема, площа сільськогосподарських угідь зменшилася з 41,89 млн га в 1994 р. до 41,56 млн га у 2012 р., тобто на 32,8 тис. га. Це пояснюється низькою інвестиційною привабливістю сільського господарства, вилученням с/г угідь під промислові та транспортні об'єкти. На жаль, ситуація станом на сьогодні характеризується подальшим зменшенням частини сільськогосподарських угідь.

Водночас частина забудованих земель збільшилася: із 2,39 млн га станом на 1994 р. до 2,52 млн га станом на 2012 р., тобто на 137 тис. га. Це пояснюється розширенням меж великих міст, збільшенням масштабів приватного будівництва поблизу міст. Ці процеси можна простежити в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка зміни земельного фонду України

Основні види земельних угідь	1994		2012		Зміни 1994 ± 2012, тис. га
	площа, тис. га	%	площа, тис. га	%	
Сільськогосподарські угіддя	41890,4	69,4	41557,6	68,9	- 332,8
Ліси та лісовкриті площі	10331	17,1	10611,3	17,6	+280,3
Забудовані землі	2386,2	4,0	2523,2	4,2	+137,0
Відкриті заболочені землі	920,8	1,5	980,1	1,6	+59,3
Відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом	1105,6	1,8	1022,9	1,7	-82,7
Інші землі	1301,2	2,2	1236,9	2,0	-64,3
Води	2419,6	4,0	2422,8	4,0	+3,2
Разом територія України	60354,8	100	60354,8	100	

Із даних таблиці видно, що площа лісовкритих земель зросла з 10,33 млн га до 10,61 млн га, тобто на 280,3 тис. га. Це свідчить про заліснення малопродуктивних земель, що в подальшому дасть ефект у нарощуванні асиміляційного потенціалу територій та зміцненні функціонування агроландшафтів.

Площа водойм залишилася майже без змін і буде такою в найближчій перспективі.

Розподіл земель між власниками земель та землекористувачами свідчить про перевантаження земель сільськогосподарських підприємств, які становлять 28,7 % території. Лісогосподарські підприємства займають 14,2 %. У власності та використанні громадян перебувають 34,0 % загальної площі земель країни. Інші власники земель й землекористувачі становлять 23,1 %.

Слід відзначити, що територія України характеризується високим показником сільськогосподарської освоєності, що значно перевищує екологічну допустиму межу. Навіть при несуттєвому зниженні з 1994 до 2012 р. цей показник усе ж перевищує аналогічний у більшості країн світу. Орні землі європейських земель становлять 30–32 % загальної площі, у нас – 53,8 %.

На динаміку порушених, відпрацьованих та рекультивованих земель значною мірою вплинув екстенсивний тип землеробства.

Отже, залучення значних площ земель у господарський обіг пояснюється тим, що сільськогосподарське виробництво й проведення інших робіт, пов'язаних із використанням земельних ресурсів, не зазнали значного деструктиву й щодо наявності капітальних вкладень, вчасного поповнення оборотних фондів і державного замовлення.

У 1994–2013 рр. площа рекультивованих земель перевищувала площу як порушених, так і відпрацьованих земель, що давало можливість інтенсифікувати до продуктивного стану значні відпрацьовані землі, залучаючи їх у господарський кругообіг. У наступні роки ситуація помінялася таким чином, що площі відпрацьованих і порушених земель уже перевищували ті, які піддано рекультивації. Тому станом на 2012 р. площа порушених земель становила 135,5 тис. га, а відпрацьованих – 43,3 тис. га.

Найбільшими забруднювачами сільськогосподарських угідь є хлороорганічні пестициди, а найвищий рівень забруднення ґрунтів простежено в Конstantинівці, Маріуполі та Алчевську.

У житловому фонді міст і селищ України щорічно нагромаджується близько 40 млн м³ сміття, яке знешкоджується на 656 міських сміттєзвалищах та на чотирьох сміттєспалювальних заводах, стан яких, на жаль, не відповідає сучасним вимогам.

Неабиякої гостроти набрала проблема радіоактивних відходів. На атомних електростанціях накопичено тисячі тонн відпрацьованого ядерного палива, десятки тисяч кубометрів і десятки літрів рідких радіоактивних відходів. Зокрема, у промисловості, сільському господарстві, медицині та наукових закладах накопичено понад 100 тис. закритих радіоактивних джерел у підвалах і сховищах уранової, гірничодобувної й переробної промисловості.

Отже, важливим напрямом забезпечення ефективного землекористування в умовах сталого розвитку має стати інтенсифікуюча політика використання нових методів і способів відновлення та відтворення потенціалу сільськогосподарських земель.

Відсутність належних природоохоронних заходів спричинила зменшення обсягу будівництва проектерозійних гідротехнічних споруд.

Ураховуючи екологодеструктивний характер землекористування в Україні, що, на жаль, погіршує якісний стан ґрунтів, відзначили важливе значення проведення заходів вапнування й гіпсування. Проте дані табл. 3 свідчать про зменшення масштабів гіпсування та вапнування протягом 1996–2013 рр., оскільки колгоспи й радгоспи тоталітарної системи були основними землекористувачами та трансформувалися в нові організаційно-правові форми господарювання.

У зв'язку зі змінною економічною системою й форм власності та трансформацію в ринкову економічну систему відбулося фінансове розбалансування агроформувань, різко знизилась обсяги вапнування й гіпсування ґрунтів, а також відсутність спеціальних сивозмін, агролісомеліорованих, полезахисних заходів, що сприяло поступовому виснаженню родючого ґрунту, зменшенню вмісту гумусу, посиленню ерозійних процесів.

Негативним наслідком екологічної кризи в землекористуванні України стала Чорнобильська катастрофа, унаслідок якої порушилися сталій устрій та господарська діяльність 77 районів, а загальна площа найбільш забруднених угідь сягнула 4,6 млн га.

Оскільки техногенний і антропогенний вплив на земельні угіддя в кожному регіоні України різний, його обов'язково треба врахувати під час розробки перспектив розвитку екологізації сталого землекористування на основі регіональної особливості.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Особливість екологізації землекористування – перехід від витривалого принципу природокористування до природозберігальних методів господарювання, відмова від екстенсивного розширеного споживання природних ресурсів, одержання максимальної корисності при мінімумі витрат сировини, що залучається в цей процес, і незначному порушенні середовища життя. Одним із таких напрямів є консервація земель – тимчасове або постійне виведення з господарського обороту (сільськогосподарського чи промислового) для відновлення родючості й екологічно задовільного стану ґрунтів. Прикладом може стати консервація земель Володимир-Волинського району Волинської області, переважаючий вид якої – сільське господарство, лісове та рибне господарство.

Для підвищення родючості землі важливе й потрібне накопичення вологи та її раціональне використання, особливо в степових районах зони, де здебільшого простежуємо дефіцит атмосферного зволоження. Для покращення водного режиму проводять зрошення чорнозему, створюють полезахисні лісові смуги. Особливу роль відіграють заходи із запобігання ерозії ґрунтів, забрудненню їх пестицидами, засоленню, що можливе під час зрошення.

Однією з актуальних проблем у сфері регулювання земельних відносин залишається проблема адміністративно-територіального устрою та встановлення меж населених пунктів, а зокрема:

- проведення об'єктивної, сукупної, нормативної грошової оцінки земель населених пунктів і земель несільськогосподарського призначення за межами населених пунктів;
- здійснення якісної еколого-економічної оцінки ґрунтів та сільськогосподарських угідь регіонів України;
- проведення земельної реформи зі збереження, відтворення, фінансування та забезпечення раціонального використання земельних ресурсів.

Умовою ефективного землекористування й отримання якісної та екологічно безпечної сільськогосподарської продукції є екологізація всіх циклів її виробництва за допомогою застосування ресурсозберігальних, екологічно безпечних технологій їх вирощування, виконання регламенту застосування хімічних засобів захисту рослин і мінеральних добрив селекції сільськогосподарських рослин з

урахуванням екологічного підходу, застосування заходів щодо охорони навколишнього середовища, утилізація відходів сільськогосподарського виробництва.

До забруднювальних речовин, спостереження за вмістом яких є обов'язковим, належать і важкі метали. Водно-фізичні властивості ґрунтів істотно позначаються на рухомості важких металів: у ґрунтах із низькою буферною здатністю кількість важких металів у рухомій формі буде більшою, ніж у високобуферних ґрунтах, а сама буферна здатність зумовлює захисні властивості сільськогосподарських ґрунтів.

Вирішення питання щодо екологізації технологій сільськогосподарських ґрунтів у землеробстві полягає в наданні пріоритетів органічним і важкорозчинним мінеральним добривам, використанні рослин з азотофікуючою дією, реутилізацією органічних відходів, активізацією діяльності ґрунтових мікроорганізмів, а також упровадженні науково обґрунтованих сівозмін, систем обробітку ґрунту та технологій і способів зрошення рослин.

Джерела та література

1. Статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Держкомзем України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua>.
3. Держкомзем Волинської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zem.voladm.gov.ua>.
4. Держкомзем Рівненської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rivneobzem.gov.ua>.
5. Татаріно О. Л. Основні фактори сталого розвитку агроекономічних системі сільськогосподарських угідь / О. Л. Татаріно // Проблеми сталого розвитку України. – К. : БМТ, 1998. – С. 254–267.
6. Грановська Л. Екологізація землекористування – умова виробництва екологічно безпечної сільськогосподарської продукції / Л. Грановська, О. Морозов // Екологія і природокористування в системі оптимізації відносин природи та суспільства : матеріали міжнар. науково-аграрної конф. – Тернопіль, 2014. – С. 116–117.
7. Барановська Н. П. Чорнобильська трагедія : нариси з історії / Н. П. Барановська. – К. : Ін-т історії України НАН, 2011. – 254 с.

Стришенец Елена. Состояние и перспективы землепользования в Украине: сравнительный анализ и политика интенсификации. Определены современные проблемы устойчивого землепользования Украины, проанализирована структура земель различного функционального назначения земельного фонда Украины по состоянию на 1 января 2015 г., проведено сравнение площади сельскохозяйственных угодий Украины и западно-европейских. Определены существующие изменения городов в течение 1994–2012 гг. Установлены причины, предложены направления интенсификации землепользования на основе региональных особенностей.

Ключевые слова: устойчивое землепользование, земли, земельный фонд, нормативно-денежная оценка, природосберегающие методы хозяйствования, эколого-экономическая оценка почвы, земельные ресурсы.

Strishenez Olena. State and Prospects of Land Use in Ukraine: Comparative Analysis and Intensive Politics. There was defined modern problems of the stable land use in Ukraine, analysed the structure of lands with different functions be numbered among The Land Fund of Ukraine by the state on January, 1, 2015, realized the comparison of Ukrainian agricultural lands and those ones in the Western Europe. During the 1994–2012 it was described the existing changes, determined the reasons, suggested the ways of intensification for land use based on the regional peculiarities.

Key words: stable land use, lands, land fund, normatively-money estimation, nature keeping methods of manage, environmental and economical assessment of soil, land resources.

РОЗДІЛ V

Гроші, фінанси та кредит

УДК 339.923:336.14:061.1ЄС

Андрій Бояр – доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародної інформації Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Еволюційна трансформація системи управління бюджетним процесом у Європейському Союзі

Виокремлено етапи розвитку системи управління бюджетним процесом у ЄС. Ідентифіковано головні нововведення, що здійснені на кожному з етапів, та чинники, які їх зумовили. Виявлені на цій основі закономірності дали змогу запропонувати авторське бачення тенденцій розвитку бюджетної системи ЄС на перспективу.

Ключові слова: бюджет, управління, доходи, видатки, бюджетна система, фінансова перспектива, Європейський Союз.

Постановка наукової проблеми та її значення. В умовах реалізації Україною курсу на інтеграцію до Європейського Союзу (ЄС) виникає нагальна потреба у всебічному дослідженні напрямів і механізмів європейської інтеграції. Однією з найменш досліджених вітчизняною науковою думкою сфер діяльності ЄС є система управління його бюджетним процесом, що, безумовно, вимагає коректив.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Серед українських авторів, які частково працюють у зазначеній площині, можна назвати В. Посельського та О. Приходько. Загальні питання щодо бюджету ЄС висвітлено також у посібниках із правових й інституційних основ європейської інтеграції.

У працях іноземних учених питання бюджетного менеджменту в ЄС досліджуються значно ширше та багатогранніше. Особливо можна відзначити таких науковців, як Й. Феррер (Бельгія), М. Буті, М. Нава (Італія), Я. Петрась (Польща), В. Рант (Словенія), Т. Шемлер (Угорщина), М. Маттіла, Х. Кауппі (Фінляндія), Ф. Фігуейра, С. Едервін, Ф. Ніколайдес (Нідерланди), Ф. Хайнеман, Д. Шварцер, О. Шнайдер (Німеччина), І. Бег, Дж. Піт (Велика Британія), Т. Данел, А. Остхол (Швеція) й ін. Однак історичні особливості розвитку бюджетної системи ЄС представлені в їхніх працях лише фрагментарно.

Мета статті – на основі ретроспективного, структурного та факторного аналізу виявити закономірності еволюційної трансформації системи управління бюджетним процесом у ЄС й обґрунтувати можливі шляхи її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Управління (менеджмент) діючою в ЄС бюджетно-фінансовою моделлю – продукт синергетичної взаємодії елементів та механізмів низки горизонтальних і секторальних систем життєдіяльності ЄС, серед яких, передусім, потрібно виділити систему інституцій та органів і систему правового регулювання. Протягом своєї більш як 60-річної еволюції бюджетний менеджмент у ЄС, як і бюджетна система загалом, зазнав значних трансформацій.

Керуючись принципами історизму, хронологічної послідовності та граничних якісних змін, можна виокремити шість етапів розвитку бюджетної системи ЄС [4, с. 14], а саме: становлення первинної системи (1951–1975 рр.); криза бюджетних фінансів (1976–1987 рр.); реформування бюджетної системи: пакет Делора I (1988–1992 рр.); підтвердження бюджетних реформ: пакет Делора II (1993–1999 рр.); підготовка бюджетної системи до найбільшого розширення: пакет «Агенда-2000» (2000–2006 рр.); політичні виклики та бюджетні засоби розширеного ЄС (із 2007 р.).

На кожному з цих етапів здійснювали характерні нововведення в різних секторах бюджетного менеджменту, зумовлені певним набором чинників і рушійних сил. Зупинимось детальніше на їх аналізі.

Створення протягом короткого періоду часу трьох європейських спільнот¹ призвело до існування кількох відокремлених євроінтеграційних бюджетів, а саме: адміністративного й операційного бюджетів ЄСВС, єдиного бюджету ЄЕС, адміністративного та дослідницького бюджетів Євратом. Усі вони формувались і структурувалися за різними принципами². Із набуттям чинності Договору про злиття [9] (1 липня 1967 р.) фінансування адміністративних видатків усіх трьох спільнот здійснювалося за системою внесків держав-членів відповідно до погоджених ставок відрахувань.

Люксембурзький договір [7] забезпечив *перехід на нову форму фінансування діяльності* спільнот – систему власних ресурсів, яка замінила систему внесків. Вона передбачала формування єдиного бюджету спільнот за рахунок трьох джерел надходжень: митні збори від торгівлі з третіми країнами несільськогосподарською продукцією; сільськогосподарські мита та платежі; відрахування, розраховані на основі ПДВ.

Із набуттям же чинності Люксембурзького договору відбулася також *диференціація бюджетних видатків на «обов'язкові» й «необов'язкові»*³, а Європейський парламент (ЄП) був наділений повноваженнями схвалювати та змінювати структуру останніх. Крім того, звільнення Комісії від бюджетно-фінансових зобов'язань за завершений фінансовий рік почало здійснюватися спільним рішенням Ради Міністрів і ЄП (а не лише Ради).

Завершальним кроком інституційних перетворень у бюджетній системі ЄС у період її становлення стало підписання 22 липня 1975 р. Брюссельського договору [8]. Цим договором знову розширено повноваження ЄП у бюджетній сфері та надано статусу однієї з інституцій ЄС Аудиторській палаті (англ. – Audit Board), яка отримала нову назву – Європейська палата аудиторів (англ. – European Court of Auditors)⁴.

На початку 1970-х років розроблено *перші бюджетні механізми фінансування процесів розширення* європейських спільнот, адже 1 січня 1973 р. до шести країн-членів приєдналися ще три: Великобританія, Данія та Ірландія. Для зниження фінансового навантаження, пов'язаного з адаптацією до вимог Спільноти, новим державам-членам надано знижки щодо сплачуваних ними до бюджету ЄЕС внесків.

Вагомим досягненням у період 1951–1975 рр. стало *формування низки спільних політик* європейських спільнот, що, безумовно, не могло не торкнутись і механізмів функціонування бюджетної системи ЄС. У цей період створено основні структурні фонди, через які здійснюється перерозподіл більшої частини бюджетних коштів ЄС, а також започатковано практику бюджетного програмування. Усі бюджетні нововведення цього періоду зумовлені чинниками інституційних перетворень і розширення ЄС (рис. 1).

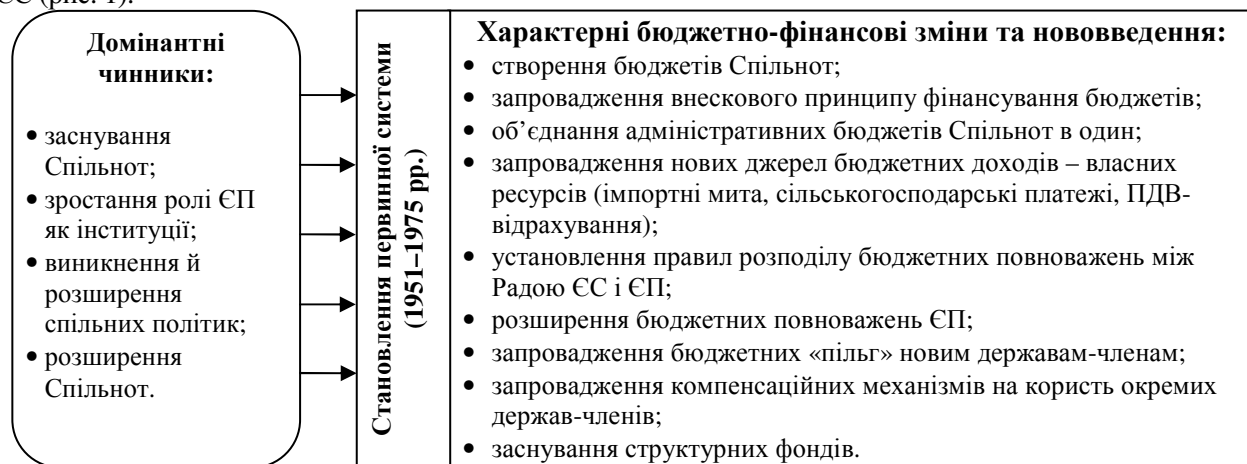


Рис. 1. Трансформація бюджетної моделі ЄС у період 1951–1975 рр.⁵

¹ Європейської спільноти вугілля та сталі (ЄСВС), Європейської економічної спільноти (ЄЕС) та Європейської спільноти з атомної енергії (Євратом).

² Детальніше див. [1, с. 42–102].

³ До обов'язкових відносили видатки, прямо передбачені Договором про заснування ЄЕС (наприклад сільськогосподарська політика, зовнішня політика тощо). Із набуттям чинності Лісабонським договором (1 грудня 2009 р.) розподіл видатків на обов'язкові й необов'язкові скасовано.

⁴ І нині діючий орган, що здійснює зовнішній фінансовий аудит діяльності всіх структур ЄС.

⁵ Складено автором.

Політичний, правовий та інституційний баланс бюджетно-фінансових відносин, що склався в Спільноті в першій половині 1970-х років, тривав недовго. На початку 1980-х років намітилася тенденція скорочення дохідної й збільшення видаткової частин бюджету Спільноти. Зменшення бюджетних доходів зумовлено зниженням митних тарифів унаслідок лібералізації міжнародної торгівлі в межах ГАТТ, падінням обсягів імпорту аграрної продукції до Спільноти та іншими причинами [4, с. 30–31].

Головною причиною зростання бюджетних видатків стало започаткування нових спільних політик і посилення існуючих. Ще один чинник зростання видаткової частини бюджету – приєднання до Спільноти Греції в 1981 р. та Іспанії й Португалії в 1986 р. Ці нові члени одразу стали нетто-реципієнтами ресурсів єдиного бюджету як країни з відносно низькими показниками доходів на душу населення.

Розв'язання проблеми нестачі бюджетних ресурсів для реалізації спільних політик здійснювалося за допомогою реалізації груп заходів, спрямованих як на збільшення дохідної частини бюджету, так і на обмеження зростання видатків. Наприкінці 1970-х років у бюджетну практику Спільноти почали запроваджуватися механізми, спрямовані на обмеження щорічного зростання обсягів бюджетних видатків. Вони отримали назву «бюджетна дисципліна». Перше рішення, яке містило положення такого типу, прийнято Радою Міністрів 22 березня 1979 р.

Основна частина здійснених протягом 1976–1987 рр. у системі бюджетного менеджменту ЄС нововведень спрямовувалася на розв'язання проблеми дисбалансу між дохідною й видатковою частинами бюджету, що зумовлено збільшенням видатків на спільні політики, вступом відносно «бідних» країн до ЄС і зменшенням ставок відрахувань державами-членами до комунітарного бюджету (митних зборів та ставки за ресурсом ПДВ) (рис. 2).

Розширення 1986 р. та набуття чинності Єдиним європейським актом 1 липня 1987 р. створили додатковий політичний стимул для розв'язання проблем, що склались у бюджетній сфері Спільнот на той час. У 1987 р. Європейська комісія представила на розгляд органів бюджетного керівництва низку документів, у яких пропонували суттєві перетворення в бюджетній системі. Вони одержали назву «Пакет Делора I»¹.

Бюджетна реформа здійснювалася за трьома основними напрямками: нововведення в системі власних ресурсів, посилення бюджетної дисципліни та вдосконалення фінансового менеджменту. Нововведення в системі власних ресурсів відбувалися для забезпечення Спільнот достатніми, стабільними й гарантованими фінансовими ресурсами, необхідними для реалізації нових амбіційних цілей², поставлених на період 1988–1992 рр. Упроваджувалася нова (четверта) категорія власних ресурсів – ресурс, в основі розрахунку якого лежать показники валового національного продукту (ВНП) держав-членів. Новий ресурс забезпечував бездефіцитність бюджету й формував більш справедливий розподіл платежів, які держави-члени здійснюють до єдиного бюджету.



Рис. 2. Трансформація бюджетної моделі ЄС у період 1976–1987 рр.³

¹ Від імені Жака Делора – Голови Комісії на той час.

² Започаткування регіональної політики (вирівнювання рівнів розвитку регіонів), формування єдиного ринку, підготовка до формування економічного й монетарного союзу та ін.

³ Складено автором.

Особливу увагу в пакеті Делора I приділено *посиленню бюджетної дисципліни*. Для досягнення цієї мети розроблено й впроваджено на практиці три нові механізми: 1) середньострокового бюджетного планування; 2) обмеження зростання сільськогосподарських видатків і 3) контролю за зростанням необов'язкових видатків. Нові принципи та механізми формування бюджетної дисципліни відображені в Міжінституційній угоді [5]. Дуже важливою її частиною став перший у ЄС середньостроковий фінансовий план на 1988–1992 рр., який отримав назву «*фінансова перспектива*». Основне її призначення – забезпечити стабільність, передбачуваність і гармонійний розвиток бюджетної системи Спільнот [6, с. 5]. Покращенню фінансового менеджменту в ЄС сприяла реформа структурних фондів, здійснена Єдиним європейським актом і Регламентом Ради 2052/88.

У 1988 р. Комісією запропоновано низку змін до діючої бюджетної системи Спільнот, спрямованих на врахування досвіду пакету реформ 1988 р. і формування надійного фінансового середовища для реалізації цілей, поставлених Маастрихтським договором. Вони отримали назву «Пакет Делора II». Нововведення стосувалися таких трьох сфер: системи власних ресурсів; бюджетної дисципліни; бюджетної процедури.

Зміни в системі власних ресурсів схвалено на Європейській раді в Единбурзі (11–12 грудня 1992 р.) і зафіксовано в Рішенні Ради 94/728/ЕС. Вони були незначними й полягали у *встановленні вищого ліміту на власні ресурси* (із 1,20 % ВВП у 1993 р. до 1,27 % у 1999 р.) та зменшенні ваги ресурсу ПДВ за рахунок збільшення значення ресурсу ВВП.

Деякі модифікації відбулись і щодо бюджетної дисципліни. Вони знайшли відображення в *новій фінансовій перспективі*, яка охопила період 1993–1999 рр. і була впроваджена в дію Міжінституційною угодою від 29 жовтня 1993 р. Отже, 1988–1999 рр. можна без перебільшення назвати періодом активних реформ у бюджетно-фінансовій сфері ЄС. За цей час у системі бюджетного менеджменту з'явилася низка інноваційних рішень, які суттєво посилили й збалансували бюджетну систему ЄС. Головні поштовх для впровадження цих нововведень дали два історичні договори ЄС – Єдиний європейський акт і Маастрихтський договір (рис. 3).

Установивши загальні політичні та економічні критерії для набуття членства країн Центральної й Східної Європи в ЄС на Європейській раді в Копенгагені в 1993 р., прийнято рішення про чергове розширення. У зв'язку з цим у *системі власних ресурсів* здійснено певні модифікації [1, с. 74–75]. *Фінансова перспектива на 2000–2006 рр.* первинно затверджувалась у двох варіантах (для ЄС-15 і ЄС-21¹), а у 2003 р. була переглянута для ЄС-25.

Розширення на Схід поставило перед ЄС найбільш серйозні та масштабні виклики. У зв'язку з цим *Фінансову перспективу* в частині 2004–2006 рр. переглянуто бюджетним керівництвом з урахуванням уже конкретизованих на той час умов розширення. Фінансові умови членства в ЄС Болгарії та Румунії також погоджено незадовго до їх вступу до Спільноти (1 січня 2007 р.). З огляду на напрацювання минулих років переговори проходили набагато успішніше, а їхні результати значною мірою нагадували рішення 2002–2003 рр. Примітно, що, окрім фактора розширення, вагомий вплив на бюджетні нововведення 2000–2006 рр. справило збільшення кількості країн зі значним негативним сальдо у бюджеті ЄС (рис. 4).

Після обговорення представлених Комісією пропозицій і звітів на Європейській раді в Брюсселі 15–16 грудня 2005 р. затверджено нову фінансову перспективу на 2007–2013 рр., а органами бюджетного керівництва підписано Міжінституційну угоду від 16 травня 2006 р. та прийнято нове Рішення Ради щодо системи власних ресурсів. Схвалення цих документів відбувалось у складних умовах і після затяжних переговорів, що зумовлено необхідністю врахування низки чинників та аргументів тепер уже 25 держав-членів, інституцій ЄС і держав-кандидатів.

Фінансова перспектива на 2007–2013 рр. передбачала низку нововведень. Головні з них стосувалися зниження лімітів на основні категорії видатків і, відповідно, підвищення запасу (резерву) напередбачувані видатки. Кількість основних категорій видатків зменшили з восьми до шести та дещо змінили їхні назви. Упроваджено деякі *зміни до системи власних ресурсів ЄС*. Вони, зокрема, полягали в спрощенні методики розрахунку обсягів бюджетних внесків держав-членів за ресурсом ПДВ, зниженні

¹ Первинно планувався вступ у 2002 р. лише шести нових країн-членів: Кіпр, Чехія, Угорщина, Польща, Естонія та Словенія, або, так званої, Люксембурзької групи країн.

ставки відрахувань для ПДВ-ресурсу, установленні додаткових пільг (за тим же ресурсом ПДВ) для найбільших нетто-донорів бюджету Спільноти та внесенні поправок до методики розрахунку «британського чека».

