

ВІСНИК

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий журнал

Виходить шість разів на рік
Уперше вийшов друком у лютому 1998 р.

До жовтня 2000 р. виходив під назвою
"Вісник Київського державного торговельно-економічного університету"

№ 1⁽⁹⁹⁾ 2015

Журнал визнано ДАК України як фахове видання з економічних наук

З М І С Т

БЕЛОСТЕЧНИК Г. Університет у глобалізованому світі 5

ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

МЕЛЬНИЧЕНКО С. Державна фінансова політика
соціально-економічного розвитку країни 12

ШТУНДЕР І. Інституційні обмеження ефективної
зайнятості в економіці України 22

МАРТЬЯНОВ М. Структурно-інноваційна модель
економічного розвитку регіонів України 34

ПІДПРИЄМНИЦТВО

**БОЙКО М.,
ЗУБКО О.** Стратегічний маркетинг: базові принципи
та пріоритети розвитку 46

**ТКАЧУК О.,
ТУРЧАК В.** Управління розвитком підприємництва
в Україні 56

**ЗВЯГІНЦЕВА О.,
КАТАШИНСЬКА М.** Протидіючий маркетинг 64

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ЗАЙЧУК С. Якість послуг добровільного медичного
страхування 79

**ШУЛЬГА Н.,
ГОРДІЄНКО Т.** Вектори розвитку кредитного
ризик-менеджменту банку 88

СОПКО В., РУЖАНСЬКА Т.	Механізм контролю валютного ризику банку	103
БОЯР А.	Еволюція наукових бюджетних сентенцій	121

ОБЛІК ТА АУДИТ

НІКОЛЕНКО Н.	Облікова інформація у фінансовій звітності орендаря	139
---------------------	---	-----

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

КАРПОВИЧ А.	Проблеми дослідження критичних подій у ринкових процесах	151
--------------------	--	-----

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ "Вісник КНТЕУ"

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;
ПРИТУЛЬСЬКА Н.В. – заступник головного редактора;
БАЙ С.І., ГУЛЯЄВА Н.М., ДОБІЯ М. (*Польща*), **КАЛУСКІ Я.** (*Польща*),
ЛАГУТІН В.Д., ЛАЦЕ Н. (*Латвія*), **ПАНКОВ Д.О.** (*Білорусь*),
РОМАТ Є.В., СУСІДЕНКО В.Т., ТКАЧЕНКО Т.І., ФІЛІС К. (*Греція*),
ЧУГУНОВ І.Я. – члени редакційної колегії з економічних наук; **БЕЛІНСЬКА С.О.,
МЕРЕЖКО Н.В., МОКРОУСОВА О.Р., СИДОРЕНКО О.В.** – члени редакційної колегії
з технічних наук; **ГАЛЯНТИЧ М.К., ГУРЖІЙ Т.О., ЛАДИЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М.,
МИРОНЕНКО Н.М., ЯРМИШ О.Н.** – члени редакційної колегії з правових наук;
**ІВАНОВА Н.В., КОРОЛЬЧУК М.С., КОРОЛЬЧУК В.М., САМОЙЛОВ О.Є.,
СТАСЮК В.В., ТІМЧЕНКО О.В., МАКСИМЕНКО С.Д.** – члени редакційної колегії
з психологічних наук; **ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., КОНВЕРСЬКИЙ А.Є., КУЛАГІН Ю.І.,
ОГОРОДНИК І.В., ОЖЕВАН М.А., САЙТАРЛИ І.А., ШКЕПУ М.О.** – члени
редакційної колегії з філософських наук; **БАДАХ Ю.Г., КАЗЬМИРЧУК Г.Д.,
КОРОЛЕВ Б.І., ОРЛЕНКО В.І.** – члени редакційної колегії з історичних наук

МЕЛЬНИЧЕНКО С.В. – відповідальний секретар

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач
Київський національний торговельно-економічний університет.

Завідувач редакції
С.Л. ОЛЮНІНА

Редактори: Е.Ю. КИРИЧЕНКО, І.Й. РАСКАЗОВА
Художньо-технічний редактор І.В. КРИВИЦЬКА

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2015 рік – 21910.

Підписано до друку 09.02.2015. Ум. друк. арк. 12.3. Тираж 250 пр. Зам. 91.
Адреса редакції, видавця, виготовлювача: вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156.
Телефон редакції 518-90-92, факс: 513-85-36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua.

Надруковано на обладнанні КНТЕУ.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 359 від 14.03.2001.

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 4 від 25.12.2014).
Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,
дозволяються лише зі згоди автора та редакції

Журнал представлено в Міжнародній наукометричній базі: Російський індекс наукового цитування (РІНЦ)

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

БЕЛОСТЕЧНИК Г.	Университет в глобальном мире	5
-----------------------	-------------------------------	---

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

МЕЛЬНИЧЕНКО С.	Государственная финансовая политика социально-экономического развития страны	12
ШТУНДЕР И.	Институциональные ограничения эффективной занятости в экономике Украины	22
МАРТЬЯНОВ М.	Структурно-инновационная модель экономического развития регионов Украины	34

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

БОЙКО М., ЗУБКО Е.	Стратегический маркетинг: базовые принципы и приоритеты развития	46
ТКАЧУК О., ТУРЧАК В.	Управление развитием предпринимательства в Украине	56
ЗВЯГИНЦЕВА О., КАТАШИНСКАЯ М.	Противодействующий маркетинг	64

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ЗАЙЧУК С.	Качество услуг добровольного медицинского страхования	79
ШУЛЬГА Н., ГОРДИЕНКО Т.	Векторы развития кредитного риск-менеджмента банка	88
СОПКО В., РУЖАНСКАЯ Т.	Механизм контроля валютного риска банка	103
БОЯР А.	Эволюция научных бюджетных сентенций	121

УЧЁТ И АУДИТ

НИКОЛЕНКО Н.	Учетная информация в финансовой отчетности арендатора	139
---------------------	---	-----

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

КАРПОВИЧ А.	Проблемы исследования критических событий в рыночных процессах	151
--------------------	--	-----

C O N T E N T

BELOSTECINIC G.	University in a global world	5
------------------------	------------------------------	---

STATE AND ECONOMY

MELNICHENKO S.	State financial policy of social and economic development of the country	12
SHTUNDER I.	Institution limitations of effective employment in the economy of Ukraine	22
MARTYANOV M.	Structural and innovation model of the economic development of Ukraine's regions	34

ENTERPRISE

BOIKO M., ZUBKO O.	Strategic marketing: basic principles and priorities	46
TKACHUK O., TURCHAK V.	Management of business development in Ukraine	56
ZWIAGINTSEVA O., KATASHINSKA M.	Counteracting marketing	64

FINANCE AND BANKING

ZAYCHUK S.	Quality of services in voluntary health insurance	79
SHULGA N., GORDIENKO T.	Vectors of development of credit risk management in banks	88
SOPKO V., RUZHANSKA T.	Control mechanism of bank's currency risk	103
BOIAR A.	Evolution of Scientific Fiscal Theories	121

ACCOUNTING AND AUDIT

NIKOLENKO H.	Accounting information in financial reporting of a tenant	139
---------------------	---	-----

ECONOMIC AND MATHEMATICS MODELLING

KARPOVYCH A.	Problems of critical study of events of market process	151
---------------------	--	-----

UNIVERSITY IN A GLOBAL WORLD *

BELOSTECINIC Grigore,
Academician of Academy of Sciences of Moldova, Professor,
Academy of Economic Studies of Moldova

The modern world is living in an era of globalization which is characterized by a sharp increase in economic interdependence of countries along with the unevenness of economic development. This is because in global economic competition the countries that managed to create favourable conditions for the development of innovative processes are the winning ones; and the innovation activity determines the economic growth and productivity and, ultimately, the national competitiveness of world countries.

Globalization today is an objective process of interpenetration of economies and cultures under the influence of new information technologies, of countries interdependence around the world, of creating a single market for labour, goods, capital, knowledge, where innovation goes beyond national boundaries.

The formation of innovative activities in any country, largely depends on the level of education, training of scientific professionals, i.e. they require a strong science and education, as they interact with the process of innovation as a factor that creates the necessary conditions, prerequisites and the general intellectual background for them. It is said today that the differences between developed and developing countries consist of only one-third in economy and two-thirds are determined by the difference in the level and quality of education [1]. Practice proves that scientific knowledge is embodied in new technological development; it becomes a powerful generator of economic growth at both micro-and macroeconomic levels. Besides, the level of expenditure on science and education in relation to GDP, the number of discoveries and inventions, the number of patents granted, the number of highly qualified scientific graduates, specific achievements in various fields of science, production and sales of high-tech and competitive products can be considered as qualitative parameters of development. Experts point out that in the leading industrialized countries investments in knowledge, measured by the cost of research and development, higher education, information technology, should grow faster than the total investment in fixed assets.

Globalization began to have a significant transformative impact on national systems of higher education, and some well-known researchers of higher education consider globalization the most fundamental challenge

* Доповідь "Університет у глобалізованому світі" представлено 3 грудня 2014 р. на урочистому засіданні вченої ради Київського національного торговельно-економічного університету з приводу вручення диплому та нагрудного знаку "Почесний доктор КНТЕУ" ректору Молдавської економічної академії, академіку, професору Григорію Леонівичу Белостечніку.

faced by the higher education during its entire history [2]. Global society creates global education. The concepts of "global education market", "global university", and "transnational education" are widely used in the scientific literature. Thus it is obvious to discuss intensely today the problems of the University future; besides, very often some very radical conclusions and predictions are made, like universities are today in ruins [3], or that in 30 years the big university campuses will be relics [4]. There are a lot of questions, the answers to which are far from being clear, such as who will study in the future educational institutions? Who will teach? Who will pay for the education? How will universities function? We can agree or disagree with these statements, but the fact that universities will change drastically in the near future cannot be questioned; though no one today can say exactly how they will look like. May be the very idea of the university needs to be reassessed. And even if we cannot give a clear answer to the above questions, we can still talk about some features of a future university. And for this reason it is necessary to turn to the history of higher education institutions.

It is known that the first university appeared in the XII century and it is related to the formation of the so-called **medieval university** on the basis of urban schools, with the faculties of Theology, Medicine and Law, and later Art. The first universities were educating not quite a professional, but an active subject of culture, a person with special social features.

The idea of a **classical university** formed during the XIX–XX centuries within a few well-known models of higher schools today, such as the model of liberal education (or the British model, the "Oxbridge"), based on close communication between teachers and students and, which was later called the Chicago model, where the foundation of a university course is the educational program with a strong humanitarian orientation. This is also the French model of the "big schools", representing caste universities with a special atmosphere and preparing managerial elite. The mission of the above model was reduced primarily to teaching cultural achievements, the development of intelligence and spirituality, i.e. were aimed at the formation of the cultural and intellectual elite of the society.

Neoclassical or Reform model of the German university is primarily related with the name of K. V. von Humboldt, the founder of the University of Berlin in 1810 on the basis of the Prussian Academy of Sciences (therefore, they are also called Humboldt Universities); it contributed to the brilliant successes of the German university science in the XIX century until the end of the 30-s of the XX century, since their scientific and educational activities appear as inseparable components of university life, and students should gain experience in scientific activities in contact with advanced science in the search for new scientific knowledge. It should be noted that this model was taken by most countries for the development of their higher education schools. At the same time the neoclassical university, similar to the classical university, supposed a detachment from utilitarianism, but it was based on the concept of knowledge, science, institutionalized in the form of the research process, autonomy from the church, the state and the

interests of the bourgeoisie, but its main purpose was recognized as the socialization of the young generation [5]. Currently, the most common neoclassical model of a university in the world are research universities, where science(or the search for the truth) is the main content of university life, the source of its reputation and well-being, followed by teaching, education, training. At the same time, among the newest university models the following can be distinguished: pragmatic, corporate, innovative, religious, as well as a number of politicized university models [6, 7].

Most likely characteristic features of various models of the classical university can be found in the modern university, each of the features provides them with a special set of competencies: "Humboldt" model – scientific and research competencies; "Oxbridge" model – development of communication skills; innovation model – mastering a wide range of socio-economic competencies, etc.

At the same time, today, the idea of the university (or the model of the modern university) is in conflict with the present cultural situation, there is an increase of volumes of information, methods of production and transmission, socialization conditions are changing, and the importance of social networks is growing. Information, having practical value, is appreciated much higher nowadays. The state continues to influence the development and functioning of the universities, while business, offering its support, including financial, is trying to dictate universities their own conditions and the main ideology of universities around the world is considered to be a high quality education, research, under limited resources conditions. All these require a reassessment of the ideological basis of the higher education models.

It is also true that the universities, wishing to have a future, are increasingly reorienting to **postmodern** organizational form, structure and functions. Globalization actually means the decline of the German university model, that has been until recently the basis of almost all national universities and in which the university was regarded as the guardian of the national culture, claiming the creation of values necessary for social integration of the nation and state. For this reason, education is perceived as a strictly structured system, and the organizers of education occupy a clearly defined position and have officially been backed by the right to determine what and how to teach. In the context of globalization, the value of the nation and state radically decreases and the university is no longer a means of national and cultural identity.

The university can no longer be understood solely utilitarian—as a place where students obtain a profession under the guidance of their professors. Purely professional training is hopeless today given the speed the world is changing when it is not possible to foresee the professional structure of society throughout life, even of one generation. If universities want to actively participate in the process of society modernization, be an important and successful part of this process, they must become not only educational providers, not only a place of communication and education, transmission of traditions and knowledge, or a platform for new knowledge

production, which ultimately creates a chain of innovation processes, they must become a place of creation and dissemination of new social practices, such as the production of new styles of thinking, the creation of new political and economic discourse to influence various sections of society, the formation of new areas of human thought that, along with students leave the academic walls and are gradually transformed into new activities (market, financial, political, etc.). Nowadays, a university is a social institution, which will bring out the new generations in a modern global and multicultural world, a world of various identities, and actually creating this world. In this sense we can speak about the civil role of a university, which should prepare students to be citizens of the world which is becoming more pluralistic and diverse, dominated by uncertainty and ambiguity, where everyone is subject to making mistakes and worthy of absolute trust of authorities. In modern society universities as "knowledge centres" should become agents of civil society ideas and values: freedom, equity, justice, tolerance, cultural diversity, loyalty, democratic norms, etc., since one of the challenges of global development involves the global development of civil society.

In other words, the movement to postmodern reinforces the importance of interpretive strategies that sets special challenges to modern university: the formation of the individual, capable of constantly interpreting the changing situation and acting accordingly, possessing skills of aligning his own interpretation with others'.

Universities should contribute to the expansion of social horizons and changing the practices of young people entering the university, give them the opportunity to learn to connect their national, local interests with the global problems. For this reason, in many European and US universities, spending at least one semester at a university abroad, including volunteering in social projects has become almost a mandatory rule.

We must abandon the notion of learning in the old sense of the word. It is necessary to go beyond the boundaries of learning as a means of disseminating the results of research and scientific interpretations, there should be developed new teaching methods that would teach how to formulate doubts and get the experience of developing the controversy itself. Lectures should be replaced with interactive teaching methods, which allow students working with conflicting ideas and perspectives. Debates and seminars should teach students to participate in discussions. Training should cause brainstorms in students' minds [8]). It is obvious that teaching under these conditions can be very demanding and some scholars would prefer research to teaching career, although it is also becoming increasingly difficult. Education of this kind requires constant communication with students, encouraging, discussing and forming their confidence in themselves, helping in the realization of their own achievements.

University's internationalization should be a response to the pressures of globalization. This requires a revision of the curriculum, so as universities become leaders of social changes, a factor in the formation of the modern citizen. Universities require radical transformations of the educational process;

the classroom load should be reduced and the time allotted to students' individual work should be increased.

The most important source of changes in higher education has become the wide use of information technology. The technological revolution in production, transmission and use of information has led to profound transformations in society, the emergence of "network society". At the same time, the publishing of books, articles, and other knowledge products occurs at a rate that exceeds our ability to understand and process them.

In a situation of growing free access to all information channels and forms of education, academic community is deprived of its former right of exclusive control over the sources of knowledge and ways leading to it. That is why information technologies transform the meaning of university's activities: development, maintenance, integration, transfer of knowledge. We should not forget that, historically, the process of teaching was the main higher education objective, i.e. transfer of knowledge rather than learning. Perhaps the objective of a modern university lies in teaching to work with new information flows, rather than trying to replace them in the spirit of previous models, which in principle is already impossible. Accordingly, other qualities of a teacher become more important; a teacher should become probably the designer of the learning process and its environment, the student's consultant and assistant.

One of the challenges of the modern university can become its profit orientation (entrepreneurial universities). Therefore, if the functions of a traditional university are teaching, research and community service, in the future they can deal with what is only considered commercially viable, for example, short-term training, though not necessarily within the university. At the same time the increase in the number of customers using the services provided by universities, expansion of the range of services can lead to the fact that students' education may become less profitable or even unprofitable business for some universities. Does this mean that there can appear universities without students? Probably yes.

Universities should have considerable autonomy, independence from society and politics to become those grounds on which new forms of social, economic and political life are established. But more important is the combination of independence from the state with the presence of institutional mechanisms to ensure accountability of the public university.

Currently, an important tool for the countries' sustainable development and competitiveness in the context of globalization and the formation of a knowledge-based economy is the effective integration of science, education and business. The university must enter into an alliance with industry, professional associations, and external consultants, so as to keep their place in the knowledge market.

Of course, universities in different countries differ from each other. But these differences do not affect the basic characteristics that are identical for all the universities. These include the transition from the "teacher-oriented" to student-centered educational institutions; accessibility for all

citizens, regardless of resources; commitment to lifelong learning and creation of necessary conditions; lack of spatial and temporal constraints in the learning process; interactive learning; democratization and popularisation of higher education; its accessibility, including for people from disadvantaged social groups; transition from the transfer and assimilation of specific knowledge and skills to the formation of the students' ability to perceive new knowledge independently and successfully adapt to the new demands of a changing society; transfer from formal education (a certain number of years) to the idea of lifelong learning, etc. Therefore, the university becomes the central link in a constantly learning society.

Most likely, the two traditional functions of the university – teaching and research will merge together in this century, which should significantly improve the quality of education. It should be noted that today, none of the Western prestigious universities is limited to teaching solely: of great interest are research and development, and the struggle to attract well-known and capable scientists is becoming increasingly acute.

Will the future universities be of mass or will they prepare the intellectual elite of the country today is quite difficult to answer. Most likely, as today, there will be prestigious, elite, and mass universities, where everyone will be able to get a diploma. However, the differentiation between them becomes more apparent. And, since education is an essential component of any success, universities should provide access to higher education for all who have sufficient knowledge and desire to learn. At the same time universities will have to make more efforts in search of young talents among all levels of society.

The world we are living in has long ceased to be complicated, it has become hyper complex and it can be characterized by terms such as uncertainty, volatility, unpredictability, ambiguity, fragility, instability [9]. This is the state of the modern world. Preparation for life in this world is part of the university's challenge. Education should be aimed at preparing students for a comfortable life in this world.

We could also refer to the question whether our universities will be able to compete successfully in the global market of education and science? Obvious is that in order to act as a catalyst of social modernization, higher education should significantly improve. The European experience is worth taking into account. University's ability to adapt has allowed it to survive for eight centuries.

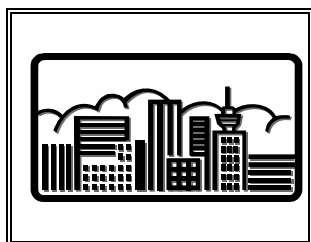
We must preserve the good that was laid down in the past, connecting it with the present achievements. Perhaps universities should go different ways to achieve their goal. The new slogan of our university is "**ASEM – University looking to the future**".

The key-word in recognizing the new role of the universities is the creation and enhancement of the country's human capital, boosting its competitiveness in the global community [10]. This involves not only training young professionals within a university, professionals who are open to innovation and able to successfully adapt to the conditions of globalization,

but also the creative self-realization of those who are involved in teaching the younger generation – scientists, teachers whose intellectual efforts are used to create the necessary creative atmosphere. Not only society needs good universities, but also universities need to have good relations with the society. Society must recognize the great value of the higher education institution and strongly support its development at international standards.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Стряжев В. И.* Образование в XXI веке – прогнозы и перспективы / В. И. Стряжев // Социология. — 2000. — № 1. — С. 54.
2. *Скотт П.* Глобализация и университет / П. Скотт // Alma Mater. — 2000. — № 4. — С. 3.
3. *Readings B.* The University in Ruins / B. Readings. — Cambridge, Mass. : Harvard Univ. Press, 1996.
4. *Draker P.* The Age of Social Transformation / P. Draker // The Analitic Monthly. — 1994. — November. — Режим доступу : <http://www.theatlantic.com/politics/ecbig/soctrans.htm>.
5. *Захаров Н. В.* Миссия университетов в европейской культуре / Н. В. Захаров. — М. : Фонд "Новое тысячелетие", 1994.
6. *Каррье Г.* Культурные модели университета / Г. Каррье // Alma Mater. — 1996. — № 3.
7. *Строгецкая Е.* В поисках модели современного университета / Е. Строгецкая // Высшее образование сегодня. — 2009. — № 3. — С. 15–17.
8. *Jarvis P.* Paradoxes of learning: On becoming an individual in Society / P. Jarvis. — San Francisco : Jossey-Bass, 1992.
9. *Барнетт Рональд.* Осмысление университета / Рональд Барнетт. — ЦПРО : БГУ, 1999.
10. *Stowue Ch.* Fountains for intellectual Capital: A new paradigm for Institutions of Higher Education / Ch. Stowue // Perspectives in Higher Education Reform. University of Tennessee. — 2000. — P. 50.



УДК 336.02(477)

МЕЛЬНИЧЕНКО Сергій, директор Департаменту фінансів виробничої сфери та майнових відносин Міністерства фінансів України

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Розкрито сутність державної фінансової політики як інструменту соціально-економічного розвитку країни. Визначено основні напрями підвищення ефективності державної фінансової політики в умовах трансформації економіки. Проаналізовано частку видатків зведеного бюджету у валовому внутрішньому продукті за функціональною класифікацією.

Ключові слова: державні фінанси, бюджетна система, бюджетне регулювання, доходи бюджету, видатки бюджету, державна фінансова політика, соціально-економічний розвиток країни.

Мельниченко С. Государственная финансовая политика социально-экономического развития страны. Раскрыта сущность государственной финансовой политики как инструмента социально-экономического развития страны. Определены основные направления повышения эффективности государственной финансовой политики в условиях трансформации экономики. Проанализирована доля расходов сводного бюджета в валовом внутреннем продукте в соответствии с функциональной классификацией.

Ключевые слова: государственные финансы, бюджетная система, бюджетное регулирование, доходы бюджета, расходы бюджета, государственная финансовая политика, социально-экономическое развитие страны.

Постановка проблеми. Виважена державна фінансова політика є вагомим умовою соціально-економічного розвитку країни, здійснення результативних економічних перетворень. Доцільним є посилення інституційних засад системи державного фінансового регулювання, результативності бюджетної системи, ефективності планування та використання видатків бюджету. Розробка та реалізація державної фінансової політики має базуватись на обґрунтованих положеннях, що сприятиме збалансованості фінансової системи та дієвості фінансового регулю-

© Мельниченко С., 2015

вання розвитку суспільства. Проте впродовж останніх років фінансова політика держави недостатньою мірою забезпечувала інноваційний розвиток економіки, соціальну підтримку населення. Виходячи із зазначеного, актуальним є визначення відповідних інституційних засад подальшого розвитку системи фінансово-бюджетного регулювання з урахуванням макроекономічної динаміки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вагомих наукових досліджень у сфері формування та реалізації державної фінансової політики слід відзначити праці Дж. Б'юкенена, С. Вітте, І. Запатріної, Дж. М. Кейнса, Л. Лисяк, І. Луїної, А. Мярковського, Дж. Стігліца, В. Федосова, І. Чугунова, Г. Шахової, С. Юрія [1–12] та ін.

Метою статті є розкриття напрямів підвищення ефективності державної фінансової політики в умовах трансформації економіки.

Матеріали та методи. У науковій статті застосовано сукупність методів і підходів, що дозволило реалізувати концептуальну єдність дослідження. Системний та структурний методи використано для розкриття сутності державної фінансової політики як інструменту соціально-економічного розвитку країни, методи синтезу, факторний, порівняльний – для визначення основних напрямів підвищення ефективності державної фінансової політики в умовах трансформації економіки, аналізу частки видатків зведеного бюджету у валовому внутрішньому продукті за функціональною класифікацією.

Результати дослідження. Державна фінансова політика є одним з вагомих інструментів впливу на соціально-економічний розвиток країни. Забезпечення цілеспрямованого впливу на темпи та якість економічного зростання потребує формування відповідної системи фінансового регулювання, спрямованої на управління результатами на основі удосконалення інституційного забезпечення фінансово-економічних перетворень.

Необхідність державного фінансового регулювання зумовлена тим, що за будь-якого типу економічної системи основним призначенням держави є забезпечення фінансовими ресурсами тих потреб, які не можуть бути задоволені через ринковий механізм. До них належить зокрема структурна перебудова економіки, захист навколишнього середовища, оборона, правопорядок, соціальна підтримка малозахищених верств населення, проведення фундаментальних наукових досліджень, охорона здоров'я тощо. Виходячи з цього, держава формує фінансову політику, основним завданням якої є пошук оптимальної моделі перерозподілу фінансових ресурсів з метою забезпечення зростання матеріального виробництва й добробуту населення. Для побудови такої моделі доцільно визначити рівень впливу держави на економічну діяльність і рівень зобов'язань держави в питаннях соціального забезпечення громадян. Від цих факторів залежить, яка частка валового внутрішнього продукту має зосереджуватися у державних фінансових інституціях.

Упорядкування регулюючих цілей державної фінансової політики дозволяє досягти відповідного збалансування процесу перерозподілу фінансових ресурсів у суспільстві, рівня задоволення потреб населення. Необхідним є забезпечення перетворення фінансового механізму в ефективний засіб реалізації соціально-економічної стратегії.

Важливими завданнями в умовах трансформаційних перетворень є проведення ефективної бюджетно-податкової політики, підвищення рівня прозорості бюджетного процесу. Зазначене надасть можливість підвищити інвестиційну складову вітчизняної економіки та збільшити обсяг податкових надходжень до бюджету, реформувати податкову систему та використати податковий потенціал територій для забезпечення соціально-економічного розвитку країни. Разом з тим, важливо не тільки оптимізувати використання податкового потенціалу територій, а й створити сприятливі умови для зростання економічної активності суб'єктів господарювання та економіки в цілому, у тому числі завдяки запровадженню принципів транспарентності податкових правовідносин, відновлення довіри між платниками податків та державою.