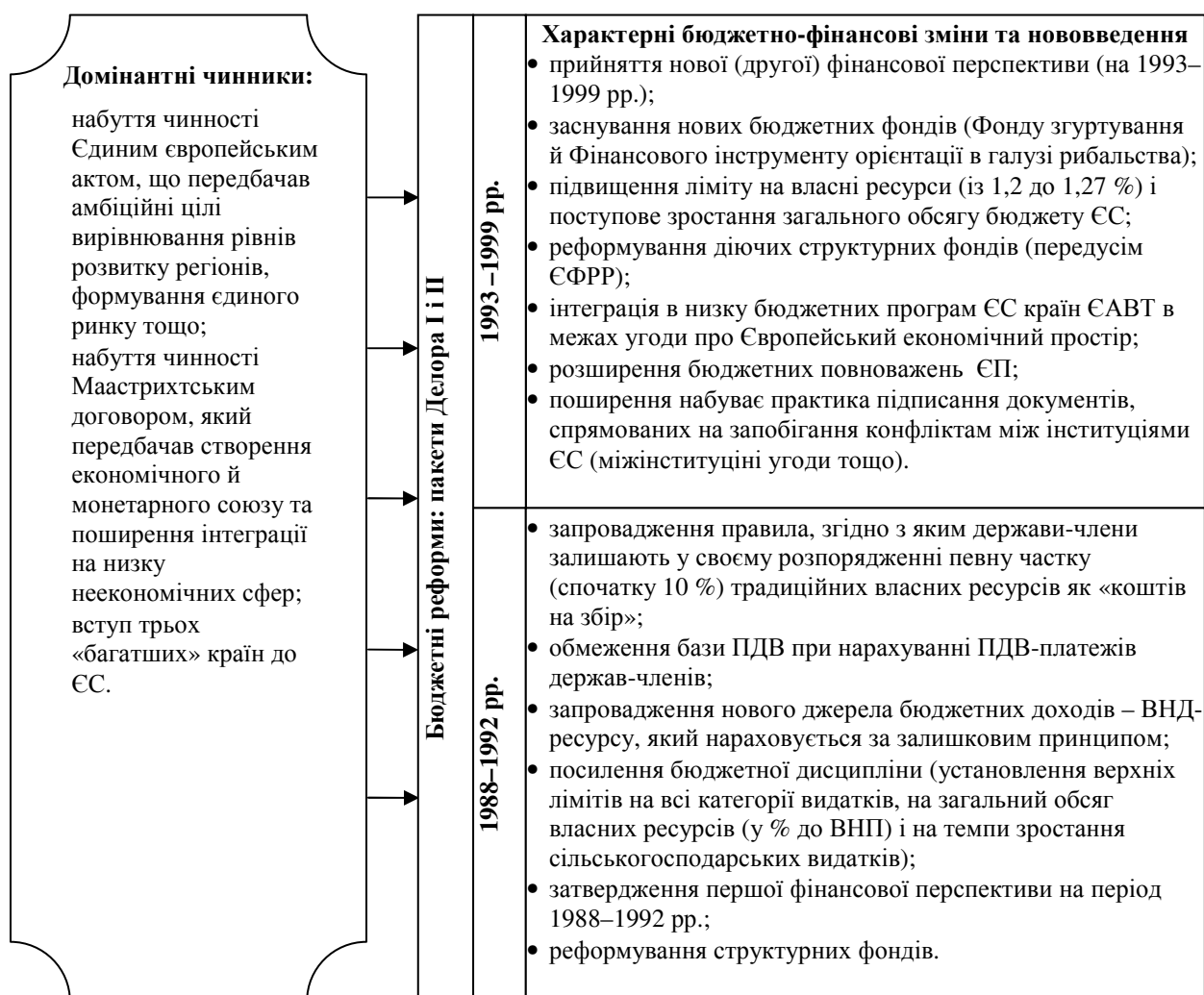


Рис. 3. Трансформація бюджетної моделі ЄС у період бюджетних реформ (1988–1999 рр.)¹

У 2005 р. Європейський фонд орієнтації й гарантій сільського господарства реорганізовано у два фонди: Європейський фонд гарантій сільського господарства (ЄФГСГ) [2] і Європейський фонд розвитку сільської місцевості (ЄФРСМ) [3].

Вагомий вплив на розвиток бюджетної системи ЄС на сучасному етапі (із 2007 р.) справив Лісабонський договір (чинний із 1 грудня 2009 р.). Відповідно до нього внесено суттєві корективи до процедури прийняття щорічних бюджетів ЄС, міжінституційним угодам надано офіційний статус законодавчих актів ЄС, установлено рамки для середньострокового бюджетного планування. Серед інших чинників цього періоду, роль яких вийшла на домінантні позиції, можна виділити зростання незадоволення діючими правилами фіскального перерозподілу з боку держав нетто-донорів і перенасиченість системи елементами, правилами та винятками (рис. 5).

Незважаючи на певну модифікацію назв базових категорій, структури середньострокових фінансових планів ЄС (фінансових перспектив на 2007–2013 рр. і на 2014–2020 рр.), що припадають на цей період, майже повністю збігаються. Однак оскільки поточний період розвитку бюджетної системи ЄС ще не закінчився, можна очікувати розширення переліку бюджетних інновацій, представлених у його рамках.

¹ Складено автором.



Рис. 4. Трансформація бюджетної моделі ЄС у період 2000–2006 рр.¹



Рис. 5. Трансформація бюджетної моделі ЄС у період 2007–2020 рр.²

¹ Складено автором.

² Складено автором.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Протягом своєї понад 60-річної еволюції бюджетна система ЄС перетворилась із простого адміністративного кошторису в складну систему формування та розподілу суттєвих за своїм обсягом фінансових ресурсів, пройшовши на цьому шляху через низку випробувань. Її розвиток відбувався нерівномірно впродовж усієї історії Союзу. Загальною тенденційною ознакою, характерною для цього розвитку, є постійне накопичення нових правил і процедур бюджетного менеджменту (кількість нововведень значно перевищує кількість скасованих рудиментарних елементів). Чинники, що мали визначальний вплив на розвиток бюджетної системи, на різних етапах змінювались. Домінантну роль упродовж декількох перших десятиліть відігравали цілі й завдання ЄС, що регулярно розширювались і знаходили відображення в договорах між державами-членами, стаючи все більш амбіційними. Вагомий вплив на характер модифікацій у системі мали також хвилі розширення ЄС, адже необхідність пошуку консенсусних рішень у все більшому за кількістю держав-членів Союзу спонукала до запровадження нових бюджетно-фінансових правил і норм.

В останнє десятиліття на перше місце серед чинників розвитку бюджетної системи ЄС виходять позиція нетто-донорів і перенасиченість системи (що зумовлює необхідність її спрощення). Саме ці чинники, на наше переконання, відіграватимуть вирішальну роль у подальших змінах, однак характер таких змін буде інкрементальним, оскільки базові елементи й механізми діючої системи зарекомендували себе як надійні та ефективні для Союзу в його сучасному форматі й складі. Не слід, однак, виключати, що в разі продовження ЄС курсу на розширення (та, як наслідок, зростання гетерогенності преференцій держав-членів й ускладнення процедур прийняття рішень), саме фактор розширення може повернути свою домінуючу роль і привести до більш кардинальних трансформацій у бюджетній системі ЄС. Більше того, такі трансформації стануть вимушеною необхідністю в разі надання Союзом статусу кандидата на членство «бідним» і «аграрним» країнам Східної Європи (зокрема й Україні), оскільки збереження діючих у ЄС принципів структурування бюджетних доходів і видатків ще більше посилять диспропорції між позиціями нетто-донорів та нетто-реципієнтів єдиного бюджету, що неприйнятно для перших.

Джерела та література

1. Бояр А. О. Бюджетний процес у Європейському Союзі : монографія / А. О. Бояр. – Луцьк : Вежа-Друк, 2012. – 524 с.
2. Council Regulation (EC) No 1290/2005 of 21 June 2005 on the financing of the common agricultural policy // Official Journal of the European Union. – 2005 (11.08). – L 209. – P. 1–25.
3. Council Regulation (EC) No 1698/2005 of 20 September 2005 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EARD) // Official Journal of the European Union. – 2005 (21.10). – L 277. – P. 1–40.
4. European Union Public Finance. Fourth edition / European Commission. – Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 427 p.
5. Interinstitutional Agreement on budgetary discipline and improvement of the budgetary procedure signed by Parliament, the Council and the Commission on 29 June 1988 // Official Journal of the European Communities. – 1988 (15.07). – L 185.
6. Szemlér T. EU Budget Milestones: From Fundamental Systemic Reforms to Organised Chaos / T. Szemlér // Papeles del Este. – 2006. – № 11. – P. 1–20 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://revistas.ucm.es/cee/15766500/articulos/PAPE0606120006A.PDF>
7. Treaty amending certain budgetary provisions of the Treaties establishing the European Communities and of the Treaty establishing a single Council and a single Commission of the European Communities (Luxembourg Treaty, April 22, 1970) // Official Journal of the European Communities. – 1971 (02.01). – L. 2. – P. 1–12.
8. Treaty amending certain financial provisions of the Treaties establishing the European Economic Communities and of the Treaty establishing a single Council of the European Communities // Official Journal of the European Communities. – 1977 (31.12). – L. 359. – P. 1–19.
9. Treaty establishing a single Council and a single Commission of the European Communities (Merger Treaty) // Official Journal of the European Communities. – 1967 (13.07). – L. 152. – P. 1–16.

Бояр Андрей. Эволюционная трансформация системы управления бюджетным процессом в Европейском Союзе. Выделяются этапы развития системы управления бюджетным процессом ЕС: становление первичной системы (1951–1975 гг.); кризис бюджетных финансов (1976–1987 гг.); реформирование бюджетной системы (пакет Делора I) (1988–1992 гг.); подтверждение бюджетных реформ (пакет Делора II) (1993–1999 гг.);

подготовка системи к наибольшему расширению (пакет «Агенда-2000») (2000–2006 гг.); политические вызовы и бюджетные средства расширенного ЕС (с 2007 г.). Идентифицированы главные нововведения, которые имели место на каждом из этапов, и факторы, которые вызвали их. Обнаруженные таким образом закономерности дали возможность предложить авторское видение тенденций развития бюджетной системы ЕС на ближайшее будущее. А именно делается заключение о том, что в случае дальнейшего расширения ЕС на восток за счет «бедных» и «аграрных» стран, возникнет необходимость существенных структурных преобразований в бюджетной системе ЕС, обусловленных повышением напряжения в отношениях нетто-доноров и нетто-реципиентов единого бюджета.

Ключевые слова: бюджет, управление, доход, расходы, бюджетная система, финансовая перспектива, Европейский Союз.

Boiar Andrii. The Evolutionary Transformation of the Budgetary Management System of the European Union.

The historical stages of the EU budgetary management system are framed. In particular such periods are marked out: formation of the primary system (1951–1975); budgetary crisis (1976–1987); reform of the budgetary system (Delors I package) (1988–1992); confirmation of budgetary reforms (Delors II package) (1993–1999); preparation of the system to the greatest enlargement (package «Agenda–2000») (2000–2006); policy challenges and budgetary means of the enlarged EU (since 2007). Also the primary innovations that have taken place in each of the periods and the factors that caused them were identified. The patterns thus detected led to the author's suggestion as for the development trends of the budgetary system of the EU in the near future. Namely, it is concluded that, in the event of further enlargement of the EU to the «poor» and «agrarian» East, there will be a need for significant structural changes to the EU budget reasoned by the increased tension among net-contributors and net-recipients of the common budget.

Key words: budget, management, revenue, expenditure, budgetary system, financial perspective, European Union.

УДК 336:330.8(061.1 ЄС)

Аліна Кулай¹ – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та оподаткування Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Фінансові інституції ЄС: досвід та випробування кризою

У статті узагальнено історичний досвід становлення й розвитку інституційного середовища, що здійснюється в процесі фінансової інтеграції ЄС. Узагальнено історію теорії економічного інституціоналізму, розкрито теоретичні підходи до трактування термінів «інститут», «інституція», «інституціональне середовище». Наведено структуру інституціонального середовища ЄС. Досліджено дії інституцій ЄС у період фінансової кризи та їх наслідки, проаналізовано процес їх реформування.

Ключові слова: ЄС, інститут, інституція, інституціональне середовище, фінансова інтеграція, глобалізація, фінансова криза.

Постановка наукової проблеми та її значення. В умовах глобалізації внутрішні чинники різнорівневої інтеграції докорінно змінюють стан наднаціонального інституційного середовища фінансової інтеграції ЄС. Це обумовлено різними темпами розвитку країн, наявними соціально-економічними асиметріями, економічною й політичною кон'юктурою та станом світової економіки загалом. Надмірне превалювання інтересів та односторонніх дій окремих країн-членів ЄС, а також надмірна лояльність політики Співтовариства щодо конвергенції національних фінансових систем послабили позиції ЄС на внутрішньому, світовому товарних і фінансових ринках. Ці й низка інших причин сприяли посиленню негативного впливу світової фінансової кризи 2008–2010 рр. на економіку значної частини країн-членів та Співтовариства у цілому. Зазначене дало чималий привід для сумнівів багатьох політиків, науковців і вчених щодо стійкості Співтовариства та доцільності використання спільної валюти євро.

Час підтвердив, що краху в результаті фінансової кризи не відбулося – збережено ЄС і спільну грошову одиницю євро в повному складі країн-членів. Випробування кризою дало можливість політикам, науковцям і практикам побачити допущені помилки та прорахунки в досить складній системі інтегрованого управління спільною економікою ЄС.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Вагомий внесок у становлення й розвиток інституційного середовища, що здійснюється в процесі фінансової інтеграції ЄС, зробили Дж. Б'юкенен, Т. Веблен, У. Гамільтон, Дж. Гелбрейт, Х. Демсец, М. Драгі, В. Дубницький, М. Дуглас, К. Дудкіна, К. Эрроу, Дж. Коммонс, Р. Коуз, В. Леммер, У. Мітчелл, Г. Мюрдаль, Д. Норт, М. Портер, У. Ростоу, П. Самуельсон, Г. Семенова, Дж. Сорос, М. Спенс, Е. Стівенс, Я. Тінберген, О. Уїлямсон, Д. Уолліс, Д. Хюбнер, Е. Чегринець, А. Чухно, К. Шенонн, Й. Шумпетер та інші вітчизняні й зарубіжні науковці.

Мета й завдання статті. Мета роботи – узагальнення досвіду ЄС щодо створення наднаціональних фінансових інституцій та формування відповідного інституційного середовища. Акцентовано увагу на ролі фінансових інституцій в утриманні стабільності та поглибленні процесів європейської інтеграції, а також на результативності їхніх дій у період фінансової кризи 2008–2010 рр.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Трансформаційні зрушення, що відбуваються у світовій економіці впродовж XIX–XXI ст., пов'язані з особливостями ринкових відносин: концентрація виробництва, послаблення впливу держави на функціонування ринкового середовища, соціальні дисбаланси, які змінюють структуру суспільства та посилюють соціальну нерівність, посилення ролі й зміна структури фінансового капіталу, інші чинники, які спонукали країни до пошуку нових механізмів регулювання соціально-економічного розвитку, відмінних від положень класичної й неокласичної економічної теорії, заснованій на системі економіки індивідів. Для поглибленого висвітлення теоретичних засад інституціонального забезпечення європейської фінансової інтеграції підсумуємо історію теорії економічного інституціоналізму.

У. Гамільтон у 1919 р. науково обґрунтував економіку з погляду її інституціональної структури, в основу якої покладено термін «інститут», у «сфері якого містяться звичаї, угоди, настанови, які визначають природу нашої економічної системи». Інституціональний підхід до економічної теорії є «аргументацією в підтримку теорії особливого типу», що ґрунтується на здатності управління функціонуванням «інституціональної економіки», де «виживання часто залежало від того, наскільки доктрина відповідала звичкам свого часу» і «якщо ж воно вимагатиме розуміння наших відносин зі світом, у якому ми живемо, то інституціональна економіка виживе» [1]. Учений передбачав неминучість процесів економічної глобалізації, формування нових міжнародних і наднаціональних інститутів та відповідних інституцій.

У вітчизняних і зарубіжних наукових дослідженнях, на жаль, відсутнє одностайне аргументоване визначення сутності суспільних інститутів і досить часто економічний зміст терміна «інститут» ототожнюють чи об'єднують із поняттям «інституція». Водночас ці досить подібні терміни мають різне за змістом значення. У більшості наукових висновків інститут розглядають як сукупність норм права в будь-якій сфері суспільних відносин [11, с.282], які формалізовані відповідними організаціями – інституціями певної групи організаційно-правових відносин.

Особливо важливим для нашого дослідження є інший, соціально-правовий напрям економічного інституціоналізму американського дослідника Дж. Коммонса, котрий відмінний від «ранніх» теорій, починаючи з Фоми Аквінського, Джона Локка, Адама Сміта, Давида Рікардо й закінчуючи Карлом Марксом, які ігнорували гроші та ціни, сконцентрувавшись на трудових витратах у якості міри вартості, інституціональна економіка загального права й Верховного суду зробили законні платіжні засоби та вільну волю покупців і виробників основою й мірилом справедливої вартості» [8]. Учений довів, що основою інституціональної економіки в умовах вільного ринку та приватної власності є фінансові інститути та інституції, а також важелі нормативно-правового регулювання фінансових відносин на всіх просторових рівнях економічного аналізу.

Подальший розвиток теорії інституціоналізму обумовлений структурними змінами, що відбуваються у світовій економіці, пов'язані з науково-технічним прогресом, бурхливим розвитком телекомунікаційних й інформаційних мереж, підвищення соціальних стандартів, а також високим ступенем корпоратизації фінансового капіталу. Зазначені фактори докорінно змінюють теорію «раннього» інституціоналізму на теорію, основу якої складають власність і трансакційні витрати (витрати за угодами), основоположниками котрої стали Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт, Д. Уолліс, О. Уїлямсон, Й. Шумпетер, Дж. Б'юкенен та ін. Цей напрям економічної науки, за визначенням О. Уїльямсона, отримав назву «неоінституціоналізму».

У термінології ЄС інститутами Європейських співтовариств визнаються наднаціональні органи управління й організації, які здійснюють свої повноваження та компетенції відповідно до умов й із

метою, передбаченою договорами про заснування Співтовариства та наступними договорами й актами, що їх змінюють або доповнюють [5].

А. Чухно, досліджуючи інституціоналізм як авторитетну школу економічної теорії, вважає, що «у дійсності інститути у визначенні представників даної теорії, – це спосіб мислення і дії, втілений у соціальних змінах, установленнях, правилах і звичаях. Вони характеризуються значною різноманітністю і складною внутрішньою структурою. Їх класифікація базується на великій кількості критеріїв» [20, с. 5]. Підсумовуючи різні погляди наукових досліджень теорії інституціоналізму, потрібно визнати, що суспільні інститути – це правила, норми, обмеження, звичаї, що склались історично, а інституції – органи та організації.

Економічна інтеграція, яка продовжується в Європі понад 60 років, – це грандіозна спроба, як зазначає лауреат Нобелівської премії з економіки Майкл Спенс, побудувати дієздатне наднаціональне об'єднання з економічними, політичними й адміністративними аспектами, яке в результаті виникнення авторитетних структур управління, діючих на наднаціональному рівні, досягне своєї мети – глибокого рівня інтеграції.

Інституційне середовище фінансової інтеграції – це сукупність фінансових інститутів, інституцій і механізмів, що забезпечують формування, розподіл, перерозподіл та використання фондів фінансових ресурсів національних, наднаціональних і глобальної фінансових систем. Використовуючи наукові розробки Д. Норта й інших учених-інституціоналістів, можна зробити висновок, що функціонування інституціонального фінансового середовища забезпечується інституціями (організаціями) за допомогою застосування запроваджених ними механізмів впливу на стан фінансових інститутів, які зумовлюють необхідність створення й структуру відповідних інституцій (рис. 1 і 2).

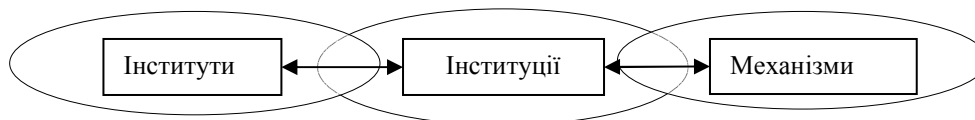


Рис. 1. Схема функціонування та взаємодії інституціонального середовища фінансової інтеграції

Вирішальний вплив на стан інституціонального середовища фінансової інтеграції, як на нашу думку, мають формальні інституції, які, застосовуючи механізми правового забезпечення, здійснюють управління відповідними суспільними інститутами й регулювання соціально-економічного розвитку ЄС як вищої форми інтеграції, де норми права ЄС розглядаються як автоматично інтегровані в національні системи норми права держав-членів.

Центральне місце у фінансовій системі Співтовариства належить заснованій Римським договором монетарній інституційній структурі – ЄСЦБ, яка складається з ЄЦБ та національних банків країн-членів. ЄЦБ – єдина наднаціональна фінансова установа як суб'єкт права, що реалізує фінансову політику, вироблену ЄСЦБ, головна мета якої – підтримка цінової стабільності для виконання завдання спільноти – запровадження спільного ринку, економічного й валютного союзів (ст. 2, 105).

Для посилення інтеграції банківської політики у відповідь на пропозиції Міжнародного валютного фонду та Президента Європейського центрального банку Маріо Драгі (2012) у листопаді 2014 р. в ЄС вступає в дію рішення про створення Європейського банківського союзу. Це являє собою фундаментальну реформу інститутів, які регулюють банки ЄС і призначені для того, щоб розрядити ризики, пов'язані зі змінними стандартами нагляду, і від руйнівної взаємодії між суверенними й банківськими балансами. Вона призначалася насамперед для країн єврозони, хоча іншим членам ЄС пропонували приєднатися.

Реально наміри Співдружності в частині бюджетно-податкової конвергенції стали втілюватися в життя з 1968 р., коли Комісією приймається рішення про створення Генерального директорату з регіонального розвитку (Directorate-General for Regional Policy), а в 1972 р. в Парижі на саміті глав держав і урядів проаналізовано стан регіонального розвитку країн Співдружності з часу укладення Римського договору [16]. Учасники саміту зауважили, що передбачена в Римському договорі, «мета безперервного розширення була досягнута, проте її збалансованості й гармонійності не відбулося» [10]. Генеральному директорату для цієї мети передано в управління структурні фонди, а також покладено відповідальність за реалізацію завдань Фонду солідарності ЄС, діяльністю координаційної групи ультрапериферійних регіонів, до кола ведення якої віднесено заохочення дій Співтовариства щодо здійснення заходів, що компенсують несприятливе положення віддалених регіонів, відповідно до статті 299

Римського договору, управління вкладками ЄС у Міжнародний фонд Ірландії. Визначено, що регіональна політика відбуватиметься за двома напрямками окремих груп регіонів: периферійні аграрні та старо-промислові регіони [17].

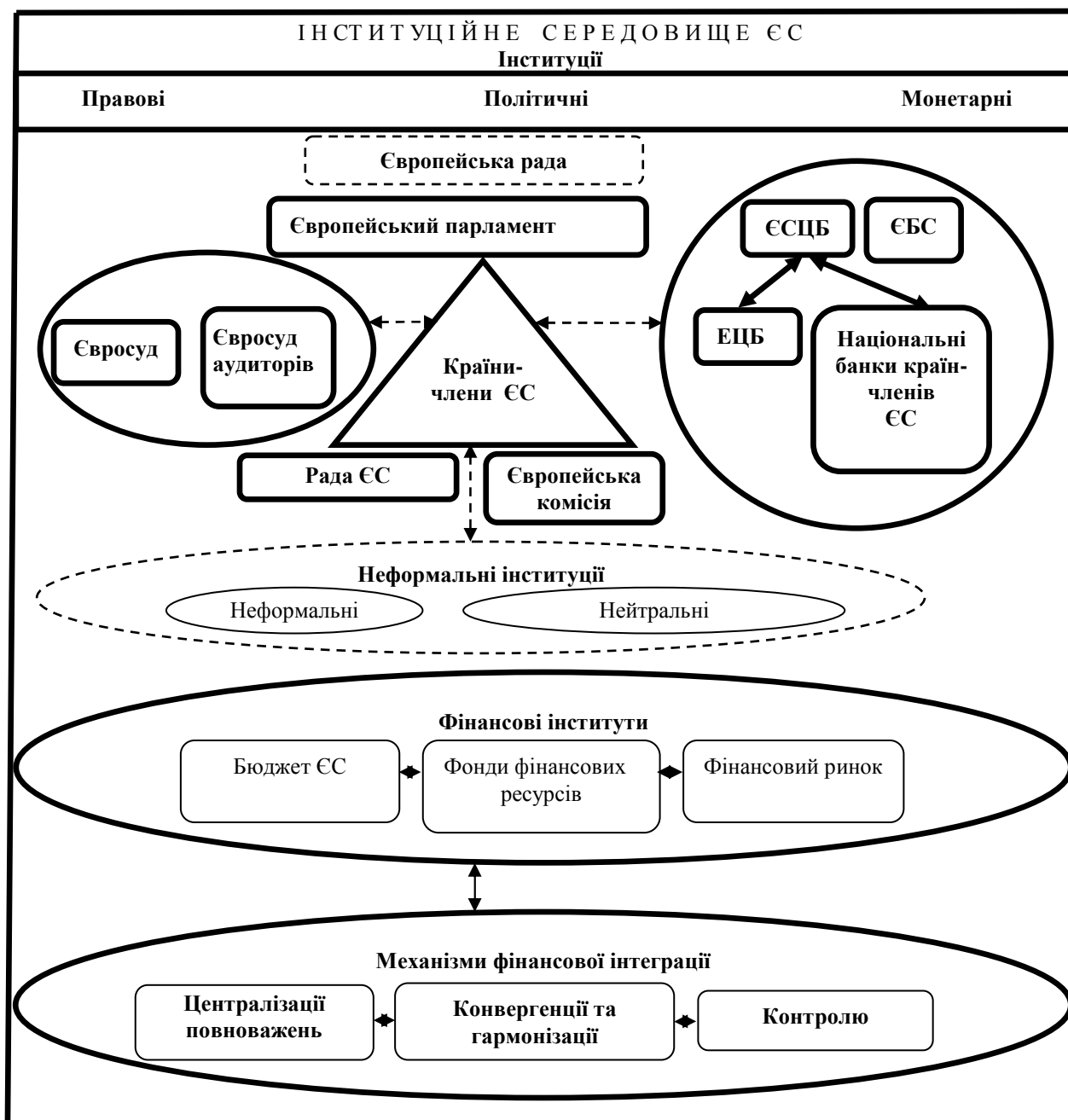


Рис.2. Інституціональне середовище фінансової інтеграційної структури ЄС

Активізація регіонального розвитку 70–80 рр. минулого століття поєднується із застосуванням кластерного підходу інноваційного розвитку, основи якого знайшли відображення в роботах зарубіжних (М. Портера, В. Леммера, П. Самуельсона, Дж. Сороса); вітчизняних (К. Дудкіна, Г. Семенова, В. Дубницького) науковців. Сутність застосування кластерного підходу полягає у формуванні напрямку його діяльності за системою взаємозв'язків. Історія кластеризації в Європі починається з Італії, де ще в 1923 р. після прийняття Закону «Про правову організацію трудових відносин» об'єднання товаровиробників відбувалося на основі горизонтально-вертикальних взаємозв'язків [2].

Важливим періодом розбудови інституціональної архітектури фінансової системи Співдружності

наприкінці 60 років ХХ ст. стало створення митного й валютного союзів. Відповідно до римських домовленостей (ст. 23, 28, 29), із 1 липня 1968 р. для всіх країн-членів запроваджується спільний митний тариф щодо третіх країн та скасовуються експортні й імпорتنі мита, усі еквівалентні їм збори, а також кількісні обмеження між державами-членами. У більшості наукових досліджень і практичних розробок із питань митної політики ЄС саме цей період вважають створенням Митного союзу, незважаючи на те, що до 1 липня 1969 р. зберігалися кількісні обмеження й мита на окремі види сільськогосподарської продукції, включаючи продукцію рибальства.

Створення Митного союзу не розв'язувало значної частини проблем щодо формування внутрішнього ринку країн Співдружності без застосування механізмів валютного регулювання, що обумовлено багатьма і зовнішніми, і внутрішніми чинниками. Циклічні економічні кризи, розпад Бреттон-Вудської валютної системи (1971 р.), посилення світових інфляційних процесів, нестабільність платіжних балансів та низка внутрішніх чинників ЄЕС (відсутність координації національних валютних політик, малоефективна система погодження валютних курсів між країнами-членами й ін.) спонукали керівні органи ЄЕС до пошуку нових форм грошово-валютних відносин суто європейського зразка для досягнення мети Співдружності – створення внутрішнього ринку.

На саміті в Гаазі в грудні 1969 р. прийнято рішення про створення економічного та валютного союзу, а в травні 1971 р. затверджено «План Вернера», яким передбачено досягнення повної свободи переміщення грошей і капіталу в середині ЄЕС, запровадження конвертованості валют та фіксації обмінних курсів, об'єднання валютних резервів країн-членів і навіть заміщення їхніх національних валют єдиною грошовою одиницею. У березні 1979 р. створюється Європейська валютна система (ЄВС) і для розрахунків у середині ЄЕС запроваджується міжнародна валютна одиниця – ЕКЮ (European Currency Unit), яка не була повноцінною грошовою одиницею, а використовувалася як механізм установаження обмінного курсу та засіб для проведення розрахункових операцій, включаючи розрахунки з бюджетом.

На міжурядовій конференції в Люксембурзі (9 вересня 1985 р.) розглянуто зміни до Римських договорів, які оформлені сесією Європейської ради (грудень 1985 р.) у Єдиний європейський акт, підписаний країнами-членами Співдружності в лютому 1986 р. [6]. Актом структурно оформлено програму створення єдиного ринку Співдружності до 31 грудня 1992 р. У лютому 1988 р. надзвичайна сесія Європейської ради в Брюсселі розглядає основні напрями реформування фінансової системи, приймаючи Пакет Делора-1, основна ідея якого полягає в запровадженні рамкового бюджетування фінансових перспектив терміном на п'ять років (1986–1992 рр.), що дає можливість перспективного планування фінансових витрат і концентрації ресурсів Співдружності щодо спільного просування країн із різним рівнем економічного розвитку до європейської єдності.