Інститут бюджетного регулювання має ґрунтуватися на сукупності форм, засобів, механізмів формування та реалізації завдань бюджетної політики, які визначають умови взаємовідносин учасників бюджетного процесу.

Бюджетна політика держави як динамічна система, що розвивається залежно від соціально-економічних потреб суспільства, має задіяти з урахуванням зарубіжного досвіду відповідні регуляторні механізми. Функціональне призначення бюджетної політики є продуктом еволюції ролі та значення держави в суспільно-економічному розвитку. Залежно від показників економіки слід коригувати цілі і завдання бюджетної політики, механізми, інструменти і важелі для їх досягнення з метою ефективного впливу на соціально-економічні процеси. В умовах рецесії бюджетна політика має реалізовувати адаптаційно-регуляторний потенціал з метою виходу на поступове економічне зростання. При цьому бюджетна політика як вагомий інструмент системи державного регулювання економіки повинна спиратися на довгострокову програму економічного і соціального розвитку країни [11].

Розробка бюджетно-податкової політики з врахуванням циклічності соціально-економічних процесів, бюджетної збалансованості, запровадження системного оцінювання ступеня досягнення поставлених завдань сприятиме дієвому перетворенню вітчизняної економіки у напрямі інноваційної моделі розвитку. Податкове навантаження є одним з основних фінансово-бюджетних показників, який суттєво впливає як на дохідну частину бюджетів усіх рівнів, так і на економічні процеси в країні та адміністративно-територіальних одиницях. Від оптимальності визначення величини зазначеного показника залежить обсяг фінансових ресурсів для виконання державою і органами місцевого самоврядування відповідних соціально-економічних функцій, а також темпи еко-

номічного зростання у країні та регіонах. Дослідження питання впливу податкового навантаження на дохідну частину бюджету та економічний розвиток країни і адміністративно-територіальних одиниць є актуальним та необхідним для розробки і реалізації виваженої державної політики у сфері оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності та формування доходів бюджету.

Основи фінансової політики більшості країн на початку минулого століття базувалися на концепції неокласичної школи, положення якої передбачали майже невтручання держави в економіку, збереження вільної конкуренції, використання ринкового механізму як основного регулятора економічних процесів. Фінансова політика 30–60-х років ХХ ст. базувалася на кейнсіанській доктрині, яка виходила з таких положень: найважливіші проблеми розширеного відтворення слід вирішувати з позицій попиту; високорозвинена економіка не може повністю саморегулюватися; в умовах значного усупільнення праці та капіталу втручання держави неминуче; державне регулювання має доповнювати механізм автоматичного регулювання економіки. Вводиться поняття ефективного попиту, яке виражає рівновагу між споживанням і виробництвом, доходами і зайнятістю. Вагомими інструментами регулювання економіки вбачається фінансова та бюджетна політика. Зокрема, формування, структура державних витрат є важливим фактором забезпечення ефективного попиту, зміни в податковій політиці суттєво впливають на основні компоненти попиту: особисте та інвестиційне споживання [4].

З кінця 70-х років минулого століття в основу фінансової політики була покладена неоконсервативна стратегія, пов'язана з неокласичним спрямуванням економічної думки, яка знайшла вираження в теорії пропозиції, одним з основних положень якої є обмеження економічної ролі держави, її втручання в економіку, особливо в соціальну сферу. Основними положеннями цієї концепції є необхідність реприватизації частини державної власності, посилення ролі ринкового механізму, перенесення центру уваги в економіці на проблеми підвищення пропозиції, стимулювання виробництва, його ефективності. У фінансовому відношенні цей напрям виходить з необхідності скорочення обсягу перерозподілу національного доходу через бюджетну систему. Передбачено також зниження розмірів соціальних витрат, стимулювання зростання заощаджень як джерела виробничого інвестування. Важлива роль відводиться податкам. Ставиться завдання їх скорочення і зменшення ступеня прогресивності, визначається вимога зменшення бюджетного дефіциту [9].

Основні проблеми, які не змогли вирішити представники неоконсервативної стратегії, пов'язаної з неокласичним спрямуванням економічної думки, – це проблема збалансованості бюджетної системи. Тому в 90-х роках минулого століття відмічаються тенденції до подальших активних пошуків ефективних методів державного регулю-

вання. Нині державні фінанси є найважливішою ланкою фінансової системи, через яку здійснюється вплив держави на соціально-економічний розвиток країни.

Основним завданням бюджетного регулювання є забезпечення виконання завдань соціально-економічного розвитку країни. Однак при цьому важливою є підтримка у необхідних межах запасу стійкості бюджетної системи, яка є одним з вагомих інструментів впливу на економічне зростання. Водночас з лагом у часі бюджетна система виступає як об'єкт впливу з боку макроекономічного стану, тому важливим є визначення ступеня взаємовпливу бюджетної системи і соціально-економічного розвитку країни.

З метою розробки і реалізації збалансованого бюджетного регулювання протягом певного часового інтервалу бюджетна політика має визначатися, виходячи, з одного боку, з циклічності економічного розвитку, з іншого, – зі стану державних фінансів і запасу стійкості бюджетної системи, суттєве зменшення якого може призвести до ускладнень у проведенні ефективного бюджетного регулювання для позитивного впливу на економічне зростання. На кожному етапі економічного розвитку є необхідність розробки такого бюджетного механізму, який забезпечив би втілення поставлених завдань перед державою. З економічної точки зору, бюджетний механізм є сукупністю певних видів бюджетних відносин, методів формування та використання бюджетних коштів [5].

Вагомим інструментом державної фінансової політики, який дозволяє дієво впливати на соціально-економічний розвиток країни, є видатки бюджету. Показник частки видатків Зведеного бюджету України у валовому внутрішньому продукті за 2001–2013 рр. становить 31.70 %, у тому числі за 2001–2005 рр. – 28.82 %, 2006–2010 рр. – 33.15 %, 2011–2013 рр. – 34.11 %. Найбільше середнє значення цього показника за наведений період становлять видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення – 7.56 %; освіту – 6.30; економічну діяльність – 4.57; загальнодержавні функції – 3.79; охорону здоров'я – 3.72; найменше – видатки на охорону навколишнього природного середовища – 0.32 %; духовний та фізичний розвиток – 0.82; житлово-комунальне господарство – 0.85; оборону – 1.33; громадський порядок, безпеку та судову владу – 2.45 % (таблиця).

Державна політика у сфері видатків бюджету суттєво впливає на обсяг сукупного попиту, який складається з обсягу споживчого, інвестиційного та державного попиту. В умовах економічного спаду держава повинна здійснювати заходи щодо одночасного послаблення податкового навантаження на економіку та збільшення бюджетного дефіциту. Таким чином, бюджетне регулювання дозволяє впливати на обсяг сукупного попиту, темпи і пропорції економічного розвитку.

Таблиця

Частка видатків Зведеного бюджету України у ВВП за 2001–2013 рр., %

Функціо- нальна класифі- кація	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Загально- державні функції	4.60	3.81	3.78	3.56	3.51	3.66	3.37	3.26	3.64	4.15	3.82	3.87	4.24
Оборона	1.67	1.55	1.98	1.80	1.34	1.18	1.33	1.23	1.06	1.04	1.01	1.03	1.02
Громадсь- кий по- рядок, без- пека та су- дова влада	2.06	2.21	2.17	2.29	2.31	2.33	2.55	2.86	2.66	2.66	2.50	2.60	2.71
Економічна діяльність	3.43	3.19	4.56	5.68	4.37	5.07	5.80	5.67	4.64	4.17	4.73	4.66	3.49
Охорона навколиш- нього при- родного се- редовища	0.34	0.31	0.34	0.35	0.29	0.29	0.31	0.30	0.27	0.27	0.30	0.38	0.36
Житлово- комунальне госпо- дарство	0.78	0.62	0.67	0.78	0.88	1.47	0.82	0.95	0.82	0.51	0.68	1.45	0.56
Охорона здоров'я	3.18	3.32	3.63	3.54	3.51	3.62	3.70	3.54	4.01	4.13	3.76	4.15	4.23
Духовний та фізичний розвиток	0.59	0.62	0.79	0.78	0.77	0.79	0.79	0.83	0.91	1.06	0.83	0.96	0.95
Освіта	4.85	5.45	5.61	5.30	6.07	6.21	6.16	6.42	7.31	7.37	6.63	7.20	7.26
Соціальний захист та соціальне забезпе- чення	5.68	5.62	4.83	5.62	9.08	7.63	6.74	7.84	8.64	9.67	8.11	8.88	9.98
Усього	27.18	26.71	28.36	29.70	32.14	32.25	31.58	32.91	33.96	35.03	32.36	35.17	34.80

Зміст соціальної функції державних фінансів полягає у формуванні соціального захисту людини, забезпеченні цілісності та стабільності розвитку суспільства. Призначення доходів і видатків державного бюджету у ході реалізації соціальної функції – у формуванні і структуруванні державних фінансових ресурсів з метою забезпечення базових параметрів життєдіяльності громадянина і суспільства. Соціальне призначення трансфертів, що передаються з державного бюджету

місцевим бюджетам, полягає у забезпеченні соціальної злагоди і стабільності у суспільстві шляхом розподілу фінансових ресурсів за регіонами країни для збалансованого соціально-економічного та культурного розвитку як територій, так і країни в цілому. Державні цільові фонди покликані забезпечити функціонування системи соціального захисту осіб, які потребують підтримки з боку суспільства. Важливим методологічним чинником є визначення принципів функціонування державних фінансів, що дозволяє виявити напрями впливу фінансів на розвиток державного сектора економіки, виробити критерії його розвитку.

Важливою умовою посилення впливу видаткової частини бюджету на економічне зростання та соціальний розвиток суспільства є розробка та запровадження обґрунтованих методів визначення обсягів і структури видатків державного та місцевих бюджетів. З метою найбільш ефективного розподілу бюджетних ресурсів відбувається подальше удосконалення планування і виконання видаткової частини бюджету на основі програмно-цільового методу як складової системи перспективного бюджетного прогнозування та планування. Удосконалення системи планування видатків місцевих бюджетів шляхом запровадження програмно-цільового методу сприятиме підвищенню бюджетної прозорості, взаємозв'язку пріоритетів соціально-економічного розвитку територій з фінансовою складовою місцевого самоврядування, посиленню ефективності використання бюджетних коштів з урахуванням досягнутих результатів бюджетних програм.

До основних принципів функціонування системи державного фінансового регулювання слід віднести: єдність законодавчої та нормативної бази; відкритість та прозорість; розмежування повноважень; цільову орієнтованість; науковий підхід до реалізації намічених цілей; економічність і раціональність; керованість фінансовими потоками на централізованій основі. Досягнення цілей задається стратегією розвитку. Фінансова стратегія визначає можливість збалансованого управління вартісною оцінкою матеріально-технічних засобів і грошовими ресурсами, якими володіє державний сектор економіки. Особливу увагу потрібно приділити визначенню ролі фінансів у реформуванні економіки, яка може бути зведена до таких завдань: економічної стабілізації; адаптації до ринкових перетворень; стимулювання інвестиційної активності.

Економічна стабілізація на макрорівні невіддільна від загальної фінансової стабілізації в економіці. Моніторинг макроекономічних показників дозволяє виявити реальну ситуацію у фінансовій сфері, у тому числі рівень бюджетного дефіциту, заборгованості підприємств перед бюджетом, інфляції, хід виконання бюджету, ставку рефінансування Національного банку, зміни валютного курсу тощо. Фінансова стабільність означає наявність стійких джерел фінансування, можливість залучення коштів на ринку капіталів, накопичення ресурсів для розширення виробництва і розвитку суспільного сектора економіки.

Фінансова адаптація до ринкових перетворень виражається в тому, що держава і підприємства є повноправними учасниками ринку капіталів, виступаючи в ролі кредиторів або позичальників, та дозволяє реагувати на зміну ситуації на ринку, пристосовуватись до нових умов, використовувати альтернативні фінансові інструменти, виконувати податкові та інші грошові зобов'язання. Реформування економіки з метою фінансової адаптації включає лібералізацію цін, приватизацію, соціальну трансформацію, інтеграцію в світову систему.

Сутність державних фінансів полягає у фінансово-економічних відносинах, що виникають під час розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту і частини національного багатства, пов'язаних з формуванням фінансових ресурсів держави та використанням їх з метою покриття витрат, необхідних для виконання державою і місцевими органами влади своїх завдань та функцій.

Призначення державного фінансового регулювання полягає у забезпеченні соціально-економічного розвитку держави та добробуту громадян за допомогою фінансових інституцій. Реалізація основної мети суспільного розвитку у сфері державних фінансів – створення умов для забезпечення гідного життя громадян – передбачає досягнення збалансованості між соціальними зобов'язаннями органів державної влади та їх можливостями мобілізації фінансових ресурсів як на державному, так і місцевому рівні.

Становлення бюджетних відносин відбувається внаслідок розвитку економіки, однак, можливості використання бюджету в макроекономічному регулюванні пов'язані з умовами і результатами виробництва, рівнем розвитку економічних відносин. Бюджетна політика є адаптивним механізмом у системі регулювання економіки, спрямованим на забезпечення адекватності регулятивних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць.

Основні напрями бюджетної політики мають формуватися на базі пріоритетів, які визначають дієвий інноваційний розвиток економіки. Вагомим механізмом реалізації цього має стати бюджет розвитку. Доцільним є впровадження стратегічного планування у роботу головних розпорядників бюджетних коштів та складання ними відповідних планів діяльності на поточний і наступні три бюджетні періоди, спрямовані на результат з метою посилення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за досягнення встановлених цілей, упорядкування і підвищення результативності та ефективності державних видатків.

Висновки. Нині державне фінансове регулювання країни формується в умовах соціально-економічної політики, яка виходить з необхідності рівноправної участі держави у світових економічних і фінансових відносинах, підвищення якості державних суспільних послуг, що вимагає реалізації стратегії економічного зростання на якісно новому

інституційному рівні. Потрібно вживати заходи щодо підвищення рівня збалансованості і прозорості бюджету, ефективності використання бюджетних коштів, удосконалення міжбюджетних відносин, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого державного фінансового контролю для посилення впливу бюджетної системи на соціально-економічний розвиток суспільства. Державна фінансова стратегія повинна бути скерована на відповідні економічні перетворення, ендогенні чинники економічного зростання. При цьому бюджет як вагомий інструмент системи державного регулювання економіки має спиратися на довгострокову програму економічного та соціального розвитку країни. Державна фінансова політика як складова регулювання суспільного розвитку є сукупністю фінансових відносин, інституційного забезпечення щодо формування та використання бюджетних коштів, спрямованих на досягнення фінансово-економічної збалансованості, результативності економічних перетворень.

Подальші наукові дослідження мають стосуватись розробки ефективних фінансових механізмів участі держави у впровадженні інноваційної моделі розвитку економіки. Проблеми підвищення ефективності державного фінансового регулювання зумовлюють необхідність визначення теоретико-методологічних засад, напрямів розвитку та трансформації фінансово-економічних відносин з урахуванням зарубіжного досвіду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Б'юкенен Дж. Суспільні фінанси і суспільний вибір / Дж. Б'юкенен, М. Масгрейв, А. Річард ; пер. з англ. — К. : Києво-Могилян. акад., 2004. — 176 с.
2. Витте С. Ю. Конспект лекцій о народном и государственном хозяйстве (в 1900–1902 годах) / С. Ю. Витте. — М. : Юрайт, 2011. — 629 с.
3. Запатріна І. В. Бюджетний механізм економічного зростання : монографія / І. В. Запатріна. — К. : Ін-т соц.-екон. стратегій, 2007. — 528 с.
4. Кейнс Дж. М. Избранные произведения / Дж. М. Кейнс ; пер. с англ. — М. : Экономика, 1993. — 540 с.
5. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк. — К. : ДННУ АФУ, 2009. — 600 с.
6. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин / І. О. Луніна. — К. : Наукова думка, 2006. — 432 с.
7. Мярковський А. І. Перспективи вдосконалення фінансового регулювання в Україні: глобальні виклики / А. І. Мярковський // Фінанси України. — 2014. — № 5. — С. 7–19.
8. Стиглиць Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Дж. Е. Стиглиць ; пер. с англ. — М. : Эксмо, 2011. — 512 с.
9. Теорія фінансів / за ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. — К. : Центр учбов. л-ри, 2010. — 576 с.

10. Чугунов І. Я. Теоретичні засади розвитку бюджетних відносин / І. Я. Чугунов // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2011. — № 4. — С. 13–22.
11. Чугунов І. Я. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень / І. Я. Чугунов, В. Д. Макогон // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2014. — № 4. — С. 79–91.
12. Шахова Г. Я. Долгосрочная устойчивость бюджетной системы / Г. Я. Шахова, П. Г. Крадинов, П. Л. Маненок // Финанс. журн. — 2012. — № 4. — С. 5–18.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2014.

Melnichenko S. State financial policy of social and economic development of the country.

Background. A balanced state financial policies is an essential condition for social and economic development, effective implementation of economic reforms. It is appropriate to strengthen the institutional framework of system of financial regulation, the efficiency of the budget system and of planning and spending of budget expenditures. Development and implementation of public financial policy should be based on reasonable provisions to facilitate the balance of the financial system and the effectiveness of the financial regulation of society.

Analysis of recent research and publications on selected topics allowed us to determine that in recent years the financial policy of the government has not sufficiently promoted innovative economic development and social welfare of the population. In view of this, the issue of determining appropriate institutional framework for further development of financial and budget management, taking into account the macroeconomic dynamics was the **aim** of the study.

Results. An important achievement of this research is disclosure of state financial policy as a tool for social and economic development, identifying key areas to improve public financial policy in the economic transformation. The analysis of the share of consolidated budget expenditures in gross domestic product in the context of functional classification.

Conclusion. Today the state financial regulation of the country is formed in a socio-economic policy, based on the need of equal participation of the state in the world economic and financial relations, improving the quality of public social services requires a strategy for economic growth to a new institutional level. It is necessary to take measures directed at improving balance and budget transparency, efficiency of budget expenditures, improving budget relations, ensuring quality of budgets at all levels, the implementation of effective public financial control to enhance the impact of the budget system for social and economic development of the society. State financial strategy should be directed to the relevant economic transformation, endogenous growth factors. This budget is a valuable tool of a system of state regulation of the economy has to be based on a long-term program of economic and social development of the country. State financial policy as part of regulation of social development is a combination of financial, institutional provision of the formation and use of budget funds to achieve financial and economic balance and efficiency of economic transformations.

Keywords: public finance, budget system, budget control, budget revenues, budget expenditures, government financial policy, socio-economic development of the country.

REFERENCES

1. B'jukenen Dzh. Suspil'ni finansy i suspil'nyj vybir / Dzh. B'jukenen, M. Masg'rejv, A. Richard ; per. z angl. — K. : Kyjevo-Mogylyan. akad., 2004. — 176 s.

2. *Vitte S. Ju.* Konspekt lekcij o narodnom i gosudarstvennom hozjajstve (v 1900–1902 godah) / S. Ju. Vitte. — M. : Jurajt, 2011. — 629 s.
3. *Zapatrina I. V.* Bjudzhetnyj mehanizm ekonomichnogo zrostantnja : monografija / I. V. Zapatrina. — K. : In-t soc.-ekon. strategij, 2007. — 528 s.
4. *Kejns Dzh. M.* Izbrannye proizvedenija / Dzh. M. Kejns ; per. s angl. — M. : Jekonomika, 1993. — 540 s.
5. *Lysjak L. V.* Bjudzhetna polityka u systemi derzhavnogo reguljuvannja social'no-ekonomichnogo rozvytku Ukrai'ny : monografija / L. V. Lysjak. — K. : DNNU AFU, 2009. — 600 s.
6. *Lunina I. O.* Derzhavni finansy ta reformuvannja mizhbjudzhetnyh vidnosyn / I. O. Lunina. — K. : Naukova dumka, 2006. — 432 s.
7. *Mjarkovs'kyj A. I.* Perspektyvy vdoskonalennja finansovogo reguljuvannja v Ukrai'ni: global'ni vyklyky / A. I. Mjarkovs'kyj // Finansy Ukrai'ny. — 2014. — № 5. — S. 7–19.
8. *Stiglic Dzh. E.* Krutoe pike: Amerika i novyj jekonomicheskij porjadok posle global'nogo krizisa / Dzh. E. Stiglic ; per. s angl. — M. : Jeksmo, 2011. — 512 s.
9. *Teorija finansiv* / za red. V. M. Fedosova, S. I. Jurija. — K. : Centr uchbov. l-ry, 2010. — 576 s.
10. *Chugunov I. Ja.* Teoretychni zasady rozvytku bjudzhetnyh vidnosyn / I. Ja. Chugunov // Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. — 2011. — № 4. — S. 13–22.
11. *Chugunov I. Ja.* Bjudzhetno-podatkova polityka v umovah instytucijnyh peretvoren' / I. Ja. Chugunov, V. D. Makogon // Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. — 2014. — № 4. — S. 79–91.
12. *Shahova G. Ja.* Dolgosrochnaja ustojchivost' bjudzhetnoj sistemy / G. Ja. Shahova, P. G. Kradinov, P. L. Manenok // Finans. zhurn. — 2012. — № 4. — S. 5–18.

УДК 331.5.024.5

ШТУНДЕР Ірина, к. е. н, доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики КНТЕУ

ІНСТИТУЦІЙНІ ОБМЕЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Досліджено ключові обмеження інституційного характеру, що суттєво впливають на розвиток та функціонування сфери зайнятості, зокрема на її ефективність для національної економіки. Виявлено істотний вплив таких дієвих інститутів, як держава, закони, власність, державні органи зайнятості, профспілки, спілки роботодавців. Обґрунтовано необхідність узгоджених дій ключових інститутів для формування ефективної зайнятості населення.

Ключові слова: інститути, інституційні обмеження, ефективна зайнятість, держава, державні органи зайнятості, профспілка, спілка роботодавців.

© Штундер І., 2015

22

 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2015. № 1

Штундер И. Институционные ограничения эффективной занятости в экономике Украины. Исследованы ключевые ограничения институционального характера, которые существенно влияют на развитие и функционирование сферы занятости, в частности на ее эффективность для национальной экономики. Обнаружено существенное влияние таких институтов, как государство, законы, собственность, государственные органы занятости, профсоюз, союзы работодателей. Обоснована необходимость согласованных действий ключевых институтов для формирования эффективной занятости населения.

Ключевые слова: институты, институционные ограничения, эффективная занятость, государство, государственные органы занятости, профсоюз, союз работодателей.

Постановка проблеми. Сучасна сфера зайнятості населення є однією з найважливіших в економічному житті. Саме вона стосується кожного громадянина, формує добробут його сім'ї, впливає на купівельну спроможність, є індикатором суспільної стабільності країни в цілому. Формування ефективної зайнятості означає визначення таких її меж та пропорцій для економіки країни, якості трудового життя, ступеня конкурентоспроможності робочої сили та робочих місць, які б повністю гармонізували відносини найманого працівника та роботодавця і сприяли інтенсивному економічному зростанню на інноваційній основі.

Проте в соціально-трудовій сфері багато суперечностей та обмежень інституційного характеру, а саме при: високих показниках зайнятості частина роботодавців функціонує в тіньовому сегменті ринку; значній кількості робочих місць частина з них є економічно неефективними і давно застарілими; значних показниках якості робочої сили за критерієм освіти більшість фахівців не відповідає фактичним вимогам роботодавців; досить розгалуженій мережі державних органів зайнятості досить невеликий відсоток безробітних громадян користується їх послугами. Тому у кожному з цих випадків такі інститути, як держава, закони, роботодавець, профспілки, державні органи зайнятості мають спільно та більш інтенсивно впливати на формування ефективної зайнятості на інноваційній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження таких вчених, як В. Геєць [1], А. Колот [2], В. Мортіков [3], Л. Остапенко [4], С. Пасека [5], О. Пишуліна [6], В. Близнюк, Г. Куликов, І. Петрова [7] присвячено макроекономічній політиці держави, спрямованій на обмеження безробіття, суперечливим питанням інституційного забезпечення формування ефективної зайнятості в економіці інноваційного типу, ролі держави, законів, державних органів зайнятості, профспілок, спілок роботодавців. Однак залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими питання цілісної теорії формування ефективної зайнятості, узгодженості дій усіх ключових інститутів, їх взаємодії, розподілу компетенцій між ними та оновлення методів їх діяльності за вимогами часу.

Метою статті є виявлення інституційних обмежень ефективної зайнятості та формування практичних рекомендацій з їх усунення, що, у свою чергу, впливатиме на оптимізацію зайнятості населення у сучасних умовах.

Матеріали та методи. Методологічною основою дослідження є системність у пізнанні економічних явищ та процесів. Методи діалектики, наукової абстракції, аналізу та синтезу, порівняння в динаміці дали змогу розкрити зміст соціальних інститутів та інституційних обмежень у формуванні ефективної зайнятості населення, обґрунтувати ключові інституційні важелі впливу на зайнятість та виявити способи зняття інституційних обмежень. Інформаційною базою дослідження є аналітичні матеріали науково-дослідних установ України, матеріали зарубіжних досліджень, нормативно-правові акти України, статистичні матеріали.

Результати дослідження. Сучасний інституціоналізм пропонує поширене трактування інститутів за Д. Нортон, а саме: правила гри у суспільстві, що формують стосунки між людьми; правила, механізми, що забезпечують їх впровадження, норми поведінки, які структурують взаємодію між людьми, що повторюються; формальні правила, неформальні обмеження і способи забезпечення дієвості обмежень; вигадані обмеження, які структурують взаємодію людей, їх формальні (правила, закони, конституції) та неформальні обмеження (соціальні норми, умовності та кодекси поведінки), механізми примусу їх виконання [8].

Дослідник Б. Шаванс виокремлює три рівні інститутів залежно від їх впливу на суспільні відносини: мова, етика, релігія, сім'я, власність; звичаї, традиції, право, внутрішні правила організації, контракти, конституція, суспільний устрій; асоціації, фірми, профспілки, спілки роботодавців, уряд, міжнародні організації [9].

За Р. Коузом, інститути – це "фірма, ринок і право", які становлять інституційну структуру економічної системи, а отже, слід досліджувати роль, яку фірма, ринок і право відіграють в економічній системі [10].

Соціальні інститути М. Дерябіна пропонує класифікувати за їх значенням у суспільстві: приватна власність; інститути правового характеру (кодекси, закони); інститути, що упорядковують поведінку партнерів на ринку (контрактні відносини між роботодавцем та найманим працівником) [11].

Ключовими інститутами, які суттєво впливають на сферу зайнятості в Україні, є Державна служба зайнятості, Інспекція, що здійснює контроль за виконанням законодавства про зайнятість населення, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, Міністерство соціальної політики, Державна інспекція праці Міністерства соціальної політики України, державні програми щодо забезпечення зайнятості населення.

Крім того, важливими інститутами слід вважати мінімальну заробітну плату, єдину тарифну сітку, систему страхування на випадок безробіття, спілки роботодавців, профспілки, Тристоронню комісію з питань соціального партнерства, конвенції і рекомендації МОП та ін. (рис. 1).

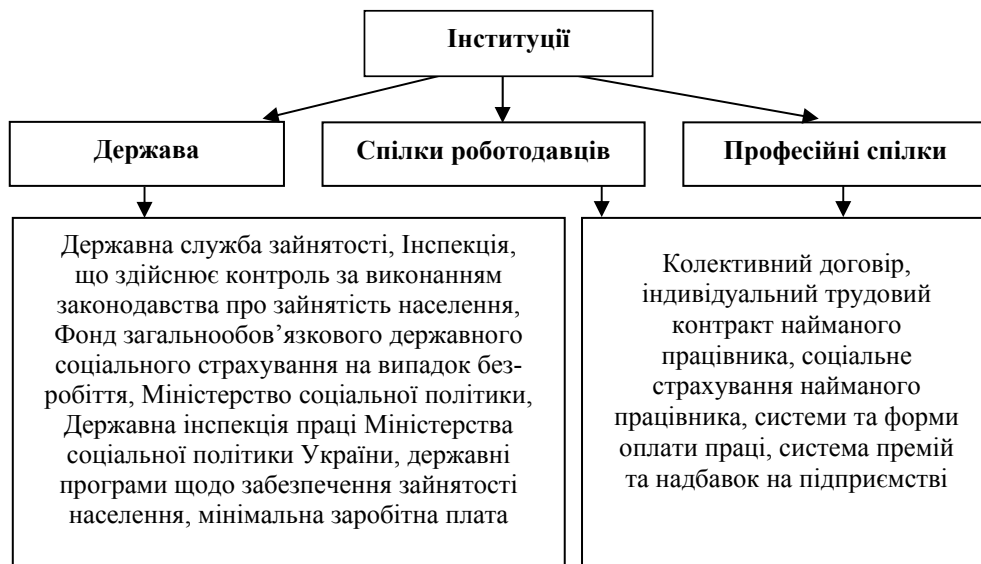


Рис. 1. Інституційні важелі впливу на зайнятість
(розроблено автором на основі [6; 11; 12])

Слід враховувати, що процес формування та функціонування інститутів у сфері зайнятості в Україні має свою специфіку, протікає досить неоднозначно, супроводжується реформуванням уже створених інститутів та невисокою їх ефективністю. Формування інституційного середовища часто відбувається ситуативно, під впливом рішень, що приймаються окремо державою, підприємцями та найманими працівниками. Зміни в системі трудових відносин характеризуються складністю та неоднозначністю оцінок. У цілому ситуація у сфері зайнятості є інституційно невірноваженою, часто невизначеною, що виявляється у відсутності ефективних інститутів, які могли б забезпечити умови для наближення до соціально оптимальних. Проте практика багатьох підприємств показує, що вони є досить потужними, соціально відповідальними роботодавцями, які поглинають значну частину вітчизняної робочої сили (таблиця).

Досвід впровадження інститутів, які покликані реагувати на зміни, що відбуваються в сфері зайнятості України, лише накопичується. Сучасні форми зайнятості (дистанційна зайнятість, аутсорсинг, лізинг персоналу) часто проникають на ринок праці через нелегальний сектор. Саме через це реакції основних учасників ринку праці непрогнозовані й малоефективні.

Найбільші компанії-роботодавці України у 2012–2013 рр. [14]

Компанія	Кількість працюючих осіб	
	2012	2013
Укрпошта	96477	93746
Південно-Західна залізниця	62762	59248
Донецька залізниця	61725	59007
Укртелеком	62568	58243
Придніпровська залізниця	58654	56143
Львівська залізниця	53510	51355
Одеська залізниця	49538	47791
Південна залізниця	46395	44939
АТБ-маркет	30726	39762
Ощадбанк	38114	37946

Лише гнучкий ринок праці здатний посилити конкуренцію, стимулювати зростання продуктивності праці та економіки в цілому. Слабоінституціалізований ринок праці, навпаки, загострює кризові явища, не сприяє структурним інноваціям, відтерміновує економічне зростання. Останнім часом оформилися певні "інституційні обмеження".

По-перше, зайнятість має інерційний характер: гіпертрофоване регулювання соціально-трудових відносин обмежує динаміку інститутів сфери зайнятості. Через надмірну зарегульованість у формальному секторі нові робочі місця часто створюються на неформальному ґрунті. Перешкодою раціонального перерозподілу робочої сили (РС) є і високі витрати обороту РС. Існує проблема "холостого обороту" робочої сили. Сфера зайнятості України демонструє інтенсивний "холостий оборот" РС, за якого висока мобільність зайнятого населення не сприяє вдосконаленню використання його трудового потенціалу. За даними Державного комітету статистики, у 2012 р. коефіцієнти обороту РС з прийому та звільнення майже однакові й у відсотках до середньооблікової кількості штатних працівників і становлять відповідно 22 та 22.4 % [4]. Парадоксальною особливістю зайнятості на вітчизняному ринку праці стало домінування добровільних звільнень.

Гострою є також проблема низької якості робочих місць, що негативно впливає на сферу зайнятості та призводить до значної плинності кадрів у видах діяльності, які характеризуються важкими умовами праці, виробничим травматизмом, професійними хворобами.

По-друге, недосконалим є й інституційний механізм формування заробітної плати (ЗП) працівника. Так, має місце висока частка змінної частини в структурі заробітної плати. Поділ ЗП на постійну та змінну традиційний для більшої частини підприємств, установ, організацій. Скорочення змінної частки дає роботодавцю простір для гнучкості витрат на робочу силу. При низькому рівні мінімальної ЗП чим менша частка постійної заробітної плати, тим більша – змінної. В інститу-

ційному аспекті має прояв таке явище, коли процес формування змінної частини заробітної плати максимально виводиться з-під впливу тарифних угод та колективних договорів. Така система генерує нерівність у ЗП. Крім того, має місце інституційне прикріплення фіксованої частки заробітної плати до її мінімального рівня. Природним інструментом підтримки нижнього порогу ЗП є її законодавчо встановлений мінімум. Але це актуально у тому випадку, коли запроваджено контроль за дотриманням законодавства про мінімальну заробітну плату. Проте сьогодні частина населення отримує ЗП, нижчу за мінімальну.

Проблематичною є також відсутність інституційної системи інформування про ціни на вітчизняному ринку праці, коли інформація не оприлюднюється, що призводить до спотворення реальної ситуації у сфері оплати праці. Очевидно, що без прозорості цін на ринку праці ефективну зайнятість забезпечити неможливо. Існує стійка тенденція до зростання диференціації в оплаті праці на всіх рівнях. Найвища оплата традиційно зосереджена у паливно-енергетичному комплексі, металургії, вугільній промисловості, сфері фінансів, кредитування, страхування, роздрібній торгівлі, сфері нерухомості. Заробітна плата у цих галузях вища за середній по Україні рівень приблизно у 2.5 раза, а ЗП 10 % найбільш оплачуваних працівників приблизно у 40 разів перевищує заробітну плату 10 % найменш оплачуваних працівників [4]. Отже, така диференціація формує тіньові тенденції і не сприяє ефективній зайнятості.

По-третє, низька дієвість інститутів трудового права, що спричинено застарілістю окремих норм трудового законодавства, прийнятого в різний час та за різних історичних, політичних та економічних умов. Пристосування соціалістичного законодавства до умов ринкового господарства не може ефективно регулювати сучасні соціально-трудова відносини. У законодавстві необхідно посилити механізми захисту від дискримінації у сфері праці. Не врегульовано також соціально-трудова відносини громадян, які працюють за кордоном, іноземців та осіб без громадянства. Характерною особливістю сучасного українського трудового права є наявність значної кількості підзаконних актів, які часто суперечать законам України. Слабкою є система правозастосування, а саме, селективність їх виконання. В умовах, коли існують досить жорсткі закони про працю, інституційні механізми контролю його дотримання вкрай слабкі. Інституційна природа вітчизняної зайнятості полягає у поєднанні досить жорстких правил, зафіксованих у законах, з практикою неформальних домовленостей, які дають можливість обходити законодавчі акти. Тому вітчизняна модель зайнятості забезпечується не гнучкістю норм, а великою кількістю й різноманітністю способів уникати їх виконання. Часто не виконуються норми чинного законодавства щодо перегляду розмірів прожиткового мінімуму, незаконних звільнень, несвоєчасних виплат заробітної плати, вимушених

адміністративних відпусток, зловживань при оформленні соціально-трудових відносин. Роботодавець, використовуючи недієвість механізмів застосування норм права, знаходить багато способів мінімізувати витрати на найм робочої сили, створюючи умови для вимушеного звільнення працівників, зниження їх заробітної плати, впроваджуючи практику строкових трудових договорів, що забезпечує скорочення чисельності персоналу з мінімальними витратами для роботодавця. Також не втрачає актуальності проблема неформальної зайнятості, до якої вдається роботодавець, коли законодавство про зайнятість практично не поширюється на цю категорію працівників.

По-четверте, не впевнено виглядають інститути, що покликані укладати контракти та угоди на загальнодержавному рівні. Це призводить до обмеження діалогу в суспільстві між найманим працівником, роботодавцем та державою. Інститути соціального партнерства у більшості випадків підтримують рішення виконавчої влади, фактично не впливаючи на них. У соціальному діалозі вирішуються лише вузькі питання соціально-трудових відносин, до яких залучаються учасники за вибіркоким принципом.

Часто ефективність механізму узгодження формування ЗП на національному, регіональному, галузевому рівнях серед учасників соціального діалогу є вкрай низькою. Попри існування великої кількості профспілок та об'єднань роботодавців, в Україні спостерігається надмірна політична компонента у проведенні соціального діалогу, незавершеність процесу формування сучасного інституту профспілок та їх цілковита залежність від держави або роботодавців.

По-п'яте, обмеженість інститутів державного регулювання зайнятості виявляється у невідповідності професійної освіти потребам ринку праці та відсутності коротко-, середньо- та довгострокового планування розвитку ринку праці. Нечіткими є державні пріоритети в галузі освіти, знижується якість підготовки фахівців, слабкий зв'язок програм підготовки з реальними потребами виробництва. Існує проблема зниження престижу професій науково-технічного спрямування. Досить стрімко поширюється платна освіта, що в умовах невизначеності формує структурну невідповідність попиту та пропозиції РС у професійно-кваліфікаційному аспекті. Розбіжність між технологічною складністю робіт та фактичним рівнем професіоналізму працівників зростає. В структурі професійної освіти відбувається деформація на користь вищої школи. Потреба роботодавців у фахівцях з професійно-технічною освітою дещо нижча за відповідну пропозицію на ринку праці. Майже не визначений механізм повноважень у галузі регулювання ринку праці між державними органами влади та органами місцевого самоврядування. Простежується неефективність механізму реалізації державних гарантій щодо працевлаштування осіб, які не можуть конкурувати на рівних умовах на ринку праці (рис. 2).

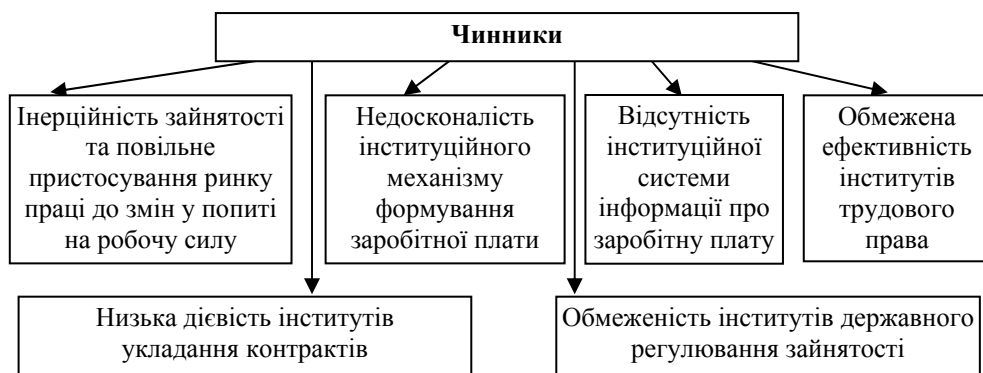


Рис. 2. Причини обмеження ефективної зайнятості в Україні
(розроблено автором на основі [6; 12; 13])

Для уникнення інституційних обмежень у сфері зайнятості України, а також для вирішення виявлених інституційних проблем формування ефективної зайнятості необхідно вжити низку заходів.

Потребує вдосконалення трудове законодавство та законодавство про зайнятість населення. Необхідно привести трудове законодавство та законодавство про зайнятість населення у відповідність з міжнародними нормами, розробити Державні та територіальні програми зайнятості населення, законодавчо регулювати фактично існуючі на практиці інноваційні типи трудових контрактів; легалізувати сучасні форми зайнятості, поширені в світі (лізинг робочої сили). Актуальною також є розробка механізму вдосконалення розмежування повноважень у сфері регулювання зайнятості між державними та місцевими органами влади. Важливо удосконалити також механізми практичної реалізації державних гарантій щодо працевлаштування осіб з обмеженими можливостями. Потребує перегляду система державного управління у сфері формування ефективної зайнятості населення, зокрема, розширення участі регіонів у регулюванні відносин зайнятості.

Важливим аспектом у подоланні інституційних обмежень є забезпечення всебічного і системного моніторингу ситуації із зайнятістю, розроблення на цій основі державних та регіональних прогнозів попиту та пропозиції робочої сили за професією, кваліфікацією, професійною освітою, досвідом роботи тощо. Зняття інституційних обмежень і регулювання розподілу робочої сили за територіальним принципом посилять її мобільність. Більш ефективного законодавчого регулювання потребують і заходи щодо використання іноземної робочої сили. Необхідно також законодавчо посилити питання розробки та реалізації програм з інформування населення щодо ситуації на ринку праці, профорієнтації молоді, популяризації робітничих професій.

Крім того, зняття інституційних обмежень та формуванню ефективної зайнятості сприятиме підвищення рівня правової культури населення, особливо тих фахівців, які за своєю діяльністю причетні до застосування положень трудового законодавства.

Необхідно розробити дієву систему моніторингу та прогнозування ситуації із зайнятістю, а саме: системно аналізувати стан ринку праці, визначати величину та професійно-кваліфікаційну структуру попиту з боку роботодавців на робочу силу у контексті реалізації цільових програм, інвестиційних проєктів. Актуальним є прогнозування обсягу та професійно-кваліфікаційної структури пропозиції РС на ринку праці з урахуванням змін демографічної ситуації та структури професійної освіти, що сформувалася. Важливим є запровадження державного реєстру осіб, які отримують державні послуги щодо обмеження безробіття та сприяння зайнятості населення. Вкрай гостро стоїть питання забезпечення збалансованості професійної освіти та попиту на робочу силу відповідно до потреб ринку, якого можна досягти через державне замовлення на підготовку фахівців для потреб держави.

Актуальні також завдання: оптимізації професійних спрямувань та рівнів професійної підготовки з урахуванням прогнозу попиту та пропозиції на ринку праці; створення сприятливих умов для високого ступеня доступу громадян до галузевих та професійних ринків праці, поширення та популяризації послуг державних органів зайнятості; розробки державної програми профорієнтації молоді, популяризації окремих професій та видів діяльності; всебічного сприяння працевлаштуванню випускників професійно-технічних освітніх навчальних закладів.

Інституційним важелем впливу на ефективну зайнятість населення є розвиток трудового потенціалу через створення спеціальних фондів зайнятості на підприємствах з метою фінансування процесів найму, вивільнення, стажування, ротацій, соціально-кадрового розвитку. Перевагою є залучення до спеціальних фондів коштів підприємств та держави, системна підтримка з боку держави підприємців, які здійснюють значні витрати на розвиток кадрового потенціалу.

Удосконалення інституційних важелів впливу на ефективну зайнятість неможливе без спеціальних заходів, які регламентують дії соціальних партнерів, а саме: укладання угод між підприємствами та центрами зайнятості щодо можливостей першочергового працевлаштування працівників, вивільнених внаслідок запровадження інноваційних технологій; удосконалення заходів щодо заохочення громадян до самозайнятості, формування стимулів до створення нових робочих місць у приватному секторі економіки.

Для збереження зайнятості необхідно розробити низку заходів, що сприяють переходу працівників на вакантні робочі місця в інших підрозділах підприємства, населених пунктах, регіонах. Ефективній зайнятості сприятиме й запровадження гнучких форм зайнятості, підтримка мобільності робочої сили, стимулювання створення робочих місць у сільській місцевості, впровадження методів тимчасового працевлаштування.

Висновки. Для зняття інституційних обмежень у формуванні ефективної зайнятості необхідно: відновлення відтворювальної та стимулюючої функцій заробітної плати; стимулювання роботодавців до створення робочих місць у перспективних галузях економіки; створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу, самозайнятості та підприємницької діяльності безробітних; забезпечення збереження та відновлення ефективно функціонуючих робочих місць, підвищення ефективності використання робочої сили та скорочення обсягів "прихованого безробіття", розвиток гнучких форм зайнятості; підвищення зацікавленості безробітного населення щодо опанування професією з метою подальшого працевлаштування за фахом; створення додаткових робочих місць у сільській місцевості, сфері побутового обслуговування, професійної освіти; залучення коштів місцевих бюджетів і роботодавців для реалізації заходів зі сприяння зайнятості працівників, які підлягають вивільненню; розвиток тимчасових, сезонних та оплачуваних громадських робіт шляхом поширення їх видів та напрямів; вдосконалення професійної освіти безробітних громадян з метою підвищення їх конкурентоспроможності на ринку праці та можливості якнайшвидшого працевлаштування.

Таким чином, інституційні обмеження формування ефективної зайнятості можливо усунути лише за умови активної позиції держави щодо формування такої політики зайнятості населення, яка б була спрямована на створення нових ефективних робочих місць, підвищення конкурентоспроможності незайнятого населення на ринку праці. Сприяння держави формуванню активної позиції робочої сили, пошуку гідної роботи, що відповідає вимогам роботодавців, пристойних умов найму та оплати праці при одночасному стимулюванні мотивів зайнятості, пов'язаних із забезпеченням можливостей професійної реалізації працівників, підвищуватиме ефективність зайнятості та підтримуватиме її стабільність у майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Гесць В.* Інституційні перетворення і суспільний розвиток / В. Гесць // Економіка і прогнозування. — 2005. — № 2. — С. 15.
2. *Колот А.* Асиметрії розвитку соціально-трудової сфери: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії / А. Колот // Україна: аспекти праці. — 2011. — № 8. — С. 3–11.
3. *Мортіков В. В.* Економічний механізм формування ефективної зайнятості / В. В. Мортіков. — Луганськ : СНУ, 2001. — 236 с.
4. *Остапенко Л.* Головні пріоритети соціальної політики / Л. Остапенко // Праця і зарплата. — 2012. — № 1. — С. 1–3.
5. *Пасека С. Р.* Інституціональна основа розвитку соціально-трудового потенціалу регіону / С. Р. Пасека // Економіка промисловості. — 2012. — № 1–2 (57–58). — С. 310–316.

6. Пищуліна О. М. Інституціональні пастки функціонування ринку робочої сили в Україні / О. М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети. — 2009. — № 4(13). — С. 140–148.
7. Український ринок праці: особливості розвитку та ефективність функціонування / І. Л. Петрова, В. В. Близнюк, Г. Т. Куликов [та ін.] ; за ред. І. Л. Петрової ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозування. — К., 2009. — 368 с.
8. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. — К. : Основи, 2000. — 258 с.
9. Шаванс Б. Соціалізм и капитализм: теоретическое будущее и реальность / Б. Шаванс // Вопросы экономики. — 1999. — № 6. — С. 25.
10. Коуз Р. Фирма, рынок, право / Р. Коуз. — М. : Новое изд-во, 2007. — 224 с.
11. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко ; за ред. А. А. Чухна. — К. : Знання, 2010. — 688 с.
12. Іваненко І. А. "Інституціональні пастки" в країнах з перехідною економікою / І. А. Іваненко, О. О. Шубіна [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/.../Ivanenko.pdf.
13. Системні вади ринку праці та пріоритети його реформування : аналіт. доп. / О. М. Пищуліна, О. П. Коваль, О. О. Кочеміровська ; за ред. Я. А. Жаліла. — К. : НІСД, 2010. — 72с.
14. Top-100. Рейтинг лучших компаний Украины. — 2013. — № 4. — Режим доступу : <http://presspoint.ua/izdaniija/opisanie/564>.

Стаття надійшла до редакції 20.11.2014.

Shtunder I. Institution limitations of effective employment in the economy of Ukraine.

Background. This article is devoted to institution limitations of effective employment formation in the economy of Ukraine.

The review of scientific sources. Investigational key limitations of institution character, that substantially influence on development and functioning of sphere of employment, in particular on its efficiency for a national economy. Substantial influence of such effective institutes as the state, laws, propert, public organs of employment, trade union, union of employers was found out. Necessity of the concerted actions of key institutes for the sake of forming of effective employment was grounded.

Material and methods. Methodological basis of research is the system in cognition of the economic phenomena and processes. The methods of dialectics, scientific abstraction, analysis and synthesis, comparison in a dynamics enabled to expose maintenance of social institutes and institution limitations in formation of effective employment, to ground the key institution levers of influence on employment and find out the methods of removal of institution limitations. The informative base of research are analytical materials of scientific establishments materials, foreign researches, normatively legal acts of Ukraine, statistical materials.

Results. There are too many contradictions and limitations of institution character in a social labor sphere, namely: at the high indexes of employment, part of employers functions in the shadow segment of market; at the considerable scales of workplaces part from them is economic un-effective and a long ago ramshackle; at the considerable indexes of quality of labor force after the criterion of education, most specialists do not meet the actual requirements of employers; at the ramified enough network of public organs of employment, small percent of unemployed citizens uses their services. Therefore in each of these cases such institutes as state, laws, employer, trade unions, the public organs of

employment have joint and more intensive influence on the formation of effective employment on innovative basis.

Conclusion. It is possible to remove institution limitations of effective employment formation only at active state position in relation to forming such employment policy, which would be directed on creation of new effective workplaces, increase competitiveness of unemployed population at the labor market.

Keywords: institutes, institution limitations, effective employment, state, public organs of employment, trade union, union of employers.

REFERENCES

1. Gejec' V. Instytucijni peretvorennja i suspil'nyj rozvytok / V. Gejec' // *Ekonomika i prognozuvannja*. — 2005. — № 2. — S. 15.
2. Kolot A. Asymetrii' rozvytku social'no-trudovoi' sfery: zarubizhnyj dosvid i vitchyzniani realii' / A. Kolot // *Ukrai'na: aspekty praci*. — 2011. — № 8. — S. 3–11.
3. Mortikov V. V. Ekonomichnyj mehanizm formuvannja efektyvnoi' zajnjatosti / V. V. Mortikov. — Lugans'k : SNU, 2001. — 236 s.
4. Ostapenko L. Golovni priorityty social'noi' polityky / L. Ostapenko // *Pracja i zarplata*. — 2012. — № 1. — S. 1–3.
5. Pasjeka S. R. Instytucional'na osnova rozvytku social'no-trudovogo potencialu regionu / S. R. Pasjeka // *Ekonomika promyslovosti*. — 2012. — № 1–2 (57–58). — S. 310–316.
6. Pyshhulina O. M. Instytucional'ni pastky funkcionuvannja rynku robochoi' syly v Ukrai'ni / O. M. Pyshhulina // *Strategichni priorityty*. — 2009. — № 4(13). — S. 140–148.
7. *Ukrai'ns'kyj rynek praci: osoblyvosti rozvytku ta efektyvnist' funkcionuvannja* / I. L. Petrova, V. V. Blyznjuk, G. T. Kulykov [ta in.] ; za red. L. Petrovoi' ; NAN Ukrai'ny; In-t ekon. ta prognozuvannja. — K., 2009. — 368 s.
8. Nort D. Instytucii', instytucijna zmina ta funkcionuvannja ekonomiky / D. Nort. — K. : Osnovy, 2000. — 258 s.
9. Shavans B. Socializm i kapitalizm: teoreticheskoe budushhee i real'nost' / B. Shavans // *Voprosy jekonomiki*. — 1999. — № 6. — S. 25.
10. Kouz R. Firma, rynek, pravo / R. Kouz. — M. : Novoe izd-vo, 2007. — 224 s.
11. *Instytucional'no-informacijna ekonomika : pidruchnyk* / A. A. Chuhno, P. M. Leonenko, P. I. Juhymenko ; za red. A. A. Chuhna. — K. : Znannja, 2010. — 688 s.
12. Ivanenko I. A. "Instytucional'ni pastky" v krai'nah z perehidnoju ekonomikoju / I. A. Ivanenko, O. O. Shubina [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/.../Ivanenko.pdf.
13. *Systemni vady rynku praci ta priorityty jogo reformuvannja : analit. dop.* / O. M. Pyshhulina, O. P. Koval', O. O. Kochemyrovs'ka ; za red. Ja. A. Zhalila. — K. : NISD, 2010. — 72s.
14. *Top-100. Rejting luchshih kompanij Ukrainy*. — 2013. — № 4. — Rezhym dostupu : <http://presspoint.ua/izdaniya/opisanie/564>.

УДК 332.12(477)

МАРТЬЯНОВ Максим, здобувач Вінницького національного технічного університету

СТРУКТУРНО-ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Розглянуто основні елементи структурно-інноваційної моделі економічного розвитку регіону. Висвітлено напрями проведення політики щодо впровадження такої моделі органами місцевої влади.