Нова концепція максимальної межі ресурсів передбачала, що загальний обсяг доступних власних ресурсів більше не визначався, як було раніше, у поєднанні з межею ПДВ-ресурсу, а виражався у відсотках від валового національного продукту (ВНП) Співтовариства від 1,15 % на 1988 р. до 1,2 % на 1992 р. Загальна межа прав на взяття зобов'язань з асигнувань установажена на 1992 р. у розмірі 1,3 % від загального обсягу ВНП Співтовариства [7]. Такий механізм перспективного фінансового прогнозування при його повному застосуванні дає можливість не лише передбачати темпи реального приросту валового продукту Співтовариства, а також застосувати механізм обмеження дефіцитів національних бюджетів за допомогою встановлення максимальної межі фінансових зобов'язань за рахунок бюджетних асигнувань.

Із прийняттям Єдиного європейського акту змінено правові акценти стосовно регіонального розвитку в частині структурних фондів Співтовариства, яка передбачала подолання диспропорцій розвитку взаємопов'язано на всіх просторових рівнях відповідно до програм, а не об'єктів фінансування, як це було раніше. Як зазначала Д. Хюбнер, Комісар Європейського парламенту з регіонального розвитку (2004–2009 рр.) у дискусії з нагоди 50-річчя ЄС, що відбулася в Брюсселі 17 вересня 2007 р.: спочатку Єдиний Європейський акт, а потім Маастрихтський договір установили зв'язок між рівнем економічного розвитку й потенціалом країн та регіонів для участі в європейській інтеграції. Регіональна політика має чітку мету – не перерозподілу, а політику мобілізації ендегенного місцевого потенціалу розвитку. Закон про «єдину Європу» говорить про політику, яка повинна сприяти структурній перебудові [18].

Новий етап розширення економічної й політичної інтеграції Співдружності пов'язаний із підписанням 7 лютого 1992 р. (Маастрихт, Нідерланди) договору про Європейський Союз (уведений у дію із січня 1993 р.), яким визначено нові етапи розширеного політичного та економічного інтегра-

ційного об'єднання незалежних держав. Секторальні фінансові реформи, пов'язані зі створенням митного й валютного союзів, запровадженням механізму плаваючого валютного курсу, створенням ЄВС і запровадженням ЕКЮ, економічного та валютного союзів й інших інститутів, поставили перед Співтовариством нові завдання щодо подальшого поглиблення інтеграції, концентрації проблем економіки та фінансів [12], які вимагали змін інституційного забезпечення фінансової інтеграції.

Відповідно до Маастрихтських домовленостей країн-членів, становлення валютного союзу відбувалося в три етапи, що передбачало зняття будь-яких обмежень на рух капіталів, запровадження жорсткого обмінного курсу й уведення в готівковий і безготівковий обіг європейської валюти – євро. Ці та низка інших заходів відкрили можливості країнам-членам проводити спільну економічну й фінансову політику Співдружності, у чому й полягає основа сутності економічного та валютного союзу. Важливу роль у процесі становлення й реформування валютної системи відіграв Європейський валютний інститут (ЄВІ) щодо координації грошово-кредитної політики та підготовки запровадження євровалюти. ЄВІ виконував свої функції до створення в червні 1998 р. у Франкфурті-на-Майні Європейського центрального банку (ЄЦБ).

Правова основа діяльності Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ) і ЄЦБ визначена Протоколом до Римського договору «Про Статут Європейської системи центральних банків та Європейського центрального банку» [14], яким установлено, що завдання, покладені на ЄСЦБ, забезпечує ЄЦБ як центральна юридична банківська установа ЄСЦБ (ст. 9.2). Національні банки виконують свою діяльність відповідно до Римського договору, Статуту ЄСЦБ і ЄЦБ та нормативно-правових актів ЄЦБ, а участь у міжнародних організаціях – за згодою ЄЦБ. Отже, систему публічних банківських установ ЄС законодавчо визначено як систему відносин ЄСЦБ, підпорядкованих ЄЦБ, із майже централізованою інституціональною основою. Економіст-консультант Федерального резервного банку Клівленда (США) Е. Стівенс ЄЦБ визначає як центральний орган ЄСЦБ, порівнюючи його з Федеральною резервною системою США, а запровадження євросони характеризує як злиття валюти незалежних держав рідкісною політичною подією [15].

Водночас централізацію банківської системи ЄС неоднозначно оцінюють учені й практики різних країн. Більшість російських науковців надання права ЄЦБ як єдиного регулятора грошово-кредитної сфери вважають обмеженням прав національних урядів Співдружності. Зокрема, Е. Чегринцев (Московська юридична академія) ЄСЦБ розглядає як назву системи певних відносин, що виникають між ЄЦБ і національними центральними банками в межах досягнення цілей і завдань, поставлених перед ЄСЦБ. При цьому панівна роль відведена ЄЦБ, а національні банки держав-членів відіграють у ній достатньо підпорядковану роль [19].

Амстердамський (1997 р.) і Ніщський (2000 р.) договори не передбачають змін фінансового інституціонального середовища ЄС, але визначають певні зміни щодо здійснення інтеграційних відносин за принципом «тісного співробітництва» на умовах субсидіарності. Змінюються процедури прийняття рішень. Після невдалої спроби прийняття Конституції ЄС 13 грудня 2007 р. главами урядів і держав підписано Лісабонську угоду про внесення змін в Угоду про Європейський Союз й Угоду про заснування Європейської Спільноти. Із введенням у дію з 1 грудня 2009 р. змінених договорів та інших нормативно-правових актів повністю реформовано інституціональну структуру ЄС, установлено єдиний правовий простір. Водночас для надійного функціонування спільного ринку й економічного валютного союзу, процес інституційних змін продовжується.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Зроблено спробу дослідити еволюцію теорії економічного інституціоналізму, висвітлено окремі думки й погляди науковців, їхні прагнення, ураховано історичний досвід, обґрунтовано терміни «інститут», «інституція», «інституціональне середовище». Ураховавши різні погляди, запропоновано схему інституційного середовища фінансової інтеграції, що дає змогу більш чітко визначити взаємозв'язки її складників для майбутніх розробок щодо застосування більш ефективних інструментів поглиблення інтеграційних процесів у фінансовій сфері ЄС. Ураховуючи те, що в наукових дослідженнях і практичних розробках здебільшого приділено увагу питанням удосконалення інституційного середовища монетарної діяльності, у ході цього дослідження перевагу надано формальним інститутам і механізмам регулювання наднаціональної бюджетної системи, яка в поєднанні з монетарними інститутами може дати більш вагомий результат, а інтегрована фінансова система ЄС буде більш стійкою щодо негативного впливу кризових явищ.

Історичний досвід доводить, що суперечності національних повноважень досить суттєво превалюють над спільними інтересами Співтовариства, у результаті чого прийняття дуже важливих законодавчих рішень, пов'язаних із передачею національних повноважень на наднаціональний рівень, особливо в галузі публічних фінансів, невиправдано затягується на десятки років. Доведено, що підтримувати спільний ринок лише монетарними заходами в умовах жорсткої конкуренції на світовому ринку товарів і послуг недостатньо. Інтегрований регіональний ринок вимагає вищого за наявний у ЄС рівня конвергенції та сучасного наднаціонального управління публічними фінансами, як і ринок фінансових послуг зони євро, як здавалося багатьом політикам і фінансистам, був достатньо регульованим завдяки спільній грошово-валютній одиниці. Водночас диспропорції, які накопичувались упродовж багатьох років у співвідношенні видатків національних бюджетів за рахунок власних і кредитних коштів, спричинили в період кризи переддефолтний стан економік деяких країн – членів ЄС. Зазначене пришвидшило прийняття рішення щодо створення в єврозоні незалежного регулятора банківського бізнесу – ЄБС. На думку ряду зарубіжних і вітчизняних учених і фінансистів, більш жорстких конвергентних заходів вимагають наднаціональна бюджетна система та національні податкові системи, включаючи заходи інституційного змісту.

Джерела та література

1. Гамильтон У. Х. Институциональный подход к экономической теории / У. Х. Гамильтон ; пер. И. В. Размаинского // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5, № 2. – С. 110–117 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk_files/2010/2010.../10_04_26).
2. Вишнякова І. В. Досвід становлення і розвитку кластерів в окремих країнах Північної, Східної і Центральної Європи / І. В. Вишнякова // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1(9) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/eco_2011_1/...1/184-193.
3. George Soros: eurozone crisis has entered a 'more lethal phase' [Electronic recourse]. – Mode of access : <http://www.theguardian.com/business/2012/.../george-soros-eurozone-crisis>
4. Douglas M. How Institutions Think / Syracuse University Press, 1986 [Electronic recourse]. – Mode of access : https://books.google.com/books/about/How_InstitutionsThink.html?id...
5. «Европейский Союз. Прошлое, настоящее, будущее» // Единый европейский акт. Договор о европейском союзе. – М. : Междунар. издат. группа «Право», 1994 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon.rada.gov.ua/go/994_017
6. Єдиний європейський акт. Угода від 17.02.1986 р. – Акти європейського права із соціальних питань – К. : Парламент. вид-во, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_028
7. European Union Public Finance. Fourth Edition. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008 [Electronic recourse]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/...fin/EU_pub_fin_en.
8. Коммонс Дж. Институциональная экономика / Дж. Коммонс ; пер. А. А. Курешовой // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5, № 4. – С. 59–70 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/505/883/1219/journal5.4-8>.
9. Коуз Р. Г. Природа фирмы / Р. Г. Коуз / пер. з англ. ; под. ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. – М. : Дело, 2001. – 263 с.
10. Commissions of the European Communities (3 May 1973) Report on the Regional Problem's of the Enclaced Community, COM (73) 550 def., Brussels [Electronic recourse]. – Mode of access : <http://aei.pitt.edu/5888/1/5888>.
11. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. – Т. 1 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна [та ін.] ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
12. Медведев А. И. Экономический и валютный союз (ЭВС) / А. И. Медведев // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://teoriapractica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2012/3/.../medvedev
13. Муравйов В. Гармонізація законодавства і європейська інтеграція / В. Муравйов // Право України. – 2013. – № 6. – С. 12–50.
14. Протокол «Про Статут Європейської системи центральних банків та Європейського центрального банку» від 25.03.1957 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_681.
15. Stevens Ed. The Euro / Ed. Stevens // The Economic Commentary. Federal Reserve Bank of Cleveland. – January 1. – 1999. – P. 1 [Electronic recourse]. – Mode of access : <http://www.clevelandfed.org/Research/commentary/1999/0101.pdf?origin...>

16. The turning points of EU Cohesion policy. Report Working Paper of // European Policies Research Centre University of Strathclyde United Kingdom. – 2009 [Electronic recourse]. – Mode of access : [http:// ec.europa.eu/regional_policy /.../ pdf/8_manzella_final-formatted](http://ec.europa.eu/regional_policy/.../pdf/8_manzella_final-formatted).
17. History of the policy: 1957–1987. Mission Statement [Electronic recourse]. – Mode of access : [http://ec.europa.eu/regional_policy/what/milestones/ index_en.cfm](http://ec.europa.eu/regional_policy/what/milestones/index_en.cfm)
18. Hübner D. European Regional Policy: History, Achievements and Perspectives. – SFAVA + Swiss Funds & Asset Management Association. – Brussels, 17 September 2007 [Electronic recourse]. – Mode of access : [http:// europa.eu/rapid/ press-release_SPEECH-07-542_en](http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-07-542_en)
19. Чегринец Е. А. Европейская система центральных банков: компоненты и функции / Е. А. Чегринец [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// eulaw.edu.ru/documents/articles/sistem_ecb](http://eulaw.edu.ru/documents/articles/sistem_ecb).
20. Чухно А. А. Институціоналізм: теорія методологія, значення / А. А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 4–13.

Кулай Алина. Финансовые институты ЕС: опыт и испытание кризисом. В статье представлены основные научно-теоретические обоснования отечественных и зарубежных ученых о сущности экономического институционализма. Обобщается исторический опыт становления и развития институциональной среды, осуществляемой в процессе финансовой интеграции ЕС, а также история теории экономического институционализма. Раскрыты теоретические подходы к трактовке терминов «институт», «институция», «институциональная среда». Приведена структура институциональной среды ЕС. Систематизированы факторы, связанные с перестройкой национальных и международных финансовых систем и состояния наднационального контроля на валютных и финансовых рынках, взаимозависимости финансового и валютного секторов. Исследованы действия институций ЕС в период финансового кризиса и их последствия, проанализирован процесс их реформирования.

Ключевые слова: ЕС, институт, институция, институциональная среда, финансовая интеграция, глобализация, финансовый кризис.

Kulai Alina. EU Financial Institutions: Experience and Crisis Challenge. The article deals with the basic scientific and theoretical grounding made by national and foreign scholars in terms of economic institutionalism. The historical experience of formation and development of the institutional environment, that takes place in the process of the EU financial integration, is generalized. The history of the economic institutionalism theory was overviewed, the theoretical approaches to the interpretation of the terms «institute», «institution», «institutional environment» were revealed. The structure of the EU institutional environment was given. Factors, related to the national and international financial systems restructuring and state of the supranational currency and financial markets control, were systematized. The actions of the EU institutions during the financial crisis were revealed and their consequences in the process of reforms were analyzed.

Key words: EU, institute, institution, institutional environment, financial integration, globalization, financial crisis.

УДК 336.76:352

Проць Наталія – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та оподаткування інституту економіки та менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Бюджетна політика у сфері місцевих позик та місцевого боргу

У статті досліджено сутність, проблеми та організаційно-правове забезпечення проведення бюджетної політики у сфері місцевих позик і місцевого боргу. Доведено, що основними недоліками організації випуску місцевих позик є їх низька інвестиційна привабливість, нестабільність соціально-економічної та політичної ситуації, нерозвиненість регіональних фондових ринків та відсутність гарантій органів місцевого самоврядування щодо погашення місцевого боргу. Визначено, що оптимальний напрям використання залучених коштів – їх інвестування в інфраструктуру, яка працюватиме на збільшення надходжень до місцевого бюджету.

Ключові слова: бюджетна політика органів місцевого самоврядування, місцеві запозичення, місцевий бюджет, фондовий ринок.

Постановка наукової проблеми та її значення. Бюджетна політика органів місцевого самоврядування у сфері місцевих запозичень спрямована на розв'язання проблем, пов'язаних із дисбалансом доходів і видатків, пошуком додаткових джерел фінансування інвестиційних проектів та здійснення інвестиції в розвиток систем електро-, водопостачання й каналізації, будівництво житла, транспортних мереж, будівництво об'єктів освіти, охорони здоров'я. Причинами проведення політики місцевих запозичень є напруженість у виконанні бюджету поточного періоду, що пов'язано з недонадходженням запланованих доходів; несвоєчасне або недостатнє надходження міжбюджетних трансфертів; неуспішна діяльність і незадовільний стан підприємств комунальної власності; відсутність у місцевому бюджеті коштів для виконання інвестиційних програм та проектів [1, с. 256].

Аналіз досліджень цієї проблеми. У сучасній науковій літературі питання формування ринку місцевих запозичень досліджено в працях С. Буковинського, І. Бураковського, П. Гайдуцького, О. Кириленко, І. Луїної, В. Кравченко, О. Мозгового, В. Опаріна, О. Петрашко, І. Чугунова та ін. Водночас у вітчизняній науці небагато фундаментальних наукових розвідок із формування бюджетної політики у сфері місцевих позик і місцевого боргу. Тому це питання потребує подальшого розгляду.

Мета статті – дослідження проблем формування бюджетної політики у сфері місцевих запозичень та місцевого боргу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. У чинному законодавстві запозиченнями вважаються операції, пов'язані з отриманням бюджетом коштів на умовах повернення, платності та строковості, у результаті яких виникають зобов'язання держави чи місцевого самоврядування перед кредиторами [2, с. 5]. Випуск облігацій місцевої позики дає можливість виконати такі завдання бюджетної політики, як підвищення рівня бюджетної забезпеченості території за допомогою залучення коштів до місцевих бюджетів; забезпечення реалізації програм житлового й дорожнього розвитку будівництва, розвитку місцевої інфраструктури.

Правову базу для здійснення запозичень і випуску боргових зобов'язань органами місцевого самоврядування створено в 1991 р. із прийняттям законів України «Про бюджетну систему» та «Про цінні папери і фондову біржу». Цими законами не вимагалось, щоб випуск муніципальних облігацій проходив реєстрацію в центральних органах влади. До набрання чинності положення Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку «Про порядок випуску та обігу облігацій місцевої позики» питання випуску та розміщення муніципальних облігацій не були врегульовані законодавчо. Для виходу на ринок місцева рада мала лише ухвалити рішення про випуск облігацій, жодних обмежень в обсягах, аналізі окупності проектів, механізмів організації ринку в законодавчому полі не було. Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про цінні папери і фондовий ринок», Бюджетний кодекс установлюють, що рішення щодо здійснення запозичень приймаються відповідною радою згідно з вимогами, установленними законодавством.

Проте законодавче врегулювання не спричинило динамічного розвитку місцевих запозичень, їх ринок перебуває на стадії становлення, а це стримує розвиток міської інфраструктури, обмежує інвестиційну діяльність органів місцевого самоврядування, їхні можливості надавати якісні послуги членам територіальних громад. Україна відстає не лише від розвинених держав, а й від країн Центральної та Східної Європи в питаннях розвитку цього сегменту фондового ринку. Вивчення процесів розвитку ринку муніципальних позик в Україні дає можливість виокремити декілька етапів у його становленні.

Перший етап – 1995 р. – перша половина 1998 р. За даними Міністерства фінансів України в 1995–1997 рр. рішення про випуск місцевих позик були прийнято міськими радами 11 міст України (здійснено в 10 містах). Планувалося залучити в місцеві бюджети 400 млн грн, але реально від розміщення позик отримано лише 220 млн грн. Найбільшими емітентами були Автономна Республіка Крим (125 млн грн) та міська рада Одеси (61 млн грн), які водночас стали й найбільш ненадійними субнаціональними позичальниками в Україні [3]. Це свідчить про умисне недостовірне планування випуску облігацій місцевих позик. Стратегічна поведінка емітента полягає в лобюванні списання заборгованості за місцевими запозиченнями.

Другий етап тривав із 1998 р. до 2003 р. Для посилення контролю за виконанням боргових зобов'язань 18 червня 1998 р. видано Указ Президента України № 655/98 «Про впорядкування внутрішніх та зовнішніх запозичень, що провадяться органами місцевого самоврядування», яким заборонялося здійснювати місцеві запозичення без погодження з Міністерством фінансів України. Відповідно, випуски муніципальних облігацій можна було зареєструвати в ДКЦПФР лише після

погодження їхніх розмірів із Мінфіном. Із моменту набрання чинності Указу до другої половини 2003 р. Міністерство фінансів України не узгодило жодного випуску місцевих позик. Цей період характеризувався тимчасовим призупиненням діяльності ринку муніципальних цінних паперів, що спричинялося наслідками світової фінансової кризи (навесні 1998 р.), а також невдалим випуском і невиконанням зобов'язань за одеськими муніципальними облігаціями, недосконалою інфраструктурою ринку муніципальних цінних паперів; відсутністю достатньої кількості інвесторів й обмеженим вибором фінансових інструментів.

Третій етап тривав із 2003 р. до першої половини 2008 р. Із прийняттям у 2001 р. Бюджетного кодексу, який по-новому унормував процедури здійснення місцевих запозичень, процес випуску муніципальних цінних паперів інтенсифікувався. Але будь-якої сталої динаміки на ринку місцевих запозичень в Україні не простежено. У 2003 р. вихід на міжнародний ринок капіталу з 2003 р. здійснювала лише Київська міська рада, залучивши 600 млн дол. США за допомогою емісії зовнішніх позик. Внутрішні облігації місцевої позики випустила міська рада Південного на суму 1,2 млн грн. Крім того, у 2003 р. міські ради Донецька, Запоріжжя та Харкова випустили облігації на загальну суму 220 млн грн. Вінницька міська рада випустила 10 000 облігацій внутрішньої місцевої позики в сумі 10,0 млн грн для залучення коштів до бюджету розвитку й реконструкції доріг. Донецька міська рада випустила 170 тис. облігацій місцевих позик терміном на п'ять років, 170 млн грн, отриманих від їх розміщення, спрямовано на житлове будівництво, будівництво об'єктів комунального та соціально-культурного призначення й розвитку транспортної інфраструктури.

Четвертий етап розпочався з другої половини 2008 р. і триває донині. Значне розширення, що простежено у 2003–2008 рр., змінилось абсолютним заморожуванням ринку муніципальних облігацій. Висока вартість позикових ресурсів (до 25 % річних) не дала змоги більшості органам місцевого самоврядування скористатися позиковими ресурсами для наповнення бюджету розвитку. У другій половині 2008 р. ринок місцевих запозичень відчув наслідки чергової світової фінансової кризи. Відбулося суттєве зменшення попиту на облігації місцевих позик у зв'язку із погіршенням ліквідності фінансових посередників та зменшенням рівня довіри населення до фінансових установ. Як показує світовий досвід, для підвищення попиту на муніципальні цінні папери необхідна стійка банківська система, за якої приватні ресурси повинні повернутись у вітчизняні банки. У 2009 р. розміщено лише три емісії облігацій муніципальних позик (Донецькою, Луцькою та Львівською міськими радами). Наміри місцевих рад здійснити випуски облігацій у Дніпропетровську, Сумах та Кам'янці-Подільському так і не реалізовано.

У Волинській області досвід місцевих запозичень розпочався у 2007 р., коли Луцька міська рада залучила кошти до бюджету розвитку на реалізацію програм розвитку соціальної інфраструктури міста. У 2007 р. вперше м. Луцьк отримав кредитний рейтинг uaBBB+, що характеризує його достатню кредитоспроможність, порівняно з іншими українськими містами, і здійснив внутрішнє запозичення до бюджету міста за допомогою випуску облігації на суму 10 млн грн із терміном погашення у 2009 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Інформація про випуск облігації міською радою Луцька*

№ з/п	Основні характеристики		
	1	2	3
1	Дата реєстрації	серпень 2007 р.	березень 2008 р.
2	Розмір запозичення	10 000 000 грн 1000 штук	30 000 000 грн I серія – 10,0 млн грн II серія – 10,0 млн грн III серія – 10,0 млн грн
3	Термін обігу та погашення	28 місяців	5 років I серія – до 1.07.2011 р. II серія – до 1.07.2012 р. III серія – до 1.07.2013 р.
4	Відсоткова ставка	12,0 %	Відповідно до кон'юнктури ринку капіталу не більше 14 %

1	2	3	
5	Мета використання залучених ресурсів	Реалізація програми розвитку соціальної інфраструктури міста:	
		<ul style="list-style-type: none"> • виконання капітального ремонту покрівель будинків на суму 2 млн грн; • виконання капітального ремонту доріг на суму 8 млн грн 	<ul style="list-style-type: none"> • реконструкція закладів освіти – 5,0 млн грн; • будівництво амбулаторії загальної практики сімейної медицини № 2 – 3,0 млн грн; • реконструкція житлового фонду – 7,0 млн грн; • реконструкція доріг – 10,0 млн грн; • реконструкція системи теплопостачання – 5,0 млн грн.
6	Форма	Бездокументарна	

*Складено автором на основі [4].

Із випущених облігацій відповідно до проспекту емісії у 2009 р. погашено їх на суму 2,0 млн грн. Крім того, у 2010 р. здійснено реструктуризацію боргового зобов'язання Луцької міської ради за облігаціями внутрішньої місцевої позики. На погашення облігацій у 2010 р. спрямовано 8,0 млн грн. У 2008 р. здійснено внутрішнє запозичення в розмірі 30,0 млн грн із терміном погашення у 2011 р. – 10,0 млн грн, 2012 р. – 10,0 млн грн, у 2013 р. – 10,0 млн грн.

У 2008–2009 рр. Луцька міська рада за допомогою випуску місцевої позики та Ковельська міська рада через отримання кредиту в регіональному відділенні ВАТ «Державний ощадний банк України» до бюджетів розвитку здійснили місцеві запозичення на суму, відповідно, 40 млн грн і 1,2 млн грн. Протягом 2011 р. із вищезазначених бюджетів погашено 10 млн грн та 400 тис. грн запозичень і сплачено із загального фонду 5,7 млн грн і 122,4 тис. грн відсотків за борговими зобов'язаннями.

Відповідно до проспекту емісії облігацій місцевої позики 2008–2012 рр. погашено облігацій на суму 10,0 млн грн, із них у встановлений термін погашено 4,0 млн грн, здійснено реструктуризацію боргового зобов'язання Луцької міської ради за облігаціями внутрішньої місцевої позики. У 2009 р. відбулося внутрішнє запозичення у формі випуску облігацій внутрішніх місцевих позик до бюджету міста у розмірі 10,0 млн грн із терміном погашення у 2013 р.

Станом на 1 січня 2012 р. обсяг непогашених місцевих запозичень до бюджету м. Луцька становить 30,0 млн грн, із яких у 2012 р. треба було повернути 10,0 млн грн та сплатити 3,9 млн грн відсотків, у 2013 р. – 20 млн грн. Повернення боргу міської ради Ковеля в сумі 4000 тис. грн зі сплатою 45 тис. грн відсотків передбачалось у 2012 р. Для підвищення ефективності управління місцевим боргом Луцькою міською радою та Управлінням фінансів і бюджету прийнято Програму управління боргом на 2013 р., у якій зазначено, що фінансування заходів здійснюється з бюджету міста: загального фонду (сплата відсотків 1590,6 тис. грн) та бюджету розвитку спеціального фонду (20 000 тис. грн). Загальний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для реалізації Програми, становить 21590,6 тис. грн. Реалізація Програми забезпечить підвищення кредитних рейтингів, виконання фінансових зобов'язань, розкриття інформації про стан і структуру міського боргу, обсягу платежів за ним; створення сприятливих умов для кредиторів щодо погашення одержаних у борг коштів за визначеними умовами й термінами; недопущення заборгованості в процесі погашення місцевого боргу та платежів із його обслуговування [4].

У 2010–2011 рр. Міністерство фінансів України дозволило деяким муніципалітетам для уникнення дефолтів провести рефінансування за допомогою додаткових випусків облігацій внутрішньої місцевої позики (Одеса, Черкаси) й реструктуризації боргових зобов'язань (Луцьк). У 2012–2013 рр. свої облігації мають погасити міська рада Донецька (80 млн грн), Бердянська (10 млн грн) і Луцька (30 млн грн). Протягом 2011 р. НКЦПФР зареєстровано вісім випусків облігацій місцевих позик на суму 584,5 млн грн, загалом обсяг торгів облігаціями місцевих позик становив 0,2 % сукупного обсягу торгів.

В умовах фінансової нестабільності та негативних тенденцій формування доходів місцевих бюджетів зростає ризик невиконання зобов'язань, узятих органами місцевого самоврядування щодо розрахунків за місцевими позиками, що, зі свого боку, призводить до поширення боргової кризи. Загальна сума заборгованості (яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань територіальної громади міста, включаючи боргові зобов'язання, що набирають чинності, вступають у дію в результаті наданих гарантій за кредитами або зобов'язань, які виникають на підставі законодавства або договору) утворює місцевий борг.

Недоліками та суперечностями щодо виплати та організації облігацій місцевих позик в Україні слід уважати:

- соціально-економічну та політичну нестабільність;
- відсутність громадського контролю щодо здійснення місцевої позики;
- нерозвиненість регіональних фондових ринків;
- відсутність обґрунтованої стратегії розвитку регіонів і міст;
- обмеженість спеціалістів у відповідних підрозділах щодо організації й проведення роботи з підготовки та забезпечення виплати;
- недостатність залучення коштів фізичних осіб для здійснення інвестування;
- ризик невиконання зобов'язань і низьку інвестиційну привабливість облігацій місцевої позики [5, с. 161].

Результативність застосування інституту місцевих запозичень багато в чому визначається тим, яку політику проводять органи місцевого самоврядування в певній сфері. Боргова політика органів місцевого самоврядування – це сукупність заходів щодо здійснення й обслуговування місцевих запозичень, управління місцевим боргом для розв'язання проблем територіальних громад [6, с. 154–155].

Слід зауважити, що джерелами погашення облігацій внутрішньої місцевої позики для більшості емітентів є доходи від відчуження майна, яке перебуває в комунальній власності, та від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення. В окремих випадках для сплати відсотків і погашення облігацій передбачено кошти, що передаються із загального фонду міського бюджету до бюджету розвитку. Із цього очевидно, що погашення боргу за місцевими запозиченнями передбачає скорочення видатків загального фонду, тобто фінансування поточних програм із міського бюджету. Наприклад, у роки, на які припадає погашення випущених облігацій, можливості фінансування інших видатків із бюджету розвитку будуть майже відсутні; особливо гостро постає ця проблема для міст Борисполя й Северодонецька (табл. 2).

Органи місцевого самоврядування повинні брати на себе відповідальність за фінансові рішення не лише відповідно до закону, а й перед платниками податків, членами територіальної громади. Тому рішення про місцевий борг є оптимальним для фінансування місцевих інвестицій, оскільки воно встановлює баланс інтересів між органами місцевого самоврядування та платниками податків [3].

Таблиця 2

**Частка видатків на погашення боргу у загальній сумі видатків
бюджетів розвитку міських бюджетів у 2008–2014 рр., (%)***

Міста-емітенти	2011 р.	2013 р.	2014 р.
Львів	-	-	93,8
Бориспіль	-	94,7	-
Харків	66,7	78,2	-
Северодонецьк	-	100	-

*Складено автором на основі [7; 8; 9].