Ключові слова: економіка регіону, модель економічного розвитку, інновації, структурні деформації в економіці.

Мартьянов М. Структурно-инновационная модель экономического развития регионов Украины. Рассмотрены основные элементы структурно-инновационной модели экономического развития региона. Отражены направления проведения политики по внедрению такой модели органами местной власти.

Ключевые слова: экономика региона, модель экономического развития, инновации, структурные деформации в экономике.

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних перетворень в економіці України виникли значні структурні деформації, що стали стримуючим фактором соціально-економічного розвитку регіонів країни, зростання доходів населення, розвитку інноваційних видів діяльності. В основі економіки регіонів України наразі переважають ті галузі та види економічної діяльності, що виробляють товари і послуги з низьким вмістом доданої вартості, використанням технологій 3-го і 4-го технологічного укладів, низьким рівнем залучення потенціалу наявного людського капіталу. Як наслідок, одним з найбільш актуальних питань регіональної економічної політики є забезпечення структурних перетворень щодо розвитку інноваційних та конкурентоспроможних видів діяльності.

Збалансування структурних диспропорцій економічної системи є необхідною умовою формування сталого розвитку регіонів та ефективного інституційного середовища в Україні. А це, у свою чергу, вимагає від місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування вибудувати таку модель економічного розвитку регіону, яка б стимулювала такі структурні перетворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми регіонального економічного розвитку досліджували вітчизняні та іноземні вчені:

© Мартьянов М., 2015

У. Ізард [1], А. Гранберг [2], Л. Шевчук [3], З. Варналій [4], В. Воротіна, Я. Жаліла [5]. Разом з тим, на цьому етапі розвитку фінансово-економічних відносин важливим є поглиблення вивчення проблематики структурної перебудови як складової соціально-економічного розвитку регіонів та активізації у них інноваційних процесів.

Метою статті є обґрунтування необхідності переходу на регіональному рівні до структурно-інноваційної моделі розвитку економіки, яка є дієвим інструментом активізації економіки в умовах структурних деформацій та загострення кризових тенденцій.

Матеріали та методи. Під час дослідження використано методи структурно-функціонального аналізу, економіко-математичного моделювання.

Результати дослідження. Структурні деформації економіки – це сформовані протягом тривалого часу перекоси у секторально-галузевій, технологічній, інституційній структурі економіки, що призводять до її низької ефективності, виробництва основної частини валової доданої вартості підприємствами з низьким рівнем переробки продукції та використанням технологій нижчих технологічних укладів.

Подолання структурних деформацій в економіці регіону передбачає розробку і реалізацію певної політики на рівні регіону. Одним із напрямів здійснення такої політики є впровадження структурно-інноваційної моделі (СІМ) розвитку (рис. 1). Під структурно-інноваційною моделлю економічного розвитку регіону розуміється модель, що передбачає забезпечення економічного розвитку регіону шляхом стимулювання структурно-інноваційних перетворень, залучення інвестицій у сектори і галузі економіки, які виробляють товари і послуги з високим рівнем переробки, перехід до наукомістких виробництв шляхом інтенсивного розвитку людського капіталу.



Рис. 1. Основні елементи структурно-інноваційної моделі економічного розвитку регіону

В основу формування СІМ покладено припущення про наявність структурно-інноваційних перетворень, що являють собою послідовні процеси переходу від структури економіки з нижчою глибиною розподілу праці, виробництвом валового продукту з меншою часткою валової доданої вартості та використанням меншої кількості інновацій до такої секторально-галузевої, технологічної та організаційної структури економіки, яка надає можливість поглибити рівень розподілу праці, виробляти продукцію з вищим вмістом валової доданої вартості та застосовувати більше інновацій.

СІМ розвитку економіки регіону є беззаперечною альтернативою для регіонів України, оскільки має суттєві переваги. *По-перше*, її застосування для програмування економічного розвитку регіону дозволяє вийти на траєкторію збалансованого довгострокового зростання, а не лише забезпечити короткострокове пожвавлення економічної активності. *По-друге*, така модель забезпечує підвищення конкурентоспроможності економіки регіону у вітчизняних та міжнародних масштабах. *По-третьє*, в рамках моделі робиться суттєвий акцент на розвиток людського капіталу, пріоритетами є інвестування в освіту, науку, інші сфери, напряму пов'язані з розвитком людини і суспільства. *По-четверте*, перехід до структурно-інноваційної моделі створює умови для інвестування у високотехнологічні сектори економіки регіону, поширення інноваційної діяльності та кращих практик використання сучасних технологій (у тому числі і гуманітарних), імплементації їх у повсякденне життя громадян. І, *по-п'яте*, описувана модель економічного розвитку передбачає перехід до ресурсозбалансованої економіки, яка не спричиняє значного екологічного навантаження.

Як видно з *рис. 1*, формування СІМ економічного розвитку регіону передбачає перетворення у секторально-галузевій структурі економіки, технологічних трансформацій, зміни у підходах до менеджменту, інституціях, людському капіталі та соціальному і екологічному середовищі.

Зміни у секторально-галузевій структурі обумовлюють перехід до домінування галузей і видів економічної діяльності, які забезпечують виробництво товарів і послуг з високим рівнем доданої вартості і значним рівнем переробки. Це супроводжується перетоком капіталу і робочої сили у найбільш перспективні галузі економіки, формуванням точок зростання і кластерів на їх основі.

Створення нової секторально-галузевої структури регіональної економіки вимагає проведення активної структурної політики, що включає:

- обґрунтування оптимальної для регіону секторально-галузевої структури економіки;
- стимулювання економічного зростання та підвищення ефективності виробництва на мікрорівні завдяки підтримці формування ланцюжків імпортозаміщення, експортних контрактів і застосування інших опосередкованих інструментів;

- проведення ефективної регуляторної політики з метою зниження транзакційних витрат підприємств за рахунок формування інфраструктури забезпечення підприємницької діяльності. Насамперед йдеться про створення сучасних центрів надання адміністративних послуг, що повинні мінімізувати витрати часу бізнесу на проходження дозвільних процедур;

- розроблення та прийняття регіональних та місцевих (на рівні району, міста обласного значення) довго- або середньострокових програм структурної перебудови. Такі програми повинні містити чітко виписані цілі та завдання із зазначенням пріоритетних для розвитку секторів і галузей економіки. При цьому інші галузеві програми (у сфері будівництва, освіти, житлово-комунального господарства, розвитку малого і середнього бізнесу) мають узгоджуватись з програмою структурної перебудови, виступаючи додатковим інструментом стимулювання структурних зрушень;

- закладання коштів (щорічно під час розроблення обласного та інших місцевих бюджетів) на фінансову підтримку бізнесу у пріоритетних секторах і галузях економіки, створення пільгових умов для оподаткування місцевими податками і зборами таких підприємств (насамперед тих, що займаються НДДКР та провадять інноваційну діяльність). При цьому забезпечувати жорсткий контроль за цільовим характером витрачання коштів і здійснення діяльності у визначених секторах;

- використання кредитних та інвестиційних механізмів стимулювання розвитку високотехнологічних секторів економіки. Зокрема, через такі інструменти, як фонди сприяння інвестиціям, муніципальні банки, укладання договорів з комерційними банками щодо компенсації відсотків за рахунок державного і місцевих бюджетів по кредитах, наданих на фінансування проектів у пріоритетних для регіону галузях економіки. Важливу роль у цьому процесі відіграє також налагодження співробітництва з програмами Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, іншими міжнародними фінансовими організаціями та фондами щодо залучення коштів на потреби якісного оновлення економічної бази та проведення підтримки регіональної політики;

- розвиток механізму державно-приватного партнерства, активне його застосування для реалізації інфраструктурних проектів;

- стимулювання створення інноваційних кластерів у сукупності пріоритетних галузей економіки, проведення політики залучення іноземних та вітчизняних інвестицій у такі кластерні утворення.

Розглянемо один з найпростіших варіантів моделі Колемаєва, яка в загальному вигляді демонструє напрями вирішення проблеми провадження структурної політики [6, с. 281].

У структурі економіки умовно можна виділити три сектори: виробництва предметів праці; засобів виробництва; товарів і послуг по-

всього споживання, обсяг випуску кожного з яких визначається виробничою функцією:

$$Y_i = F(K_i, L_i). \quad (1)$$

При цьому повинні виконуватись баланси трудових ресурсів, інвестицій та виробленої продукції

$$\begin{aligned} L &= L_1 + L_2 + L_3, \\ I &= I_1 + I_2 + I_3, \\ Y &= Y_1 + Y_2 + Y_3, \end{aligned} \quad (2)$$

де L, I, Y – відповідно кількість зайнятих у економіці, обсяг капітальних інвестицій і загальний обсяг випуску;

L_i, I_i, Y_i – відповідно кількість зайнятих, обсяг капітальних інвестицій і величина випуску i -го сектора економіки.

Обсяг основних фондів i -го сектора (K_i) змінюється відповідно до рівняння:

$$\frac{dK_i}{dt} = -\mu K_i + I_i, \quad (3)$$

де μ – ступінь зносу основних засобів.

Таким чином, обсяг основних засобів, що задіяні у кожному з секторів, визначається швидкістю їх зносу, величиною інвестицій у модернізацію та оновлення основних засобів.

У початковий момент часу випуск в економіці розподілений між секторами таким чином:

$$Y = a_1 Y + a_2 Y + a_3 Y, \quad (4)$$

де a_i – частка i -го сектора у випуску економіки.

Частки кожного із секторів у розподілі трудових та інвестиційних ресурсів визначаються за формулою:

$$\theta_i = \frac{L_i}{L}; s_i = \frac{I_i}{I}, \quad (5)$$

де θ_i – частка зайнятих у i -му секторі економіки;

s_i – частка інвестицій у i -й сектор економіки.

Структурну схему трисекторної моделі економіки наведено на рис. 2.

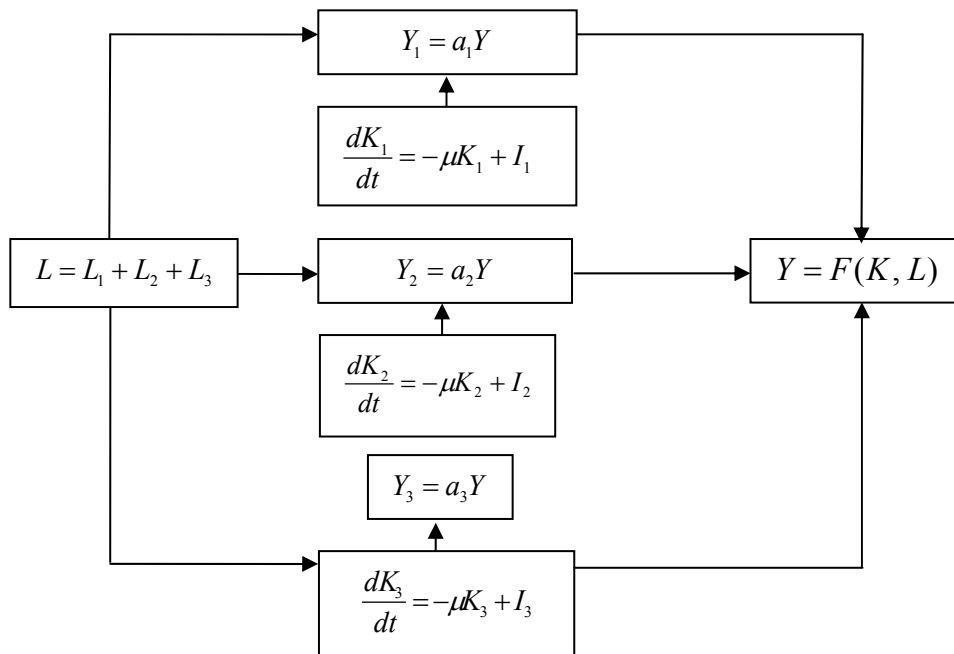


Рис. 2. Структурна схема трисекторної економіки [6]

Проведення структурної політики у трисекторній економіці полягає у такому впливі на параметри θ_i та s_i , щоб досягти розподілу трудових та інвестиційних ресурсів, який забезпечує максимальне зростання валового продукту, перехід до структури економіки з переважанням секторів економіки, в яких відбувається глибока переробка продукту зі створенням значної кількості валової доданої вартості.

Паралельно зі змінами у секторально-галузевій структурі економіки структурно-інноваційна модель передбачає зміни у технологічній структурі економіки, оскільки використання і поширення нових технологій є важливою передумовою структурних трансформацій. На початковому етапі цього процесу важливою є участь і підтримка держави. Адже трансфер технологій досить затратний та потребує значних фінансових впливань, а також створення належних податкових, регуляторних, інституціональних умов для стимулювання процесів з технологічної модернізації [7].

Відповідно до чинного законодавства [8; 9] місцеві органи виконавчої влади мають такі інструменти для проведення регіональної технологічної політики:

- реалізація комплексних програм технологічного оновлення підприємств, що належать до комунальної сфери власності;
- створення регіональних баз даних про технології та їх складові, поширення інформації про технологічні потреби регіону з метою залучення інвестицій для фінансування цих потреб;

- участь у міжнародному науково-технічному співробітництві;
- фінансування досліджень з питань технологічного переоснащення підприємств регіону у межах, передбачених відповідним бюджетом коштів;
- сприяння створенню та розвитку інфраструктури трансферу технологій у регіоні.

При цьому регіональна технологічна політика повинна узгоджуватись з державними пріоритетами, які передбачають стимулювання розвитку інноваційних технологій у таких напрямках: впровадження енергоефективних та ресурсозберігаючих технологій; освоєння нових технологій виробництва матеріалів, створення індустрії наноматеріалів; впровадження нових технологій для якісного обслуговування в медицині; розвиток сучасних інформаційних, телекомунікаційних технологій [10].

Структурно-інноваційні перетворення передбачають відповідні інституційні зміни, які знімають організаційні бар'єри і сприяють масовому впровадженню інновацій. Інституційні зміни мають передбачати ефективне правове та організаційне забезпечення усіх елементів інноваційного процесу: продукування наукових знань та інновацій, їх комерціалізація та використання, інформаційне забезпечення інноваційного розвитку, державне управління цим розвитком на різних рівнях, освіту, перепідготовку і підвищення кваліфікації кадрів, формування інноваційної культури суспільства.

Політика зі створення інститутів підтримки інновацій повинна стати одним з головних напрямів дій регіональної влади. Значна частина інструментів з формування сприятливого інституціонального середовища знаходиться на рівні державної влади (прийняття законів, нормативно-правових актів уряду, які регулюють відносини у сфері інноваційної і науково-технічної діяльності; створення потужних фондів підтримки інновацій чи державних банків реконструкції і розвитку). Однак це не означає неможливості проведення відповідної політики на рівні регіонів [11].

Важливим елементом такої політики є реалізація середньострокових програм інноваційного розвитку з реальним підкріпленням їх фінансування з місцевих бюджетів, залученням коштів державного бюджету на впровадження таких заходів. Реалізація подібних програм потребує створення відповідної інноваційної інфраструктури. Об'єкти такої інфраструктури, що передбачені Постановою Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 № 447 [12], включають: бізнес-інкубатори, технологічні парки, регіональні центри науки, інновацій та інформатизації, контактні центри, інститути інноваційної та науково-технічної експертизи, підрозділи з питань інтелектуальної власності у вищих навчальних закладах, центри трансферу технологій.

Ключовими функціями таких об'єктів повинна стати координація інноваційної діяльності на рівні регіону, здійснення трансферу технологій,

проведення просвітницької діяльності щодо питань інновацій і технологічного розвитку. Водночас критично важливим є створення організацій, що здійснюватимуть функції фінансування інноваційних проєктів (венчурні фонди, муніципальні та регіональні банки розвитку).

Обов'язковою умовою формування структурно-інноваційної моделі економічного розвитку регіону є підвищення ролі людського капіталу в економічних процесах. Теорія людського капіталу почала активно розвиватись у другій половині ХХ ст. завдяки працям Т. Шульца, Г. Беккера, Дж. Мінцера [13; 14; 15] та сприяла формуванню нової системи поглядів на процеси витрат на освіту, охорону здоров'я та соціальне забезпечення. Якщо раніше ці витрати сприймалися як споживчі (з метою одержання відповідних послуг), то теорія людського капіталу розглядає їх як інвестиції у знання, навички, компетенції людини, які можуть використовуватись для одержання вищих доходів у майбутньому. Таким чином, потрібно приділити велику увагу створенню умов для розвитку людського капіталу, мінімізації трудової міграції, удосконаленню системи надання освіти, адже підвищення якості робочої сили, яка має низькоеластичний попит, зміна ставок оподаткування та розвиток окремих видів діяльності сприятиме збільшенню фінансової стійкості бюджетів місцевого самоврядування.

Теорія людського капіталу акцентує увагу на тому, що саме людина, її творчі здібності, підприємницькі навички є головним ресурсом економіки. При цьому сам людський капітал розуміється як інтенсивний виробничий фактор розвитку економіки, суспільства та сім'ї, що включає освічену частину трудових ресурсів, знання, інструментарій інтелектуальної і управлінської праці, середовище трудової діяльності, що забезпечує ефективне і раціональне функціонування людського капіталу як виробничого фактору розвитку [16].

Політика щодо розвитку людського капіталу в рамках переходу до структурно-інноваційної моделі розвитку передбачає:

- максимальне залучення інвестицій в освітній сектор, насамперед у рамках підготовки фахівців, що працюватимуть на підприємствах високотехнологічного сектора з високим рівнем продуктивності праці;
- стимулювання бізнесу до створення робочих місць у наукоємних секторах і галузях економіки, зокрема через механізми пільгового кредитування, створення спеціальних економічних зон, організацій технопарків, венчурних фондів;
- забезпечення фінансових, інституційних, організаційних умов для розвитку фундаментальної, прикладної науки, проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, формування ланцюжків "наука – прикладні розробки – виробництво";
- підвищення ефективності бюджетного фінансування науково-дослідних робіт за рахунок оптимізації мережі бюджетних наукових установ, збільшення фінансування наукових проєктів, яке розподіляється на конкурсній основі (на основі грантів).

Оскільки економічний розвиток регіону є лише складовою єдиної системи, важливо наголосити, що він має відбуватися злагоджено та не вступати у протиріччя із соціальним та екологічним розвитком. Такий розвиток прийнято називати збалансованим. Відповідно до визначення Комісії ООН зі сталого розвитку його мета – задоволення потреб сучасного суспільства, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [17]. Концепція сталого (або збалансованого) розвитку, на відміну від традиційних економічних концепцій, не ставить за мету максимізувати корисність чи прибутки будь-якою ціною, а зміщує фокус у бік рівномірного досягнення цілей у всіх сферах життя окремої людини та суспільства в цілому.

При цьому формування сприятливого соціального середовища передбачає існування такої системи взаємовідносин та "правил гри", за яких кожна людина має можливості для всебічного розвитку особистості, самі взаємовідносини базуються на принципах довіри. Водночас ефективно працює система соціальних ліфтів, що дозволяє представникам різних прошарків суспільства отримувати дивіденди від власних здібностей. Таке середовище повинно передбачати доступ людей до основних соціальних благ: освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення.

Як стверджує Е. Лібанова, відсутність належної ув'язки економічної ефективності з соціальною справедливістю і результативністю, невирішеність багатьох соціальних проблем, деформації і незрілість відповідних соціальних інститутів, дезінтеграція суспільства та повільне визрівання тих соціально-економічних груп населення, які мають стати рушійною силою подальших ринкових та інноваційних перетворень, гальмує власне економічний розвиток. При цьому переважання матеріало-, енерго- й трудомісткого виробництва, реалізація витратного варіанта економічного зростання в Україні обертається кількісним вичерпанням й якісним виснаженням не лише природно-матеріальних, але й людських ресурсів (що, зокрема, втілюється у погіршенні стану здоров'я й підвищенні смертності населення), і є одним з індикаторів загострення протиріччя між економічними та соціально-демографічними аспектами суспільно-економічного розвитку (яке притаманне екстенсивному його типу) [18].

Висновки. Результати проведеного аналізу свідчать, що в сучасних умовах розвитку економіки українських регіонів, проблема структурної перебудови та активізації інноваційних процесів є однією з ключових. Її розв'язання потребує проведення якісно нового виду економічної та регіональної політики, що в своїй основі повинна містити комплекс заходів із формування структурно-інноваційних моделей економічного розвитку. Доведено, що впровадження зазначеної моделі може здійснюватись з використанням інструментарію, який є в розпорядженні органів виконавчої влади та місцевого самоврядування

регіонального рівня, із залученням ресурсу центральної влади під конкретні програми структурно-інноваційного розвитку.

При цьому комплекс заходів з переходу функціонування економіки регіону з традиційної до структурно-інноваційної моделі повинен включати стимулювання структурних зрушень у секторально-галузевій і технологічній структурі економіки, відповідні інституційні перетворення, формування нової якості людського капіталу, побудову соціально та екологічно збалансованої економіки. Лише такий комплекс може забезпечити реальний вихід економіки на траєкторію збалансованого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Изард У.* Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Изард ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1966. — 660 с.
2. *Гранберг А. Г.* Основы региональной экономики : учеб. для вузов / А. Г. Гранберг. — 4-е изд. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. — 495 с.
3. *Шевчук Л. Т.* Регіональна економіка : навч. посіб. / Л. Т. Шевчук. — К. : Знання, 2011. — 319 с.
4. *Варналій З. С.* Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / З. С. Варналій. — К. : НІСД, 2007. — 768 с.
5. *Державне управління регіональним розвитком України : монографія / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла.* — К. : НІСД, 2010. — 288 с.
6. *Колемаев В. А.* Математическая экономика : учеб. для вузов / В. А. Колемаев. — 2-е изд. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 399 с.
7. *Мартьянов М. П.* Структурні деформації як фактор стримування економічного розвитку Вінницького регіону / М. П. Мартьянов // Регіональна економіка. — 2012. — № 4.
8. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 4 лип. 2002 р. № 40-IV. — Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
9. Закон України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" від 14 верес. 2006 р. № 143-V. — Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
10. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 8 верес. 2011 р. № 3715-VI. — Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
11. *Небава М. І.* Інституційні аспекти відродження динамізму і конкурентоздатності національної економіки / М. І. Небава, М. П. Мартьянов // Вісн. Донец. нац. ун-ту. — 2010. — № 1.
12. Постанова Кабінету Міністрів України від 14 трав. 2008 р. № 447 "Про затвердження Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009–2013 роки". — Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
13. *Shultz T.* Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences / T. Shultz. — N.Y. — 1968.— Vol. 6.
14. *Becker Gary S.* Human Capital / G. S. Becker. — N.Y. : Columbia University Press, 1964.

15. *Mincer J.* The Production of Human Capital and The Lifecycle of Earnings: Variations on a Theme / J. Mincer. — Working Paper of the NBER. — 1994. — № 4838 (Aug.).
16. *Корчагин Ю.* Широкое понятие человеческого капитала [Електронний ресурс] / Ю. Корчагин. — Режим доступу : <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=22>.
17. *Report of the commission on sustainable development on its first session* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=E/CN.17/1993/3/Add.1&Lang=E.
18. *Людський розвиток в Україні: реалізація інноваційних складових* : кол. монографія / за ред. Е. М. Лібанової. — К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2014.

Martyanov M. Structural and innovation model of the economic development of Ukraine's regions.

Background. In terms of transformational changes Ukraine's economy has experienced significant structural deformation that has become a deterrent factor of socio-economic development of the country, income growth, the development of innovative activities. At the heart of the regional economy of Ukraine dominate industry and economic activities that produce goods and services with low added value, using the technology of the 3rd and 4th technological structure, low potential involvement of existing human capital to solve economic issues. As a result, one of the most urgent issues of regional policy is to ensure structural change towards the development of innovative and competitive types and activities.

Analysis of recent research and publications showed that despite the significant number of publications on economic restructuring and innovation, restructuring issues as part of the socio-economic development and activation of innovative processes have not been studied enough.

The aim of the article is to rationalize the transition on the regional level to structural and innovative economic development as an effective tool of revitalization of the economy in terms of structural deformations and aggravation of the crisis tendencies.

Material and methods. The study used methods of structural and functional analysis, economic modeling.

Results. As part of the study the basic preconditions and factors that contribute to the formation of structural and innovative models of regional economies were examined. Basic structural elements of an innovative model that includes changes in sector and technological structure of the economy, human capital, creation of effective institutions and favorable social and ecological environment were studied.

Conclusion. The analysis carried out in the article shows that in today's economic development of Ukrainian regions the problem of restructuring and revitalization of innovation processes is a key one. Its solution requires a qualitatively new kind of economic and regional policy that basically should contain a set of activities to create innovative structural models of economic development. Introduction of this model can be performed using the tools available in the executive and local authorities at the regional level, involving central government resources for specific programs of structural innovation development.

Keywords: economy of the region, economic development model, innovation, structural deformation of the economy.