Для ефективного управління місцевим боргом міська рада або, за її рішенням, місцевий фінансовий орган має право здійснювати правочини з місцевим боргом, уключаючи обмін, випуск, купівлю, викуп і продаж боргових зобов'язань, за умови дотримання граничного обсягу місцевого боргу на кінець бюджетного періоду. Згідно зі ст. 74 Бюджетного кодексу, держава не несе відповідальності за борговими зобов'язаннями територіальних громад, водночас процедуру банкрутства муніципалітетів законодавчо не визначено. Єдиним видом відповідальності місцевих влад за порушення зобов'язань за облігаціями є п'ятирічна заборона на випуск облігацій, що недостатньо стимулює фінансову дисципліну емітента.

У світовій практиці існує два підходи до розв'язання проблем низької платоспроможності муніципалітетів: перший – наявність законодавчо визначеного механізму банкрутства; другий – відповідальність емітентів та жорсткий контроль держави. Досвід розвинених країн показує, що місцеві органи влади не можуть повноцінно функціонувати, не випускаючи муніципальні позики. Натомість відомий фахівець у сфері муніципальних фінансів Х. Ціммерманн указував на необхідність заборони боргового

фінансування видатків соціального спрямування: бідні муніципалітети не повинні й надалі погіршувати свій фінансовий стан через використання кредитних ресурсів [10, с. 236].

Ми поділяємо думку науковців, які вважають, що головними стримувальними чинниками розвитку місцевих запозичень в Україні є відсутність належних гарантій для інвесторів щодо повернення вкладених коштів; низький рівень автономності органів місцевого самоврядування при проведенні власної бюджетної політики; відсутність досвіду управління місцевим боргом [11, с. 3]. Тобто ефективність проведення боргової політики місцевих рад залежить від рівня освіти посадових осіб і депутатів, відсутність якої значно ускладнює процес управління борговими зобов'язаннями органів місцевого самоврядування.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Політика органів місцевого самоврядування у сфері місцевих запозичень повинна бути скоординована відповідно до обсягів загального фонду, бюджету розвитку й прогнозу руху грошових коштів на наступні періоди. Цілі політики місцевих запозичень мають бути чітко сформульовані та обґрунтовані; інформація про стан управління місцевим боргом повинна оприлюднюватися для забезпечення доступу до неї громади, фінансових органів й інших зацікавлених сторін. Бюджетні надходження органу місцевого самоврядування мають ґрунтуватися на стабільних, передбачуваних і достатніх джерелах для ефективного обслуговування та своєчасного погашення боргу. Тому найоптимальнішим напрямом використання запозичених коштів є їх інвестування в інфраструктуру, що прямо або опосередковано працюватиме на збільшення надходжень до міського бюджету.

Джерела та література

1. Фінансова енциклопедія / [П. О. Орлюк, Л. К. Воронова, І. Б. Заверуха та ін.] ; за заг. ред. О. П. Орлюк. – К. : Юніком Інтер, 2008. – 472 с.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo.in.ua/lib.html#rz2456>.
3. Дяченко С. Проблеми та перспективи функціонування ринку місцевих запозичень [Електронний ресурс] / С. Дяченко. – Режим доступу : http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2012/03/blog-post_17.html
4. Рішення Луцької міської ради від 26.12.2012 № 36/6 «Про затвердження Програми управління боргом на 2013 рік» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lutsk.ua/>
5. Місцеві фінанси : підручник / [за ред. О. П. Кириленко]. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
6. Кириленко О. П. Боргова політика органів місцевого самоврядування / О. П. Кириленко // Вісник ТНЕУ. – 2008. – № 5. – С. 153–158.
7. Проспект емісії облігацій внутрішньої місцевої позики Харківської міської ради, 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.city.kharkov.ua/documents/final.doc>
8. Проспект емісії облігацій внутрішньої місцевої позики міста Бориспіль, 2008 рік // Бюлетень. Цінні папери України: газ. – 2008. – 07 лип. – № 145–146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.smida.gov.ua/reestr/folder_of_emission/04054903_07_07_08.pdf
9. Проспект емісії облігацій внутрішньої місцевої позики міста Львова 2009 року // Бюлетень. Цінні папери України : газета. – 2009. – 15 трав. – № 103–104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.smida.gov.ua/reestr/folder_of_emission/04055896_15_05_09.pdf
10. Циммерманн Х. Муниципальные финансы : учебник / [пер. с нем.] / Х. Циммерманн. – К. : МАУП, 2000. – 208 с.
11. Становлення системи регулювання місцевих запозичень і місцевого боргу в Україні / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в Україні. – К., 2004. – 14 с.

Проц Наталія. Бюджетная политика в сфере местных заимствований и местного долга. В статье исследованы сущность, проблемы и организационно-правовое обеспечение проведения бюджетной политики в сфере местных займов и местного долга. Доказано, что в условиях финансовой нестабильности и негативных тенденций формирования доходов местных бюджетов возрастает риск неисполнения обязательств, что, в свою очередь, приводит к долговому кризису. Основными недостатками организации выпуска местных займов является низкая их инвестиционная привлекательность, нестабильность социально-экономической и политической ситуации, неразвитость региональных фондовых рынков и отсутствие гарантий органов местного самоуправления по погашению местного долга. Автором определено, что оптимальным направлением использования привлеченных средств является их инвестирование в инфраструктуру, которая будет работать на увеличение поступлений в местный бюджет.

Ключевые слова: бюджетная политика органов местного самоуправления, местные заимствования, местный бюджет, фондовый рынок.

Prots Natalia. Fiscal Policy in the Sphere of Local Loans and Local Debt. In the article were investigated, issues and organizational and legal framework for conducting fiscal policy in municipal bonds and local debt. Were proved that the negative trends in terms of formation of local budgets increased risk of default, which in turn leads to the formation of the debt crisis.

The main disadvantages arrangement of municipal bonds is their low investment attractiveness, social and economic instability and political situation, lack of regional stock markets and the lack of guarantees of local governments to repay municipal debt. The author determined that the optimal focus using borrowed funds are investing in infrastructure that will increase revenues to the local budget.

Key words: fiscal policy of local authorities, local borrowing, local budget, the stock market.

УДК 336.77

Наталія Рудик – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Аналіз антикризової політики ФРС США та КНР

У статті проаналізовано досвід антикризового регулювання в найбільших економіках світу США та КНР в умовах світової фінансової кризи з виявленням результативності й ефективності економічних інструментів його здійснення та можливості застосування елементів їхньої політики для української економіки.

Ключові слова: антикризова політика, приріст ВВП, реальний сектор економіки, світова фінансова криза, монетарна політика, іпотечні цінні папери, трейдеріс.

Постановка наукової проблеми та її значення. Фінансові кризи у світовій економіці стають звичним явищем, що викликає значний інтерес до причин їх виникнення та механізмів подолання. Значний внесок у їх пом'якшення, зазвичай, робить стимуляційна фінансова політика країни. Але наслідки криз не є однаковими для різних країн та галузей. Це ставить завдання необхідності зрозуміти, використовуючи міжнародний досвід у подоланні криз провідними країнами світу, до чого слід бути готовій Україні та яку політику і які інструменти доцільно використовувати для мінімізації наслідків.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Дослідження причин криз та механізму їх подолання розкрито в наукових працях зарубіжних учених, зокрема Д. Стігліца, А. Сена, У. Бомол, Дж. Сороса, Ч. Джуна й вітчизняних, зокрема О. Дзюблюка, В. Бурлачкова, О. Білоруса, А. Кобякова, Є. Савельєва, С. Юрія, С. М. Дробішевського, Є. В. Синельникова та ін. Проте світове економічне середовище надзвичайно динамічне, що змушує постійно аналізувати заходи різних країн у боротьбі з фінансовими кризами та застосовувати оптимальні варіанти інструментів.

Мета й завдання дослідження. Мета статті – оцінка впливу світової фінансової кризи на провідні економіки світу США й КНР, аналіз досвіду та ефективності їх антикризового регулювання й використання набутих знань для мінімізації наслідків впливу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Сучасні дослідження причин виникнення кризи виділяють два головних фактори – це недоліки системи фінансового регулювання, яка не повною мірою враховує можливість нагромадження системних ризиків й макроекономічні ризики м'якої монетарної політики. Це підтверджується тим, що напередодні світової фінансової кризи базові ставки в розвинених країнах були істотно нижчими, ніж це потрібно за правилом Тейлора.

Крім занадто м'якої монетарної політики, найважливішим фактором підвищення фінансової вразливості в передкризовий період є недоліки регулювання в умовах глобалізації фінансових ринків і поширення нових фінансових інструментів [1].

На початку кризи у 2008 р. більшість науковців уважали, що її масштаб перебільшить спад Великої депресії, проте її наслідки виявилися менш руйнівними, оскільки держави застосовували антикризові заходи.

Пом'якшення монетарної політики й надання ліквідності фінансовим організаціям є традиційним інструментом боротьби з фінансовою нестабільністю в розвинених країнах, тому в кризових умовах саме ці заходи були використані насамперед.

У цьому контексті важливий досвід боротьби з фінансовою кризою в таких потужних державах, як США та КНР.

У США стимулювали зростання попиту за рахунок збільшення темпів споживчого кредитування. Водночас, щоб попит на кредити не зменшувався в умовах збільшення заборгованості домогосподарств, запроваджено рефінансування.

Із грудня 2007 р. Центробанк США почав кредитувати банки з метою підтримки їхньої ліквідності, але очікуваних наслідків вона не дала. Відбувалося швидке знецінення прийнятих у забезпечення активів. Міжбанківський кредитний ринок майже перестав функціонувати. Банки не бажали кредитувати один одного, оскільки відбувалася велика кількість їхніх банкрутств. У такій ситуації остання надія залишилася на ФРС. Проте такі кредити були занадто складні для банків у період кризи (наявність забезпечення, відсоткові ставки й зобов'язання з погашення в певний час). Потрібен банк, який зможе викупити всі «токсичні активи». Таку роль зіграла ФРС США. Також була потрібна така ліквідність, яка не вимагала забезпечення, не поверталася та за яку не треба було сплачувати відсотки.

Для цього запроваджено механізм QE (Quantitative easing) – кількісне пом'якшення. Він дав можливість знизити ризиковість активів банків, забезпечити певний рівень ліквідності їхніх балансів та отримати прибутки через операції на вторинному ринку (купувати за курсовою вартістю трежеріс і MBS дешево, а продавати ФРС за номіналом значно дорожче).

Іпотечні цінні папери (MBS) – це тип забезпеченого активами цінного паперу, який забезпечений однією або портфелем іпотек. Ці цінні папери повинні мати найкращі кредитні рейтинги, які встановлюються акредитованими рейтинговими агентствами. За ними зазвичай виплачуються періодичні платежі. Також іпотека повинна бути з уповноваженої фінансової установи, що виконує всі регуляторні правила й положення, які встановлюються державою [3].

Трежеріс – узагальнена назва боргових зобов'язань уряду США, що походить від англійського слова «*treasury*» (казначейство), від якого виникло слово «скарбниця». Існує три види казначейських зобов'язань, які часто називають трежерісом, але які різняться за термінами обігу:

1. Казначейський вексель (*t-bill*), час обігу якого – до одного року, хоча на практиці найбільш поширені векселі з термінами обертання чотири, тринадцять та двадцять шість тижнів.

2. Казначейська нота (*treasury note*), яку іноді помилково перекладають як трежеріс. Термін її обігу варіюється від одного до 10 років.

3. Казначейська облігація. Дуже часто під терміном *трежеріс* мають на увазі саме урядові облігації. Час їх обігу – від 10 до 30 років, але, зазвичай, він не перевищує 20 років.

Первинне розміщення всіх видів «трежеріс» здійснюється за допомогою проведення відкритих аукціонів, причому для кожного виду існує певна специфіка.

Казначейські векселі продаються з дисконтом до номінальної вартості, яка може перебувати в межах від 1000 дол. США до 5 000 000 дол. США. Доходом інвестора є сума дисконту, яка дорівнює різниці між номінальною вартістю, що буде виплачена на дату погашення, і вартістю, за яку придбано вексель.

Казначейські ноти й облігації також розміщуються за допомогою проведення відкритого аукціону, однак за ними передбачено виплату відсотків (кожні шість місяців) за фіксованою процентною ставкою. Інвестори пропонують процентні ставки, під які вони згодні позичити гроші уряду США. У результаті першою задовольняється заявка з найвищою процентною ставкою. Наприкінці терміну обігу інвестору буде повернута номінальна вартість.

Для всіх видів трежерісу існував величезний вторинний ринок, тому вони володіли майже абсолютною ліквідністю. Крім того, трежеріс використовували в якості забезпечення на маржовому торговельному рахунку в брокерів або як забезпечення за кредитами.

Одна з головних особливостей трежеріс – те, що всі вони розглядаються інвесторами та рейтинговими агентствами, як безризикові цінні папери. Тому їх часто використовують як бенчмарк для нових емісій інших видів облігацій (наприклад корпоративних облігацій).

Незважаючи на свою низьку прибутковість, трежеріс мають низку унікальних переваг, які роблять їх популярними для всіх видів інвесторів, починаючи від приватних і закінчуючи інституційними інвесторами, урядами й центральними банками інших країн [3].

Максимально купували трежеріс та MBS із початку гострої фази кризи іноземні покупці, тобто суверенні країни, які адсорбували надлишкові резерви, ФРС, фінансовий сектор США й домогосподарства, але пізніше їх актуальність знизилася.

Отримані кошти банки клали на свої коррахунки у ФРС, створюючи надлишкові резерви. І в подальшому ці кошти використовуються як забезпечення в проведенні операцій на фінансовому ринку, підтримуючи поточну ліквідність та платоспроможність.

У період фінансової кризи такий захід був доцільний і допоміг банківській системі США вийти з кризи. Проте припинив працювати механізм розширення банківського сектору економіки. Рівень облікової ставки знизився до найменших можливих значень, а середня заборгованість домогосподарств у 1,5 рази перевищила їхні річні доходи. Потрібне було джерело майже безкоштовних кредитних ресурсів і нові можливості отримання прибутку від фінансових операцій [4]. Проте викуп активів ФРС не мав ніякого стосунку до реального сектору, а лише збільшував борг населення та корпорацій перед банками, оскільки обсяги кредитування зростали значно повільніше, ніж ліквідність від ФРС.

Політика QE призводила до посилення інфляції, а її особливість полягала в тому, що надлишкові грошові кошти спрямовуються виключно на фінансовий ринок. Незначна їх частка, яка потрапляла на споживчий ринок, лише компенсувала зниження попиту внаслідок зростання безробіття й скорочення доходів домогосподарств.

Запропонована емісійна модель у незначних обсягах спрямовувала грошові кошти в реальний сектор економіки, а найбільший грошовий потік – у фінансовий сектор. Проте кредитування реального сектору економіки стало не вигідним, оскільки у фінансовому секторі вищі прибутки. На жаль, позитивного впливу на реальну економіку політика QE не мала.

Причина кризи – порушення структурних пропорцій між попитом і пропозицією. Зазвичай, темпи накопичення капіталу випереджають темпи зростання платоспроможного попиту. Із кожним новим циклом відтворення, пропозиція капіталу зростає унаслідок його накопичення, а динаміка попиту та споживання відстає або взагалі знижується.

Особливістю сучасних криз у США є те, що протягом останніх 30 років попит у США стимулювався за рахунок споживчого кредитування й цей чинник зростання економіки вичерпується. Водночас за цей період склалися значні диспропорції між пропозицією й сукупним попитом.

Аналіз політики кількісного пом'якшення ФРС дав підставу зробити висновок про те, що вона не мала на меті усунути структурні диспропорції економіки та, навпаки, стала одним із чинників інтенсивного нарощування диспропорції між доходами домогосподарств й уряду, з одного боку, та обсягом їх споживання – з іншого.

ФРС у 2015 р. оголосила про припинення масштабного викупу цінних паперів, яке було частиною політики кількісного пом'якшення та мало намір зберегти облікову ставку на рівнях, близьких до нульових, щоб полегшити фінансовим організаціям доступ до коштів, які потім могли бути спрямовані на кредитування реального сектору економіки.

На нашу думку, кризи мають структурний характер і не можуть бути усунуті за рахунок використання монетарних інструментів та існує необхідність щодо розробки політики, яка би враховувала структурні диспропорції в економіці.

Однією з країн, яка практично не постраждала від впливу світової фінансової кризи, стала Китайська Народна Республіка (КНР). Цього вдалося досягти за рахунок значного розвитку прямого іноземного інвестування, експортної діяльності та вчасного застосування державних заходів стабілізації.

Скорочення експортної діяльності внаслідок фінансової кризи уряд Китаю компенсував державною політикою стимулювання експортної діяльності на розвиток внутрішнього попиту. Після початку світової фінансової кризи зовнішній платоспроможний попит скоротився й уже не зміг поглинати таку кількість китайського експорту.

Для цього в КНР використовували заходи фіскальної та монетарної політики, які супроводжувалися законодавчими змінами, реформуванням системи нормативних документів щодо діяльності підприємств й установ, реструктуризацією економіки та підвищенням соціальних стандартів рівня життя населення.

Фіскальна політика реалізувалася за двома основними напрямками: збільшення витрат бюджету (на розвиток інфраструктури, освіти, подолання наслідків стихійних лих, субсидування населення й підприємницької діяльності) та зміна податкового навантаження [4]. У 2008 р. керівництво Китаю прийняло пакет антикризових заходів, який передбачав реалізацію проєктів у проголошених пріоритетних сферах

розвитку країни, таких як дешеве житло для малозабезпечених громадян, великі інфраструктурні проекти, покращення умов життя в сільській місцевості, екологічні проекти й заходи щодо захисту навколишнього середовища, розвиток високотехнологічних інноваційних проєктів, проєктів у галузі охорони здоров'я й освіти, ліквідація наслідків стихійних лих. Для додаткового фінансування цих заходів випущено державні цінні папери. А з бюджетно-податкових інструментів застосовували податкові пільги для юридичних і фізичних осіб (наприклад тимчасово ліквідовано податок на відсоткові доходи населення задля стимулювання збільшення заощаджень домогосподарств і збільшення ресурсної бази комерційних банків, зменшено ставки податку з продажів при купівлі малолітражних автомобілів (від 10 до 5 % на три роки). Також надавали цільову фінансову допомогу страховим компаніям.

Однак уряд країни вимагав від компаній, що отримували державну допомогу, обмеження виплат дивідендів або бонусів співробітникам у грошовому виразі. Подальша стабілізація фінансового сектору ґрунтувалася не на грошових вливаннях у фінансові інститути, а на вдосконаленні фінансового законодавства.

З одного боку, банкам заборонили сек'юритизацію ризикових активів і ввели тимчасовий мораторій на первинне публічне розміщення акцій національних компаній на біржах країни, з іншого – пом'якшено правила кредитування підприємств, які найбільше постраждали внаслідок дії світової фінансової кризи та дали змогу реструктуризувати заборгованість, яку Комітет із банківського регулювання країни міг сек'юритизувати й продавати.

Як інструменти грошово-кредитної та валютної політик, спрямованих на стабілізацію економіки в умовах світової фінансової кризи, використано ставку рефінансування, валютні резерви й зменшення валютних обмежень. Облікова ставка центрального банку 2008 р. досягла свого 11-річного мінімуму – 5,31 %. Для забезпечення кредитної емісії, насичення внутрішнього ринку грошовою масою норму резервування для п'яти найбільших державних банків КНР знижено від 16 до 15,5 %, а для інших кредитних установ – від 14 до 13,5 %. Банкам дозволено здійснювати вільну торгівлю іноземною валютою на китайських спотових ринках, відкривати рахунки в іноземній валюті для закордонних організацій. Підприємства при цьому отримали можливість використовувати національну валюту як міжнародний платіжний засіб.

У межах заходів щодо підтримки реального сектору економіки країни ініційовано програму підвищення внутрішнього попиту на товари (надання субсидій на купівлю населенням побутової електроніки, стимулювання активних продажів нових автомобілів за рахунок надання змоги громадянам продати свої старі автомобілі при купівлі нових, для підтримки сільгоспвиробників послаблено контроль за цінами на продукти харчування, збільшено державні закупівлі бавовни й сої, надано субсидії фермерам на придбання автомобілів, уведено пільги на придбання електротехніки в сільській місцевості).

Крім того, у КНР прийнято стратегію підтримки 10 пріоритетних галузей виробництва (енергетичної та транспортної сфер, вітчизняних авіаперевізників тощо).

Окрема низка реформ у реальному секторі стосувалася підтримки малого й середнього бізнесу, частка якого в загальних обсягах експорту становила близько 68 %, а в обсягах національного доходу – близько 40 % (реформування державних монополій, реструктуризація державних замовлень зі збільшенням частки закупівель у секторі МСБ у сфері послуг, інжинірингу та виробництві споживчих товарів, надання однорічних канікул щодо сплати обов'язкових внесків у фонд соціального страхування для зменшення фінансового навантаження, надання протягом 2010 р. податкових канікул малим фірмам із доходом менше 30 000 юань на рік).

У результаті таких заходів економіка КНР уже 2009 р. продемонструвала позитивну динаміку в реальному секторі внаслідок того, що більшість програм спрямовано саме на його стимулювання, а не на підтримку банківських установ. Так, приріст ВВП У 2010 р. становив 10,3 %.

Здійснивши аналіз антикризової політики США й КНР, потрібно для формування власної економічної політики скористатися їхнім практичним досвідом із врахуванням особливостей України.

Зокрема, на нашу думку, варто створити систему передбачення та швидкого реагування на фінансові кризи; визнати небезпеку лібералізації ринків капіталу й, зокрема, екстерналій потоків короткострокового капіталу; створити стратегію розвитку України; зупинити відтік капіталу, блокуючи корупційні схеми, що стане ресурсом для зростання, та забезпечити повернення виведених раніше коштів; розробити програми розвитку внутрішнього споживчого попиту й узгодити її із соціальною політикою; посилити контроль за банківською системою, забезпечити її стабільність і відповідальність

посадових осіб й акціонерів банків за результатами діяльності, обмежити обсяги активних операцій банків, спекуляцій; тимчасово зняти оподаткування доходів за депозитами, що забезпечить приплив коштів у банківську систему, та підвищити суму гарантованих виплат із Фонду гарантування вкладів фізичних осіб; проводити спеціалізовану валютну політику стосовно експортерів; знизити облікову ставку й спрямувати рефінансування в кредитні ресурси за попередньо розробленими економічними напрямами розвитку, покликаними збільшити інвестиції в реальний сектор економіки; співпрацювати з МВФ і СОТ, проте проводити м'яку протекціоністську політику стосовно пріоритетних галузей і напрямів розвитку; здійснювати бюджетно-податкову політику, спрямовану на підтримку малого й середнього бізнесу, яка проявлятиметься в податкових стимулах, зменшити оподаткування інвестиційного імпорту, надавати фінансові стимули під час купівлі вітчизняної техніки тощо; координувати суспільні процеси політичного, соціального, демографічного змісту на національному та регіональному рівнях задля стабілізації нинішньої ситуації.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Фінансова криза виявила неефективність економічної моделі України протистояти зовнішнім чинникам та сформувати раціональний інноваційний механізм. Україна не враховує вже набутий іншими країнами досвід. Мінімізація наслідків фінансової кризи має ґрунтуватися на здобутках економічної науки, формуванні нового господарського механізму, спрямованого на підтримку реальної економіки, а не фінансових спекуляцій, стимулювання економіки за допомогою підтримки малого й середнього бізнесу, використання соціальних стимулів для розвитку внутрішнього споживчого попиту тощо.

Джерела та література

1. Петрушевська В. В. Фінансова політика попередження та ліквідації наслідків глобальної економічної нестабільності: закордонний досвід / В. В. Петрушевська // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 31–36.
2. Дзюблюк О. В. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. В. Дзюблюк // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 25.
3. Фінансові інвестиції – освітній центр. Інформаційний портал про інвестиції та інвестиційні документи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://allfi.biz/>
4. Мілай А. О. Особливості та наслідки проведення грошово – кредитної політики ФРС США в умовах світової економічної кризи / А. О. Мілай // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2014. – № 11. – С. 91–96. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/>
5. Матусова О. М. Особливості антикризової політики Китаю в умовах світової фінансової кризи / О. М. Матусова // Проблеми міжнародних відносин : [зб. наук. праць / наук. ред. Б. Канцелярук та ін.]. – К. : КиМУ, 2012. – Вип. 5. – С. 222–234.

Рудык Наталя. Аналіз антикризової політики ФРС США й КНР. Современные исследования причин возникновения кризиса выделяют два главных фактора – это недостатки системы финансового регулирования и распространение новых финансовых инструментов.

Смягчение монетарной политики и предоставления ликвидности финансовым организациям является традиционным инструментом борьбы с финансовой нестабильностью в развитых странах.

В США стимулировали рост спроса за счет увеличения темпов потребительского кредитования. Для рефинансирования введен механизм QE (Quantitative easing) – количественное смягчение. Он дал возможность снизить рискованность активов банков, обеспечить определенный уровень ликвидности их балансов и получить прибыль через операции на вторичном рынке. Особенность ее заключалась в том, что избыточные денежные средства направлялись исключительно на финансовый рынок.

КНР боролась с кризисом путем развития прямого иностранного инвестирования, экспортной деятельности и своевременного применения государственных мер стабилизации.

Для этого в КНР использовались меры фискальной и монетарной политик, которые сопровождались законодательными изменениями, реформированием системы нормативных документов по деятельности предприятий и учреждений, реструктуризацией экономики и повышением социальных стандартов уровня жизни населения.

Для минимизации влияния кризисов Украине необходимо создать систему предсказания и быстрого реагирования на финансовые кризисы; признать опасности либерализации рынков капитала; создать стратегию развития Украины; остановить отток капитала, блокируя коррупционные схемы, и обеспечить возврат выведенных ранее средств; разработать программы развития внутреннего потребительского спроса и согласовать ее с социальной политикой; усилить контроль за банковской системой и т. д.

Ключевые слова: антикризисная политика, прирост ВВП, реальный сектор экономики, мировой финансовый кризис, монетарная политика, ипотечные ценные бумаги, трейдерис.

Rudyk Natalija. Analysis of Anticrisis Policy of the US Federal Reserve and China. Modern research into the causes of the crisis allocate two main factors: it lacks a system of financial regulation and the spread of new financial instruments.

Monetary policy easing and providing liquidity to financial institutions is the traditional instrument for fighting against financial instability in developed countries.

In the US, growth in demand stimulated by increasing the rate of consumer lending. For refinancing mechanism was introduced quantitative easing. It gave an opportunity to reduce the riskiness of banks' assets, to provide the necessary level of liquidity in their balance sheets and made a profit through operations on the secondary market.

China fought with the crisis through development foreign direct investment, export activity and the timely use of government stabilization measures.

To do this in China used measures of fiscal and monetary policies which were accompanied by legislative changes, the reform a system normative documents for the activity of enterprises and institutions, restructuring the economy and improving the social living standards.

For minimization crisis influence Ukraine has to: establish a system for the prediction and rapid response to financial crises; recognize the danger of the liberalization capital market; create a strategy for the development of Ukraine; stop the capital outflows; block corruption schemes; create a program for the development of domestic consumer demand and coordinate it with social policy; increase control over the banking system and so on.

Key words: anti-crisis policy, GDP growth, the real economy, the global financial crisis, monetary policy, mortgage securities, treasuries.

УДК 331.2(438)

Олеся Тоцька – доцент кафедри менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Аналіз статистичних показників динаміки заробітної плати в Польщі

У статті розглянуто показники середньомісячної нарахованої заробітної плати в Республіці Польща за 2012–2014 рр. Згруповано види економічної діяльності за двома авторськими методиками. Проаналізовано дані з освіти. Порівняно отримані результати з аналогічними по Україні.

Ключові слова: Республіка Польща, заробітна плата, вид економічної діяльності, групування, освіта.

Постановка наукової проблеми та її значення. Одним із прав громадян України є право на працю, тобто на одержання роботи з її оплатою, що не нижча від установленого державою мінімального розміру, включаючи право на вільний вибір професії, роду занять і роботи. Держава, зі свого боку, повинна створити умови для ефективної зайнятості населення, сприяти працевлаштуванню, підготовці й підвищенню трудової кваліфікації, а за необхідності – забезпечувати перепідготовку вивільнюваних осіб.

Розмір заробітної плати – один з основних мотиваційних чинників праці. Він залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці й господарської діяльності підприємства, установи, організації та не обмежується максимальним розміром [1]. Однак у різних, у тому числі сусідніх, країнах він може суттєво відрізнятись, що призводить до трудової міграції населення. Тому цікаво буде дослідити динаміку доходів наших сусідів, зокрема поляків, у різних сферах діяльності, зосередившись на освіті, яка є основою інтелектуального, культурного, духовного, соціального, економічного розвитку суспільства й держави [2].

Аналіз досліджень цієї проблеми. Освіту в Республіці Польща вивчали такі науковці, як Ф. Андрушкевич, Н. Беднарська, Ю. Соколович-Алтуніна й ін. Зокрема, ними здійснено порівняльний аналіз змін в освітньому процесі України та Польщі [3], огляд наукових досліджень польської школи [4], проаналізовано закони, що унормували систему вищої освіти Республіки Польща наприкінці минулого століття [5]. Однак аналіз заробітків працівників освітньої сфери в цих наукових розвідках не проводили.

Мета статті – дослідити статистичні показники динаміки оплати праці в Республіці Польща. Для її реалізації поставлено та виконано такі **завдання**:

1) побудувати таблиці з показниками середньомісячної нарахованої заробітної плати у 2012–2014 рр. за видами економічної діяльності (далі – ВЕД), присвоївши кожному ВЕД індивідуальний рейтинг від 1 (найвищий) до n (найнижчий рівень доходів);

2) згрупувати ВЕД за двома авторськими методиками: залежно від розміру заробітків у цій сфері (перша) та їхньої рейтингової позиції (друга);

3) проаналізувати дані щодо освіти;

4) порівняти отримані результати з аналогічними по Україні.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Усі ВЕД розподілятимемо за такими п'ятьма групами:

1) із високим рівнем оплати праці;

2) із рівнем заробітної плати, що вищий за середній;

3) із середнім рівнем доходів;

4) із рівнем заробітків, який нижчий за середній;

5) із низьким рівнем оплати праці.

За *першою методикою* кожен ВЕД потраплятиме в одну з п'яти груп залежно від розміру заробітної плати zp_i^x в цій сфері:

$$\text{перша група} - zp_i^{\min} + \frac{4 \times (zp_i^{\max} - zp_i^{\min})}{5} \leq zp_i^x < zp_i^{\max};$$

$$\text{друга група} - zp_i^{\min} + \frac{3 \times (zp_i^{\max} - zp_i^{\min})}{5} \leq zp_i^x < zp_i^{\min} + \frac{4 \times (zp_i^{\max} - zp_i^{\min})}{5};$$

$$\text{третья група} - zp_i^{\min} + \frac{2 \times (zp_i^{\max} - zp_i^{\min})}{5} \leq zp_i^x < zp_i^{\min} + \frac{3 \times (zp_i^{\max} - zp_i^{\min})}{5};$$

$$\text{четверта група} - zp_i^{\min} + \frac{(zp_i^{\max} - zp_i^{\min})}{5} \leq zp_i^x < zp_i^{\min} + \frac{2 \times (zp_i^{\max} - zp_i^{\min})}{5};$$

$$\text{п'ята група} - zp_i^{\min} \leq zp_i^x < zp_i^{\min} + \frac{(zp_i^{\max} - zp_i^{\min})}{5},$$

де zp_i^{\min} , zp_i^{\max} – відповідно, мінімальні та максимальні доходи серед усіх ВЕД у країні за i -й період.

При цьому кількість ВЕД у кожній групі різна, а діапазони внутрішнього розкиду показників $\frac{(zp_i^{\max} - zp_i^{\min})}{5}$ усередині груп – однакові.

За *другою методикою* ВЕД у групах розподілятимуться рівномірно, а діапазони внутрішнього розкиду показників усередині груп відрізнятимуться. При цьому конкретна кількість ВЕД, яка входить до кожної групи, залежатиме від залишку після ділення їх загальної кількості (n) на п'ять:

а) якщо остача дорівнює нулю – кількість ВЕД у кожній групі однакова;

б) якщо остача дорівнює одиниці – третя група матиме на одного члена більше, ніж усі інші;

в) якщо остача дорівнює двійці – друга та четверта групи матимуть на одного члена більше, ніж усі інші;

г) якщо остача дорівнює трійці – перша, третя та п'ята групи матимуть на одного члена більше, ніж усі інші;

г) якщо остача дорівнює четвірці – третя група матиме на одного члена менше, ніж усі інші.

Отже, перейдемо до аналізу. Республіка Польща – один із західних сусідів України. Це країна площею 322 575 км² [6] і населенням 38 млн 479 тис. осіб (станом на 31.12.2014 р.) [7]. Вона стала членом Європейського Союзу 1.05.2004 р. [8], але офіційною валютою країни залишився польський злотий.

Середньомісячні нараховані заробітки в цій країні відобразимо в табл. 1.

Середньомісячна нарахована заробітна плата за секціями в Республіці Польща, злотих

Вид економічної діяльності	2012	Рей- тинг	2013	Рей- тинг	2014	Рей- тинг
A. Сільське, лісове та рибне господарства	3941,11	7	3970,5	7	4225	7
B. Гірничодобувна промисловість і розроблення кар'єрів	6322,21	1	6808,89	1	6802	1
C. Виробництво	3244,05	12	3386,73	11	3532	11
D. Постачання електроенергії, газу, пари й кондиційованого повітря	5876,98	4	6234,55	2	6356	3
E. Водопостачання; каналізація; управління відходами та рекультивація	3469,46	10	3564,84	10	3676	10
F. Будівництво	2951,68	15	2993,01	16	3099	16
G. Торгівля; ремонт автотранспортних засобів	2905,28	16	3003,68	15	3126	15
H. Транспортування та зберігання	3166,17	13	3258,50	13	3376	13
I. Проживання й харчування	2177,02	19	2271,27	19	2344	19
J. Інформація та зв'язок	5900,26	3	6165,88	3	6442	2
K. Фінансова та страхова діяльність	5989,61	2	6153,77	4	6227	4
L. Операції з нерухомим майном	3719,01	9	3831,30	9	3965	9
M. Професійна; наукова й технічна діяльність	4361,27	6	4451,83	6	4622	6
N. Адміністративна та допоміжна діяльність	2462,33	18	2548,81	18	2676	18
O. Державне управління та забезпечення військової безпеки; обов'язкове соціальне забезпечення	4392,24	5	4521,46	5	4662	5
P. Освіта	3750,45	8	3908,97	8	4024	8
Q. Здоров'я людини й діяльність соціальних працівників	3300,56	11	3374,64	12	3451	12
R. Мистецтво; розваги й відпочинок	3121,20	14	3253,94	14	3363	14
S. Інші послуги	2541,72	17	2876,16	17	2905	17

Укладено автором на основі [6–7].

Як видно з табл. 1, за останні три роки найвищу середньомісячну оплату праці мали робітники у сфері гірничодобувної промисловості та розроблення кар'єрів (6322,21–6808,89 злот.). Найменша заробітна плата була в працівників сфери проживання та харчування (2177,02–2344 злот.). Освітняни в рейтингу доходів стабільно перебували на восьмій позиції із заробітками на рівні 3 750,45–4 024 злот. Розрив між найвищим і найнижчим рівнями оплати праці в аналізованому періоді склав, відповідно, 2,90, 3,00 та 2,90 рази.

Аналізуючи динаміку цих показників, бачимо, що заробітна плата поляків у 2013–2014 рр. зросла за всіма ВЕД, окрім В. Гірничодобувна промисловість і розроблення кар'єрів (відбулося незначне зниження на 0,10 % із 6808,89 до 6802 злот. у 2014 р.).

Застосувавши першу методику для групування ВЕД (залежно від розміру щомісячних доходів у 2014 р.), отримаємо такі результати:

- *перша група* (чотири ВЕД із заробітками в межах $5910,4 \leq zP_i^x \leq 6802,0$ злот.) – гірничодобувна промисловість і розроблення кар'єрів (6802 злот.); інформація та зв'язок (6442 злот.); постачання електроенергії, газу, пари й кондиційованого повітря (6356 злот.); фінансова та страхова діяльність (6227 злот.);
- *друга група* (ВЕД із оплатою праці в діапазоні $5018,8 \leq zP_i^x < 5910,4$ злот.);
- *третьа група* (три ВЕД із заробітною платою в межах $4127,2 \leq zP_i^x < 5018,8$ злот.) – державне управління та забезпечення військової безпеки; обов'язкове соціальне забезпечення (4662 злот.); професійна, наукова й технічна діяльність (4622 злот.); сільське, лісове та рибне господарства (4225 злот.);
- *четверта група* (сім ВЕД із доходами в діапазоні $3235,6 \leq zP_i^x < 4127,2$ злот.) – освіта (4024 злот.); операції з нерухомим майном (3965 злот.); водопостачання; каналізація, управління відходами та рекультивация (3676 злот.); виробництво (3532 злот.); здоров'я людини й діяльність соціальних працівників (3451 злот.); транспортування та зберігання (3376 злот.); мистецтво, розваги й відпочинок (3363 злот.);
- *п'ята група* (п'ять ВЕД із заробітками в межах $2344,0 \leq zP_i^x < 3235,6$ злот.) – торгівля; ремонт автотранспортних засобів (3126 злот.); будівництво (3099 злот.); інші послуги (2905 злот.); адміністративна та допоміжна діяльність (2676 злот.); проживання й харчування (2344 злот.).

Як бачимо, діапазони внутрішнього розкиду показників у цих групах дорівнюють 891,6 злотих. При цьому до першої групи (із високим рівнем оплати праці) потрапили чотири ВЕД, до другої (із рівнем заробітної плати, що вищий за середній) – жоден, до третьої (із середнім рівнем доходів) – три. Між членами першої та третьої груп наявний значний розрив у розмірі 1565,0 злотих (6227–4662). Четверта (із рівнем заробітків, який нижчий за середній) і п'ята (із низьким рівнем оплати праці) групи є найчисельнішими – містять, відповідно, сім і п'ять ВЕД. Освітяни за цією методикою заробляють на рівні, що нижчий за середній (в 1,69 раза менше, ніж працівники у сфері гірничодобувної промисловості та розроблення кар'єрів, і водночас в 1,72 раза більше, ніж у сфері проживання й харчування).

Для застосування другої методики визначимо кількість ВЕД для кожної групи. У нашому випадку $n=19$ ($19/5=3$, остача=4), тому 3-тя група матиме на одного члена менше (три), ніж усі інші (по чотири). Групування 19 ВЕД залежно від отриманої ними рейтингової позиції у 2014 р. виглядатиме таким чином:

- *перша група* (чотири ВЕД із заробітною платою від 6227 до 6802 злот.) – гірничодобувна промисловість і розроблення кар'єрів (6802 злот.); інформація та зв'язок (6442 злот.); постачання електроенергії, газу, пари й кондиційованого повітря (6356 злот.); фінансова та страхова діяльність (6227 злот.);
- *друга група* (чотири ВЕД із доходами від 4024 до 4662 злот.) – державне управління та забезпечення військової безпеки; обов'язкове соціальне забезпечення (4662 злот.); професійна, наукова й технічна діяльність (4622 злот.); сільське, лісове та рибне господарства (4225 злот.); освіта (4024 злот.);
- *третьа* (три ВЕД із заробітками від 3532 до 3965 злот.) – операції з нерухомим майном (3965 злот.); водопостачання; каналізація; управління відходами та рекультивация (3676 злот.); виробництво (3532 злот.);
- *четверта група* (чотири ВЕД з оплатою праці від 3126 до 3451 злот.) – здоров'я людини й діяльність соціальних працівників (3451 злот.); транспортування та зберігання (3376 злот.); мистецтво, розваги й відпочинок (3363 злот.); торгівля; ремонт автотранспортних засобів (3126 злот.);
- *п'ята група* (чотири ВЕД із заробітною платою від 2344 до 3099 злот.) – будівництво (3099 злот.); інші послуги (2905 злот.); адміністративна та допоміжна діяльність (2676 злот.); проживання й харчування (2344 злот.).

Як бачимо, хоча в кожній групі кількість ВЕД майже однакова, однак діапазони внутрішнього розкиду їхніх показників дещо відрізняються. Так, різниця між першою та четвертою позиціями в першій групі становить 575 злот., між п'ятою й восьмою позиціями в другій групі – 638 злот., між дев'ятою та 11 в третій – 433 злот., між 12-ю й 15 позиціями в четвертій групі – 325 злот., між 16-ю й 19 в п'ятій – 755 злот. Тобто найбільш однорідною за цією методикою є четверта група. Освіта на цей раз потрапила до групи ВЕД із рівнем доходів, що вищий за середній.

Порівняємо отримані результати з даними щодо аналогічних ВЕД в Україні, попередньо перевівши польські показники заробітків в українську гривню. Для цього скористаємось оприлюдненими НБУ офіційними курсами гривні щодо 100 польських злотих (середніми за період): 245,52 грн – у 2012 р., 252,92 грн – у 2013 р., 375,53 грн – у 2014 р. [9]. Отримаємо такі результати:

1) середньомісячна оплата праці однієї особи в Республіці Польща перебувала в межах 5345,02–15522,29 грн у 2012 р., 5744,50–17221,04 грн – у 2013 р. і 8802,42–25543,55 грн – у 2014 р.;

2) заробітна плата освітян у середньому за місяць у 2012–2014 рр. становила, відповідно, 9208,10; 9886,57 і 15111,33 грн.

Для порівняння зазначимо, що в Україні за аналізований період за аналогічними ВЕД найменше в місяць заробляли працівники тимчасового розміщування й організації харчування (2020 грн – у 2012 р., 2195 грн – у 2013 р. і 2261 грн – у 2014 р.), а найбільше – працівники фінансової й страхової діяльності (6077; 6326 та 7020 грн) [10]. Тобто в останні три роки мінімальні доходи українців були меншими, ніж у поляків, у 2,65; 2,62 і 3,89 рази, а максимальні – у 2,55; 2,72 та 3,64 рази. Як бачимо, ці розриви з часом значно збільшилися. Водночас заробітки українських освітян у середньому за місяць у 2012–2014 рр. становили 2532; 2696 та 2745 грн, тобто були в 3,64; 3,67 і 5,51 рази менші, ніж у Республіці Польща.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, підсумовуючи, можна сказати, що рівень оплати праці поляків на порядок вищий, ніж українців. Найбільш високооплачуваними сферами в сусідній країні є гірничодобувна промисловість і розроблення кар'єрів, найменш оплачуваними – проживання та харчування. Розрив між найвищим і найнижчим рівнями заробітної плати у 2012–2014 рр. становив 2,9–3 рази.

Такий ВЕД, як освіта, за першою авторською методикою (залежно від розміру щомісячних доходів у 2014 р.) потрапив до групи ВЕД із рівнем заробітків, що нижчий за середній: працівники освіти в Республіці Польща отримали оплату праці в 1,69 рази меншу, ніж ті, котрі зайняті у сфері гірничодобувної промисловості й розроблення кар'єрів, і водночас в 1,72 рази більшу – ніж у сфері проживання та харчування. За другою авторською методикою (залежно від отриманої рейтингової позиції у 2014 р.) освіта опинилася в групі ВЕД із рівнем заробітної плати, що вищий за середній: перебувала на восьмій позиції з дев'ятнадцяти.

Для повноти картини вважаємо за доцільне провести аналогічні дослідження по всіх інших країнах, із якими межує Україна, а саме щодо Російської Федерації, Республіки Білорусь, Словацької Республіки, Угорщини, Румунії та Республіки Молдова.

Джерела та література

1. Кодекс законів про працю України (від 10.12.1971 р. № 322-VIII) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08/page3> (станом на 29.01.2016)
2. Закон України «Про освіту» (від 23.05.1991 р. № 1060-XII) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1060-12> (станом на 29.01.2016)
3. Андрушкевич Ф. Компаративний аналіз особливостей освітніх інновацій в освітніх системах України й Польщі [Електронний ресурс] / Ф. Андрушкевич // Вісн. Нац. тех. ун-ту України «Київ. політех. ін-т». Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2011. – № 1. – С. 7–11. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VKPI_fpp_2011_1_1.pdf
4. Bednarska N. Badania oświatowe w Polsce [Електронний ресурс] / N. Bednarska // Освітологія. – 2012. – Вип. 1. – С. 34–48. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ocvit_2012_1_6.pdf
5. Соколович-Алтуніна Ю. О. Витоки модернізації системи вищої освіти республіки Польща [Електронний ресурс] / Ю. О. Соколович-Алтуніна // Педагогіка та психологія. – 2011. – Вип. 40(3). – С. 159–168. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znphnpu_ped_2011_40\(3\)_28.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znphnpu_ped_2011_40(3)_28.pdf)
6. Statistical yearbook of the Republic of Poland 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stat.gov.pl/en/topics/statistical-yearbooks/statistical-yearbooks/statistical-yearbook-of-the-republic-of-poland-2014,2,9.html>

7. Concise Statistical Yearbook of Poland 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stat.gov.pl/en/topics/statistical-yearbooks/statistical-yearbooks/concise-statistical-yearbook-of-poland-2015,1,16.html>
8. Список країн Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
9. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080
10. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010–2014 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Тоцкая Олеся. **Анализ статистических показателей динамики заработной платы в Польше.** В статье рассмотрены показатели среднемесячной начисленной заработной платы в Республике Польша за 2012–2014 гг. Проведено группирование видов экономической деятельности за двумя авторскими методиками: 1) в зависимости от размера ежемесячных доходов; 2) в зависимости от полученной рейтинговой позиции. Проанализированы данные по образованию. Сравниваются полученные результаты с аналогичными по Украине. Уровень оплаты труда поляков оказался высшим, чем украинцев. Наиболее высокооплачиваемыми сферами в соседней стране являются горнодобывающая промышленность и разработка карьеров, наименее оплачиваемыми – проживание и питание. Указано на целесообразности проведения аналогичных исследований по всем другим странам – соседям Украины: Российской Федерации, Республике Беларусь, Словацкой Республике, Венгрии, Румынии и Республике Молдова.

Ключевые слова: Республика Польша, заработная плата, вид экономической деятельности, группирования, образование.

Totska Olesia. **Analysis of Statistical Indexes of Dynamics of Salary in Poland.** In the article the indexes of the average monthly charged extra salary in Republic of Poland for 2012–2014 are considered. Grouping of types of economic activity after two authorial methodologies: 1) depending on the size of monthly profits; 2) depending on the got rating position, is conducted. Data about education are analysed. The got results with analogical in Ukraine are compared. The level of remuneration of labour of Poland appeared higher, than Ukrainians. The most high-paying sphere in a nearby country is mining and quarrying, the least pay – accommodation and catering. It is indicated on expediency of realization of analogical researches on all other toneighbours of Ukraine: Russian Federation, Republic of Belarus, Slovak Republic, Hungary, Romania and Republic of Moldova.

Key words: Republic of Poland, salary, type of economic activity, grouping, education.

УДК 336.201

Наталія Ткачук – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів та оподаткування Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Вплив податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання в умовах реформування фінансової системи України

У статті розглянуто особливості формування податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання в умовах реформування фінансової системи України. Досліджено поняття податкового навантаження та його стан в Україні. Проаналізовано динаміку рівня податкового навантаження в Україні й запропоновано рекомендації щодо оптимізації податкового навантаження суб'єктів господарювання.

Ключові слова: податкове навантаження, податкова система, рівень податкового навантаження, податкова політика держави.

Постановка наукової проблеми та її значення. Сьогодні українські підприємства вимушені функціонувати в складних умовах швидких змін, непередбачуваності, відсутності чітких орієнтирів розвитку. У такій ситуації стійкість підприємств до впливу внутрішніх і зовнішніх чинників навколишнього середовища стає одним із визначальних факторів їхнього економічного розвитку й стабільності.

Реалізація податкового регулювання на мікрорівні проявляється за допомогою зміни податкового навантаження на конкретних платників. Рівень податкового навантаження – один із найбільш вагомих зовнішніх чинників, що впливає на діяльність підприємств, а тому й потребує детального вивчення в умовах реформування фінансової системи України.

Тому питання визначення рівня податкового навантаження на підприємства є дуже складним для кожної держави. З одного боку, оподаткування підприємств – інструмент регулювання економіки, податки є тим джерелом надходження коштів до державного бюджету, без якого неможливо уявити життя процвітаючої й економічно розвиненої країни. З іншого боку, надмірне податкове навантаження – негативний фактор податкової політики держави, що заважає нормально функціонувати підприємствам, стримує їхню ділову активність і призводить до збитковості або тінізації діяльності. За недостатнього рівня податкового навантаження державний бюджет недоотримує кошти, а тому уряд держави не зможе ефективно та в повному обсязі виконувати свої функції. Визначення оптимального рівня податкового навантаження – досить складна проблема, яка лише загострюється в умовах реформування фінансової системи України.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Теоретичні засади та практичний інструментарій розрахунку податкового навантаження досліджено в наукових працях таких зарубіжних учених, як Д. Віддасін, Дж. Вілсон, О. М. Лібман, Д. Мітчел, О. І. Погорлецький, О. М. Пузін та ін. Досліджувану проблематику розкривають також праці вітчизняних науковців, серед яких – Т. А. Васильєва, О. М. Десятнюк, Ю. Б. Іванов, В. М. Кміть, А. І. Крисоватий, С. В. Леонов, Д. М. Серебрянський, О. О. Сунцова, С. В. Слухай, Т. В. Тучак, І. О. Цимбалюк, О. О. Чумакова та ін. Незважаючи на підвищений науковий інтерес до проблеми впливу податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання та значну кількість наукових розробок у цьому напрямі, відсутній комплексний підхід до її розв'язання, зокрема щодо оптимізації податкового навантаження для суб'єктів господарювання в умовах реформування фінансової системи України.

Мета й завдання статті. Основна мета дослідження – систематизація наукових підходів до вивчення впливу податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання в умовах реформування фінансової системи України. Для досягнення поставленої мети слід виконати такі завдання: систематизувати наукові дослідження сутності податкового навантаження; обґрунтувати тенденції зміни рівня податкового навантаження суб'єктів господарювання України та визначити його оптимальний рівень.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Насамперед, потрібно врахувати, яким чином кожен податок впливає на показники фінансово-господарської діяльності підприємства, а саме: на обсяг реалізації, собівартість продукції, прибуток, платоспроможність, фінансову стійкість, мобілізацію оборотних коштів підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив податків на фінансово-господарську діяльність підприємства*

Податок	Характеристика впливу	Форма впливу
1	2	3
ПДВ	Варійований вплив залежно від галузі діяльності, товарів, що виробляються, фінансових можливостей покупців. Може негативно впливати на діяльність підприємства у разі застосування високих ставок, оскільки зростає лаг між сплатою податкового зобов'язання та податкового кредиту.	<ul style="list-style-type: none"> • загальне підвищення цін; • обмеження купівельної спроможності споживачів; • обмеження обсягу виробництва та реалізації продукції; • нагромадження нереалізованих товарів; • тимчасове відволікання оборотних коштів.
Акцизний податок	Опосередкований вплив, оскільки безпосередньо входить до вартості основної частини продукції підприємства й відшкодовується її покупцями.	
Мито й митні платежі		

Закінчення таблиці 1

1	2	3
Загальнодержавні та місцеві податки, які відносяться на витрати виробництва	Опосередкований вплив, оскільки тягар сплати переноситься на споживачів продукції.	<ul style="list-style-type: none"> • збільшення витрат на виробництво та кінцевої вартості продукції; • зменшення прибутку.
Єдиний соціальний внесок		<ul style="list-style-type: none"> • збільшення витрат на виробництво та зменшення прибутку; • збільшення кінцевої вартості продукції; • дестимуляційна функція щодо ФОП.
Податок на прибуток підприємств	Визначає виробничі можливості підприємства, вибір політики відтворення, напрями його розвитку	<ul style="list-style-type: none"> • прямий розподіл прибутку; • пряма залежність між величиною податків та поточними витратами господарської діяльності.

*Джерело: розроблено автором на основі [2].

Складність функціонування податкової системи рельєфно виявляється при аналізі окремих податків, що справляють найбільший вплив на діяльність підприємств, зокрема податку на прибуток підприємств, ПДВ, відрахувань на соціальні заходи та податку на доходи фізичних осіб.

Критерієм оцінки впливу зазначених податків на діяльність підприємств може бути прибуток, що є основним власним джерелом фінансових ресурсів для розвитку виробництва. Податок на прибуток сплачується як частина від отриманого підприємством прибутку й тому має значний вплив на функціонування суб'єктів господарювання, адже при цьому зменшуються можливості розширеного відтворення.

Стосовно податку на додану вартість слід зазначити, що його вплив на діяльність підприємства великою мірою залежить від призначення товару й типу покупця. Якщо покупець використовує придбаний товар як засіб виробництва, а отже, має можливість відшкодувати суми ПДВ, що входять у ціну, із бюджету, то, найімовірніше, що ні підвищення, ні пониження ставок ПДВ не справлятимуть значного впливу на фінансовий стан продавця товару. Якщо покупець використовує придбаний товар як предмет споживання, а отже, не має можливості відносити суми ПДВ на розрахунки з бюджетом, то, очевидно, що ефект від зміни ставок ПДВ розглядатиметься між товаровиробником-продавцем і споживачем відповідно до особливостей еластичності попиту на цей товар.

Вплив на ефективність діяльності підприємств мають також збори на обов'язкове пенсійне та соціальне страхування. Ці збори впливають на діяльність підприємства опосередковано, оскільки вони включаються в собівартість продукції й перекладаються в складі ціни на населення. Економічним результатом є скорочення платоспроможного попиту кінцевого споживача, а отже, зменшення обсягу виробництва та зниження сукупного прибутку підприємства.

Для визначення величини податкового навантаження підприємств використовують як абсолютні, так і відносні показники. Абсолютними показниками є сума всіх податків і зборів, які підлягають сплаті до бюджетів та цільових фондів за звітний період, і величина окремих податків та зборів, зокрема податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб, податку на додану вартість, єдиного соціального внеску тощо.

Однак розрахунок величини абсолютного податкового тиску не дає повного уявлення про ступінь впливу сукупності податків і зборів на результати діяльності підприємства. Тому поряд із показниками абсолютного податкового тиску розраховуються показники відносного податкового тиску, що включають аналіз структури загального податкового тиску на підприємство, аналіз зовнішніх аналітичних коефіцієнтів податкового тиску, аналіз внутрішніх аналітичних коефіцієнтів податкового тиску, специфічних для конкретної галузі економіки. Ці показники достатньо повно характеризують вплив на кінцеві результати діяльності підприємства [1].

Комплекс відносних показників, які використовують при аналізі податкового навантаження, представлений нами в табл. 2.

Таблиця 2

Відносні показники податкового навантаження*

№ з/п	Показник	Розрахунок	Економічний зміст
1	2	3	4
1. Загальне податкове навантаження			
1.1	Рівень ефективності оподаткування	$ЕСП=Пзаг/БП$	Показує відношення загального обсягу податкових відрахувань до бази оподаткування
1.2	Рівень податкомісткості реалізованої продукції (податкоспроможності підприємства)	$КВР=Пзаг/ВР$	Визначає питому вагу загальних податкових платежів, які здійснює підприємство в бюджет із суми виручки від реалізації
1.3	Рівень податкового навантаження доходів	$ПНд=Пзаг/Д$	Визначає частку всіх податків і зборів у доходах суб'єкта господарювання
1.4	Рівень податкового навантаження витрат	$ПНв=Пзаг/В$	Частка всіх податків і зборів у витратах суб'єкта господарювання
1.5	Рівень податкового навантаження прибутку	$ПНп=Пзаг/П$	Частка всіх податків і зборів у прибутку суб'єкта господарювання
1.6	Дохід на 1 гривню сплачених податків	$Дп=Д/Пзаг$	Показник обернений до коефіцієнта податкового навантаження доходів
2. Податкове навантаження з податку на додану вартість			
2.1	Коефіцієнт податкового навантаження доходів із ПДВ	$ПНД_{ПДВ}=(ПЗ-ПК)/Д$	Частка ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету в загальній сумі доходів
2.2	Коефіцієнт податкового навантаження витрат із ПДВ	$ПНВ_{ПДВ}=(ПЗ-ПК)/В$	Частка ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету в загальній сумі витрат
2.3	Коефіцієнт податкового навантаження витрат від реалізації продукції із ПДВ	$ПНВР_{ПДВ}=(ПЗ-ПК)/ВР$	Частка ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету у витраті від реалізації продукції
3. Податкове навантаження з податку на доходи фізичних осіб			
3.1	Коефіцієнт податкового навантаження витрат із ПДФО	$ПНВ_{ПДФО}=ПДФО/В$	Частка податку з доходів фізичних осіб у загальній сумі витрат суб'єкта господарювання
4. Податкове навантаження з податку на прибуток підприємств			
4.1	Коефіцієнт податкового навантаження доходів із ПнП	$ПНД_{ПнП}=ПнП/Д$	Частка нарахованого податку на прибуток підприємств у доходах суб'єкта господарювання
4.2	Коефіцієнт податкового навантаження витрат із ПнП	$ПНВ_{ПнП}=ПнП/В$	Частка нарахованого податку на прибуток підприємств у витратах суб'єкта господарювання
4.3	Коефіцієнт податкового навантаження прибутку із ПнП	$ПНП_{ПнП}=ПнП/П$	Рівень оподаткування прибутку суб'єкта господарювання

*Джерело: розроблено автором на основі [6].

Податок на прибуток підприємств підлягає обов'язковому врахуванню при визначенні податкового навантаження суб'єкта підприємницької діяльності, адже він є його безпосереднім платником. Отже, одне із головних завдань податкового аналізу – визначення рівня податкового навантаження для ефективного впливу держави на економіку за допомогою механізмів податкового регулювання. Для цього використовують комплекс показників, а саме: загальне податкове навантаження, податкове навантаження з ПнП, податкове навантаження з ПДВ, податкове навантаження з ПДФО.