REFERENCES

1. *Izard U.* Metody regional'nogo analiza: vvedenie v nauku o regionah / U. Izard ; per. s angl. — M. : Progress, 1966. — 660 s.
2. *Granberg A. G.* Osnovy regional'noj jekonomiki : ucheb. dlja vuzov / A. G. Granberg. — 4-e izd. — M. : Izd. dom GU VShJe, 2004. — 495 s.
3. *Shevchuk L. T.* Regional'na ekonomika : navch. posib. / L. T. Shevchuk. — K. : Znannja, 2011. — 319 s.
4. *Varnalij Z. S.* Derzhavna regional'na polityka Ukrainy: osoblyvosti ta strategichni priorityty : monografija / Z. S. Varnalij. — K. : NISD, 2007. — 768 c.
5. *Derzhavne upravlinnja regional'nym rozvytkom Ukrainy* : monografija / za zag. red. V. Je. Vorotina, Ja. A. Zhalila. — K. : NISD, 2010. — 288 s.
6. *Kolemaev V. A.* Matematicheskaja jekonomika : ucheb. dlja vuzov / V. A. Kolemaev. — 2-e izd. — M. : JuNITI-DANA, 2002. — 399 s.
7. *Mart'janov M. P.* Strukturni deformacii' jak faktor strymuvannja ekonomichnogo rozvytku Vinnyč'kogo regionu / M. P. Mart'janov // Regional'na ekonomika. — 2012. — № 4.
8. Zakon Ukrainy "Pro innovacijnu dijaj'nist'" vid 4 lyp. 2002 r. № 40-IV. — Rezhym dostupu : <http://rada.gov.ua>.
9. Zakon Ukrainy "Pro derzhavne reguljuvannja dijaj'nosti u sferi transferu tehnologij" vid 14 veres. 2006 r. № 143-V. — Rezhym dostupu : <http://rada.gov.ua>.
10. Zakon Ukrainy "Pro prioritytni naprjamy innovacijnoi' dijaj'nosti v Ukraini" vid 8 veres. 2011 r. № 3715-VI. — Rezhym dostupu : <http://rada.gov.ua>.
11. Nebava M. I. Instytucijni aspekty vidrodzhennja dynamizmu i konkurentozdatnosti nacional'noi' ekonomiky / M. I. Nebava, M. P. Mart'janov // Visn. Donec. nac. un-tu. — 2010. — № 1.
12. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 14 trav. 2008 r. № 447 "Pro zatverdzhennja Derzhavnoi' cil'ovoi' ekonomichnoi' programy "Stvorennja v Ukraini innovacijnoi' infrastruktury" na 2009–2013 roky". — Rezhym dostupu : <http://rada.gov.ua>.
13. *Shultz T.* Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences / T. Shultz. — N.Y. — 1968.— Vol. 6.
14. *Becker Gary S.* Human Capital / G. S. Becker. — N.Y. : Columbia University Press, 1964.
15. *Mincer J.* The Production of Human Capital and The Lifecycle of Earnings: Variations on a Theme / J. Mincer. — Working Paper of the NBER. — 1994. — № 4838 (Aug.).
16. *Korchagin Ju.* Shirokoe ponjatje chelovecheskogo kapitala [Elektronnij resurs] / Ju. Korchagin. — Rezhym dostupu : <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=22>.
17. *Report of the commission on sustainable development on its first session* [Elektronnij resurs]. — Rezhym dostupu : http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=E/CN.17/1993/3/Add.1&Lang=E.
18. *Ljuds'kyj rozvytok v Ukraini: realizacija innovacijnyh skladovyh* : kol. monografija / za red. E. M. Libanovoi'. — K. : In-t demografii' ta social'nyh doslidzhen' NAN Ukrainy, 2008.



ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 339.138

БОЙКО Маргарита, д. е. н., професор кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу КНТЕУ

ЗУБКО Олена, аспірант кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу КНТЕУ

СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ: БАЗОВІ ПРИНЦИПИ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ

Досліджено економічну сутність стратегічного маркетингу, визначено зміст принципів та функцій стратегічного маркетингу, розкрито процес економічної оцінки доцільності проведення маркетингових досліджень, наведено алгоритм формування та реалізації маркетингової стратегії.

Ключові слова: стратегічний маркетинг, функції стратегічного маркетингу, принципи стратегічного маркетингу, маркетингові дослідження, маркетингова стратегія.

Бойко М., Зубко Е. Стратегический маркетинг: базовые принципы и приоритеты развития. Исследована экономическая сущность стратегического маркетинга, определено содержание принципов и функций стратегического маркетинга, раскрыт процесс экономической оценки целесообразности проведения маркетинговых исследований, приведен алгоритм формирования и реализации маркетинговой стратегии.

Ключевые слова: стратегический маркетинг, функции стратегического маркетинга, принципы стратегического маркетинга, маркетинговые исследования, маркетинговая стратегия.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки на розвиток суб'єктів господарської діяльності впливають конкуренція, інтенсивна взаємодія між учасниками економічних відносин, високі темпи генерації інновацій та їх розповсюдження, динамічне урізноманітнення споживчих потреб, скорочення тривалості життєвого циклу товарів (послуг). У ситуації, коли успішність господарської діяльності підприємств на ринку залежить від ефективності застосування інструментарію стратегічного маркетингу, його домінуюча парадигма повинна бути об'єктом дискусій у науковому полі. Зокрема, актуальним для роз-

© Бойко М., Зубко О., 2015

46 _____ ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2015. № 1

витку концепції стратегічного маркетингу є дослідження його теоретичних та методологічних положень з метою поглиблення формату "інструментальності" стратегічного маркетингу. Це дозволить підприємствам визначати заходи для превентивного нівелювання можливих дисфункцій маркетингової діяльності та обґрунтовано формувати пріоритети стратегічного розвитку підприємств. Нині реалізація маркетингових стратегій підприємств базується на комплексі маркетингу (marketing mix) як наборі критично значимих факторів маркетингової діяльності. У практичних умовах цей підхід звужує можливості стратегічного маркетингу для реалізації стратегічних цілей діяльності підприємства, оскільки не враховує принципи та функції стратегічного маркетингу і не дозволяє оцінити економічну доцільність маркетингових досліджень.

Відповідно актуальним є розв'язання проблем удосконалення теоретичних основ та прикладних положень концепцій стратегічного маркетингу, які спроможні забезпечити позитивні результати господарської діяльності на основі реалізації обґрунтованої маркетингової стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова сутність стратегічного маркетингу, визначення його місця у теорії маркетингу є об'єктом досліджень І. Ансоффа, С. Гаркавенко, Дж. Дейя, Ж. Ламбена, Н. Куденко, А. Мазаракі, М. Мак-Дональда, М. Портера, Є. Ромата, А. Стрікланда, А. Томпсона, Р. Фатхутдінова [1–8] та інших вчених, у наукових працях яких обґрунтовано базові засади та розроблено процедури стратегічного маркетингу щодо ринків збуту, цільових сегментів, виявлення конкурентних переваг підприємства.

Компаративний аналіз досліджень сутності стратегічного маркетингу дозволив дійти висновку щодо фрагментарності змістовного наповнення організаційного процесу стратегічного маркетингу, який розкриває сутність його реалізації на підприємстві. Зокрема, немає чіткої ідентифікації функцій та принципів стратегічного маркетингу, які створюють методологічний базис формування маркетингових стратегій. Також встановлено, що у науковому полі існують певні розбіжності у трактуванні сутності стратегічного маркетингу. Це свідчить про наявність різних поглядів на розвиток його теорії, що детермінує необхідність поглиблення досліджень теоретичних засад та прикладних аспектів стратегічного маркетингу.

Метою статті є теоретичне дослідження сутності стратегічного маркетингу у ретроспективній площині, визначення та систематизація його базових принципів та функцій, обґрунтування процесу оцінювання результативності маркетингових досліджень як основи формування маркетингових стратегій.

Матеріали та методи. Теоретичною та методологічною основою для аналітичного формування матеріалів, репрезентованих у статті, слугували наукові праці учених у сфері економічної теорії, стратегічного управління та маркетингу, маркетингових досліджень. Багатоаспектний характер актуалізованої наукової проблеми обумовив засто-

сування у процесі дослідження комплексу загальнонаукових методів, а саме: абстрагування, аналізу та синтезу, індуктивного та дедуктивного, історичного, логічного, сходження від абстрактного до конкретного.

Результати досліджень. Визначення вектору розвитку концепції стратегічного маркетингу (СМ) у контексті його відповідності сучасним реаліям функціонування підприємств повинно базуватись на врахуванні генези СМ, яка достатньо розкрита у науковому полі через виділення ринкового, ресурсного та інституціонального підходів до його реалізації. На основі компаративного аналізу наукових праць А. Чендлера, І. Ансоффа, М. Портера, Дж. Пенроуза, Р. Рамелта, Р. Аміта, Р. Гранта, Р. Фатхутдінова [1; 7–11] встановлено, що стратегічний маркетинг є формою реалізації філософії маркетингу, яка виражається засобами цілеспрямованої діяльності підприємства для досягнення конкурентної переваги. Науковці доводять, що головною ідеєю СМ є прагнення до управління не тільки виробничим процесом, але і попитом. Тому, незважаючи на значну кількість та вагомість досліджень, представлених вченими різних шкіл, наукові положення СМ переосмислюються. Це зокрема пов'язано з неоднозначним трактуванням сутності дефініції "стратегічний маркетинг" (таблиця).

Таблиця

Розуміння сутності дефініції "стратегічний маркетинг"

Автор	Теоретичний контекст	Прикладний контекст
Ф. Котлер [2, с. 671]	Розподіл ринку на перспективні сегменти, концентрація уваги підприємства на якісному обслуговуванні та задоволенні потреб цих сегментів	Сутність процесу реалізації стратегічного маркетингу на підприємстві розкрито фрагментарно
Ж. Ламбен [3, с. 36]	Систематичний аналіз потреб і запитів ключових споживчих груп, розробка та виробництво товару (надання послуги), що дозволить обслуговувати обрані групи чи сегменти ефективніше від конкурентів	Головна мета стратегічного маркетингу – орієнтація на споживача та конкурентів, дослідження ринків
Р. Фатхутдінов [8, с. 43]	Діяльність з розробки нормативів конкурентоспроможності організації і товарів на основі досліджень стратегічних потреб, цінностей, товарів і ринків	Стратегічний маркетинг ототожнено з менеджментом як головною ланкою загальної стратегії підприємства
Н. Куденко [6, с. 123]	Вектор дій щодо створення цільових ринкових позицій підприємства	Не розкрито, які чинники впливають на реалізацію стратегічного маркетингу
Дж. Дей [13, с. 67]	Маркетингова діяльність підприємства базується на поняттях: <i>arena, advantage, access, activities, adapt</i>	Розкрито сутність основних аспектів стратегічного маркетингу з урахуванням зовнішніх умов функціонування бізнес-середовища

Примітки: *arena* (арена) – сегменти ринку, на яких обслуговуються споживачі;
advantage (перевага) – найбільша цінність для споживача, яка підвищує конкурентоспроможність підприємства;

access (доступ) – вихід на потрібний ринок через відповідні канали дистрибуції та комунікацій;
activities (діяльність) – асортимент товарів та послуг підприємства;
adapt (адаптування) – адаптація зазначених понять для організації стратегічного маркетингу, що дозволяє ефективніше долати труднощі та використовувати можливості бізнесу.

За результатами дослідження теоретичного та прикладного контекстів сутності дефініції "стратегічний маркетинг" з'ясовано, що його визначення, розповсюджені у науковому полі, розглядають елементи СМ як окремі явища; узагальнене розуміння його складових у цілому відсутнє; вони сформовані на різних концептуальних положеннях; не дозволяють виділити функції та принципи стратегічного маркетингу на ієрархічних рівнях.

Визначаючи теоретичний базис СМ, доцільно зазначити, що його змістовне та функціональне наповнення повинно спрямовувати систему управління підприємством на аналіз кон'юнктури ринку, потреб споживачів і конкурентоспроможності підприємства. СМ варто ідентифікувати не тільки як маркетинговий етап, але й як парадигму, що дозволяє врахувати вплив підприємницького середовища та економічні інтереси всіх учасників ринку. Науковці у працях [4, с. 102; 10, с. 71; 12, с. 12] відзначають, що стратегічному маркетингу притаманні базові функції управління, а саме: планування, організація, контроль і регулювання. Погоджуючись з цією науковою позицією, слід зауважити, що для розуміння СМ необхідно враховувати вплив факторів зовнішнього середовища. Це відображається на пріоритетності функції планування [7, с. 24]. Саме тому одна з тривалих дискусій науковців щодо сутності стратегічного маркетингу присвячена доведенню наукових позицій, що стратегічне планування становить основу концепції СМ. При цьому аргументується, що функції організації та контролю не притаманні стратегічному маркетингу [4, с. 134; 12, с. 45;]. Отже, можна констатувати доречність визначення функцій СМ, які розкривають сукупність взаємопов'язаних процесів маркетингової діяльності (рис. 1).

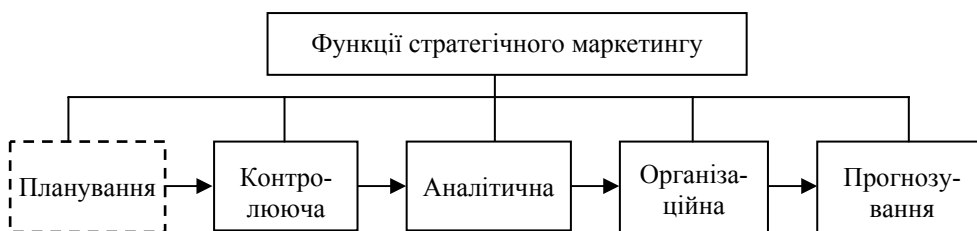


Рис. 1. Функції стратегічного маркетингу

Сутність *функції прогнозування* СМ полягає в аналітично-науковому передбаченні майбутнього стану всіх підсистем та окремих елементів у відповідних управлінських рішеннях, результатом якого є формування стратегічних альтернатив щодо маркетингових стратегій.

Аналітична функція включає дослідження, аналіз, вивчення, систематизацію факторів маркетингового середовища. Вона реалізується на основі:

- дослідження кон'юнктури цільових ринків;
- аналізу поведінки суб'єктів цільових ринків (споживачів, конкурентів, постачальників тощо);
- визначення переваг і недоліків підприємства та його основних конкурентів.

У межах *організаційної функції* реалізуються такі дії:

- розроблення маркетингових стратегій і тактик на основі визначених цілей та завдань, стратегічного маркетингового плану діяльності підприємства;
- забезпечення маркетингової діяльності організації необхідними матеріальними та нематеріальними ресурсами;
- встановлення зв'язків між різними відділами підприємства.

Контролююча функція реалізується через створення та використання систем контролю за втіленням маркетингової стратегії. На основі цієї функції підприємство має можливість:

- оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища;
- відстежувати дієвість маркетингової діяльності підприємства.

Визначення функцій стратегічного маркетингу та розкриття їх сутнісного змісту дозволило виділити портфель *принципів*, врахування яких надасть можливість дотримуватися базових засад його застосування:

- *ідентифікації конкурентів* полягає у моніторингу конкурентів для визначення недоліків їх діяльності. Дотримання цього принципу дозволить розробляти заходи СМ для розвитку переваг підприємства та збереження ринкової частки;

- *концентрації* на підвищенні споживчої цінності товарів (послуг) спрямований на забезпечення здатності підприємства створювати більш високу споживчу цінність товарів (послуг) порівняно з конкурентами. Врахування зазначеного принципу дозволить орієнтувати інструментарій СМ на продукування товарів (послуг) високої споживчої цінності, досягнення узгодженості економічних інтересів учасників взаємовідносин, розвиток інтерактивних взаємовигідних відносин зі споживачами;

- *інноваційності* забезпечує цілеспрямоване застосування інноваційних засобів та методів СМ для формування стабільної ринкової позиції підприємства;

- *інтеграції* передбачає створення інформаційного середовища, яке об'єднує складові СМ для забезпечення узгодженого застосування методів стратегічного маркетингу;

- *системності прогнозування* передбачає побудову прогнозу на основі системи методів і моделей, яка характеризується певною ієрархією та послідовністю. Під системністю методів і моделей прогнозування стратегічного маркетингу слід розуміти їх сукупність,

що дозволяє розробляти узгоджений прогноз економічного розвитку за кожним напрямом маркетингу-мікс. Для реалізації принципу доцільним є моніторинг економічних тенденцій у поточному і майбутньому періодах на заданих цільових установках СМ, наявних ресурсах, виявлених потребах на ринку та їх динаміці;

- *координації дій* повинен забезпечувати координацію дій між маркетинговими дослідженнями місткості ринку, вибором цільового сегмента (потребами), постачальниками, виробниками, збутовими організаціями;

- *збалансованості* цілей і завдань стратегічного маркетингу з ресурсами, рівнями управління, витратами;

- *результативності маркетингових досліджень*. Витрати на маркетингові заходи та його інфраструктуру повинні бути окупними.

Важливим етапом для реалізації СМ є визначення показників оцінювання економічної доцільності проведення маркетингових досліджень (рис. 2) [14]. Такими показниками є:

- окупність витрат;
- прогноз прибутків і збитків від реалізації рішень стратегічного маркетингу за результатами маркетингових досліджень.

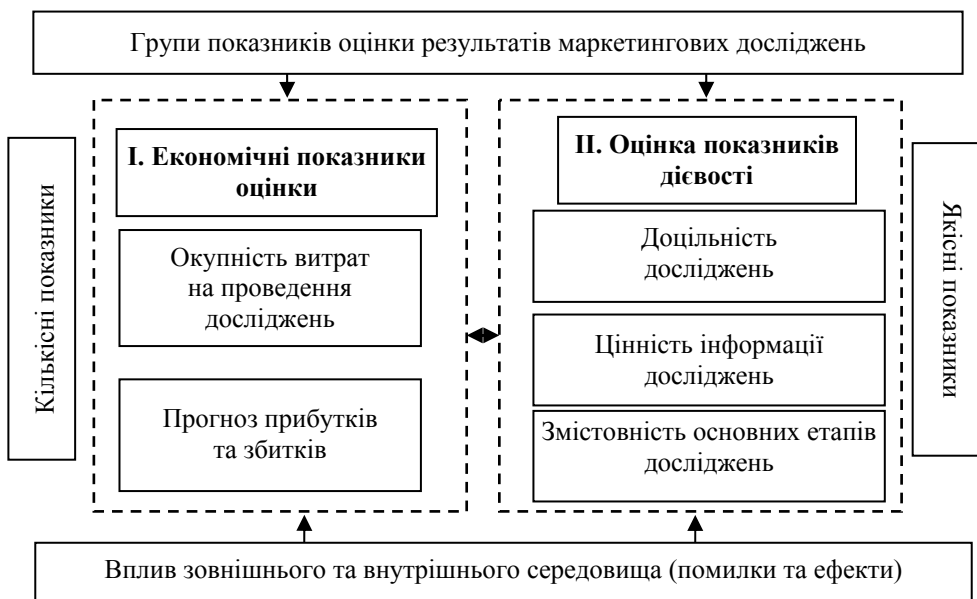


Рис. 2. Системний підхід до оцінювання результативності маркетингових досліджень [14]

Оцінювання окупності витрат на проведення маркетингових досліджень здійснюється за умови, що на їх основі прийнято і реалізовано управлінське рішення, яке забезпечило досягнення визначених підприємством маркетингових цілей.

Показник окупності витрат на проведення маркетингових досліджень розраховується за формулою:

$$P_{mr} = \frac{P+V}{V},$$

де P_{mr} – показник окупності витрат на маркетингові дослідження;

P – прибуток, отриманий підприємством у результаті прийняття та реалізації управлінського рішення за результатами маркетингових досліджень;

V – витрати на маркетингові дослідження.

При $P_{mr} > 1$ маркетингові дослідження є доцільними, якщо його значення < 1 проводити маркетингові дослідження економічно недоцільно.

Діапазон значень показника окупності витрат на проведення досліджень встановлюється залежно від характеру завдань стратегічного маркетингу.

Показник *прогнозу прибутків (збитків)* характеризує економічний ефект від проведених маркетингових досліджень:

$$F = \sum_{i=1}^n E_i \cdot P_i,$$

де F – показник прогнозу прибутків (збитків), що відображає очікуваний прибуток від реалізації прийнятих на основі маркетингових досліджень рішень;

E_i – інтегральний ефект при i -й умові реалізації;

P_i – ймовірність використання i -ї моделі "marketing mix";

n – кількість умов реалізації.

Оцінка дійсності процесу маркетингових досліджень характеризує якість маркетингової інформації за трьома показниками оцінки: доцільності; цінності інформації; етапів дослідження.

Показник оцінки доцільності проведення маркетингових досліджень розраховується за методом експертних оцінок:

$$k = f(i; c; d) = i \cdot c \cdot d,$$

де k – доцільність проведення маркетингових досліджень;

i – ступінь важливості рішення;

c – ступінь невизначеності рішення;

d – ступінь впливу інформації на рішення.

При $k = 1$ доцільність максимальна, при $k = 0$ – необхідність відсутня.

Для розрахунку показника цінності інформації використовується метод інтервального шкалування з урахуванням балу і вагомості кожного з критеріїв за формулою:

$$R_p = \sum_5^1 k_i \cdot w_i,$$

де R_p – оцінка цінності інформації;

k_i – показники чіткості, надійності, репрезентативності, відповідності цілям та своєчасності, які визначаються на основі експертних оцінок;

w_i – вагомість експертних оцінок.

Показник оцінки змісту ключових етапів маркетингових досліджень (I_{mr}) визначається як:

$$I_{mr} = \sum_5^1 q_i \cdot w_i,$$

де q_i – експертна оцінка одного з п'яти ключових етапів: виявлення проблеми, визначення цілей та завдань; розробка плану досліджень та вибір методів; реалізація плану та збір даних; обробка даних; презентація результатів;

w_i – вагомість експертних оцінок.

Реалізація запропонованої методики превентивної оцінки результативності маркетингових досліджень у подальшому забезпечить ефективність застосування стратегічного маркетингу.

Визначення базових функцій та принципів СМ дозволяє запропонувати алгоритм формування та реалізації маркетингової стратегії (рис. 3).



Рис. 3. Алгоритм формування та реалізації маркетингової стратегії [15]

Використання запропонованого алгоритму дозволить суб'єктам бізнесу приймати управлінські рішення щодо коригування маркетингової стратегії з урахуванням функціональних сфер маркетингової діяльності, базових принципів та функцій стратегічного маркетингу. Також важливим аспектом розвитку прикладного базису СМ є врахування позиції, що його ефективність повинна базуватися на превентивному оцінюванні результативності проведення маркетингових досліджень.

Висновки. Розвиток теоретичних положень та прикладних рекомендацій стратегічного маркетингу відбувається в умовах ускладнення економічної кон'юнктури. Цей фактор обумовлює пошук нових підходів до реалізації СМ на підприємстві. Основним завданням стратегічного маркетингу на підприємстві повинно стати забезпечення гармонізації процесів реалізації через узгодження його функцій і принципів. Систематизація функцій та принципів СМ сприяє тому, що проблеми взаємодії на рівні маркетингу зменшаться і, як наслідок, результативність маркетингових досліджень і маркетингових завдань підвищиться. Запропонований системний підхід до оцінювання результативності маркетингових досліджень дозволить менеджерам підприємств приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо формування та реалізації маркетингових стратегій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб. : Питер, 2011. — 466 с.
2. *Котлер Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. — СПб. : Вильямс, 2010. — 1056 с.
3. *Ламбен Ж.* Маркетинг, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг / Ж. Ламбен. — М. ; СПб. : Питер, 2004. — 796 с.
4. *Гаркавенко С. С.* Маркетинг : підручник / С. С. Гаркавенко. — К. : Лібра, 2002. — 712 с.
5. *Мак-Дональд М.* Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. — СПб. : Питер, 2000. — 172 с.
6. *Куденко Н. В.* Маркетингові стратегії фірми / Н. В. Куденко — К. : КНЕУ, 2002. — 400 с.
7. *Porter M. E.* Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility / M. E. Porter, M. R. Kramer // Harvard Business Review. — 2006. — December. — P. 78–92.
8. *Фатхутдинов Р. А.* Стратегический маркетинг : учебник / Р. А. Фатхутдинов. — М. : Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2000. — 640 с.
9. *Chandler A.* Strategy and structure: chapters in the history of the industrial enterprise / A. Chandler, D. Alfred // Cambridge. — 1962. — 455 p.
10. *Классика маркетинга* / сост. Б. М. Энис, К. Т. Кокс, М. П. Моква. — СПб. : Питер, 2009. — 752 с.
11. *Rumelt R.* Strategy, Structure and Economic Performance / R. Richard. — Harvard : Harvard University Press, 2009. — 249 p.

12. Сасенко М. Г. Стратегія підприємства : підручник / М. Г. Сасенко. — Тернопіль : Економічна думка, 2006. — 390 с.
13. Дей Д. Стратегический маркетинг / Д. Дей. — М. : ЭКСМО-Пресс, 2002. — 640 с.
14. Малков М. И. Формирование системы показателей оценки эффективности затрат на маркетинг / М. И. Малков : материалы 22-й Всерос. науч. конф. молодых ученых и студентов ["Реформы в России и проблемы управления–2007"]. — М. : ГУУ, 2007. — 24 с.
15. Жариков Р. В. Методология моделирования управленческих решений в логистических системах : монография / Р. В. Жариков. — Тамбов : Изд-во Тамб. обл. ин-та повышения квалиф. работ. образования, 2006. — 158 с.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2014.

Boiko M., Zubko O. Strategic marketing: basic principles and priorities.

Background. *The proposed scientific paper is devoted to solving urgent scientific problems of the theoretical and applied basis of strategic marketing in terms of economic transformation. The problem is investigated on the basis of comparative analysis of leading researchers in the field of strategic marketing.*

Analysis of recent research and publications in this area shows that the scientific debate was going on about the nature of strategic marketing. This still failed to clearly identify the functions and principles of strategic marketing, creating methodological basis of formation of marketing strategies. Fragmented nature of content of strategic marketing organizational process has been established that reveals the essence of its implementation in companies and certain differences in the interpretation of the essence of strategic marketing.

Theoretical study of the essence of strategic marketing in retrospective plane, determination and systematization of its basic principles and functions, substantiation of performance evaluation of market research as basis for the formation of marketing strategies is able to determine the vector of strategic marketing concept development, which determined the aim of the study.

Results. *Understanding the theoretical and applied basis of strategic marketing is based on the position that its meaningful and functional content must direct management system to analyze market conditions, consumer needs and competitiveness. Identification of strategic marketing functions and revealing content has helped to make the essential principles portfolio, taking into account which will allow follow the basic principles of its application. Definition of basic functions and principles of strategic marketing allowed offer algorithm of development and implementation of marketing strategies.*

Conclusion. *The study demonstrated that the main task of strategic marketing in business should be to ensure the harmonization of implementation process through coordination of its functions and principles. Organizing functions and principles of strategic marketing will reduce the problems of interaction at the level of marketing and as a result increase the effectiveness of marketing research and marketing objectives.*

Keywords: strategic marketing, strategic marketing functions, principles of strategic marketing, marketing research, marketing strategy.

REFERENCES

1. Ansoff I. Novaja korporativnaja strategija / I. Ansoff. — SPb. : Piter, 2011. — 466 s.
2. Kotler F. Osnovy marketinga / F. Kotler, G. Armstrong, Dzh. Sonders, V. Vong. — SPb. : Vyl'jams, 2010. — 1056 s.
3. Lamben Zh. Marketing, orientirovannyj na rynek: strategicheskij i operacionnyj marketing / Zh. Lamben. — М. ; SPb. : Piter, 2004. — 796 s.