Одним із головних завдань управління в конкурентному ринковому середовищі є виявлення причин банкрутства й розробка контрзаходів, спрямованих на подолання негативних тенденцій.

Найбільш поширеним у спеціалізованій економічній літературі моделями прогнозування банкрутства є моделі Альтмана, Бівера та інших авторів, які являють собою моделі обробки вхідної інформаційної бази на основі розрахунку інтегрального показника фінансового стану підприємства – об'єкта дослідження.

Щоб визначити ефективність оподаткування, установлення рівня податкового навантаження проводитимемо за третім методом (табл. 3).

Потрібно відзначити, що рівень податкового навантаження в Україні за останні роки постійно змінювався. Якщо аналізувати тенденцію за 2012–2014 рр, то очевидно, що відбувалося зменшення бюджетного податкового навантаження. Так, у 2012 р. податкове навантаження досягло найвищого рівня – 25,6 %, але у 2013 р. воно зменшилося до 24,3 %, а у 2014 – до 23,5 %. Однак, як свідчать розрахунки, найнижчий рівень бюджетного податкового навантаження спостерігали у 2010 р. (21,6 %).

Таблиця 3

Динаміка податкового навантаження в Україні*

Показник	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
Податкові надходження до Зведеного бюджету України, млн грн	234 448	334 692	360 567	353 968	367 512
ВВП (у фактичних цінах, млн грн)	1 082 569	1 316 600	1 408 889	1 454 931	1 566 728
Бюджетне податкове навантаження, у т. ч:	21,6	25,4	25,6	24,3	23,5
• податок на доходи фізичних осіб	4,7	4,6	4,8	5,0	4,8
• податок на прибуток підприємств	3,7	4,2	4,6	4,2	3,6
• податок на додану вартість	7,9	10,0	10,0	9,8	9,6
• акцизний податок	2,6	2,6	2,7	2,5	2,9
• ввізне мито	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8
• рентна плата	0,9	1,3	0,9	0,1	0,1
• інші податки	1,0	1,9	1,7	1,8	1,7
Власні доходи пенсійного фонду	119 343	139 056	163 635	168 622	166 928
Податкове навантаження на працю, %	11,0	10,6	11,6	11,6	10,7
Загальний коефіцієнт податкового навантаження, %	32,6	36	37,2	35,9	34,2

*Джерело: розраховано за даними [3, 4].

На сьогодні в Україні немає резервів зниження сукупного рівня податкового навантаження, проте доцільний пошук резервів його перерозподілу щодо як суб'єктів, так і об'єктів оподаткування. Для об'єктивної оцінки податкового навантаження доцільно враховувати перерозподіл податкового навантаження в межах об'єктів оподаткування.

Як бачимо, серед інших видів податкових платежів найбільший податковий тиск здійснює податок на додану вартість (податкове навантаження з ПДВ за 2011–2012 рр. становило 10,0 %), потім – податок на доходи фізичних осіб (4,8 %) і податок на прибуток підприємств (4,1 %). Найменший податковий тиск здійснює рентна плата (0,7 %).

Розрахований показник не враховує тиск, спричинений так званими «податками на працю» – внесками до соціальних фондів, які з прийняттям Податкового кодексу були віднесені до неподаткових платежів. Внесок податків у податкове навантаження свідчить про те, що податки на працю формують близько 11 % загального податкового навантаження та здійснюють значний податковий тиск.

Загалом, середнє значення загального коефіцієнта податкового навантаження протягом досліджуваного періоду становило 35,2 %.

Розрахований нами за обраною методикою показник податкового навантаження дещо відрізняється від результатів, оприлюднених Світовим банком у щорічному аналізі податкових систем країн світу. Так,

згідно з розрахунками Світового банку, рівень податкового навантаження в Україні становить 55,9 %, тобто рівень податкового навантаження у 34,2 % занижений.

Динаміку податкового навантаження зображено на рис. 1

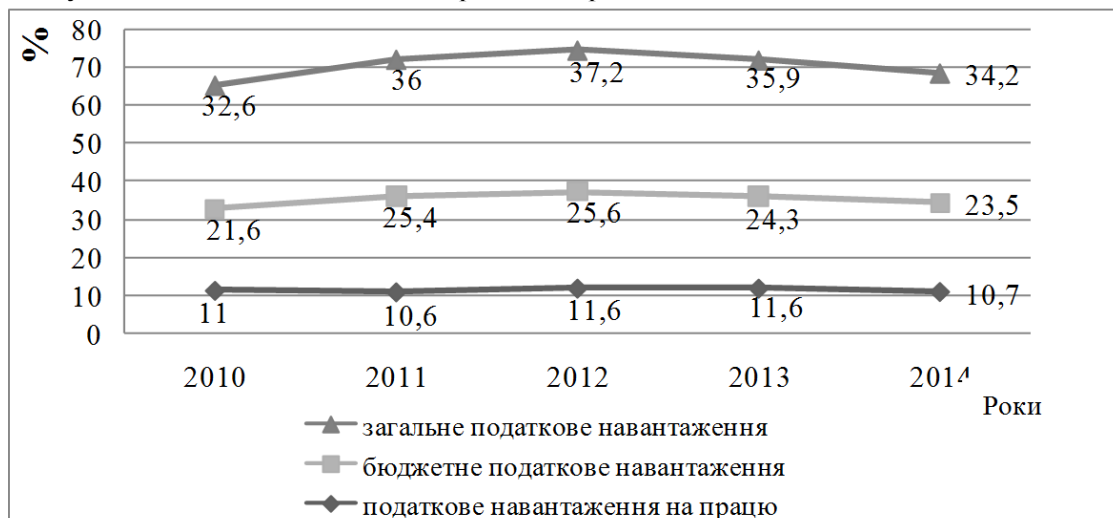


Рис. 1. Динаміка податкового навантаження на економіку України

*Розроблено автором на основі джерел: [3; 4].

Тепер порівняємо показник податкового навантаження з аналогічним показником країн із розвинутою ринковою економікою (табл. 4). Як свідчать дані таблиці, найменші рівні податкового навантаження характерні для Данії та Канади. Порівнюючи показник податкового навантаження України з державами з розвинутою ринковою економікою, можемо побачити, що цей показник у нашій країні досить високий.

Таблиця 4

Податкове навантаження в Україні та країнах світу*

Країна	Податкове навантаження (Total Tax Rate)*, %	Порівняно з Україною, %
	2014 р.	
Канада	26,9	-29
Данія	27,7	-28,2
Швейцарія	30,2	-25,7
Великобританія	35,5	-20,4
Іспанія	38,7	-17,2
Фінляндія	40,6	-15,3
Польща	43,8	-12,1
США	46,7	-9,2
Чехія	49,2	-6,7
Японія	50,0	-5,9
Швеція	53,0	-2,9
Україна	55,9	-
Бельгія	57,7	1,8
Китай	63,7	7,8
Франція	65,7	9,8
Італія	68,3	12,4

*Джерело: [5].

Тому зниження податкового навантаження – необхідна умова виходу України з економічної кризи, що приведе до формування низки позитивних зрушень в економічній і податковій сферах.

Аналіз літературних джерел свідчить, що рівень податкового навантаження в країні обумовлює рівень підприємницької активності й ступінь рентабельності діяльності.

Дослідження Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації, викладені в доповіді «Ведення бізнесу-2015», указують на недостатність використання державою податкових стимулів для розвитку підприємницької діяльності.

На рис. 2 порівнюються деякі показники рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business та Індекс сприйняття корупції (ІСК) в Україні й сусідніх країнах.

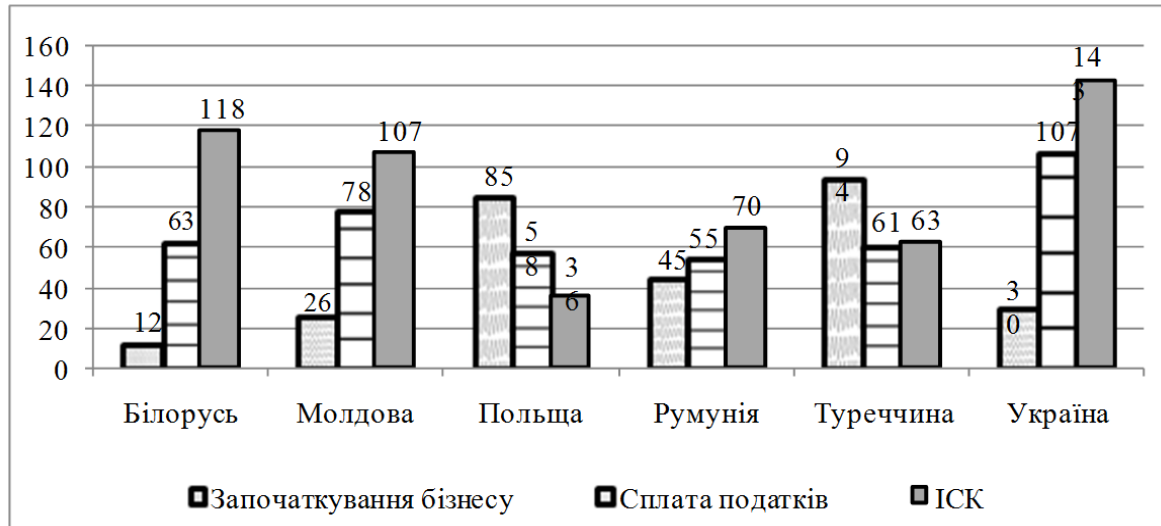


Рис. 2. Рейтинг показників легкості ведення бізнесу
(вимірюється в коефіцієнтах: чим вищий стовпчик, тим гірший показник)

*Джерело: [5].

У доповіді Світового банку зазначено, що Україна за умовами ведення бізнесу в рейтингу 189 країн світу піднялася на 16 позицій протягом 2014–2015 рр. У 2014 р. Україна займала 112 місце, а у 2015 р. – уже 96-те. А за рейтингом оподаткування Україна піднялася на 49 позицій із 157 місця у 2014 р. до 108-го у 2015 р.

Отож, що за такими показниками, як «започаткування бізнесу» та «сплата податків», Україна зіставна з країнами Східної Європи й Туреччиною, але індекс сприйняття корупції в нас значно вищий. На нашу думку, система оподаткування суттєво впливає на показник ІСК.

Податкові платежі мають безпосередній об'єктивний вплив на рівень прибутковості підприємств. Оскільки підприємство прагне збільшити свій чистий прибуток, то керівник намагається послабити дію податків, змінюючи, якщо це можливо, відповідним чином діяльність підприємства. Це й визначає вплив податків на результат економічної діяльності підприємства. Якщо сума податків перевищує деякий допустимий рівень, який залежить від економічної ефективності підприємства, форми власності та податкових ставок, то настає зупинка розвитку.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Проаналізувавши чинну систему оподаткування в Україні, можна зробити висновок, що вона є досить недосконалою й суперечливою.

Показник податкового навантаження, розрахований за різними методиками, дещо відрізняється, однак дає підставу зробити загальний висновок про низьку сприятливість податкової системи для розвитку бізнесу та надто обтяжливе оподаткування факторів виробництва – капіталу й праці. Порівняно з розвинутими країнами, показник податкового навантаження в нашій державі є середнім, тоді як громіздкість системи обов'язкових платежів і складність адміністрування податків та зборів негативно впливає на підприємництво й інвестиційну активність і, як наслідок, призводить до зменшення сукупних податкових надходжень. Податкове навантаження має бути оптимальним, що б давало можливість не лише розвивати економічні процеси, але й укладати вивільнені кошти в розширення виробництва та стимулювання інвестиційних процесів в Україні.

При цьому важливо застосовувати комплексний підхід, що уможливить не лише вдосконалити інструменти податкового регулювання, а й структурувати їх застосування в часі. Також важливий напрям податкового регулювання в галузі підвищення дохідного потенціалу податкової системи України – оптимізація чинної системи податкових пільг. Першочергове завдання – запровадження новітніх методів

боротьби з ухилянням від оподаткування, які повинні забезпечити, з одного боку, зменшення втручання фіскальних органів у діяльність підприємств, з іншого – гарантувати належний рівень податкової дисципліни.

Ураховуючи загальносвітову тенденцію гармонізації податкових систем різних країн та потенційну можливість інтеграції України у світову економічну спільноту, питання реформування податкового законодавства згідно з принципами, прийнятими країнами з ринковою економікою, повинні опрацьовуватися вже сьогодні. Україна перебуває на етапі формування ринкових відносин і створення конкурентоспроможної моделі податкової системи. Саме тому розкриття набутого позитивного практичного досвіду зарубіжних країн і теоретичних знань зарубіжних економістів у сфері оподаткування сприятиме покращенню макро- й мікроекономічної ситуації в нашій країні.

Джерела та література

1. Богославець Т. І. Аналіз податкового навантаження та його вплив на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання / Т. І. Богославець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
2. Лемішовська О. С. Роль та значення податкової політики у сучасних умовах / О. С. Лемішовська // Науковий вісник НЛТУУ. – 2005. – № 15 (4). – С. 243–247.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Офіційний сайт проекту «Ведення бізнесу 2015» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomic>.
6. Ткачик Л. П. Методика проведення податкового аналізу суб'єктами підприємництва / Л. П. Ткачик // Потенціал стійкого розвитку та фінансова безпека соціально-економічних систем : матеріали I Всеукр. наук.-практ. конф. – м. Сімферополь – смт Гурзуф, 17–18 жовт. 2013 р. – С. 81–84.

Ткачук Наталя. Влияние налоговой нагрузки на деятельность субъектов хозяйствования в условиях реформирования финансовой системы Украины. В статье рассмотрены особенности формирования налоговой нагрузки на деятельность субъектов хозяйствования в условиях реформирования финансовой системы Украины. Исследуется понятие налоговой нагрузки и его состояние в Украине. Проанализирована динамика уровня налоговой нагрузки в Украине и предложены рекомендации по оптимизации налоговой нагрузки субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, налоговая система, уровень налоговой нагрузки, налоговая политика государства.

Tkachuk Nataliya. The Impact of the Tax Burden on Activities of Economic Entities in Terms of Reforming the Financial System of Ukraine. In the article the features of formation of the tax burden on activities of economic entities in terms of reforming the financial system of Ukraine. The concept of the tax burden and its status in Ukraine. The dynamics of the amount tax burden in Ukraine and provide recommendations for optimizing the tax burden on businesses.

Key words: tax burden, tax system, the amount of the tax burden, tax policy.

РОЗДІЛ VI

Бухгалтерський облік, аналіз, статистика та математичні методи й інформаційні технології в економіці

УДК 336.279.003.12(477)

Шматковська Тетяна¹ - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;

Агрес Оксана – кандидат економічних наук, виконавач обов'язків доцента кафедри фінансів і кредиту Львівського національного аграрного університету

Оцінювання процесів щодо банкрутства в аспекті розвитку контролінгу на підприємстві

У процесі становлення ринкової економіки в Україні багато підприємств опинилося в кризовому стані. У статті розглянуто економічну сутність поняття банкрутства підприємств. Виявлено причини досить високої кількості збиткових суб'єктів господарювання, що функціонують в економіці України. Проведено статистичний аналіз банкрутства. Запропоновано напрями підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Обґрунтовано доцільність удосконалення заходів із застосуванням механізму попередження банкрутства.

Ключові слова: банкрутство, ліквідність, ефективність, санація, фінансова криза, контролінг.

Постановка наукової проблеми та її значення. У зв'язку з фінансовою кризою проблема банкрутства – досить актуальна для суб'єктів господарювання. Трансформаційні процеси економіки призводять до докорінних змін як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі функціонування підприємств. Сучасна криза характеризується великим спадом обсягів виробництва в різних галузях економіки, зниженням фінансової стійкості та зростанням підприємств-банкрутів. В умовах ринкової економіки банкрутство – наслідок незадовільного управління підприємством. Серед підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді, значний відсоток становлять такі, вартість активів яких набагато вища за кредиторську заборгованість. А це означає, що за умови проведення санації чи реструктуризації ці підприємства можуть розрахуватися з боргами й продовжити діяльність. Для визначення майбутньої ефективності санації підприємств доцільно провести аналіз процесів банкрутства.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Значний внесок у дослідження проблем антикризового управління та банкрутства підприємств зробили такі закордонні та вітчизняні вчені, як Е. Альтман, В. Бівер, І. Баланюк [8], В. Барінов, І. Бланк, А. Градов, Ф. Грязнова, М. Кизим, Т. Клебанова, Е. Коротков, Л. Лігоненко, О. Пушкар, Л. Ситник, Д. Соболев [6], О. Терещенко, М. Титов, Л. Шавалюк [7] й ін. Незважаючи на досить широкий спектр наукових розробок у зазначеній сфері, на сучасному етапі не всі аспекти цієї багатогранної та складної проблеми з'ясовано та обґрунтовано. Особливої уваги потребують вибір й аналіз показників, за допомогою яких можливо та доцільно аналізувати процеси банкрутства в економіці, що дає змогу в подальшому формувати рекомендації щодо вдосконалення механізмів антикризового управління й фінансового оздоровлення підприємств.

Мета й завдання статті. Мета нашої роботи – дослідження та уточнення економічної сутності поняття банкрутства підприємств; проведення статистичного аналізу процесів банкрутства в Україні.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Найбільш несприятливою кризовою ситуацією на підприємстві є його банкрутство. За своєю суттю банкрутство – це невід’ємна частина ринкової економіки, природний процес конкурентної боротьби, у перебігу якої слабкі підприємства вибувають із цього процесу, а держава отримує економічно міцних, конкурентоспроможних суб’єктів господарювання.

У практиці розвитку країн із ринковою економікою банкрутство виступає механізмом регулювання та саморегулювання економіки або, передусім, дотримання виконання зобов’язань [6, с. 41]. Із 1 січня 2000 р. вступив у дію Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», згідно з яким банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [4].

Як економічне явище банкрутство підприємства безпосередньо пов’язане зі зниженням ефективності його діяльності. Поєднання таких негативних чинників, як податковий та адміністративний тиск з об’єктивними економічними обставинами, змусили підприємців іти в тінь або масово припинити діяльність, заморожувати бізнес до кращих часів. Так, варто назвати досить високу кількість збиткових суб’єктів господарювання, що функціонують в економіці України (рис. 1).

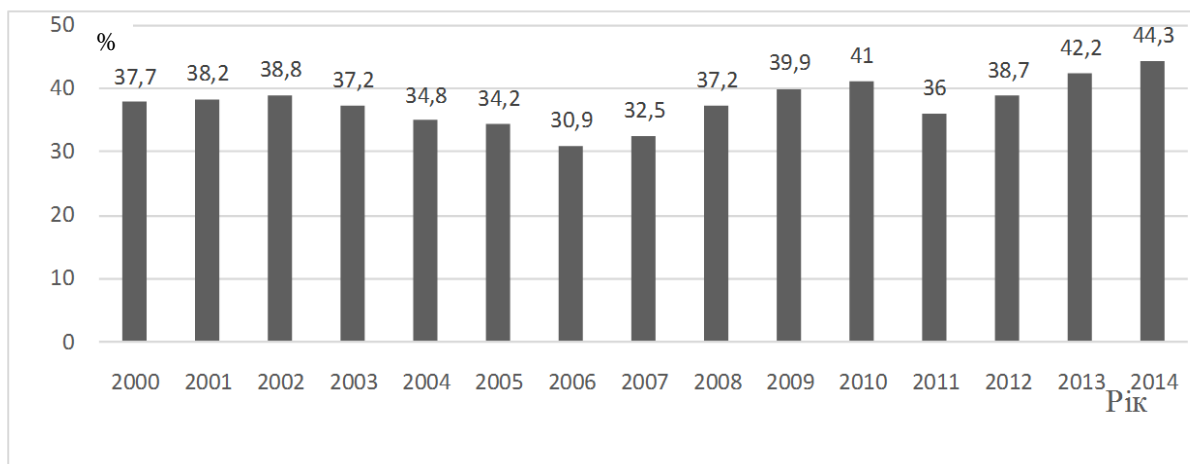


Рис. 1. Питома вага збиткових підприємств в економіці України

Із даних рис. 1 бачимо, що на 2014 р. припадає найбільша кількість збиткових підприємств – 44,3 % від загального числа господарюючих суб’єктів. У 2011 р. простежено значне зниження частки збиткових підприємств. Це свідчить про те, що стабілізаційні процеси торкнулися не лише великих промислових підприємств, але й підприємств малого та середнього бізнесу, проте вже з наступного року відбувається зростання цього показника. При цьому варто зазначити, що збільшення частки збиткових підприємств помітне саме з 2008 р. Це пов’язано з початком та наслідком світової економічної кризи, розпочатої у 2008 р., що стало причиною ослаблення вітчизняної економіки. У 2011 р. відбулася схожа ситуація.

Отже, можемо відзначити, що за останні 14 років питома вага збиткових господарюючих суб’єктів в економіці становила не менше третини. Така висока їх кількість знижує ефективність усієї економічної системи держави й, безумовно, гальмує процес загального економічного зростання. Це й підтверджує висновок про те, що одна з найважливіших проблем в економіці України – низька ефективність функціонування значної кількості господарюючих суб’єктів, що, зі свого боку, спричиняє їх низьку фінансову стійкість і неплатоспроможність, а отже, потребує вдосконалення інституту банкрутства як інструмента антикризового управління й правового механізму регулювання відносин боржника та кредитора.

Згідно з даними Міністерства юстиції України, можна зробити такі висновки щодо банкрутства підприємств різних організаційно-правових форм (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл підприємств щодо тривалості процедури банкрутства

Рік	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відношення 2014 до 2011 р., %
Разом	1941	11 716	9817	5444	+180
Кількість підприємств, процедура яких тривала менше 3-х років	890	5088	4058	1966	+20
Кількість підприємств, процедура яких тривала більше 3-х років	1051	6628	5759	3478	+230

За результатами аналізу таблиці встановлено, що немає такої синхронності щодо зростання чи зменшення кількості підприємств-банкрутів. У 2014 р. ця кількість, порівняно з 2013 р., зменшилася на 4373 од., а порівняно з 2011 р., – зросла на 180 %. Зменшення чисельності підприємств-банкрутів не означає покращення економічного стану, а зовсім навпаки – це свідчить про нестабільну фінансову ситуацію в державі й те, що більшість організацій, не виконуючи жодної діяльності, просто тримаються «на плаву». На рис. 2 графічно відобразимо кількість підприємств-банкрутів протягом досліджуваного періоду.

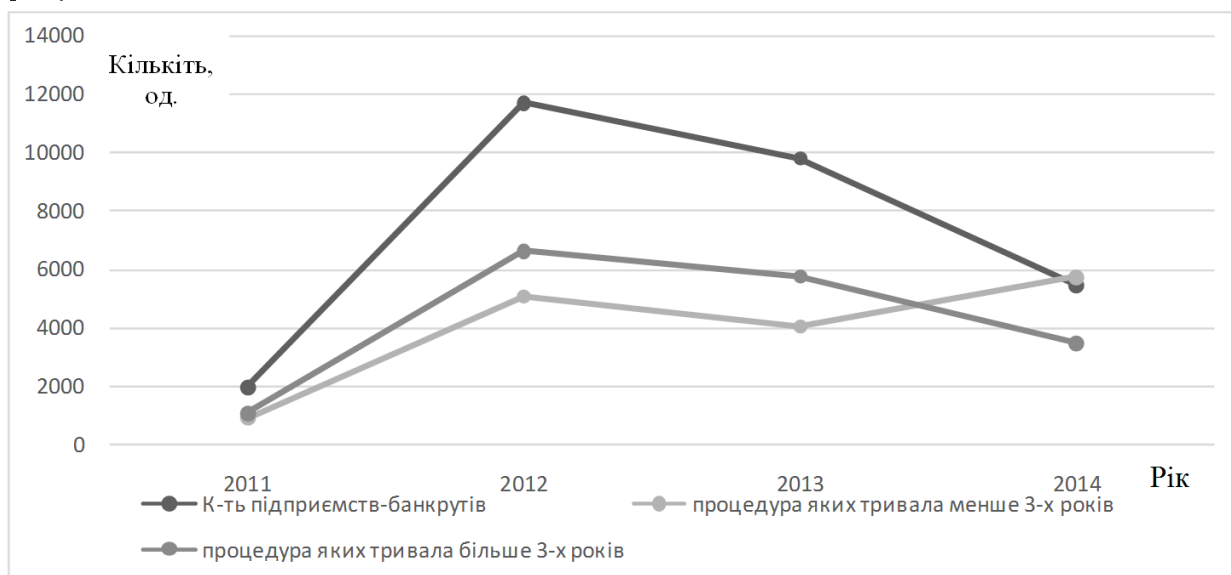


Рис. 2. Кількість підприємств щодо тривалості процедури банкрутства

Для оцінки банкрутства підприємств проаналізуємо динаміку кількісних показників, що характеризують пов'язані з ним процеси.

Інтенсивність і масштаб протікання процесів банкрутства в економіці України у 2010–2014 рр., на нашу думку, доцільно відобразити за допомогою таких показників (розраховано за даними [1, 3]):

- кількість справ із приводу банкрутства, розглянутих господарськими судами України (рис. 3);
- кількість справ про банкрутство на 1000 збиткових підприємств (рис. 4).

У 2014 р. кількість розглянутих господарськими судами справ про банкрутство склала понад 16,1 тис. (див. рис. 3). Це свідчить про те, що інтенсивність процесів банкрутства, починаючи з 2012 р., мала стійку тенденцію до підвищення. З одного боку, це відповідає світовим тенденціям (так, наприклад, у США банкрутами стають щорічно 3–5 % компаній). Однак в умовах трансформації економіки України подібні зміни підкреслюють зростання кількості господарюючих суб'єктів, нездатних функціонувати в сучасних умовах господарювання. Слід зазначити, що у 2010 р. та 2012 р. простежено зниження кількості справ про банкрутство, що не є наслідком позитивних змін, а навпаки, пов'язане з розвитком кризових явищ в економіці. Так, основна причина скорочення банкрутства – нестача вільних коштів в обігу підприємства, у зв'язку з чим кредитори охочіше йдуть на реструктуризацію заборгованості,

побоюючись, що процедура банкрутства привабить інших кредиторів. Друга причина цієї тенденції – підвищення свідомості боржника. Боржники усвідомлюють усю небезпеку банкрутства під час кризи й тому йдуть на зниження кількості фіктивних банкрутств, головною метою яких був перерозподіл форми власності або прагнення ухилитися від сплати податків чи кредитів.

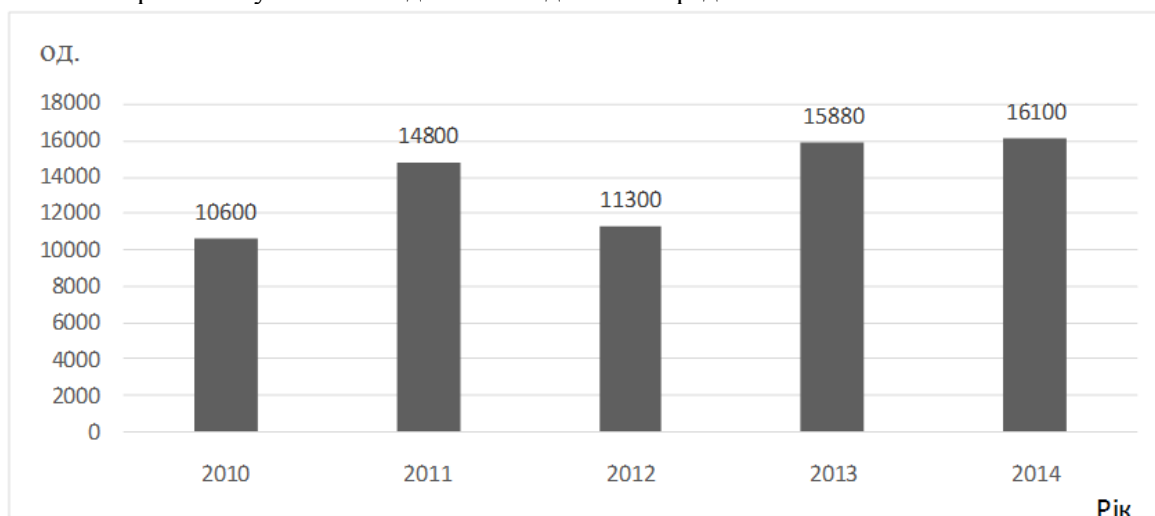


Рис. 3. Динаміка розгляду справ із приводу банкрутства підприємств, кількість справ

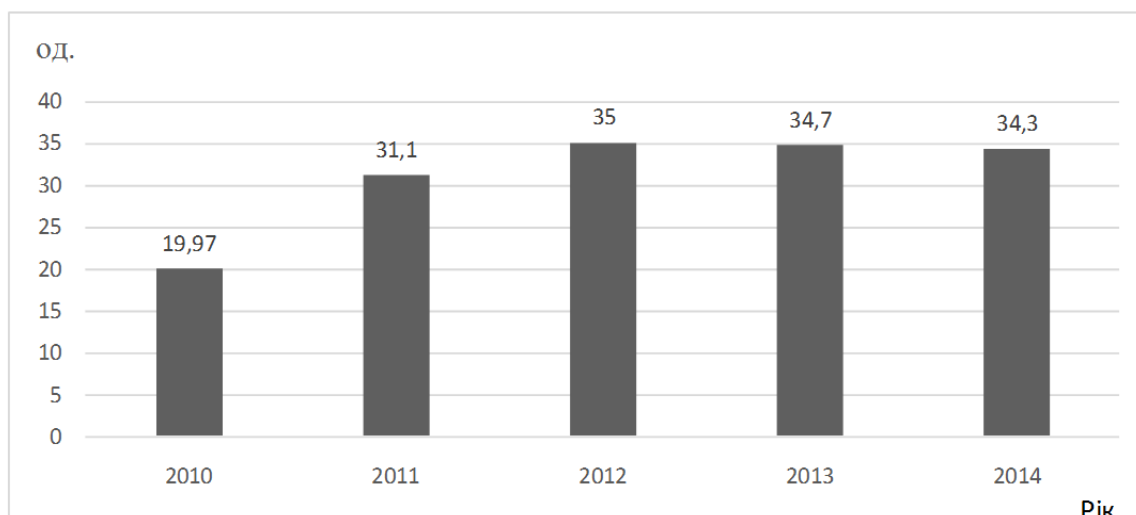


Рис. 4. Динаміка масштабів розгляду справ про банкрутство

Дані рис. 4 свідчать про те, що протягом 2010–2012 рр. кількість розглянутих справ на 1000 збиткових підприємств постійно зростає й у 2012 р. становить 35,0 одиниць, а вже починаючи з 2013 р., їх чисельність зменшується.