4. *Garkavenko S. S.* Marketyng : pidruchnyk / S. S. Garkavenko. — K. : Libra, 2002. — 712 s.
5. *Mak-Donal'd M.* Strategicheskoe planirovanie marketinga / M. Mak-Donal'd. — SPb. : Piter, 2000. — 172 s.
6. *Kudenko N. V.* Marketyngovi strategii' firmy / N. V. Kudenko — K. : KNEU, 2002. — 400 s.
7. *Porter M. E.* Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility / M. E. Porter, M. R. Kramer // Harvard Business Review. — 2006. — December. — P. 78–92.
8. *Fathutdinov R. A.* Strategicheskij marketing : uchebnik / R. A. Fathutdinov. — M. : Biznes-shkola "Intel-Sintez", 2000. — 640 s.
9. *Chandler A.* Strategy and structure: chapters in the history of the industrial enterprise / A. Chandler, D. Alfred // Cambridge. — 1962. — 455 p.
10. *Klassika* marketinga / sost. B. M. Jenis, K. T. Koks, M. P. Mokva. — SPb. : Piter, 2009. — 752 s.
11. *Rumelt R.* Strategy, Structure and Economic Performance / R. Richard. — Harvard : Harvard University Press, 2009. — 249 p.
12. *Sajenko M. G.* Strategija pidpryjemstva : pidruchnyk / M. G. Sajenko. — Ternopil' : Ekonomichna dumka, 2006. — 390 s.
13. *Dej D.* Strategicheskij marketing / D. Dej. — M. : JeKSMO-Press, 2002. — 640 s.
14. *Malkov M. I.* Formirovanie sistemy pokazatelej ocenki jeffektivnosti zatrat na marketing / M. I. Malkov : materialy 22-j Vseros. nauch. konf. molodyh uchenyh i studentov ["Reformy v Rossii i problemy upravlenija–2007"]. — M. : GUU, 2007. — 24 c.
15. *Zharikov R. V.* Metodologija modelirovanija upravlencheskih reshenij v logisticheskijh sistemah : monografija / R. V. Zharikov. — Tambov : Izd-vo Tamb. obl. in-ta povyshenija kvalif. robot. obrazovanija, 2006. — 158 s.

УДК 338.22(477)

ТКАЧУК Ольга, д. е. н., професор кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки, доцент Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

ТУРЧАК Вікторія, к. е. н., ст. викл. кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Проаналізовано сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку підприємництва в Україні. Здійснено оцінку умов ведення підприємницької діяльності, визначено перспективні напрями в контексті формування моделі інноваційного розвитку України.

Ключові слова: підприємницька діяльність, євроінтеграційні процеси, інноваційний розвиток, інвестиції, акцизні та рентні платежі.

© Ткачук О., Турчак В., 2015

56

 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2015. № 1

Ткачук О., Турчак В. Управление развитием предпринимательства в Украине. Проанализированы современное состояние, тенденции и перспективы развития предпринимательства в Украине. Проведена оценка условий ведения предпринимательской деятельности, определены перспективные направления в контексте формирования модели инновационного развития Украины.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, евроинтеграционные процессы, инновационное развитие, инвестиции, акцизные и рентные платежи.

Постановка проблеми. Нині у контексті останніх соціально-економічних та політичних подій в Україні підприємницька діяльність набуває більшого значення. Безумовно, зміст підприємництва залишається незмінним – отримання соціально-економічних результатів та прибутку [1]. Україна тривалий час знаходилась на шляху вибору власного стратегічного напрямку розвитку. На сьогодні цей напрямок визначено як євроінтеграційний. Підприємництво є локомотивом розвитку національної економіки завдяки впровадженню інноваційних ідей шляхом розширеного відтворення економічних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку підприємницької діяльності досліджували такі науковці, як В. Болотова, З. Варналій, А. Виноградська, О. Ганенко, Л. Донець, Я. Жаліло, Н. Корінний, О. Мороз, Н. Назаренко, Н. Поповенко, В. Сизоненко, І. Тарасова та ін. [2–7]. Однак структурні особливості підприємництва, його розвиток на сучасному етапі, глибинні процеси формування конкурентного середовища в контексті євроінтеграційних процесів та інтенсифікації бізнесу залишаються недостатньо розробленими.

Метою дослідження є визначення стратегії сучасного розвитку підприємницької діяльності в Україні з урахуванням євроінтеграційних пріоритетів.

Матеріали та методи. Матеріалами досліджень слугували дані глобальної оцінки рейтингу України серед країн світу за показником створення сприятливих умов ведення бізнесу, статистичні дані щодо податкових надходжень та умов оподаткування. Використано широкий спектр загальнонаукових та спеціальних методів економічних досліджень, зокрема методи узагальнення, порівняльного, статистичного, структурного, системного аналізу та порівняння, систематизації та ін.

Результати дослідження. За легкістю ведення підприємницької діяльності з урахуванням рейтингу Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації Doing Business-2014 Україна посіла 112 місце серед 189 країн світу [8]. Це свідчить про значний прогрес у напрямі полегшення умов ведення бізнесу за останні роки [9].

Серед десяти індикаторів рейтингу Україна покращила позиції з п'яти напрямків. Найкращих результатів порівняно з минулорічними показниками (табл. 1) вдалося досягнути в отриманні дозволів на будівництво (за цим показником Україна посіла 41 місце, прорив – 145 пунктів) та реєстрацію власності (97 місце, прорив на 60 пунктів).

Реформування також відбулися у сфері відкриття бізнесу, отримання кредитів, оподаткування [10]. За прогнозами експертів, у 2015 р. Україна за цим показником може посісти 92 місце [9].

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз легкості ведення бізнесу
в Україні у 2013–2014 рр. [2]**

Критерій	Рейтинг	
	2013	2014
Реєстрація бізнесу	50	47
Отримання дозволів на будівництво	186	41
Підключення до систем електропостачання	170	172
Реєстрація власності	158	97
Кредитування	24	13
Захист інвесторів	127	128
Оподаткування	168	164
Міжнародна торгівля	148	148
Забезпечення виконання контрактів	45	45
Подолання неплатоспроможності	157	162

Спостерігається погіршення рейтингу України за такими критеріями, як підключення до систем електропостачання, захист інвесторів, подолання неплатоспроможності. Незважаючи на загальне поліпшення, низьким залишається рейтинг умов оподаткування. Стосовно спрощення процедури кредитування, то головна проблема – високі кредитні ставки – залишається невирішеною. Рекомендації Світового банку щодо покращання позицій України в рейтингу зводяться до такого [11]:

- імплементація реформ в електропостачанні зі зменшенням витрат;
- продовження роботи щодо відкриття інформації, відповідальності керівництва та розширення прав акціонерів з метою захисту прав інвесторів;
- скорочення часу та кількості податкових платежів;
- зменшення часових та матеріальних втрат на імпорту/експорт;
- застосування нового закону про банкрутство на практиці.

За сучасних умов основним чинником, який визначає конкурентоспроможність підприємницької діяльності, стає зростання ступеня інноваційності. У розвинених країнах, де частка інноваційних підприємств сягає 70 %, виробництво та експорт наукоємної продукції забезпечує до 80–90 % приросту ВВП [12]. Основною причиною відставання нашої країни за цими показниками є суперечлива інноваційна політика, несприятливий інвестиційний та інноваційний клімат, у тому числі і політичні події, пов'язані з військовими операціями в Україні, які суттєво збільшують ризик підприємницької діяльності.

У процесі визначення політики інноваційного розвитку значну роль відіграє вибір відповідної моделі. Серед існуючих основних мо-

делей інноваційного розвитку (активна дифузія інновацій, державна підтримка інноваційних фірм, локальне інноваційне середовище, між-галузеві науково-технічні комплекси, науково-технічне співробітництво країн СНД, світове співробітництво) найбільш пріоритетними на сучасному етапі є три з них (табл. 2).

Таблиця 2

Пріоритетні моделі інноваційного розвитку України [13, с. 141–142]

Назва моделі	Основні риси	Очікуваний результат
Активна дифузія інновацій	Тісна взаємодія уряду з науковими установами, ВНЗ, підприємствами, організаціями	Підвищення якості науково-технічного потенціалу з мінімальними витратами ресурсів
Державна підтримка інноваційних форм	Державна підтримка всіх інноваційних структур під час виходу їх продукції на світові ринки	Вирівнювання науково-технічного потенціалу України і розвинених країн світу
Світове співробітництво	Міжнародне науково-технічне співробітництво, широкий обмін науковими результатами і технологіями	Підвищення якості вітчизняного наукового потенціалу

Враховуючи обраний Україною шлях до євроінтеграції, слід звернути увагу на приклад Польщі, яка стає одним з основних партнерів на шляху соціально-економічних перетворень у вітчизняному підприємницькому середовищі. Досвід Польщі є особливо корисним для України через низку причин: географічну близькість, наявність спільного кордону, тісні економічні зв'язки, подібність за багатьма параметрами (величина території, чисельність населення, фінансові обмеження, наявність істотного науково-технічного потенціалу, схожість природно-географічних умов та ресурсів тощо). Особливої вагомості набуває можливість використання досвіду Польщі в досягненні членства в Європейському Союзі.

Сьогодні в Україні ведеться робота над покращанням інвестиційного клімату, спрощенням податкового законодавства та дозвільної системи. Інвестиційний ринок України не позбавлений проблем. У цілому обсяги надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну (особливо з країн ЄС) спрямовані переважно в ті галузі економіки, де можна швидко отримати прибуток (наприклад, у фінансову діяльність). Стосовно інвестування пріоритетних галузей економіки України, націлених на довгострокове зростання, то воно є недостатнім.

У межах вибору інноваційної моделі розвитку економіки України корисно вивчення досвіду Польщі щодо підтримки інноваційного підприємництва, а саме:

- велика кількість посередницьких організацій (понад 300), що підтримують інноваційну діяльність і надають послуги у сфері освіти, консультування, передачі технологій;

- розміщення посередницьких структур з урахуванням концентрації науково-дослідницького потенціалу;
- наявність у більшості інноваційних фірм науково-дослідних відділів;
- делегування відповідальності за реалізацію регіональних інноваційних програм місцевим органам самоврядування [14].

Інноваційну сферу доцільно розвивати як за рахунок великого та середнього бізнесу, так і шляхом активізації діяльності в малому підприємстві.

У розвиненому демократичному світі мале підприємство розглядається переважно як суб'єкт, що забезпечує становлення і розвиток демократії та водночас спрямований на вирішення соціальної політики зайнятості.

Слід відзначити, що дієвість малого бізнесу залежить від ефективності системи оподаткування. Практика розвинених країн свідчить про суттєві зрушення в цьому напрямку. Так, у США річний дохід до 25 тис. дол. не оподатковується. У Франції на дохід до 300 тис. євро податку немає. До 7630 тис. євро діє фіксований податок: близько 1300 євро з доходу до 750 тис. євро; близько 2000 євро з доходу до 1500 тис. євро; 3750 євро з доходу 7630 тис. євро. У Нідерландах для фізичних осіб-підприємців єдиний податок включає прибутковий податок і соціальне страхування [15, с. 40].

Головним підтримуючим засобом з боку держави для малого підприємства є спрощена система оподаткування, обліку та звітності. На регіональному рівні також здійснюється низка заходів щодо підтримки малого бізнесу. Так, у місцевих бюджетах було передбачено кошти на фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємства. Кошти обласних бюджетів спрямовувалися на компенсацію відсотків за банківськими кредитами; фінансування бізнес-проектів на зворотній основі, пільгове кредитування; створення нових об'єктів інфраструктури підтримки підприємства і поповнення статутного та оборотного фондів уже існуючих об'єктів; навчально-методичну роботу; виставкові заходи, видання інформаційних бюлетенів, проспектів, довідників, навчання та перепідготовку незайнятого населення з орієнтацією на зайняття підприємницькою діяльністю тощо.

В Україні велика кількість підприємців працюють за спрощеною системою оподаткування. Проте, як вважають у МВФ, надходження податків від них дуже мало. Тому МВФ та ЄС після підписання договору про асоціацію нагадують, що в інших країнах ЄС малий і середній бізнес працює за загальною системою оподаткування. Спрощена схема оподаткування допустима тільки для дуже невеликої групи підприємців, які займаються мікробізнесом, а всі інші повинні платити податки. Тоді і доходів до держбюджету буде більше. Однак, за рейтингом Doing Business, загальні умови оподаткування потребують суттєвого покращання (164 місце), і є економічно обтяжливими для суб'єктів малого підприємства.

У розвинених країнах сьогодні стимулювання малого та середнього бізнесу відбувається вже за рахунок не оподаткування, а кредитування (в тому числі й податкового). Тому особливу увагу доцільно звернути на можливості здійснення фінансової підтримки підприємців-початківців шляхом надання їм податкових пільг.

Попри вагомій перевазі малого підприємництва, цей сектор економіки найбільш вразливий до змін у соціально-економічному та політичному житті суспільства. Сьогодні Україна практично не використовує потенціал дозволених у рамках СОТ інструментів стимулювання вітчизняного товаровиробника, що також створює резерви для подальшого стимулювання малого та середнього підприємництва [16].

Приєднання України до стандарту ISO 26000:2010 "Керівництво по соціальній відповідальності" є вагомим кроком у напрямку забезпечення сталого розвитку суспільства і формування пріоритетів розвитку малого і середнього підприємництва. Проте виконання Україною міжнародних зобов'язань у цій сфері знаходиться на низькому рівні [15, с. 43].

Соціальна відповідальність підприємницької діяльності стосується багатьох сфер і надає низку переваг підприємцям, що її впроваджують. Зокрема, це виробництво якісної продукції (послуг), охорона навколишнього середовища шляхом впровадження ресурсо-, енергозберігаючих технологій, зменшення шкідливих викидів, впровадження спеціальних програм щодо захисту довкілля, створення належних умов праці та її оплати, інвестиції у розвиток людського капіталу, побудова відносин із зацікавленими сторонами на основі чесності, відкритості, впровадження етичних норм та цінностей [17, с. 54–55].

Висновки. Для ефективного розвитку підприємницької діяльності в Україні необхідно створити механізм дієвої взаємодії між державою та підприємницьким сектором. Основи такої взаємодії вже існують. Це і полегшення умов відкриття та ведення бізнесу, отримання кредитів. З огляду на динаміку розвитку підприємницької діяльності можна зазначити, що в Україні взято курс на активізацію інноваційних процесів та поліпшення інвестиційного клімату. Враховуючи, що Польща є одним з основних партнерів на шляху досягнення членства в Європейському Союзі, Україна може використати її досвід та виконати рекомендації Світового банку щодо імплементації реформ в електропостачанні, продовженні роботи над відкриттям інформації, скорочення часу та кількості податкових платежів, поліпшення умов міжнародної торгівлі за рахунок зменшення часових та матеріальних втрат на імпорту/експорт тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 16 січ. 2003 р. — К. : Велес, 2003. — 166 с.
2. Болотова В. В. Ділова культура як культура підприємців / В. В. Болотова // Вопросы духовной культуры – философские науки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Articles/KultNar/knp50_2/knp50t2_122-125.pdf.

3. Варналій З. С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики* / З. С. Варналій. — 4-те вид., стер. — К. : Знання, КОО, 2008. — 302 с.
4. *Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку* : монографія / А. М. Виноградська. — К. : Центр навч. л-ри, 2004. — 807 с.
5. *Мороз О. М. Місце малого та середнього бізнесу в економіці регіону* / О. М. Мороз, Н. В. Садовська // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2005. — № 4. — С. 33–42.
6. *Назаренко Н. С. Проблема інформаційно-методологічного забезпечення управлінських рішень в малому та середньому бізнесі* / Н. С. Назаренко // Наук. праці Кіровоград. нац. техн. ун-ту : Економічні науки. — 2007. — Вип. 11. — С. 350–355.
7. *Тарасова І. І. Здійснення підприємницької діяльності підприємства в умовах сучасного інтелектуального простору* / І. І. Тарасова // Вісн. наук. досліджень: актуальні регіональні проблеми економіки, права, управління і соціальної сфери. — 2007. — № 7. — С. 73–80.
8. *Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Comparing Business Regulations for Domestic Firms in 189 Economies* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org>.
9. *Doing Business in Ukraine 2014 (рейтинг легкості ведення бізнеса)* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://socio.com.ua/2013/11/doing-business-in-ukraine-2014>.
10. *Україна піднялась на 25 позицій у рейтингу Doing Business 2014* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/news/ukraina-pidnyalas-na-25-pozitsii-u-reitingu-doing-business-2014>.
11. *Doing Business 2014: Україну визнали найкращим реформатором* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/publication/22/55603.html>.
12. *Марчук Ю. Особливості розвитку інноваційного підприємництва в Україні: досвід Польщі* / Ю. Марчук // Україна та Польща: минуле, сьогодення, перспективи : Наук. часопис Ін-ту Польщі Східноєвроп. нац. ун-ту імені Лесі Українки. — 2014. — 4 січ. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukropolnauka.wordpress.com/2014/01/04>.
13. *Національна економіка* : навч. посіб. / Г. Г. Старостенко, С. В. Онишко, Т. В. Поснова. — К. : Ліра-К, 2011. — 432 с.
14. *Wolman E. Rola ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w perspektywie innowacyjnej polityce gospodarczej państwa* [Електронний ресурс] / E. Wolman. — Режим доступу : <http://www.gazetainnowacje.pl/innowacje9/strona1.htm>.
15. *Турчак В. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні* / В. В. Турчак // Молодий вчений. — 2013. — № 1. — С. 39–44.
16. *Зелена книга малого бізнесу України – 2012* / Д. В. Ляпін [та ін.]. — К. : Ін-т власності і свободи, 2012. — 123 с.
17. *Турчак В. В. Соціальна відповідальність у підприємницькій діяльності України: проблеми та перспективи* / В. В. Турчак // Інноваційна економіка. — 2013. — № 1. — С. 52–56.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2014.

Tkachuk O., Turchak V. Management of business development in Ukraine.

Background. The situation, trends and prospects of Ukrainian business are analyzed in the article. Business activities take on new meaning based on social economic and political developments in Ukraine.

Working out the strategy of modern business development in Ukraine taking into account the priorities of European integration is the **aim** of the article.

Material and methods. Data on global ranking of Ukraine among the world countries in ease of doing business, statistics data on tax incomes and taxation conditions were the material for the research. A wide range of general scientific and specialized methods of economic research were used, namely generalization, comparative, statistic, structural, system and comparison analysis, systematization and other methods.

Results. The ease of doing business in Ukraine rank is determined by the World Bank and the International Finance Corporation Doing Business-2014 ranking. It is established that Ukraine occupied 112 place out of 189 countries in the world. The reasons of Ukraine lagging in business development are defined. These include lack of access to electricity, high tax rates, investor exposure and significant losses in the course of international trade. As a means of improving the competitiveness of domestic business three following models of innovation were proposed to use: active diffusion of innovations, government support of innovative forms, global cooperation. As an example of Poland, the perspective directions in the context of an innovation model development of Ukraine are defined.

Conclusion. The following reserves of further business stimulation and development in Ukraine were highlighted: formation of an effective system of taxation; lending, including tax one; domestic producers stimulation within the limits allowed by the WTO; implementation of social responsibility in the practice of doing business.

Thus, for effective business development in Ukraine a mechanism for effective interaction between government and the business sector must be created. For further business development it is advisable to use World Bank recommendations.

Keywords: entrepreneurship, Eurointegration processes, innovative development, investments, excise and rent payments.

REFERENCES

1. *Gospodars'kyj kodeks Ukrainy* : pryjnjatyj Verhovnoju Radoju Ukrainy 16 sich. 2003 r. — K. : Veles, 2003. — 166 s.
2. *Bolotova V. V. Dilova kul'tura jak kul'tura pidpryjemciv* / V. V. Bolotova // *Voprosy duhovnoj kul'tury – filosofskie nauki* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : http://www.nbu.gov.ua/Articles/KultNar/knp50_2/knp50t2_122-125.pdf.
3. *Varnalij Z. S. Male pidpryjemnyctvo: osnovy teorii' i praktyky* / Z. S. Varnalij. — 4-te vyd., ster. — K. : Znannja, KOO, 2008. — 302 s.
4. *Vynograds'ka A. M. Komeracijne pidpryjemnyctvo: suchasnyj stan, strategii' rozvytku* : monografija / A. M. Vynograds'ka. — K. : Centr navch. l-ry, 2004. — 807 s.
5. *Moroz O. M. Misce malogo ta seredn'ogo biznesu v ekonomici regionu* / O. M. Moroz, N. V. Sadovs'ka // *Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu*. — 2005. — № 4. — S. 33–42.
6. *Nazarenko N. S. Problema informacijno-metodologichnogo zabezpechennja upravlins'kyh rishen' v malomu ta seredn'omu biznesi* / N. S. Nazarenko // *Nauk. pracj Kirovograd. nac. tehn. un-tu : Ekonomichni nauky*. — 2007. — Vyp. 11. — S. 350–355.
7. *Tarasova I. I. Zdijsnennja pidpryjemnyctva: dijal'nosti pidpryjemstva v umovah suchasnogo intelektual'nogo prostoru* / I. I. Tarasova // *Visn. nauk. doslidzhen': aktual'ni regional'ni problemy ekonomiky, prava, upravlinnja i social'noi' sfery*. — 2007. — № 7. — S. 73–80.
8. *Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Comparing Business Regulations for Domestic Firms in 189 Economies* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.doingbusiness.org>.

9. *Doing Business in Ukraine 2014* (rejting legkosti vedenija biznesa) [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://socium.com.ua/2013/11/doing-business-in-ukraine-2014>.
10. *Ukrai'na pidnyalas' na 25 pozycij u rejtyngu Doing Business 2014* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.ukrproject.gov.ua/news/ukraina-pidnyalas-na-25-pozitsii-u-reitingu-doing-business-2014>.
11. *Doing Business 2014: Ukrai'nu vyznaly najkrashhym reformatorom* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://real-economy.com.ua/publication/22/55603.html>.
12. *Marchuk Ju. Osoblyvosti rozvytku innovacijnogo pidpryjemnyctva v Ukrai'ni: dosvid Pol'shhi / Ju. Marchuk // Ukrai'na ta Pol'shha: mynule, s'ogodennja, perspektyvy : Nauk. chasopys In-tu Pol'shhi Shidnojevrop. nac. un-tu imeni Lesi Ukrai'nyky. — 2014. — 4 sich. [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://ukrpolnauka.wordpress.com/2014/01/04>.*
13. *Nacional'na ekonomika : navch. posib. / G. G. Starostenko, S. V. Onyshko, T. V. Posnova. — K. : Lira-K, 2011. — 432 s.*
14. *Wolman E. Rola ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w perspektywicznej, innowacyjnej polityce gospodarczej państwa [Elektronnyj resurs] / E. Wolman. — Rezhym dostupu : <http://www.gazetainnowacje.pl/innowacje9/strona1.htm>.*
15. *Turchak V. V. Suchasnyj stan, problemy ta perspektyvy rozvytku malogo biznesu v Ukrai'ni / V. V. Turchak // Molodyj vchenyj. — 2013. — № 1. — S. 39–44.*
16. *Zelena knyga malogo biznesu Ukrai'ny – 2012 / D. V. Ljapin [ta in.]. — K. : In-t vlasnosti i svobody, 2012. — 123 s.*
17. *Turchak V. V. Social'na vidpovidal'nist' u pidpryjemnyckij dijalnosti Ukrai'ny: problemy ta perspektyvy / V. V. Turchak // Innovacijna ekonomika. — 2013. — № 1. — S. 52–56.*

УДК 339.138

ЗВЯГІНЦЕВА Ольга, д. е. н., доцент Одеського державного аграрного університету

КАТАШИНСЬКА Марія, аспірант Інституту регіональної інформації, м. Одеса

ПРОТИДІЮЧИЙ МАРКЕТИНГ

Розглянуто сутність та значення для держави, підприємця та споживача протидіючого маркетингу, що застосовується в процесі реалізації та споживання товарів ірраціонального попиту. Проведено порівняльну характеристику традиційного, соціально-етичного й протидіючого маркетингу. Класифіковано напрями соціально-етичного маркетингу згідно з наявністю економічного ефекту при досягненні соціального ефекту. Виділено інструменти та види протидіючого маркетингу.

Ключові слова: протидіючий маркетинг, контрмаркетинг, соціально-етична концепція маркетингу, контрсуб'єкти традиційного та конверсійного маркетингу, інструменти, види протидіючого маркетингу.

© Звягінцева О., Каташинська М., 2015

64

 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2015. № 1

Звягинцева О., Каташинская М. Противодействующий маркетинг. Рассмотрена сущность и значение для государства, предпринимателя и потребителя противодействующего маркетинга, который применяется в процессе реализации и потребления товаров иррационального спроса. Проведена сравнительная характеристика традиционного, социально-этического и противодействующего маркетинга. Классифицированы направления социально-этического маркетинга согласно наличию экономического эффекта при достижении социального эффекта. Выделены инструменты и виды противодействующего маркетинга.

Ключевые слова: противодействующий маркетинг, контрмаркетинг, социально-этическая концепция маркетинга, контрсубъекты традиционного и конверсионного маркетинга, инструменты, виды противодействующего маркетинга.

Постановка проблеми. Управління ірраціональним попитом являє собою діяльність зі скорочення або ліквідації, а також із запобігання збільшенню попиту на шкідливі для здоров'я людини, соціально небезпечні товари. Управління ірраціональним попитом засновано на використанні соціально-етичного маркетингу й обумовлено необхідністю комплексної оцінки проблеми споживання соціально небезпечних товарів із соціальної, економічної, медичної точки зору, а також з позиції поведінки споживачів, їх потреб і запитів. Ірраціональний попит є небажаним на рівні суспільства й держави, а не на рівні підприємства-виробника або продавця. Тому заходи так званого протидіючого маркетингу розробляються спеціальними державними органами, виконуються структурами підприємства й контролюються відповідними організаціями. Так, Закон України "Про рекламу" й інші законодавчі акти регламентують рекламу і просування таких товарів, їх ціноутворення, вид упаковки й інші атрибути. Джерела соціальної реклами демонструють шкоду від споживання цих продуктів, пропагуючи за допомогою заходів протидіючого маркетингу відмову від них. Для керівництва підприємств-виробників шкідливих товарів доцільне знання сутності протидіючого маркетингу

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічними питаннями протидіючого маркетингу в процесі реалізації, стимулювання та споживання товарів ірраціонального попиту присвячено публікації Ф. Котлера, Р. Райденбаха, Н. Данченко, Т. Короткової, О. Панкрухіна, В. Писаренка, А. Войчак, Д. Акімова, А. Федорченко, І. Голофаєвої, О. Максименко та ін. [1–11].

Метою статті є розкриття сутності протидіючого маркетингу та аспектів його використання на підприємствах, що виробляють товари ірраціонального попиту для ефективного застосування на ринку.

Матеріали та методи. Інформаційну базу дослідження становили наукові доробки вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем застосування протидіючого маркетингу, матеріали вітчизняних і міжнародних науково-практичних конференцій, власні розрахунки та спостереження. Дослідження ґрунтується на використанні сучасних методів: системного аналізу, абстрактно-логічного, діалектичного, аналогій та порівнянь, монографічного.

Результати дослідження. Деякі автори трактують протидіючий маркетинг (ПМ) як зусилля, спрямовані на постійне зниження попиту на продукцію або послуги, що можуть вплинути й на саму продукцію [1, с. 5]. Протидіючий маркетинг – це форма маркетингу, що застосовується при ірраціональному попиті на ряд товарів або послуг з метою забезпечення благополуччя споживача шляхом певного зниження цін [2, с. 35]. Метою такого маркетингу є ліквідація або значне обмеження попиту шляхом заборони реклами цих товарів, подання товару як небажаного й шкідливого.

ПМ – маркетинг, спрямований на обмеження, придушення ірраціонального попиту на деякі товари й послуги. Він використовується для зниження попиту, що з погляду суспільства або споживача розцінюється як ірраціональний (наприклад, спиртні напої, тютюнові вироби).

Ці визначення розглядають поняття за якимось одним аспектом. Одні автори вказують на напрямок діяльності (зниження або обмеження попиту), інші – на мету діяльності (підвищення благополуччя населення), треті – на предмет діяльності (соціально небезпечні, шкідливі для здоров'я товари). Однак в існуючих визначеннях немає цілісної характеристики діяльності з протидіючого маркетингу, вказівки на суб'єкт, що здійснює діяльність ПМ, не зазначено, чи сполучена ця діяльність з одержанням ефекту, і як ПМ співвідноситься з іншими видами маркетингу. В *табл. 1* для розуміння особливостей цього виду маркетингу наведено порівняння визначень традиційного, соціально-етичного й протидіючого маркетингу.

Маркетинг і протидіючий маркетинг мають загальний об'єкт застосування зусиль – одну цільову групу для впливу, однак здійснюються різними суб'єктами. Часто роль "опонента" комерційної структури відіграє держава, що обумовлено природою ПМ – зниженням попиту на соціально не вигідні товари. Забезпечення гідного рівня життя населення є державним завданням, тому виробникам тютюнової, алкогольної продукції протистоїть саме держава. Таким чином, ведеться не просто боротьба двох структур, а боротьба по-різному спрямованих ідеологій, цінностей, каналів їх трансляції, тобто боротьба ідентичностей. На відміну від традиційного, при протидіючому маркетингу об'єктом застосування маркетингових зусиль виступають не товари безпосередньо, а ідеї та бажана поведінка покупців і споживачів. Метою діяльності є досягнення соціального ефекту, який може обумовлювати досягнення економічного.

ПМ є особливою частиною соціально-етичного маркетингу. Серед безлічі завдань, які вирішує соціально-етичний і соціальний маркетинг, тільки кілька проблем сполучені з протидією вже функціонуючим комерційним структурам і їх маркетинговій активності. Це проблеми алкоголізму, наркоманії, тютюнопаління, придбання вогнепальної зброї, нездорове харчування в ресторанах фаст-фуду. Необхідність протидії й

опору зустрічному потоку ідей і установок роблять діяльність протидіючого маркетингу більш складною й особливою в загальній системі соціально-етичного маркетингу. Завдання спонукання до одноразових дій або популяризації зразка бажаної "правильної" поведінки при вирішенні більшості проблем соціально-етичного маркетингу у випадку протидіючого маркетингу доповнюються необхідністю нейтралізації або зниження ефективності впливу маркетингових інструментів комерційних підприємств-виробників або постачальників послуг на цільову групу.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика традиційного, соціально-етичного й протидіючого маркетингу

Показник	Маркетинг		
	традиційний	соціально-етичний	протидіючий
Об'єкт застосування маркетингових заходів	Товари й послуги	Ідеї, бажана поведінка споживачів	Ідеї, бажана поведінка споживачів як контрповедінка щодо небажаної
Мета діяльності суб'єкта застосування маркетингових заходів	Економічна ефективність	Соціальний ефект із певною часткою економічної ефективності	Соціальний ефект із яскраво вираженою непрямою економічною ефективністю
Об'єкт впливу	Реальні й потенційні споживачі товарів і послуг	Конкретна цільова група покупців	Цільова група покупців з ірраціональним попитом
Конкуренти	Організації, що пропонують подібні товари й послуги, або задовольняючі подібні потреби	Особи, що демонструють наявну або кращу поведінку цільової групи й сприймані вигоди, асоційовані з цією поведінкою	Конкуренція виявляється не тільки як небажана поведінка цільової групи, але й виражається у функціонуванні суб'єкта традиційного та конверсійного маркетингу – комерційних структур, що пропонують ринку соціально шкідливі товари

Джерело: складено авторами за даними [5; 7; 9; 12]

Для визначення ролі й місця ПМ у структурі соціально-етичного маркетингу (СЕМ) звернемося до класифікації його видів. Напрями СЕМ класифіковано згідно з наявністю економічного ефекту при досягненні соціального ефекту: СЕМ із прямим економічним ефектом (сума сплати податків, скорочення видатків на опіку дітей-сиріт і догляд за бездомними тваринами, скорочення витрат на очищення навколишнього середовища й міських територій, підвищення матеріально-технічної бази бюджетних установ); СЕМ із непрямим економічним ефектом (скорочення видатків на лікування хворих СНІД, алкоголізмом, хворобами, викликаними палінням, підвищення продуктивності праці й ВВП

завдяки поліпшенню здоров'я нації та її демографічного стану тощо); СЕМ без економічного ефекту (патріотичне виховання, повага до ветеранів, пом'якшення дискримінації тощо) [3, с. 25].

Діяльність протидіючого маркетингу стосується другої групи цієї класифікації (СЕМ із непрямим економічним ефектом). ПМ, що протистоїть виробникам алкоголю, тютюну, продавцям вогнепальної зброї, ресторанам фаст-фуду, у підсумку повинен міняти поведінку споживачів, що буде позитивно позначатися на їх здоров'ї. Фактор здоров'я й тривалості життя є однією з детермінант таких економічних макропоказників, як обсяг ВВП, продуктивність праці, витрати на медичне обслуговування. Отже, діяльність протидіючого маркетингу здатна скоротити не тільки суспільний збиток на рівні держави, але й підвищити багато макроекономічних показників, основним з яких є ВВП.

Таким чином, роль ПМ полягає в досягненні маркетинговими засобами соціально-економічних цілей: поліпшення стану суспільного здоров'я, що розкривається в демографічних показниках і показниках захворюваності, інвалідності, рівня фізичного розвитку; скорочення витрат на медичне обслуговування й лікування захворювань, викликаних палінням і алкоголізмом; збільшення обсягу ВВП за допомогою підвищення продуктивності праці працівників та тривалості життя населення; скорочення непрямих витрат; зниження витрат домогосподарств на шкідливі товари й перерозподіл видатків родини на більш корисні товари й послуги [4, с. 48].

З економічної точки зору, прагнення держави скоротити або ліквідувати попит на соціально небезпечні, шкідливі для здоров'я товари, означає для їх виробників погрозу скорочення збуту й зниження підприємницької активності. У зв'язку з цим зароджується конфлікт через ресурси, які надає індивід для кожної зі сторін. З одного боку, це виторг для виробників соціально небезпечного продукту, з іншого – трудові й інтелектуальні ресурси, а також грошові ресурси для держави у вигляді скорочення витрат на медичне обслуговування. Конкуренція між державою, що здійснює протидіючий маркетинг, і виробниками соціально небезпечних товарів, що проводять власний маркетинг, відбувається на функціональному рівні, коли сторони борються за задоволення потреб споживачів, пропонуючи їм різні способи їх задоволення. ПМ є одним з видів конкурентної боротьби й може розглядатися як окремих стратегічний напрямок маркетингу.

Протидіючий маркетинг О. Панкрухин розглядає як "діяльність виробника, посередника, будь-якого конкурента або громадськості з дебрндування своїх конкурентів та їх товарів, зі зниження до нуля їх споживчої корисності й цінності, вартості людського, організаційного й споживчого капіталу підприємств, припинення випуску товарів, їх вилучення з торговельної мережі" [5, с. 14]. Це характеризує його як один з методів ведення конкурентної боротьби у сфері комерційних відносин, що застосовують на будь-якому галузевому ринку. При цьому

специфіка ірраціонального попиту й суб'єктів ПМ – держави й цивільного суспільства – не визначається. Водночас попередні дефініції свідчать про обмеження сфери ПМ соціальними проблемами.

Відповідно до наведених аргументів запропоновано визначення ПМ, що гармонізує всі його напрями, суб'єкти й об'єкти впливу. Протидіючий маркетинг – це протидіючий вид соціально-етичного маркетингу, реалізований державою або громадськістю у формі обмеження або зниження ірраціонального попиту на шкідливі й соціально небезпечні товари, спрямований на споживачів і суб'єктів традиційного та конверсійного маркетингу і пов'язаний з одержанням соціального й непрямиго економічного ефекту.

Для ефективного управління ПМ і розробки стратегій зниження ірраціонального попиту на ринках соціально небезпечних товарів необхідно врахування цілей, інтересів і можливостей всіх його суб'єктів. Сукупно суб'єкти ринку соціально небезпечних товарів у концепції СЕМ підрозділяються на суб'єкти, що здійснюють протидіючий маркетинг соціально небезпечного товару, суб'єкти традиційного та конверсійного маркетингу, що здійснюють маркетинг соціально небезпечного товару (у тому числі – конверсійний), і об'єктів впливу. *Суб'єкти*, що здійснюють ПМ, – агенти ринку, що реалізують діяльність, спрямовану на зниження попиту на соціально небезпечний, шкідливий для здоров'я товар. *Контрсуб'єкти* (суб'єкти традиційного та конверсійного маркетингу) – агенти ринку, що здійснюють маркетинг соціально небезпечного товару й протидіють скороченню ірраціонального попиту. *Об'єкти впливу* – споживачі, у тому числі й потенційні, соціально небезпечного, шкідливого для здоров'я товару, на яких спрямований вплив як з боку суб'єктів, що здійснюють ПМ, так і з боку суб'єктів традиційного та конверсійного маркетингу. Суб'єкти протидіючого маркетингу й контрсуб'єкти впливають на ту саму аудиторію, тобто споживачів, які в системі ПМ одночасно є й споживачами соціально небезпечного товару, і споживачами ідей ПМ. Це явище можна охарактеризувати як функціональну конкуренцію.

Для ефективної організації й управління протидіючим маркетингом необхідно виявляти й систематизувати додаткові суб'єкти, що беруть участь у процесі протидії між суб'єктами й контрсуб'єктами ПМ. До *суб'єктів* відносять державу як основний суб'єкт протидіючого маркетингу, охорону здоров'я, недержавні й громадські організації, а також фармацевтичні підприємства, страхові фірми, деяких роботодавців і пасивних свідків споживання шкідливих для здоров'я товарів як союзників суб'єктів ПМ. До *контрсуб'єктів* – виробників шкідливих для здоров'я, соціально небезпечних товарів (безпосередні контрсуб'єкти), союзників безпосередніх суб'єктів традиційного та конверсійного маркетингу ПМ – галузеві об'єднання й асоціації виробників і продавців товарів ірраціонального попиту, а також системних прихильників контрсуб'єктів ПМ – рекламні компанії, ресторанний бізнес, торгівля,

сільськогосподарські підприємства, виробники сполучених товарів (виробництво тютюнових виробів – виробництво алкоголю і навіпаки). Суб'єкти й контрсуб'єкти протидіючого маркетингу чинять прямий, непрямий вплив на споживачів і групи особистого й професійного впливу, а також вплив на законодавство держави [6, с. 50].

Суб'єкти, що здійснюють ПМ, реалізують свою діяльність у двох напрямках. У першому випадку вони впливають на споживачів через інструменти комплексу маркетингу, через дію на величину попиту. У другому – ці суб'єкти, зокрема держава, впливають на суб'єкти традиційного та конверсійного маркетингу, регулюючи ринок, на якому функціонують конфронтуючі комерційні структури. По суті, держава як активний суб'єкт має можливість впливати на маркетингове макросередовище підприємств, що виробляють шкідливі, соціально небезпечні товари з ірраціональним попитом, діючи на правові й економічні аспекти. Отже, регулюючи діяльність підприємств, що виробляють товари з ірраціональним попитом, суб'єкти, що здійснюють ПМ, скорочують величину пропозиції. Крім того, впливаючи на комплекс маркетингу цих підприємств, держава опосередковано впливає й на купівельну поведінку. У сукупності ці два підходи й мінімізують загальну величину ірраціонального попиту. Двоспрямованість здійснюваного суб'єктом ПМ впливу є однієї з особливостей цього виду маркетингової діяльності, що й виділяє його в особливу сферу соціально-етичного маркетингу.

Виходячи з характеру взаємодії суб'єктів, що здійснюють протидіючу споживанню небезпечних товарів діяльність, і контрсуб'єктів, доцільно виділити види протидіючого маркетингу.

Випереджальний – високоефективна організація ПМ, що не поступається маркетинговій активності підприємств, які виробляють шкідливі товари з ірраціональним попитом. Рівень впливу такого маркетингу визначають за темпами зниження рівня споживання соціально небезпечних товарів.

Доганяючий – діяльність з протидіючого маркетингу як реакція на дії, розпочаті підприємствами, що виробляють соціально небезпечні товари. Така діяльність не може бути ефективною, оскільки важливіше й ефективніше запобігати залученню до споживання шкідливих для здоров'я товарів нових споживачів, ніж вживати заходи з переконання реальних носіїв ірраціонального попиту відмовитися від споживання соціально небезпечних товарів виробів.

Відстаючий – нижчий рівень ефективності ПМ, коли активність підприємств, що виробляють шкідливі, соціально небезпечні товари з ірраціональним попитом у багато разів перевищує активність і якість програм протидіючого маркетингу [12, с. 125].

Поряд із суб'єктами, що здійснюють протидіючий маркетинг, і споживачами в систему контрмаркетингових відносин включається третя сторона – виробники шкідливих, соціально небезпечних товарів з ірраціональним попитом. Наявність суб'єкта із протилежними цілями

й високим рівнем розвитку маркетингу не можна ігнорувати, оскільки він безпосередньо впливає на цільову групу протидіючого маркетингу. Підприємства, що виробляють шкідливі, соціально небезпечні товари з ірраціональним попитом, є ядром групи контрсуб'єктів ПМ. Групи професійного й особистого впливу – особи, здатні вплинути на рішення споживачів щодо ухвалення рішення про покупку соціально-небезпечних товарів або відмову від їх споживання. Насамперед, це лікарі, що консультують пацієнтів про можливі наслідки споживання шкідливих для здоров'я товарів, а також особистим прикладом формують ставлення до їх споживання. Крім того, це вчителі й викладачі, вплив яких на поведінку потенційних і реальних споживачів соціально небезпечних товарів (учнів шкіл, студентів) реалізується за допомогою проведення навчальних інформаційних лекцій, позакласних заходів, конкурсів, ігор, а також через особисте ставлення до споживання шкідливих для здоров'я товарів. Союзники суб'єктів, що здійснюють протидіючий маркетинг, – особи або комерційні організації, чий інтереси не збігаються з цілями ПМ прямо, однак побічно припускають також зміну поведінки споживачів шкідливих товарів на користь відмови від них. Це можуть бути фармацевтичні та страхові компанії, роботодавці, пасивні свідки споживання соціально небезпечних товарів.

Ефективною стратегією суб'єктів, що здійснюють ПМ, має стати залучення можливих союзників у протидію споживанню соціально небезпечних, шкідливих для здоров'я товарів і розробка відповідних спільних програм. Для фармацевтичних підприємств основною метою, як і для будь-якої комерційної структури, є підвищення прибутку за рахунок продажу товарів і послуг, у випадку протидіючого маркетингу – препаратів для боротьби з нікотиною й алкогольною залежністю. При цьому фармацевтичні підприємства, розробляючи й просуваючи на ринок товари для зниження шкоди від паління й алкоголізму або для відмови від цих шкідливих звичок, також звертаються до цільової групи ПМ й пропагують цінності відмови від паління й алкоголізму. Фармацевтичні підприємства конкурують із виробниками тютюнових і лікєро-горілчанних виробів – вони одержують ринок збуту при популяризації боротьби з палінням і алкоголізмом. Крім значних фінансових вкладень у пропаганду шкоди паління, алкоголізму й відповідних препаратів, фармацевтичні підприємства використовують усі засоби маркетингових комунікацій для впливу на споживачів, можливості PR і лобіювання з метою створення сприятливих умов для розвитку свого бізнесу й обмежень тютюнової й алкогольної індустрії, що робить їх важливими союзниками суб'єктів, які здійснюють ПМ.

Інша категорія союзників – компанії-роботодавці, які прагнуть максимізувати прибуток і оптимізувати видатки. Для них вигідно приймати на роботу некурящих і непитущих співробітників, тому що вони менше хворіють, не витрачають робочий час на "перекури", не гнітять нервову систему й розумову діяльність. Наступна можлива

група союзників – страхові компанії, основною метою яких є скорочення кількості настання страхових випадків. Медициною доведені ризики для здоров'я, які викликаються споживанням тютюну й алкоголю, тому у випадку оформлення договору страхування життя, страхування від хвороби або медичного страхування для курящого й питущого клієнта ставки страхування повинні бути вище, ніж для некурящих і непитущих. Ці заходи, як і труднощі при працевлаштуванні, є економічним важелем впливу на поведінку споживачів.

Не менш важливими як союзники можуть бути пасивні свідки споживання шкідливих для життя товарів. Наприклад, люди, що палять, створюють дискомфорт для некурящих, крім того, згубно впливають на їх здоров'я. У зв'язку з цим, пасивні курці також зацікавлені в тому, щоб у їх оточенні було якнайменше людей, які палять.

Системні союзники індустрії виробництва й продажів шкідливих для здоров'я товарів – агенти, представники інших галузей бізнесу, чий інтереси за певними позиціями збігаються з інтересами тютюнової й лікєро-горілочаної промисловості. До групи цих системних прихильників відносять виробників сполучених товарів, сегмент HoReCa (*Hotel – Restaurant – Cafe/Catering/Casino*), роздрібну торгівлю, рекламний бізнес, а також, меншою мірою, сільськогосподарські господарства як виробників сировини для тютюнової та лікєро-горілочаної промисловості. Обмеження соціально небезпечного бізнесу прямо можуть вплинути на розвиток бізнесу в цих галузях, тому дані агенти також впливають на законодавчі органи влади. Роздрібна торгівля, будучи системним союзником тютюнової й лікєро-горілочаної промисловості, самостійно не виявляє маркетингової активності відносно споживачів. Проте при розробці рекламної кампанії, як і всі суб'єкти маркетингу шкідливих для здоров'я товарів, є контрсуб'єктом. Для суб'єктів, що здійснюють протидіючий маркетинг, важливо прогнозувати можливі аргументи системних союзників підприємств, що виробляють шкідливі товари з ірраціональним попитом, щоб критично підходити до їх обговорення.

Предметом ПМ соціально небезпечних товарів є, насамперед, ідея зміни споживчої поведінки цільових груп на бажану. Для різних цільових груп ключова ідея буде різна, однак у цілому її можна виразити як "цінність відмови від споживання соціально небезпечного товару" [3, с. 55]. Комплекс елементів ПМ тісно пов'язаний із системою елементів комплексу СЕМ, розкритої у працях Ф. Котлера, А. Андреасена, Н. Лі та інших, тому що протидіючий маркетинг є частиною соціально-етичного маркетингу [12, с. 25].

Відмінність комплексу ПМ від комплексу елементів СЕМ обумовлюється додатковими можливостями суб'єкта, що здійснює протидіючий маркетинг, – держави. Дуалістичність опису комплексу маркетингу полягає в особливостях здійснення контрмаркетингової діяльності за двома напрямками – на споживачів і на контрсуб'єкта. Як продукт

розглядається пропонована споживачам ідея або модель поведінки. Однак для того, щоб реально змінити поведінку споживача, найчастіше недостатньо просто озвучити ідею або призвати споживача до відмови від шкідливих для здоров'я товарів. Ідея повинна мати підкріплення.

Аналогічно мультиатрибутивній моделі товару Ф. Котлера [1] можна охарактеризувати продукт у системі протидіючого маркетингу. Стрижневі вигоди або потреби споживача, які мають бути задоволені, у випадку ПМ повністю або частково повинні збігатися з глибинним потребами, які споживачі задовольняють за допомогою соціально небезпечного товару. По суті ПМ повинен задовольнити ті ж потреби, але запропонувати споживачеві інший спосіб – це функціональна конкуренція, що базується на різних способах задоволення потреб споживачів.

Однак можливий і інший підхід до визначення стрижневих вигід, що припускає заміну базових потреб споживачів соціально шкідливих товарів на нові цінності й вигоди, які виключають їх споживання. Кожний наступний рівень надає основній ідеї конкретне вираження. *Основний товар* – власне бажана споживча поведінка, це дії або результат, які потрібно одержати внаслідок реалізації протидіючого маркетингу. *Очікуваний товар* реалізується в інформації, доведеній до споживача за допомогою різних каналів і форм, а також у товарах, що допомагають споживачам змінити свою поведінку чи зменшити залежність від соціально небезпечного товару. *Розширений товар* являє собою рівень послуг, які ще більше наближають споживача до бажаної поведінки й полегшують зміну споживчих звичок. Для рівня *потенційного товару* в протидіючому маркетингу характерні вдосконалювання і розвиток уже існуючих пропозицій. Йдеться про технологічні новинки, які поки неможливо реалізувати, високий рівень медичної допомоги тощо. Тільки комплексне використання всіх елементів товару дозволить ефективно впливати на цільову групу.

Виятково пропаганда й реклама, що призивають споживачів міняти свої звички й поведінку, не зможуть допомогти їм дійсно зробити це. З іншого боку, елемент "продукт" у комплексі протидіючого маркетингу містить й безпосередньо соціально небезпечний товар, оскільки він стосується параметрів, доступних для зміни державою, що здійснює ПМ.

Впливаючи на продукт суб'єктів традиційного та конверсійного маркетингу, суб'єкт повинен обрати стратегію зниження збитку від споживання соціально шкідливого товару. Вводячи державне регулювання виробництва й вимог до продукції, що випускається, держава має можливість зобов'язувати виробників знижувати концентрацію шкідливих речовин, підвищувати якість і натуральність сировини тощо.

У протидіючому маркетингу, як і в соціально-етичному, під ціною в широкому сенсі розуміються всі суб'єктивні й об'єктивні витрати, пов'язані з придбанням і використанням продукту. У випадку ПМ

суб'єктивні витрати споживача відіграють більшу роль, ніж об'єктивні матеріальні витрати. Вартість, що виражена не в грошах, а у витраченому часі, зусиллях, психологічному стресі, може бути дуже високою. У загальному випадку ціна на продукт протидіючого маркетингу – це та ціна, яку цільовий ринок асоціює з прийняттям нової поведінки.

Витрати прийняття можуть бути грошовими й негрошовими. Грошові витрати часто належать до матеріальних предметів і послуг, асоційованих із прийняттям поведінки. Негрошові витрати найчастіше непомітні, але можуть значною мірою знизити привабливість продукту ПМ, вираженого в прийнятті бажаної поведінки й відмови від небажаної: витрати, асоційовані згодом зусиллями й енергією, щоб зробити необхідний вчинок або поводитися певним чином; психологічні ризики й втрати, які могли б бути відчуті або пережиті; будь-який фізичний дискомфорт, що може бути пов'язаний з реалізацією певного образу поведінки, – що в сукупності для соціально небезпечних товарів, які найчастіше характеризуються розвитком залежності (як психологічної, так і фізичної), є найбільш актуальним.

У протидіючому маркетингу, на відміну від соціально-етичного, ціна додатково містить й витрати споживача, пов'язані з покупкою й споживанням соціально небезпечного товару. Суб'єкт ПМ має можливість впливати на цінову політику виробників соціально небезпечних товарів, тим самим знижуючи їх конкурентоспроможність. У цьому випадку підвищення цін на соціально небезпечний товар може здійснюватися шляхом підвищення акцизів, що, по-перше, скорочує чисельність осіб, які втягуються до споживання, а по-друге, знижує споживачеві економічну вигоду від споживання соціально небезпечного, шкідливого для здоров'я товару.

Маркетингові канали – сукупність організацій, які допомагають товару досягти свого споживача. Коли ідея ПМ стосується конкретного товару або асоційована з конкретною послугою, то канали розподілу містять усі підприємства торгівлі або сфери послуг, де цільова група зможе придбати або одержати товар. Це можуть бути торговельні фірми, аптеки, мережі медичних установ, психологічні клуби тощо. У випадках, коли для досягнення цілей ПМ ідея необов'язково втілюється в конкретному товарі, поняття каналу розподілу містить усі ланки ланцюга, які сприяють просуванню ідеї до кінцевого споживача.

Крім того, у системі протидіючого маркетингу місце означає й канали збуту, використовувані виробниками соціально небезпечних товарів для їх реалізації, а також місця споживання соціально небезпечних товарів. У цьому випадку законодавча влада має можливість обмежувати кількість можливих місць продажу (визначаючи формат таких торговельних точок або вводячи підвищені вимоги до продавців), установлювати зони недосяжності торговельних організацій від соціальних об'єктів, забороняти споживання соціально небезпечних товарів у певних місцях або висувати вимоги про устаткування спеціальних зон.

Ці заходи повинні підвищувати незручність для потенційних і реальних споживачів соціально небезпечних товарів, і, отже, знижувати мотивацію до їх споживання.

Маркетингові комунікації при реалізації концепції ПМ посідають одне з головних місць у його загальній системі. Цей елемент комплексу маркетингу доступний усім суб'єктам, які здійснюють контрмаркетингову діяльність, – і державним органам, і неурядовим ініціативним організаціям, що робить його значимість ще більшою. Однак відділення маркетингових комунікацій від інших елементів комплексу маркетингу призводить до обмеження ефективності контрмаркетингової діяльності в цілому. Крім того, у цей елемент включаються й маркетингові комунікації виробників соціально небезпечних товарів, спрямовані на споживача. При цьому основний суб'єкт ПМ – держава – також має можливість регулювання або обмеження цього способу впливу суб'єктів традиційного та конверсійного маркетингу на споживачів [5, с. 12].