Аналіз якісних характеристик механізму банкрутства в Україні, представлених у рейтингу Світового банку «Doing Business 2014» [8], дає можливість відзначити, що Україна в розділі «Припинення діяльності» посідає 140 місце з-поміж 181 держав. При цьому за останні два роки її рейтинг за цим показником зріс на 16 пунктів. Процедура банкрутства в Україні в середньому триває 2,9 року, що на 1,2 більше, ніж у країн – членів Євросоюзу. Також у процесі банкрутства в середньому вдається відшкодувати лише близько 9 % вимог кредиторів, у той час як цей середній показник у розвинутих європейських країнах становить 67 %, у державах Східної Європи та Азії – 28 %. Крім того, реалізація процедури банкрутства переважно призводить до ліквідації компаній-боржників, а не до відновлення їхньої платоспроможності – менше 10 % справ закінчуються відновленням (в інших державах цей показник становить у середньому 60–85 %). В Україні 42 % від загальної вартості бізнесу витрачається на процедури, пов'язані з банкрутством, європейські підприємства втрачають 8 %, а бізнес Східної Європи

та Азії – 13 %. Такий причинно-наслідковий зв'язок показує, що ефективність механізму банкрутства в Україні, порівняно з іншими країнами, – дуже низький.

Одним із важливих чинників, за допомогою якого можна зменшити кількість підприємств-банкрутів, вважається дотримання належного виконання своїх завдань службою контролінгу. Контролінг – це система підтримки оперативних і стратегічних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємства, яка ґрунтується на інформаційній базі бухгалтерського обліку й інших даних, у тому числі зовнішніх; використовує методи економічного аналізу, математичного програмування, моделювання тощо [2, с. 72].

Потребують удосконалення заходи щодо застосування механізму попередження банкрутства. Для цього варто більше уваги приділити прогнозуванню та діагностиці стану підприємств, проводити постійний моніторинг їх фінансово-економічного стану для раннього виявлення ознак неплатоспроможності. В умовах дефіциту власних фінансових ресурсів особливої уваги набувають заходи, спрямовані на підвищення економічної ефективності, раціональності й економічності їх використання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У результаті проведеного дослідження потрібно підсумувати, що законодавство України щодо відновлення платоспроможності та банкрутства підприємств демонструє вкрай низьку ефективність і результативність відповідно до цілої низки об'єктивних показників. На нашу думку, щоб процедура банкрутства в Україні відповідала досягненням світової практики в цій сфері, потрібно скоротити її тривалість та вартість, покращити відсоток повернення вимог кредиторів, а також максимально забезпечити реальну спрямованість на відновлення платоспроможності суб'єктів господарювання.

Уважаємо, що в сучасних умовах господарювання аграрні підприємства України з метою ефективного господарювання й розвитку будуть змушені впроваджувати сучасні системи забезпечення ефективного управління та контролінгу.

Джерела та література

1. Аналіз стану здійснення судочинства судами загальної юрисдикції [Електронний ресурс] // Верховний суд України. – Режим доступу : www.scourt.gov.ua
2. Баланюк І. Контролінг як інтегрована система забезпечення ефективного управління аграрним підприємством / І. Баланюк, М. Смушак // Аграрна економіка. – 2011. – Т. 4, № 1–4. – С. 70–74.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.06.99 р. № 784-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http / www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
5. Звіт про результати управління корпоративними правами держави в господарських товариствах [Електронний ресурс] // Фонд державного майна України. – Режим доступу : www.spfu.gov.ua
6. Соболев Д. В. Еволюція механізмів інституту банкрутства: світовий досвід для України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Соболев Дмитро Володимирович ; Національна академія наук ; Інститут світової економіки і міжнародних відносин. – К., 2012. – С. 41–44.
7. Шавалюк Л. Кількість збиткових підприємств у 2013-му році зростає [Електронний ресурс] / Л. Шавалюк. – Режим доступу : http://www.newsru.ua/finance/30dec2012/president_familia.html
8. «Doing Business 2014». A copublication of The World Bank and the International Finance Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/DocumentsAnnualReports/English/DB12-FullReport.pdf>

Шматковская Татьяна, Агрес Оксана. Оценивание процессов банкротства в Украине в аспекте развития контролинга на предприятии. В процессе становления рыночной экономики в Украине многие предприятия оказались в кризисном состоянии. Причиной этого является влияние нестабильной окружающей среды и неадекватные действия самих субъектов хозяйствования, что, в конце концов, и приводит к банкротству. В статье рассмотрена экономическая сущность понятия банкротства предприятий, как экономическое явление банкротство предприятия непосредственно связано со снижением эффективности его деятельности. В процессе исследования выявлено, что за последние 14 лет доля убыточных хозяйствующих субъектов в экономике составляла не менее трети.

Определены причины достаточно высокого количества убыточных субъектов хозяйствования, функционирующих в экономике Украины. Сочетание таких негативных факторов, как налоговое и административное давление с объективными экономическими обстоятельствами, заставили предпринимателей уходить в тень или массово прекращать деятельность, замораживать бизнес до лучших времен. Выявлено, что в течение

исследуемого периода наибольшее количество убыточных предприятий приходится на 2013 г. Также отмечается, что увеличение доли убыточных предприятий прослеживается именно с 2008 г. и связано с началом и следствием мирового экономического кризиса. Предложены показатели, с помощью которых можно отобразить интенсивность и масштаб протекания процессов банкротства. По расчету этих показателей и проведен анализ деятельности института банкротства в экономике Украины, осуществлена оценка его функционирования согласно рейтингу Всемирного банка «Doing Business 2014».

Предложены направления повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования. Выявлено, что одним из важных факторов, с помощью которого можно уменьшить количество предприятий-банкротов, является соблюдение надлежащего выполнения своих задач службой контроллинга.

Обоснована целесообразность совершенствования мероприятий с применением механизма предупреждения банкротства.

Ключевые слова: банкротство, ликвидность, эффективность, санация, финансовый кризис, контролинг.

Shmatkovska Tatjana, Agres Oksana. The Evaluation of Processes of Bankruptcy in Ukraine in the Aspect of the Development of Controlling at the Enterprise. In the making of market economy in Ukraine many enterprises appeared in the crisis state. This is due to the influence of the unstable environment and inadequate behavior of most business entities, which ultimately leads to bankruptcy. The article discusses the economic substance of the concept of bankruptcy. As an economic phenomenon bankruptcy directly associated with a reduction in its effectiveness. The study found that over the past 14 years, the share of unprofitable business entities in the economy was at least a third.

The reasons for a sufficiently high number of loss-making entities operating in Ukraine's economy. The combination of negative factors such as tax and administrative burden of objective economic circumstances forced entrepreneurs go into the shadows or massively suspend activities, business freeze until better times. Revealed that during the period the largest number of unprofitable enterprises account for 2013. The report states that, the indexes with which to display the intensity and scale of the processes of bankruptcy. For the calculation of these indicators and the analysis of activity of the Institute of bankruptcy in Ukraine's economy, the estimation of its operation, the estimation of its operations under the World Bank «Doing Business 2014».

Directions improve the performance of business entities. Revealed that one of the important factors to help you reduce the number of bankrupt enterprises is to respect the proper performance of the tasks of controlling service.

The necessity of improving the application of the measures to prevent bankruptcy.

Key words: bankruptcy, liquidity, efficiency, financial rehabilitation, financial crisis, controlling.

УДК 657.2.016

Петро Хомин – доктор економічних наук, професор кафедри обліку й аудиту Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

Облікова теорія чи дигести метрів та їхня дилатація «дециметрами»?

Висвітлено проблему поверхово-полегшеного компілювання т. зв. наукових публікацій з удосконалення облікової теорії, які конструюються за псевдонауковим шаблоном. Наголошено, що подібні компілятивні вправлення нічого корисного для розвитку облікової теорії не містять. Підкреслено необхідність використання при розкритті філософських категорії й процесу пізнання в теоріях обліку, їхній оцінці, аналізі основних положень і понять, монографій або ґрунтовних статей світового рівня.

Ключові слова: бухгалтерський облік, облікова теорія, метатеорія, псевдонаукові тлумачення, компіляція, плагіат.

Постановка наукової проблеми та її значення. На жаль, шаблон псевдонауковості в останні роки затопив облікову теорію настільки, що, замість дослідження її проблематики, маємо здебільшого дилатацію, тобто розтягнення на тому ж копілі скороспілими «дециметрами» дигест¹ зі зведенням прокислого сусла «метрів», які переливають його з одного бурдюка в інший, стверджуючи, що нібито це витриманий марочний брют. Причому настільки агресивно, що й ті, хто міг би продовжувати копіткий

¹ Дигести (латин.) – зведення уривків творів.

© Хомин П., 2015

пошук у царині облікової теорії, збиваються на таку дилатацію, воліючи не ускладнювати собі здобуття наступних наукових титулів. У результаті виникла загроза втрати й тих здобутків, які вивели облікову теорію в ХІХ й почасті ХХ ст. на рівень науки, не кажучи вже про необхідність її розвитку, що особливо актуально зараз, коли обсяг інформації зашкалює, створюючи «шуми», без уваги на її раціональність й економічність. Отож очевидно, що дослідження причин такого явища має важливе наукове й практичне значення.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Аби не уподібнюватися до тих «дециметрів», які намагаються догодити метрам, потішаючи їхнє ego включенням прізвищ у трафаретну алфавітну обойму, обійдемося без цього. І не тому, що спочатку заявляється про глибину розкриття названими в алфавітному порядку авторами «теоретико-прикладних проблем... концептуальних засад організації... обліку», а потім текст продовжується як курйоз, побудований за філософським законом заперечення заперечення, мовляв, «ці дослідження мають переважно фрагментарний характер, не надаючи цілісної узагальненої картини щодо теоретико-методологічних засад організації та використання в господарській діяльності суб'єктів господарювання... обліку». Чи використовується подібний штамп: «Загальні засади формування та вдосконалення облікової теорії, пропозиції щодо її кардинального оновлення наведені у працях таких учених» (далі той самий принцип відбору прізвищ від А до Ш, із деяким порушенням алфавітності їх наведення), який, проте, не відрізняється за конструкцією від попереднього, оскільки тут поряд із відзначенням розкриття ними «важливих теоретичних аспектів облік» усе завершується тим самим перелицьованим закидом щодо відсутності «цілісної сучасної теорії (теоретичного підґрунтя) науки про облік в умовах інформаційного (постіндустріального) суспільства...», адже виявляється й у них «питання розвитку теорії обліку мають фрагментарний характер»¹. Хоча треба було відсепарувати з цього списку принаймні автора, завдяки якому вдалося зробити цю кальку. Адже в нього першого виникло переконання, що «... спостерігається повна невідповідність між поняттям "теорія" ...» та тим примітивним тривіальним набором окремих фрагментарних малопов'язаних між собою і не аргументованих процедур ведення обліку, відомих ще за часів середньовіччя, який видають за теорію» [2, с. 5]. А передусім тому, що будь-яка наукова проблема надто багатогранна, аби її можна було розв'язати в одній статті, тому й окреслену доводиться конкретизувати у вужчому плані, а не в ракурсі «концептуальних засад» чи «кардинального оновлення облікової теорії в умовах інформаційного (постіндустріального) суспільства».

Формулювання мети та завдань статті. Зважаючи на те, що подібні компілятивні вправління нічого корисного для розвитку облікової теорії не містять, а навпаки, як бачимо, зводять дослідження, можливо, й перспективних авторів, на манівці, метою статті та її завданнями визначено критичний розгляд низки однакових псевдонаукових тлумачень, котрі наразі ще не відійшли в небуття, подібно до недавніх «пропозицій щодо кардинального оновлення облікової теорії» з допомогою «глибокодумного осмислення» надуманої різниці між витратами й затратами – синонімами. Проте без застосування згаданого в одній із цитованих перед тим публікацій контент-аналізу, тобто науково-психологічного дослідження текстів, оскільки не вважаємо, що ці автори писали їх під впливом галюцинацій, навіть якщо вони самі визнають нереальність «генерованих уявних категорій».

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Спори компіляцій і плагіату настільки засіялися в обліковій теорії, що вона поступово перетворюється у твань, на міцелії якої проростає все більше й більше псевдонаукових блідих поганок – т. зв. «фахових статей», у яких фаховістю й не пахне, чи таких же абстрактів-монографій із дисертаціями на додачу, які інтенсивно засмічують її «плесо», котре дісталось нам від класиків. Отож подальше ігнорування цього неприпустиме, позаяк клонування компіляцій і плагіату поступово перетворить у процес деградації не лише теорію бухгалтерського обліку, але й затягне в його вир самих науковців, оскільки поза тим, що воно загальновідоме, науковцями сором'язливо замовчується.

Тому, замість розв'язання наукових проблем, здебільшого всі зусилля кинуті на погоню за кількістю тез, статей і монографій, у яких увагу зосереджено на компілятивному вуальюванні

¹ Зважаючи на те, що збіг стилістики, виділений нами півжирним шрифтом, можливо цілком випадковий, посилання не наводимо, сподіваючись на змогу авторів цитованого тексту перебороти таку ваду.

почерпнутих із чужих публікацій, здебільшого з навчальних посібників або підручників, сумнівної вартості тверджень, які лише примножують список тих, кого український корифей облікової теорії М. Білуха відносив до «невігласів і псевдовчених, які намагаються зруйнувати вітчизняну систему бухгалтерського обліку» [1, с. 2]. Очевидно, що чільне місце в ньому уготовано компіляторам і плагіаторам.

Отож, аби не потрапити в нього, треба десятою дорогою обходити спокусу увійти в науку, намагаючись не вмінням, а кількістю скопійованих або й скопійованих чужих публікацій замінити брак власних нетривіальних міркувань, що через погане знання мови, не кажучи навіть про англійську чи німецьку, оскільки більшість текстів такі компілятори черпають саме з російськомовної перекладної літератури, призводить до казусів-абракадабр, коли черговий переклад за допомогою комп'ютера перетворює, можливо, і вартий уваги початковий зміст у вірєць, яскраво описаний геніальним І. Франком в оповіданні «Грицева шкільна наука», який може бути зрозумілий хіба гусці.

Наприклад, ще в 1979 р. Р. Рашитов писав: «Необходимость дальнейшего развития и совершенствования теории учета предполагает ее анализ, рассмотрение логики построения, взаимосвязи отдельных сторон, создание целостной картины. Теория, которая изучает, анализирует теорию учета формализованным методом, является метатеорией. Объектом ее рассмотрения является формализованная теория учета. Метатеория пользуется собственными методами исследования. Объект исследования аксиоматизируется и записывается на формализованном языке. Затем проводится содержательный анализ формализованного объекта исследования» [4, с. 17].

Із цього логічно випливає, що якщо мати на увазі, що «подальший розвиток теорії може бути удосконаленим лише тоді, коли сама теорія як цілісна система наукових уявлень буде піддана аналізу з позицій наукознавства і метатеорії обліку» [2, с. 9], то принаймні це треба було би зробити в першу чергу саме з використанням таких «собственных методов исследования». Тим паче, що перший автор цього не зробив, можливо, і виправдано, оскільки в його монографії розглядається інша проблема й метатеорію він згадує лише побіжно.

Проте, на жаль, цього немає і в другого автора, незважаючи на те, що, судячи з назви його монографії, власне вони повинні стати головними при створенні такої «альтернативної парадигми теорії обліку». Принаймні негоже, відмежовуючись від «маловідомих у середовищі науковців компіляторів» [2, с. 5], лише злегка перелицьовувати цитований текст, як очевидно, за допомогою комп'ютерного перекладу: «Метатеорія спрямована на подальший розвиток теорії обліку, аналіз того, що в ній застаріло і що з'явилося нового, ... наскільки логічна конструкція теорії, взаємозв'язки між елементами, непротивічливість цілісної системи» із додачею тих же формалізацій, аксіоматизацій, ба майже дослівного перекладу: а) «Метатеорія учета – это область, в которой учет соприкасается с логикой, философией, информатикой и математикой» [4, с. 18]; б) «Метатеорія відноситься до такої сфери ..., в якій облік взаємодіє з психологією, логікою, філософією, інформатикою, ... математикою» [2, с. 10].

Правда, наявні й відмінності. Зокрема, Р. Рашитов стверджує, що «к идее создания метатеории учета близко подошли Н. У. Попов (1906 г.) и А. П. Рудановский (1924 г.). Н. У. Попову принадлежит идея создания общей бухгалтерии, которая "...должна последовательно выяснить общие основы неизменных законов и теоретических истин, управляющих сказанными решениями в различных системах счетоводства... Невозмутимо спокойный предмет ее – исследование законов, управляющих теорией систем. А. П. Рудановский, как известно, баланс рассматривал как предмет учета. Теория, которая изучает балансовые отношения, стоит вне теории учета. А. П. Рудановский одним из первых пришел к необходимости создания метатеории» [4, с. 18–19]. А на думку М. Пушкаря, "... до розуміння того, що традиційна теорія описувала і пояснила лише практику обліку" Р. Рашитов, як і В. Палій та Я. Соколов, тільки «практично наблизились» [2, с. 11].

Отож зрозуміло, що на цьому тлі твердження одного з цитованих перед тим авторів нібито «існуючі теорії обліку на світовому рівні далеко випереджають вітчизняну теорію у її сучасному вигляді», є некоректним, навіть якщо це стосується не лише цих учених, але й праць Е. С. Хендріксена й М. Ф. Ван Бреди, М. Р. Метьюса та М. Х. Б. Перери й ін., хоча б у зв'язку з відсутністю підтвердження розкриття ними «важливіших теоретичних аспектів обліку» через банальну причину: у списку використаних джерел їх немає. Та й загалом, такий висновок на основі зарубіжних навчальних видань є применшенням

вкладу метра у формування «цілісної сучасної теорії (теоретичного підґрунтя) науки про облік в умовах інформаційного (постіндустріального) суспільства», який сміливо перейшов рубіж «осучаснення теоретичного базису науки про облік».

Шкода лише, що свою фундаментальну книгу Я. Соколов назвав «Основы теории бухгалтерского учета». Мабуть, він тоді перебував під впливом «положень щодо розвитку теорії бухгалтерського обліку, його принципів, структури, місця в управлінській системі» [3, с. 9], не знаючи ще епохального відкриття: «Слово “бухгалтерський” позбавлено змісту і вживається... лише як ритуальний термін, дань історії, традиція... стало анахронізмом, оскільки підкреслює, що процес обліку пов’язаний з веденням книг», а також конгеніального уточнення: «В докомп’ютерну епоху облік дійсно був книжним, що визначало форму його ведення, а не зміст» [2, с. 5], яке дало змогу перевершити всіх згадуваних перед тим учених. От якби він дав цій книзі назву «Основы метатеории учета», то відразу було би видно, хто лише наблизився, а хто створив «альтернативну парадигму теорії обліку», себто метатеорію.

Думається, і Р. Рашитов нізащо не включив би підзаголовок «Метатеорія» в підрозділ 2. «Розвиток теорії бухгалтерського обліку» своєї праці, якби на той час уже були такі конгеніальні альтернативні парадигмальні твердження. Хіба що зваживши на те, що й у докомп’ютерну епоху облік уже давно не був книжним: досить згадати копіювально-карткову, картково-шахматну, реєстрову, зрештою – журнально-ордерну форми обліку.

А так подейкують, що цитований автор ні на йоту не просунувся далі Р. Рашитова й лише повторює його тези, припорошивши їх дещо іншими формулюваннями: замість «проблеми метатеорії» – «завдання». Що абсолютна неправда, незважаючи на оманливе враження на основі порівняння кількості проблем і завдань метатеорії обліку в цих авторів (рис. 1).

По-перше, у другого автора, крім наведених завдань, фігурує ще п’ять функцій і дев’ять сутнісних ознак метатеорії обліку. По-друге, Р. Рашитов лише «наблизився до розуміння того, що традиційна теорія описувала і пояснила лише практику обліку». По-третє, якщо перед тим за декілька сторінок кількість завдань обмежувалася вісьмома й «виявлення елементів теорії, ліквідація старих та введення нових елементів» не зачіпало «їх взаємозв’язку, ліквідації старих та введення нових понять та об’єктів» чи «перегляду окремих елементів теорії на основі запозичення понять із природничих, економічних, гуманітарних, технічних та інших наук», або не виходило за межі «аналізу раціональності структури теорії обліку», то згодом метр передумав і вирішив заодно здійснити «виявлення підсистем обліку та окреслення їх меж». По-четверте, спохватившись, що перед тим забув про «інвентаризацію існуючих понять теорії та приведення їх до сучасного рівня розвитку науки і техніки», узявся за такий «перегляд».

Інша річ, що до цього справа не дійшла й жодного з цих завдань при «створенні альтернативної парадигми теорії обліку» не вдалося виконати. Але тут на заваді стала поважна причина: через видумування кожен раз інших ефемерій не тільки до цих завдань, але й інших, як-от доволі давні (2000 р.) запевнення «запропонувати концептуальні основи національної системи бухгалтерського обліку» й «довести доцільність виділення... самостійних підсистем обліку і визначити межі їх застосування», наразі черга не дійшла.

Ну, а «дециметри» чекають на готове. Загалом же на них не варто особливо покладатися, бо якщо метр плутається в сутності понять й елементів теорії, то очевидно, що «дециметри», навіть запозичивши щось із природничих, економічних, гуманітарних, технічних та інших наук, таке накрутять унаслідок «приведення їх до сучасного рівня розвитку науки і техніки», що хоч сядь і плач, а хоч стоячи реви. Як ото вже згадуване дезавування вкладу в розвиток теорії бухгалтерського обліку метра закидом про фрагментарність його найновіших візій, тим паче, що вони можуть бути основою «створення альтернативної парадигми теорії» чого завгодно, але тільки не обліку. Бо сподіватися, що «метатеорія обліку» спроможна виконати функцію «пояснення процесу пізнання», мабуть, занадто сміливо, оскільки ані знамениті філософи, ні психоаналітик З. Фрейд цього зробити не змогли.

Певна річ, це знає цитований автор, але він, на жаль, обмежився загальником: «Метатеорія виконує різні функції щодо теорії обліку...: пояснення процесу пізнання оточуючого світу (метатеорія аналізує наскільки повно в теорії обліку використовується методологія наукових досліджень і чи відповідає вона рівню розвитку світової науки)» [2, с. 12]. Ото чи не звідти висновок, що «існуючі теорії обліку на світовому рівні далеко випереджають вітчизняну теорію у її сучасному вигляді», підтвердити чи

спростувати який не можемо, бо як у цитованому раніше джерелі, так і в цьому, жодних його доведень немає. Зрештою, як і стосовно інших функцій «метатеорії обліку».

Основные проблемы метатеории учета:		Завдання метатеорії обліку:	
1	разработка методов построения и оценки систем учета	1	оцінка існуючих теорій обліку з точки зору відповідності їх наукового апарату процесу пізнання
2	методологический анализ различных теорий учета	2	аналіз положень і понять, використовуваних у теорії, та визначення їх сутності в нових умовах функціонування системи обліку
3	логический анализ хозяйственной и терминологической базы учета	3	виявлення елементів теорії обліку, їх взаємозв'язку, ліквідації старих та введення нових понять та об'єктів
4	формирование критерия истинности умозаключений в учете	4	аналіз раціональності структури теорії обліку, виявлення підсистем обліку та окреслення їх меж
5	точность учетных данных и точность описаний	5	інвентаризація існуючих понять теорії та приведення їх до сучасного рівня розвитку науки і техніки
6	анализ логической структуры теории учета	6	перегляд окремих елементів теорії на основі запозичення понять з природничих, економічних, гуманітарних, технічних та інших наук
7	учет как инструмент исследования хозяйственного процесса	7	формування теорії обліку з урахуванням кібернетичного, систематичного та інформаційного підходів
8	принципы моделирования хозяйственного процесса	8	використання при формуванні теорії обліку концепції методологічного, історичного і соціологічного дослідження
9	способы описаний в учете, методы оценки информативности и избыточности описаний, множественность описаний	9	оновлення викладу теорії з позицій аксіоматизації, формалізації, математизації та однозначного тлумачення положень і понять науки
10	логический анализ использования метода классификации в учете	10	розробка категоріального апарату теорії
11	принципы математизации и формализации бухгалтерских знаний, методы интерпретации (математической) фактов учета, значение математизации в выводе бухгалтерских умозаключений	11	розробка концептуальної бази науки про облік
12	моделирование как метод учета		
13	принципы моделирования мышления экономиста		
14	учет как инструмент управления хозяйственной деятельностью		
15	принципы принятия решений и формирования хозяйственной политики в учете		
16	способы алгоритмизации учетного процесса		
17	принципы объяснения и прогностики в теории учета		
18	методологические основы интеграции учета в составе единого хозяйственного учета		
19	принципы взаимосвязи учета с планированием и анализом		

Рис. 1. *Формулювання проблем і завдань метатеорії обліку*
Джерело: [4, с. 19–20; 2, с. 29–30].

Та й узагалі, коли братися «розкривати філософські категорії процесу пізнання (у теорії обліку – П. Х.) на найвищому духовному рівні», а не користуватися «духовним надбанням середньовіччя» з книг «нашого часу, які помпезно називають “Теорія бухгалтерського обліку”», а тим більше за «оцінку існуючих теорій обліку, аналіз основних положень і понять теорії та їх адекватність новим умовам, ліквідацію старих та введення її нових елементів», то варто би було проявити «відповідну ерудицію, широкий кругозір, нові підходи до старих істин» і навести кілька десятків монографій, або хоча б ґрунтовних статей цього світового рівня, на основі яких досліджувалось «історію, генезис, протиріччя теорії» [2, с. 5, 14], а не обмежуватися, подібно до «дециметрів», двома-трьома навчальними обліковими виданнями (уже згадуваних Е. С. Хендріксена й М. Ф. Ван Бреди, чи Г. Велша й Д. Шорта), як це робить метр.

Натомість він перемішує з функціями останньої «функції обліку господарської діяльності», «види діяльності», «види підприємства», «концептуальну базу фінансового обліку», «генезис і моделі управлінського обліку та контролінгу» [2, с. 78–207], очевидно забувши, що заявлено-то «створення альтернативної парадигми обліку», позаяк «існуюча теорія так званого “бухгалтерського обліку” вичерпала свій інтелектуальний ресурс» [2, с. 2].

Нам же видається, що причина саме в останньому, бо чого б то вся оця «викомішанка» як починалася, так і завершується *idée-fix*, замість обіцяної «альтернативної парадигми», квазінауковим висновком, у якому вже й дефініцію *метатеорія* забуто: «Питання розробки теорії обліку повинна стосуватися не дрібного ремонту окремих її положень, а формування нової парадигми» [2, с. 352]. Пам’ятаєте закиди про фрагментарність? Отож бо!

Висновки та перспективи подальших досліджень. Думається, як метрам, так і «дециметрам» варто «застерегтися в тій сміливості» (Ф. Бутинець), із якою вони беруться «вдосконалювати» теорію бухгалтерського обліку подібним чином. Адже вони мали би принаймні звернути увагу, що жоден із зарубіжних учених, на яких вони посилаються як на визначних, чогось не береться за зміну назви «Теорія бухгалтерського обліку» на метатеорію чи щось інше, ба навіть не згадує про таку дефініцію, незважаючи на те, що справді «теорії обліку на світовому рівні» нині дещо попереду вітчизняної.

Позаяк узявши в лапки прикметник *бухгалтерський* у скомпільованій черговій «монографії» чи вимовляючи його на німецький лад із м’яким «L», замінити «процедури й інструментарій обліку п’ятсотрічної давності» на метатеорію неможливо. Тому-то всі такі намагання зводяться до результату, відомого з дитячої казки про змагання пана з ковалем, тобто, замість полагодження карети, – пшиком. Як і вся «нетривіальність» подібних публікацій, котра полягає хіба що в підміні жанру, замість *компілятивні вправлення*, як би мало бути насправді, коли виходити «з того архаїчного й убогого арсеналу знань», котрі тут фігурують, зазначається *монографія*.

І в цьому мимоволі переконує сам же метр подібно до класичного епізоду з унтер-офіцерською вдовою: незважаючи на нібито відкинутий ним «метафізичний тип мислення» й «використання діалектики та системного методу дослідження», далі констатуючи той самий «примітивний тривіальний набір окремих фрагментарних малопов’язаних між собою і не аргументованих» тлумачень, сподіваючись, мабуть, на те, що він міститься «над теорією». Отож, аби не витратити порошу намарно, треба братися за дослідження «глибинних ідей, постулатів і парадоксів, які лежать в основі теорії» (Я. Соколов) бухгалтерського обліку, які можуть бути перспективними, а не піддаватися впливу ефемерій різних верхоглядів.

Джерела та література

1. Білуха М. Т. Проблеми реформування бухгалтерського обліку і контролю в Україні / М. Т. Білуха // Проблеми реформування бухгалтерського обліку у сучасних умовах. – Львів : Львівський нац. ун-т ім. І. Франка, 1997. – С. 1–7.
2. Пушкар М. С. Метатеорія обліку або якою повинна стати теорія : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2007. – 359 с.
3. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Екон. думка, 1999. – 422 с.
4. Рашитов Р. С. Логико-математическое моделирование в бухгалтерском учете / Р. С. Рашитов. – М. : Финансы, 1979. – 128 с.

Хомин Петр. Учетная теория или дигесты метров и их дилатация «дециметрами»? Освещается проблема поверхностно-облегченной компиляции т. н. научных публикаций по совершенствованию учетной теории, которые конструируются по псевдонаучному шаблону некритического восприятия тезиса, якобы название курса «Теория бухгалтерского учета» стало анахронизмом, поэтому ее надо заменить на эфемерию «метатеория». Отмечается, что подобные компилятивные упражнения ничего полезного для развития учетной теории не содержат, а наоборот, сводят исследования к заблуждениям. Осуществлено критическое рассмотрение ряда одинаковых псевдонаучных толкований, которые пока еще не отошли в небытие, подобно до недавних предложений по кардинальному обновлению учетной теории с помощью глубокомысленного осмысления надуманной разницы между расходами и затратами – синонимами. Подчеркивается необходимость использования при раскрытии философских категории процесса познания в теориях учета, их оценке, анализе основных положений и понятий, монографий, или хотя бы фундаментальных статей мирового уровня, а не ограничиваться двумя-тремя учебными учетными изданиями и трафаретным включением фамилий в алфавитную обложку ученых, якобы исследовавших ту или иную проблему бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учетная теория, метатеория, псевдонаучные толкования, компиляция, плагиат.

Khomyn Peter. Accounting Theory or Digests Meters and Dilatation of the «Decimetres»? It highlights the problem of surface-lightweight compilation e.g. scientific publications on improving the accounting theories that are constructed by pseudoscientific pattern uncritical acceptance of the thesis, the alleged name of the course «Accounting Theory» became an anachronism, so it must be replaced by ephemeral «metatheory». It is noted that similar exercises compilations anything useful for the development of accounting theory does not contain, and on the contrary, reduce the study misleading. It carried out a critical examination of a number of identical pseudointerpretations that have not yet moved into nothingness, like to the recent proposals for a radical renewal of the accounting theory by means of profound comprehension of the difference between the far-fetched charges and expenses – synonymous. It emphasized the need for the disclosure of the philosophical categories of knowledge of theories of accounting, assessing, analyzing the key provisions and concepts, monographs, or at least the fundamental articles of the global level, and not be limited to two or three academic credentials publications and stencil inclusion of names in alphabetical clip scientists supposedly investigated this or that problem of accounting.

Key words: accounting, accounting theory, metatheory, pseudoscientific interpretation, compilation, plagiarism.

УДК 658:657.334.5

Алла Фатенок-Ткачук – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Обліково-аналітичне забезпечення прогнозування в стратегічному плануванні

Прогнозування – передумова формування адекватних стратегічних цілей підприємства та своєчасного коригування наявних стратегій у процесі їх упровадження. У статті ідентифіковано принципи прогнозування з метою стратегічного планування з виокремленням завдань обліково-аналітичного забезпечення. Розглянуто структуру системи обліково-аналітичного забезпечення прогнозування. Систематизовано показники, що використовуються в стратегічному плануванні.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, прогнозування, стратегічне планування, стратегічні цілі, управлінські рішення.

Постановка наукової проблеми та її значення. Становлення ринкової економіки в Україні, поява нових господарських структур різних форм власності, розвиток міжнародних економічних відносин зумовлюють необхідність удосконалення обліку й контролю як складових частин економічної інформації, потрібної для управління.

Оскільки обліково-аналітична інформація забезпечує систему управління необхідними даними та дає змогу прийняти ефективні управлінські рішення, то об'єктивно підвищується роль обліку й аналізу в управлінні господарською діяльністю. Перехід до інформаційного суспільства та наслідки

світової фінансової кризи викликали подальше вдосконалення вітчизняної системи бухгалтерського обліку й економічної діагностики підприємств, що приведе до економії використання ресурсів підприємства та формування стратегічних планів, упровадження яких сприятиме розвитку підприємства.

Наявність ефективної системи обліку – попередня умова впровадження ефективної системи прогнозування задля стратегічного планування. Стратегічні цілі повинні ґрунтуватися на точних розрахунках, глибокому й усебічному економічному аналізі наявного стану підприємства та виявленні резервів розвитку напрямів діяльності. Це сприятиме вибору стратегічних управлінських рішень, що матимуть високу ймовірність утілення.

Аналіз досліджень цієї проблеми. У вітчизняній літературі наявні вузькоспеціалізовані та фундаментальні праці щодо процесу обліково-аналітичного забезпечення стратегічного планування в цілому та, зокрема, прогнозування. Варто відзначити дослідження питання ролі й значення обліку та аналізу в процесі прийняття управлінських рішень такими вченими, як П. Ю. Буряк, Ф. Ф. Бутинець, Т. П. Карпова, Л. В. Нападовська, О. Є. Ніколаєва, В. П. Палій, В. В. Сопко. Розвиток теорії й практики питань обліково-аналітичного забезпечення стратегічного планування розкривають роботи С. В. Власюк, Р. Р. Герсамії, Л. В. Гнилицької, В. І. Довбенка, Г. І. Кіндрацької, А. А. Пилипенка, О. Д. Радченка, І. І. Сардачук, Н. І. Синькевич, Р. В. Федорович, З. Є. Шершньової та ін.

При всій цінності наукового внеску вчених, як і раніше, існує низка невирішених теоретичних і практичних питань, пов'язаних із невідповідністю методики й організації обліково-аналітичного забезпечення завданням прогнозування під час формування стратегічних цілей.

Мета статті – формування теоретичних положень обліково-аналітичного забезпечення стратегічного планування з погляду максимізації корисності цієї інформації для внутрішніх і зовнішніх користувачів звітності. **Завдання дослідження** – розроблення методичних рекомендацій щодо систематизації облікової інформації задля стратегічного планування розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Потреба в прийнятті рішення виникає у зв'язку із зовнішніми та внутрішніми обставинами. Рішення – це відповідна реакція на внутрішні й зовнішні впливи, які спрямовані на розв'язання проблем і максимальне наближення до мети. Реалізація цілей будь-якої організації забезпечується за допомогою прийняття та виконання багатьох рішень [2].

Найбільш часто термін «управлінське рішення» вживається у двох основних значеннях. В одному випадку під ним маємо на увазі фіксований результат управлінської діяльності, прийнятий план дій, постанов тощо. В іншому – це процес розроблення й прийняття найкращого варіанта плану дій для розв'язання назрілої проблеми або завдання [8, с. 32]. Якщо таке рішення приймається в тривалій перспективі, то воно перетворюється на стратегічне.

Зі свого боку, прогнозування – це процес розробки науково обґрунтованих рекомендацій стосовно можливих варіантів розвитку політичних, соціальних економічних подій, альтернативних термінів їх здійснення та визначення конкретних рекомендацій для практичної діяльності.

Процес прогнозування завжди ґрунтується на певних принципах. У процесі стратегічного планування їх можна пов'язати з певними видами робіт обліково-аналітичної роботи, а саме:

- цілеспрямованість – змістовий опис поставлених дослідницьких завдань (бюджетування поточне та стратегічне, що ґрунтується на результатах аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства за попередні періоди, виконання контрактів та обсягу укладених контрактів із контрагентами на постачання готової продукції, послуг на наступні періоди; на аналізі зовнішнього середовища для виявлення можливостей диверсифікації діяльності й ринку);
- системність – побудова прогнозу на підставі системи методів і моделей, що характеризуються певною ієрархією та послідовністю (формування окремих планів відділів збуту, виробництва, постачання й логістики задля прогнозування обсягів за підсистемами системи підприємство);
- наукова обґрунтованість – усебічне врахування вимог об'єктивних законів розвитку суспільства, використання світового досвіду (опрацювання нормативно-правового забезпечення обліку, аналізу та оподаткування, що діють не лише в межах національної економіки, але й за її межами на ринках можливих партнерів);
- багаторівневий опис – опис об'єкта як цілісного явища й водночас як елемента складнішої системи (забезпечення своєчасного процесу документування господарських операцій та ефективного документообороту задля формування фінансової та податкової звітності й сукупності інформації для прийняття стратегічних рішень);

- інформаційна єдність – використання інформації на однаковому рівні узагальнення й цілісності ознак (забезпечення зіставності даних первинної документації, реєстрів бухгалтерського обліку та звітності);
- адекватність об'єктивним закономірностям розвитку – виявлення й оцінювання стійких взаємозв'язків і тенденцій розвитку об'єкта (контроль за рухом фінансових потоків кредиторської та дебіторської заборгованостей);
- послідовне вирішення невизначеності – ітеративна процедура просування від виявлення цілей і умов, що склалися, до визначення можливих напрямів розвитку (виявлення резервів у процесі аналізу);
- альтернативність – виявлення можливості розвитку об'єкта за умови різних траєкторій, взаємозв'язків і структурних співвідношень (аналіз витрат, можливостей та загроз діяльності).

Виокремлюють такі етапи прогнозування: ретроспекція – аналіз об'єкта прогнозування; діагностика – вибір методу й розробка прогностичної моделі; проспекція – отримання прогностичної інформації про об'єкт.

На стадії ретроспекції відбувається збір, збереження й обробка інформації, джерел, потрібних для прогнозування, оптимізація як складу джерел, так і методів одержання та виміру ретроспекційної інформації, уточнення й остаточне формування структури та складу характеристик об'єкта, що прогнозується.

На стадії діагностики здійснюється аналіз об'єкта прогнозування, який є основою певної прогностичної моделі. Загалом зазначені питання розглядають перед цією стадією, у процесі передпрогнозу оцінкою при первинному описі об'єкта та постановці завдання прогнозування. У цьому випадку здійснюють первинний опис об'єкта прогнозування, формування завдання на прогноз. На стадії діагнозу аналіз об'єкта прогнозування закінчується не лише розробкою прогностичної моделі, але й вибором відповідного оптимального методу.

Проспекція – це етап прогнозування, на якому за даними діагнозу розробляють прогнози об'єктів прогнозування, оцінюють імовірність, точність та обґрунтованість прогнозу (верифікацію), а також реалізацію мети прогнозу за допомогою об'єднання конкретних прогнозів на основі принципів прогнозування (синтез). На стадії проспекції виявляється відсутня інформація про об'єкт прогнозування, уточнюється раніше отримана, вносяться корективи в модель прогнозованого об'єкта відповідно до отриманої інформації [6].

Мета прогнозування – отримати науково обґрунтовані варіанти тенденцій розвитку (зміни) керованого об'єкта (показників його стану) в часі й просторі [1, с. 273].

Для прогнозування в практичній діяльності застосовують різні кількісні та якісні методи. Мета, час, умови прогнозу й специфіка його вироблення визначають комплекс методів і прийомів прогнозування. При цьому різні методи можуть використовуватися в розробленні різних прогнозів.

Обираючи метод прогнозування, потрібно враховувати наявність статистичних даних за певний період; компетентність прогнозиста; час, який витрачають для збору й аналізу інформації; своєчасність точності та визначеності інших показників; надійність, що виражається в знакових одиницях (доларах, одиницях продукції, обладнанні, кваліфікації персоналу тощо) і зафіксована на папері; простоту методики прогнозування для розуміння й використання [5, с. 110].

Кожна організація для реалізації ефективної діяльності визначає стратегічні цілі, досягнення яких можливе лише внаслідок дій, що виконуються в певній послідовності та є способом розв'язання окремих, часткових завдань. У процесі організації діяльності приймають рішення щодо організаційної структури, організації виробничого процесу, розподілу робіт і їх забезпечення потрібними засобами тощо. Упровадження стратегій передбачає контроль із метою їх коригування.

Технологія прийняття стратегічних рішень передбачає певну послідовність операцій і процедур – це діагностика проблеми; визначення можливих способів її розв'язання; оцінювання варіантів; вибір найвигіднішого варіанта.

Ефективність управління діяльністю підприємства значною мірою залежить від якості інформаційного забезпечення, що здійснюється в межах обліково-аналітичної роботи. Вичерпна, достовірна, своєчасна й зрозуміла інформація – запорука прийняття оптимальних стратегічних рішень, спрямованих на

зменшення витрат ресурсів, зростання прибутку та ринкової вартості підприємства [1, с. 39].

Усе розмаїття відносин, у яке підприємство вступає із суб'єктами зовнішнього середовища, ґрунтується на фінансовій інформації про це підприємство, що дає змогу оцінити можливість практичної реалізації своїх економічних інтересів у відносинах із ним. Фінансова інформація являє собою набір даних (у систематизованій певним чином формі) про стан господарських засобів, зобов'язань і фінансових джерел підприємства; рівня прибутку й витрат, що дають змогу судити про очікувані доходи та пов'язані з ними ризики; оборотів підприємства і якості її активів; обсягу та якості потоків грошових коштів.

Західні аналітики звикли використовувати у своїй роботі класичну схему градації інформаційних джерел про діяльність підприємства, властиву американській системі обліку (рис. 1) [3].

Інформація, що використовується при прийнятті інвестиційних, фінансових, кредитних й інших рішень					
Фінансова звітність підприємства в цілому					Інша інформація
Зовнішня фінансова звітність загального призначення				Інша фінансова звітність	
Обов'язкова інформація			Необов'язкова інформація		
Фінансова звітність підприємства в цілому	Примітки до фінансової звітності	Додаткова інформація			
		Додаткова інформація до звіту	Додаткова інформація за запитом		

Рис. 1. Склад фінансової звітності за GAAP

Примітки до фінансових звітів відокремлені від базової фінансової звітності, а додаткова інформація не кваліфікується як різновид приміток. Аналіз інформаційної місткості основних форм фінансової звітності дає підставу стверджувати, що на сьогодні методика формування звітних показників націлено здебільшого на інформування акціонерів й інвесторів.

Абсолютно очевидний той факт, що в практичній діяльності керівники різних рівнів управління (підприємствами або їхніми окремими підрозділами) використовують залежно від конкретних ситуацій інформацію про господарсько-фінансову діяльність. Інформаційні запити керівництва підприємства з метою прогнозування ґрунтуються на інтегрованій інформації, що надходить як від персоналу, так і від зовнішнього середовища за допомогою первинних документів та реєстрів бухгалтерського обліку й документів, що отримуються іззовні (угоди про постачання ТМЦ, каталоги рахунків-фактур постачальника, плани постачання, маркетингові характеристики, перелік контрагентів та аналіз конкурентів) (рис. 2).

Основу інформаційного забезпечення системи управління становить облікова інформація, що міститься в системі бухгалтерського обліку й звітності (частка економічної інформації в загальній сукупності інформаційних потоків – понад 90 %, із яких 80 % займає бухгалтерська) [4, с. 37].

У табл. 1 наведено перелік показників, які використовують у процесі стратегічного планування.

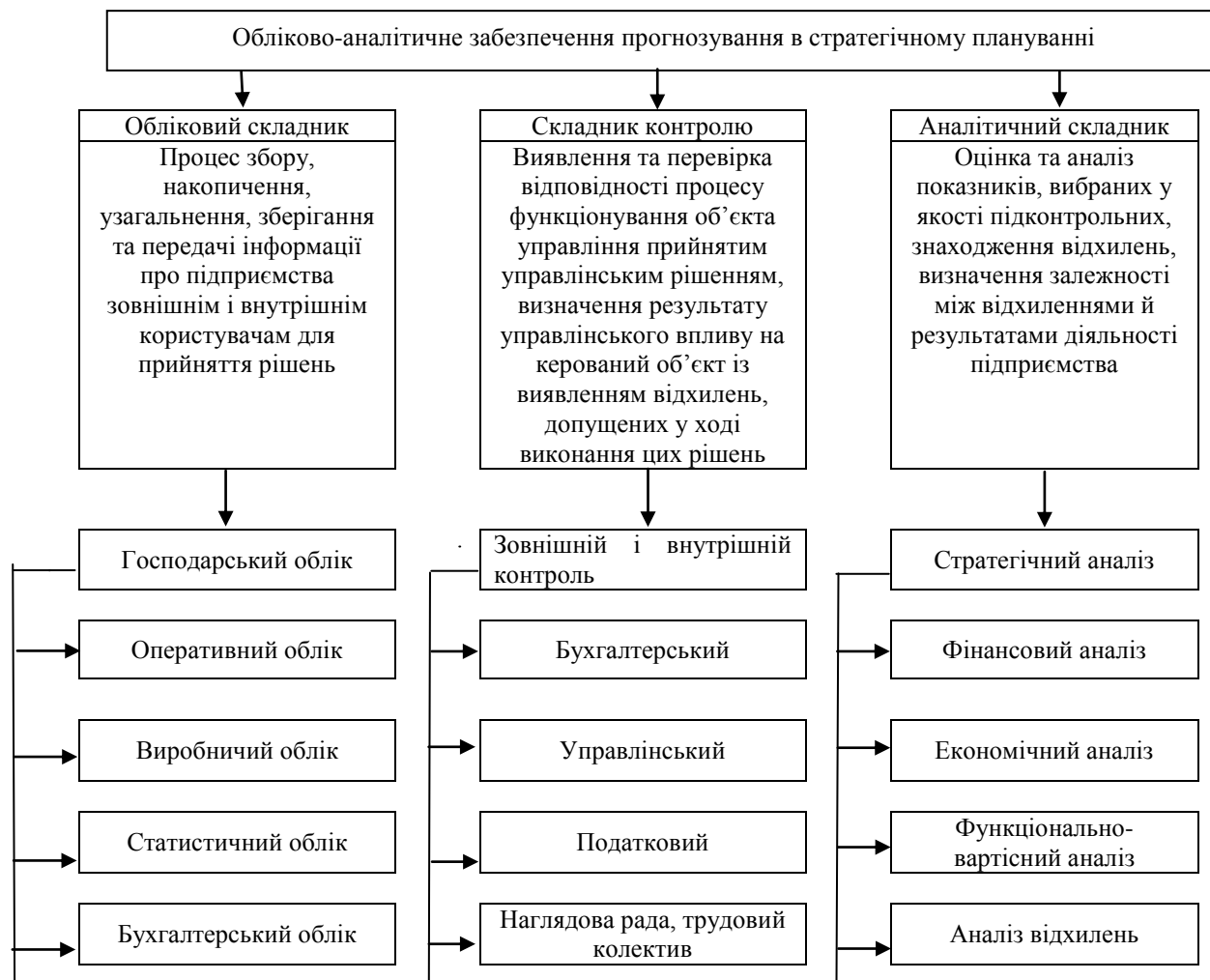


Рис. 2. Структура системи обліково-аналітичного забезпечення прогнозування в стратегічному плануванні

Таблиця 1

Система показників, які використовують у стратегічному плануванні

Аналіз	Підрозділ аналізу	Показник	Джерело інформації	Користувач
1	2	3	4	5
Аналіз реалізації продукції	Динаміка реалізації основних видів продукції	Темп зростання (зниження) обсягу реалізації продукції, середньорічні темпи зміни реалізації продукції	Бізнес-план підприємства, оперативні плани-графіки, звітність ф. 5-ЗЕЗ «Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування», ф. 2 «Звіт про фінансові результати», відомість 16 «Рух готових виробів, їх відвантаження та реалізація» та ін.	Керівництво підприємства, відділ маркетингу, відділ збуту
	Оперативний аналіз виконання плану реалізації продукції	Планований та фактичний обсяг реалізації продукції в натуральному вимірнику Плановий та фактичний обсяг відвантаженої продукції в натуральному вимірнику за місяць		

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
Аналіз ринків збуту продукції		Обсяг реалізації продукції в натуральному вимірнику в межах місцевого рівня, області, України, за межами України; місткість товарного ринку; ринкова частка	Статистичні дані, показники маркетингового дослідження	Керівництво підприємства, відділ маркетингу
Аналіз конкурентоспроможності		Показник конкурентоспроможності	Бізнес-план підприємства, оперативні плани-графіки, відомість 16 «Рух готових виробів, їх відвантаження та реалізація» й дані маркетингового дослідження	Керівництво підприємства, відділ маркетингу
Аналіз асортименту продукції		Плановий і фактичний обсяги виробництва продукції за асортиментом; коефіцієнт номенклатурності; коефіцієнт оновлення асортименту; обсяг витрат на розробку нового виду продукції	Бізнес-план підприємства, оперативні плани-графіки, відомість 16 «Рух готових виробів, їх відвантаження та реалізація»	Відділ маркетингу, відділ збуту
Аналіз матеріальних ресурсів		Загальна потреба в матеріальних ресурсах, забезпеченість потреби джерелами покриття, матеріаломісткість, матеріаловіддача, швидкість обороту матеріальних запасів, терміни зберігання матеріальних запасів, зміна ціни матеріальних ресурсів, економія (перевитрата) матеріалів унаслідок зміни матеріаломісткості, загальна вартість	Планові дані, які використовуються для аналізу постачання матеріалів, планові обсяги запасів та обсяги надходження (портфель замовлення), договори, угоди, контракти на постачання сировини й матеріалів. Дані документів складського, синтетичного та оперативного обліку. Дані зі звітності про матеріальні витрати на виробництво	Відділ маркетингу, виробничого менеджменту
Аналіз ефективного використання трудових ресурсів	Оцінка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами	Дані про чисельність персоналу різних категорій і професій, його кваліфікацію та освітній рівень, про витрати робочого часу в людино-днях, людино-годинах, кількість виробленої продукції або виконаних робіт, а також відомості про рух особового складу підприємства, коефіцієнт обороту з приймання, звільнення, коефіцієнт плинності кадрів, коефіцієнт загального обороту	Первинні документи: накази та розпорядження про приймання, переведення, звільнення, надання відпусток; «Звіт із праці», «Звіт підприємства з продукції», «Чисельність окремих категорій працівників підприємства і підготовка кадрів», а також дані планово-нормативної, облікової та оперативної інформації зі звітів підрозділів підприємства, інші оперативні дані.	Керівництво підприємства, кадровий відділ

1	2	3	4	5
	Аналіз використання фонду робочого часу	Середньооблікова чисельність робітників, середня тривалість робочого часу, фонд робочого часу, утрати робочого часу, продуктивність праці, трудомісткість продукції		
	Аналіз балансу робочого часу	Календарний фонд часу, Кількість робочих днів, невиходи на роботу, тривалість робочого часу, надурочно відпрацьований час		
Аналіз ефективного використання основних засобів		Коефіцієнт зносу, придатності, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття основних засобів, коефіцієнт приросту, фондоозброєність праці, фондовіддача, фондомісткість. Коефіцієнт використання календарного, режимного, планового часу, коефіцієнт змінності обладнання	Паспорт підприємства; план економічного та соціального розвитку; план технічного розвитку; «Баланс»; «Звіт про власний капітал»; «Звіт підприємства (об'єднання) з продукції»; «Звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос)». Дані проведених на підприємстві інвентаризацій, інвентарні картки обліку	Керівництво підприємства, фінансовий відділ
Аналіз витрат на виробництво		Собівартість одиниці продукції; виконання плану зниження собівартості порівнянної продукції; витрати на 1 грн товарної продукції	Планова собівартість продукції; аналітичні розрахунки, норми й нормативи споживання ресурсів; звітна інформація, дані оперативного обліку	Керівництво підприємства, фінансовий, відділ, відділ збуту
Аналіз фінансових результатів		Доходи від реалізації продукції; доходи від інших операцій; прибуток на одиницю продукції; прибуток від реалізації продукції; прибуток від операційної діяльності; прибуток від звичайної діяльності; оподаткований прибуток; чистий прибуток. Резерви зростання	Плани економічного та соціального розвитку, фінансовий план (розрахунковий баланс доходів і витрат), бізнес-план форми фінансової звітності, декларація про прибуток підприємства, матеріали маркетингових досліджень.	Інвестори, керівники підприємства, держава
Аналіз фінансового стану		Показники оцінки ліквідності, оцінки фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, майнового стану	Фінансова звітність	Фінансова служба, керівництво, інвестори

Висновки та перспективи подальших досліджень. Основним завданням обліково-аналітичного забезпечення прогнозування в стратегічному плануванні є формування сукупності повної й достовірної

інформації для вибору стратегічних альтернатив, що мають найбільшу ймовірність упровадження з досягненням найкращого результату. Стратегічний аналіз – дуже громіздкий процес, який вимагає великого масиву інформації за тривалий період часу про діяльність як самого підприємства, так і його конкурентів. Спростити завдання можливо за допомогою експертних комп'ютерних систем, що є своєрідним штучним інтелектом. Простота користування базою даних і зручність пошуку необхідних даних удосконалили процедуру контролю за впровадженням наявних стратегій та їх коригування за потреби. Якісне обліково-аналітичне забезпечення розробки стратегії розвитку підвищить якість управління підприємством і зменшить рівень невизначеності на процес прийняття управлінських рішень.

Джерела та література

1. Безродна Т. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття / Т. М. Безродна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VsUNU/2008_10_2/bezrpdf.
2. Кравченко О. В. Система стратегічного забезпечення стратегічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6473/1/%D1%826.pdf>.
3. Левченко Н. М. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління грошовими коштами як складовою монетарних активів підприємства / Н. М. Левченко, М. А. Скірко // Сталій розвиток економіки. – 2015. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_1_34.
4. Максименко Ю. В. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного аналізу / Ю. В. Максименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua>
5. Пилипенко А. А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства : [монографія] / А. А. Пилипенко. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 276 с.
6. Рожелюк В. М. Концептуальні основи обліково-аналітичного забезпечення системи менеджменту підприємства / В. М. Рожелюк // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – № 1. – С. 270–274.
7. Темчишина Ю. Л. Удосконалення обліково-аналітичної складової в інформаційній системі забезпечення прогнозування на сучасному виробничому підприємстві / Ю. Л. Темчишина, І. Й. Кравченко // Економіка і право / Національний університет харчових технологій. – Вип. 26. – 2014. – С. 57–63.
8. Щирба М. Т. Облікова політика в системі управлінського обліку : [монографія] / М. Т. Щирба. – Тернопіль : ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2011. – 340 с.

Фатенок-Ткачук Алла. Учетно-аналитическое обеспечение процесса формирования прогнозирования в стратегическом планировании. Прогнозирование является предпосылкой формирования адекватных стратегических целей предприятия и своевременного корректирования существующих стратегий в процессе их внедрения. В статье идентифицированы принципы прогнозирования с целью стратегического планирования с выделением задач учетно-аналитического обеспечения. Рассмотрена структура системы учетно-аналитического обеспечения прогнозирования. Систематизированы показатели, используемые в стратегическом планировании.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, прогнозирование, стратегическое планирование, стратегические цели, управленческие решения.

Fatenok-Tkachuk Alla. Accounting and Analytical Support for the Process of Forming Prediction Strategic Planning. The accounting and analytical support for the process of the forecasting formation in the strategic planning. Forecasting is a prerequisite for forming relevant strategic goals of the company and correcting existing strategies in the process of their implementation. The principles of forecasting have been identified in the article for the purpose of the strategic planning with the release of the tasks of the accounting and analytical support. The structure of the system of the accounting and analytical support forecasting has been examined. The strategic planning data have been systematized.

Key words: accounting and analytical support, forecasting, strategic planning, strategic goals, management decisions.

Наукове видання

**Економічний часопис
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки**

Журнал видається з 2015 року

№ 4

2015

Редактор і коректор *Г. О. Дробот*
Технічний редактор *І. С. Савицька*

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21451-11251Р від 25.06.2015 р.

Сайт журналу: echas.eeuni.edu.ua

Формат 60×84¹/₈. Обсяг 16,92 обл. вид. арк., 17,20 ум.-друк. арк. Наклад 100 пр. Зам. 250.

Адреса редакції: 43025, м. Луцьк, вул. Винниченка, 28, інститут економіки та менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Тел. (0332) 24-89-78. Ел. адреса: econom.faculty@gmail.com.

Засновник і видавець – Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
(43025, м. Луцьк, просп. Волі, 13).

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України ДК № 4513 від 28.03.2013 р.

Виготовлювач – Вежа-Друк (м. Луцьк, Бойка, 1, тел (0332)-29-90-65)

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України

ДК № 4607 від 30.08.2013 р.