Правовий статус соціально небезпечного товару визначає набір інструментів протидіючого маркетингу, застосовуваних відносно даного товару. Традиційно в науковій літературі при згадуванні інструментів ПМ виділяють чотири найпоширеніші інструменти: обмеження доступу до товару; підвищення цін на товар; комунікаційні інструменти; заборона або обмеження реклами.

Обмеження доступності товару шляхом повного вилучення з обороту, ліцензування права володіння товаром, видачі товарів тільки за рецептом (як у випадку наркотичних речовин) є найпоширенішим інструментом для товарів підвищеної небезпеки. Такі обмежувальні заходи обов'язково повинні супроводжуватися адекватними санкціями, у протилежному випадку ринок стає тіншовим, і знижується ефективність контролю за оборотом соціально небезпечних товарів. Механізм контролю за соціально небезпечними товарами, забороненими (або обмеженими) до обороту, знижується у зв'язку з можливими корупційними зловживаннями.

У випадках, коли система контролю за оборотом заборонених соціально небезпечних товарів або товарів, реалізованих з обмеженням, може давати збій, обмеження доступності товарів не може бути єдиним інструментом протидіючого маркетингу. Оскільки виникає тіншовий ринок, впливати на ірраціональний попит необхідно з активним використанням комунікаційних інструментів, які дискредитують товар, споживачів товару; пропонують альтернативні способи задоволення потреб споживачів; доносять докладну інформацію про наслідки і збиток, яким сприяє вживання товару; повідомляють про відповідальність за нелегальне придбання та вживання товару.

Для ринків, де дозволений вільний продаж соціально небезпечних товарів, застосовуються всі можливі інструменти ПМ. Однак у цьому випадку виробники, здійснюючи PR і лобістську діяльність, найчастіше використовують аргумент про легальність соціально не-

безпечного товару, звертаючи увагу громадськості й законодавчих органів на необґрунтовані заборонні й обмежувальні заходи щодо дозволених соціально небезпечних товарів. На ринках тютюнових виробів і алкоголю інструменти з обмеження доступності найчастіше реалізуються за допомогою обмеження часу продажу товарів, форм і місць продажу, місць вживання товарів.

Іншою формою обмежень є обмеження на споживання товарів до певного віку, наприклад, до 18 років для алкогольних напоїв і тютюнових виробів в Україні. Непрямим інструментом обмеження доступності товарів є заборона на викладення товарів у вільному продажі й заборона на рекламу товарів. Ці заходи значно знижують рівень незапланованих покупок соціально небезпечних товарів [6, с. 15].

Другий розповсюджений інструмент ПМ на ринках з вільним оборотом товарів – *підвищення цін* шляхом реалізації акцизної політики держави й прямого регулювання цін. Підвищення рівня цін сприяє скороченню частоти й обсягів споживання соціально небезпечних товарів і запобігає активному залученню до споживання дітей, підлітків і молодих людей внаслідок їх низької платоспроможності. Цей інструмент показує досить високу ефективність у зниженні ірраціонального попиту, але вимагає високого контролю за появою й зростанням тіньового ринку, нелегального виробництва й продажу товарів, що стосуються ринків тютюнової й алкогольної продукції.

Третій інструмент протидіючого маркетингу – *інформаційний вплив* на споживачів, що формують ірраціональний попит, і потенційних споживачів соціально небезпечних товарів. Вплив може мати різний характер: інформаційно-просвітницький, пропагуючий, дискредитуючий, антиіміджевий, залякувальний, епатуючий. Характер комунікаційного впливу залежить від конкретних цілей ПМ та цільової групи.

Четвертий найпоширеніший інструмент – *заборона або обмеження реклами* соціально небезпечних товарів. Він спрямований на зниження ефективності маркетингової діяльності виробників соціально небезпечних товарів, оскільки реклама є одним з важливих факторів, що впливають на ухвалення рішення про споживання відповідних товарів.

Висновки. Знання напрямів та інструментів протидіючого маркетингу, а також можливостей їх застосування в процесі виробництва та реалізації товарів ірраціонального попиту сприяє підвищенню ефективності маркетингової та виробничо-комерційної діяльності цих підприємств. Запропоноване трактування цих аспектів та процесів доцільно використовувати при плануванні маркетингових заходів підприємств-виробників товарів ірраціонального попиту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Kotler P. Social marketing: an approach to planned social change / P. Kotler, G. Zaltman // Journal of Marketing. — 1971. — № 35. — P. 3–12.

2. *Reidenbach R. E. Conceptual Model of Corporate Moral Development / R. E. Reidenbach, A. Robin // Journal of Business Ethics. — 1991. — April. — P. 30–37.*
3. *Данченко Л. А. Управление контрмаркетингом: социально-экономический аспект / Л. А. Данченко, Е. Г. Пичугина. — М. : МЭСИ, 2013. — 131 с.*
4. *Короткова Т. Л. Методология социально-этического маркетинга как основа реструктуризации бизнеса в сфере потребительских товаров и услуг : монография / Т. Л. Короткова. — М. : Росъ, 2006. — 415 с.*
5. *Панкрухин А. П. Контрмаркетинг: дебрэндирование и разрушение имиджа территории / А. П. Панкрухин // Корпоративная имиджология. — 2008. — № 3. — С. 12–15.*
6. *Писаренко В. В. Економічна ефективність соціально-етичного маркетингу в АПК Полтава : монографія / В. В. Писаренко. — К. : Камелот, 1999. — 160 с.*
7. *Войчак А. Дослідження сучасної концепції маркетингу та маркетингового менеджменту / А. Войчак // Маркетинг в Україні. — 2009. — № 4. — С. 52–55.*
8. *Акимов Д. И. Социальный маркетинг : монография / Д. И. Акимов. — К. : Наукова думка, 2008. — 144 с.*
9. *Федорченко А. В. Соціально-етичні аспекти побудови комплексу маркетингу // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць, Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. — Вип. 8. — С. 107–112.*
10. *Голофасва І. П. Соціальні аспекти в управлінні маркетинговою діяльністю // Економіка розвитку. ХНЕУ. — 2005. — № 2 (34). — С. 40–42.*
11. *Максименко А. А. Контрмаркетинг и маркетинг табакокурения как противостояние сетевых идентичностей / А. А. Максименко, Е. Г. Пичугина // Маркетинг в России и за рубежом. — 2009. — № 6. — С. 96–106.*
12. *Звягінцева О. Б. Ринкова стратегія підприємств харчової промисловості : монографія / О. Б. Звягінцева. — Миколаїв : Квіт, 2012. — 494 с.*

Стаття надійшла до редакції 12.09.2014.

Zviagintseva O., Katashinska M. Counteracting marketing.

Background. *Unreasonable demand management presents itself as activity on reduction or liquidations, as well as on prevention of the increase in demand on bad for health of the person, socially dangerous goods. Management of unreasonable demand is based on the use of social and ethical marketing and is caused by need of the complex estimation of the problem of the consumption of socially dangerous goods with social, economic, medical standpoint, as well as with positions of the behavior of the consumers, their necessities and demand. Unreasonable demand is undesirable for a society and state, rather than for an enterprise-producer or seller. So actions of counteracting marketing are developed by special state organisation, are executed by structure of the enterprise and are checked by corresponding organizations.*

The aim *of the article is to outline the nature of aspects of countering marketing and its use in enterprises producing unreasonable demand for effective use of such products on the market.*

Material and methods. *Information base for the research were scientific works by domestic and foreign scholars on issues on the use of counteracting marketing, materials of domestic and international scientific conferences, own calculations and observations. The study is based on the use of modern methods of research, system analysis, abstract and logical, dialectical method, analogies and comparisons monographic method.*

The results. Some authors present counteracting marketing as efforts directed on constant reduction in demand for product or facilities, which can affect the product itself. Counteracting marketing is used for reduction in the demand, which from the standpoint of society or consumer is estimated as irrational (for instance, alcohol drink, tobacco products). Some authors point out the direction of activity (the reduction or restriction of the demand), others on purpose of the given activity (increasing the welfare of the population), the third point to subject of activity (goods dangerous for society and bad for health). However in existing determinations there is no holistic feature of activity of counteracting marketing, no instructions on subject, which realizes activity counteracting marketing, it is not specified, whether antidotal marketing matches up with the other type of marketing. The afore-cited arguments have allowed to offer the determination of counteracting marketing, which harmonizes all its directions, subjects and objects of the influence. Counteracting marketing is counteracting type of social and ethical marketing, done by state or the public in the form of the restriction or reductions of irrational demand for goods harmful and dangerous for society, directed on consumers and subject of traditional and conversion marketing and is connected with social and indirect economic effect.

Conclusion. Knowledge of directions and tools of marketing and possibilities of their use in the production of goods of irrational demand improves the efficiency of marketing and commercial activities of these enterprises. The content of these aspects and processes should be used when planning marketing activities of producers of goods of irrational demand.

Keywords: counteractive marketing, social and ethical concept of marketing, countersubjects traditional and conversion marketing, instruments and types of counteracting marketing.

REFERENCES

1. Kotler P. Social marketing: an approach to planned social change / P. Kotler, G. Zaltman // Journal of Marketing. — 1971. — № 35. — P. 3–12.
2. Reidenbach R. E. Conceptual Model of Corporate Moral Development / R. E. Reidenbach, A. Robin // Journal of Business Ethics. — 1991. — April. — P. 30–37.
3. Danchenok L. A. Upravlenie kontrmarketingom: social'no-jekonomicheskij aspekt / L. A. Danchenok, E. G. Pichugina. — M.: MJeSI, 2013. — 131 s.
4. Korotkova T. L. Metodologija social'no-jeticheskogo marketinga kak osnova restrukturyzatsii biznesa v sfere potrebitel'skih tovarov i uslug : monografija / T. L. Korotkova. — M.: Ros', 2006. — 415 s.
5. Pankruhin A. P. Kontrmarketing: debrendirovanie i razrushenie imidzha territorii / A. P. Pankruhin // Korporativnaja imidzheologija. — 2008. — № 3. — S. 12–15.
6. Pysarenko V. V. Ekonomichna efektyvnist' social'no-etychnogo marketyngu v APK Poltava : monografija / V. V. Pysarenko. — K.: Kamelot, 1999. — 160 s.
7. Vojchak A. Doslidzhennja suchasnoi' koncepcii' marketyngu ta marketyngovogo menedzhmentu / A. Vojchak // Marketyng v Ukraini. — 2009. — № 4. — S. 52–55.
8. Akymov D. Y. Socyal'nyj marketyng : monografija / D. Y. Akymov. — K.: Naukova dumka, 2008. — 144 c.
9. Fedorchenko A. V. Social'no-etychni aspekty pobudovy kompleksu marketyngu // Ekonomika: problemy teorii' ta praktyky : zb. nauk. prac', Dnipropetrovs'k : Nauka i osvita, 2000. — Vyp. 8. — S. 107–112.
10. Golofajeva I. P. Social'ni aspekty v upravlinni marketyngovoju dijalnistju // Ekonomika rozvytku. HNEU. — 2005. — № 2 (34). — S. 40–42.
11. Maksimenko A. A. Kontrmarketing i marketing tabakokurenija kak protivostojanie setevyh identichnostej / A. A. Maksimenko, E. G. Pichugina // Marketing v Rossii i za rubezhom. — 2009. — № 6. — S. 96–106.
12. Zvjaginceva O. B. Rynkova strategija pidpryjemstv harchovoi' promyslovosti : monografija / O. B. Zvjaginceva. — Mykolai'v : Kvit, 2012. — 494 s.



ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 364.3:61

ЗАЙЧУК Світлана, аспірант кафедри фінансів КНТЕУ

ЯКІСТЬ ПОСЛУГ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

Розглянуто основні елементи інфраструктури та сучасні бізнес-процеси як важелі впливу на підвищення рівня якості послуг на вітчизняному ринку медичного страхування.

Ключові слова: медичне страхування, інфраструктура ринку послуг медичного страхування, якість страхових послуг, страхова компанія, асистанс, менеджмент якості, HR-менеджмент, реінжиніринг, фінансовий франчайзинг, професійна етика.

Зайчук С. Качество услуг добровольного медицинского страхования. Рассмотрены основные элементы инфраструктуры и современные бизнес-процессы как рычаги влияния на повышение уровня качества услуг на отечественном рынке медицинского страхования.

Ключевые слова: медицинское страхование, инфраструктура рынка услуг медицинского страхования, качество страховых услуг, страховая компания, ассистанс, менеджмент качества, HR-менеджмент, реинжиниринг, финансовый франчайзинг, профессиональная этика.

Постановка проблеми. В умовах кризи вітчизняної системи охорони здоров'я залучення можливостей медичного страхування для розв'язання проблем забезпечення громадян якісним медичним обслуговуванням набуває важливого значення.

Для сталого розвитку страхового бізнесу, особливо в сучасних складних фінансових умовах, необхідною умовою є створення дієвої інфраструктури ринку послуг медичного страхування. Вона повинна забезпечувати можливість реалізації економічних інтересів страховиків і страхувальників, підвищувати рівень захищеності життя та здоров'я громадян, сприяти координації дій усіх суб'єктів страхового ринку та активізувати страхову діяльність. Дієва інфраструктура, головним призначенням якої є підтримка впорядкованих взаємовідносин між усіма учасниками ринку страхових послуг, безпосередньо впливає на підвищення рівня якості послуг медичного страхування, що набуває особливої актуальності на сучасному етапі розвитку страхування.

© Зайчук С., 2015

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2015. № 1 79

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти організації і функціонування вітчизняного страхового ринку, включаючи добровільне медичне страхування, а також окремі елементи його інфраструктури, досліджували такі українські та зарубіжні вчені, як В. Базилевич, О. Гаманкова, О. Губар, С. Осадець, В. Рудень [1–5] та ін. Відомі науковці з менеджменту якості Дж. Джуран, Е. Демінг, А. Грачов та інші розробили принципові схеми загального управління якістю, які стали підґрунтям в аналізі якості послуг медичного страхування для таких вітчизняних теоретиків та практиків, як І. Габідулін, Ю. Гришан, О. Левченко, В. Нечипоренко, А. Перетяжко, Т. Терещенко [6], К. Шилікова та ін.

Однак зазначена проблематика потребує подальшого вивчення.

Мета статті – дослідження основних факторів впливу на підвищення рівня якості послуг вітчизняного ринку медичного страхування.

Матеріали та методи. Для досягнення поставленої мети в процесі дослідження використано загальнонаукові (аналіз, синтез, індукція, дедукція) та спеціальні (спостереження, порівняння, розробка схем та рисунків) методи дослідження.

Результати дослідження. Для вітчизняного страхового ринку з кожним роком надзвичайної актуальності набувають питання задоволеності споживачів якістю страхових послуг, тобто споживча цінність страхових продуктів.

Менеджмент якості є сучасним інструментом підвищення конкурентоспроможності послуг, у тому числі й страхових. Як принцип управління страховою організацією він забезпечує знаходження оптимальної відповідності інтересів страховика і страхувальника, власників і найманих працівників. Такий взаємозв'язок надає можливість позбутися конфлікту інтересів усіх учасників страхового бізнесу, що є гарантією його надійності у довгостроковій перспективі.

Сфера послуг не відділяє оцінку якості послуги від оцінки її постачальника. Стосовно ринку послуг медичного страхування це означає, що, *по-перше*, якість страхової послуги пов'язана з рядом показників компанії, що її надає (фінансовий стан, популярність, місце в рейтингах, бренд тощо). *По-друге*, якість послуг визначається культурою обслуговування в процесі оформлення, супроводу і врегулювання збитків. *По-третьє*, менеджмент якості застосовується до організацій, що працюють за принципом добросовісного виконання своїх зобов'язань, а одним з базових у страхових відносинах є принцип найвищої сумлінності сторін, який розповсюджується на страховика як сторону договору страхування.

За таких умов, як справедливо відзначає Т. Терещенко, основним завданням є забезпечення створення якісної страхової послуги, що передбачає орієнтування кожного учасника її виробництва на кінцевого споживача – страхувальника [6, с. 76].

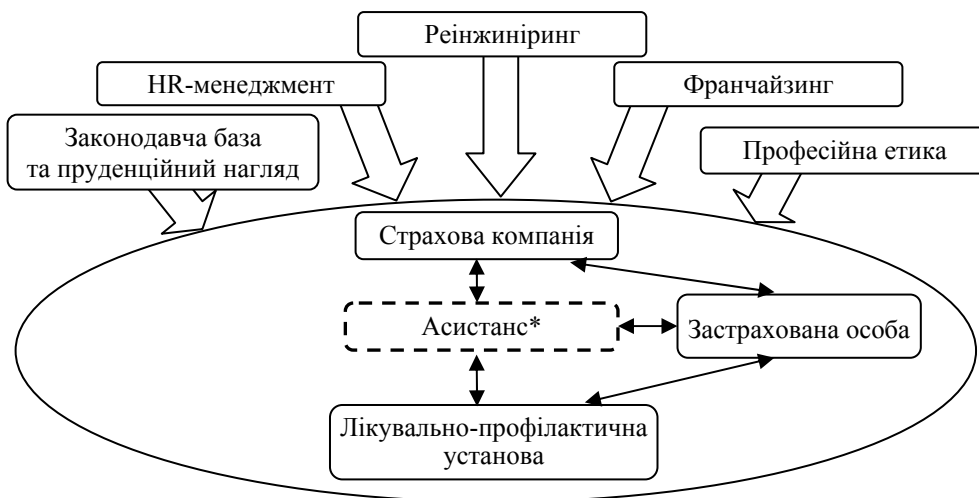
Міжнародним стандартом, який встановлює вимоги до системи менеджменту якості, є *ISO 9001:2008*, спрямований на використання

"процесного підходу" під час розроблення, введення та підвищення результативності системи менеджменту якості з метою збільшення задоволеності споживачів шляхом виконання їх вимог.

Конкурентоспроможність страховиків може підвищити модель альтернативного менеджменту Едварда Демінга, або так званий "менеджмент систем". Зазначена модель активно застосовується вітчизняними страховиками, серед яких СК "Альфа Страхування", СК "ХДІ страхування", СК "БРОКБІЗНЕС", СТ "Іллічівське". Так, останніми роками вона дозволила СТ "Іллічівське" увійти в ТОП–20 системоутворюючих компаній без додаткових інвестицій з боку акціонерів. Крім того, товариство увійшло в шестірку страховиків, які продемонстрували стабільне зростання в період кризи.

Ще однією компанією, в якій запроваджена система менеджменту якості, що відповідає вимогам Міжнародного стандарту *ISO 9001:2008*, є ПАТ "ХДІ страхування" – правонаступник СК "Алькона". Експерти *Bureau Veritas Certification* неодноразово підтверджували, що у ПАТ "ХДІ страхування" є всі необхідні умови для вичерпного виконання договірних зобов'язань, здійснення контролю всього процесу взаємодії компанії та клієнта. Крім того, в розпорядженні співробітників – понад 100-річний досвід діяльності *Talanx International AG* на світовому страховому ринку [7].

Характеризуючи найпростішу модель організації надання послуг на ринку добровільного медичного страхування (ДМС), учасниками якої безпосередньо є страхові компанії (СК), лікувально-профілактичні установи (ЛПУ) та в деяких випадках служба асирансу, доцільно дослідити деякі елементи інфраструктури та бізнес-процеси, які найбільше потребують вдосконалення (рис. 1).



* Включається за необхідності.

Рис. 1. Фактори впливу на модель організації надання послуг ДМС (розроблено автором)

Останніми роками затверджено ряд документів, спрямованих на вдосконалення вітчизняної нормативно-законодавчої бази. Так, тільки у 2014 р. прийнято кілька розпоряджень Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, які впливають на зміни у складових інфраструктури: наприклад, Розпорядженням Нацкомфінпослуг України від 29.04.2014 № 1321 передбачено зміни до "Положення про навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації та складання екзаменів особами, які провадять діяльність на ринках фінансових послуг".

В іншому розпорядженні [8] зазначено, що рейтинг фінансової надійності (стійкості) перестраховиків повинен відповідати рівню рейтингів не нижчому ніж за класифікацією таких міжнародних рейтингових агентств, як: "A.M. Best" (США) – рівень "B"; "Moody's Investors Service" (США) – "Ba"; "Standard & Poor's" (США) – "BB"; "Fitch Ratings" (Великобританія) – "BB" .

Важливою для вітчизняного страхового ринку є Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, що підписана у 2014 р. та передбачає можливість встановлювати міру пруденційного нагляду на ринку страхових послуг з метою захисту інвесторів, страхувальників та вигодонабувачів, а також забезпеченості цілісності та стабільності фінансової системи. Крім того, адаптація національного регулювання фінансових ринків в Україні до стандартів ЄС дозволить створити вагомий стимул розвитку сучасної інфраструктури фінансового ринку [9].

На якість страхових послуг безпосередньо впливають правові аспекти та оподаткування страхової діяльності. Так, нещодавно прийняті зміни до Податкового кодексу в частині страхування передбачають встановлення нульової ставки оподаткування страхових премій з ДМС у випадку виплати відшкодування на користь ЛПУ. Якщо договором передбачена норма відшкодування витрат безпосередньо застрахованій особі, ставка становитиме 3 % [10].

Ще одним шляхом підвищення якості послуг у ДМС, який відіграє провідну роль у структурі страхової компанії, є HR-менеджмент або управління людськими ресурсами. Ефективне управління персоналом має ключове значення для успішної діяльності страховика через низку причин, серед яких: "якість людського матеріалу" (успіх страхової компанії визначається швидкістю прийняття рішень, а вона, у свою чергу, залежить від кількості ієрархічних рівнів і компетентності менеджерів); лояльність персоналу як до компанії, так і до клієнта; безпосередній вплив співробітників на формування фінансових результатів, продуктів та залучення клієнтів.

Таким чином, у сфері управління персоналом існує ряд проблем, зокрема, недостатність уваги до корпоративної культури, слабкість мотивації персоналу, нерозвинена система комунікації в компанії,

недостатній розвиток та навчання персоналу, проблеми розвитку команд тощо. Все це зумовлює гостру потребу у створенні системи управління людськими ресурсами в страховій компанії. Така система включає суб'єкти й об'єкти, зміст, принципи, форми та методи управління. Збалансована система HR-менеджменту може забезпечити високий рівень надання послуг ДМС кваліфікованими фахівцями.

Одним з ефективних методів організації та ведення бізнесу, який використовується в усьому світі та базується на застосуванні новітніх технологій у процесі розробки та реалізації бізнес-процесів з метою оптимізації фінансово-економічної, організаційно-технічної, маркетингової, інформаційної та управлінської діяльності суб'єктів господарювання, є *реінжиніринг*.

Глибоке розуміння поняття реінжинірингу надав Л. Шейн у праці "Реінжиніринг бізнес-процесів: модні ліки?", яке безпосередньо стосується й страхових організацій, враховуючи специфіку їх діяльності. Зазначений термін передбачає стрімку перебудову основ внутрішньої організації та управління компанією [11, с. 70]. У науковій літературі реінжиніринг розглядається також як науково-практичний підхід до здійснення кардинальних змін бізнес-процесів підприємства з метою значного підвищення рівня його конкурентоспроможності. Отже, необхідність у використанні реінжинірингу як інструменту управління виникає тоді, коли з'являється потреба у виведенні організації на новий, якісно вищий рівень, зробити її діяльність ефективнішою, утвердити конкурентні позиції на ринку, кардинально змінити принципи управління. Таким чином, реінжиніринг доцільно розглядати як безперервний процес постійних змін.

Під час реалізації реінжинірингу бізнес-процесів у страховій компанії важливим є визначення основних критеріїв успіху реінжинірингу (рис. 2).

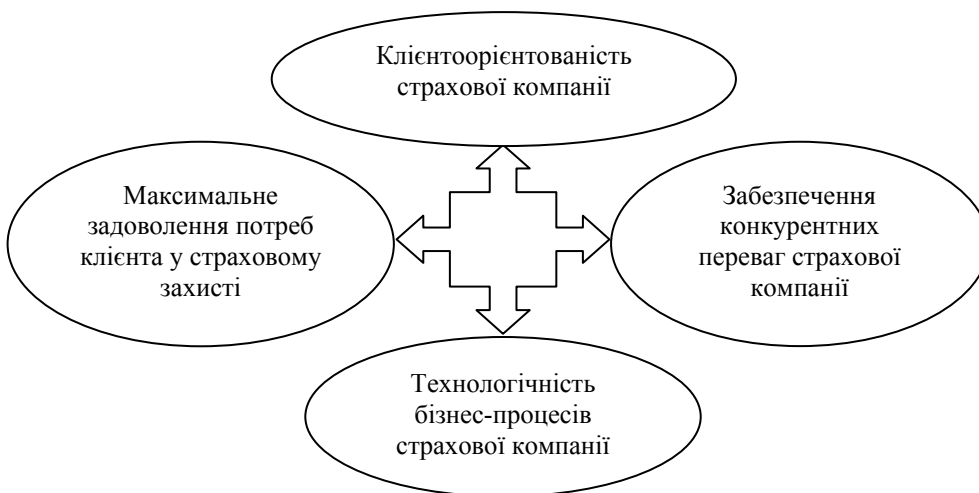


Рис. 2. Основні критерії успіху реінжинірингу в страховій компанії [12]

Науковці вважають, що головними критеріями успіху процесу реінжинірингу в страхових компаніях, особливо тих, що здійснюють ДМС, є: клієнтоорієнтованість, максимальне задоволення потреб клієнта в страховому захисті, забезпечення конкурентних переваг, технологічність бізнес-процесів. Тобто реінжиніринг виступає одним із шляхів підвищення рівня якості послуг у сегменті медичного страхування.

Атрибутом економіки, що знайшов своїх прихильників і в Україні, є *фінансовий франчайзинг*, який отримав високу популярність на розвинених ринках завдяки декільком факторам. *По-перше*, відсутня необхідність створення власної справи "з нуля": франчайзер пропонує перевірений бізнес (включаючи право на використання торгової марки, інформаційної системи, технології продажу та врегулювання збитків), а франчайзі вносить в оперативний процес управління продажем свою підприємницьку інтуїцію; *по-друге*, франчайзингові компанії мають високу дієздатність.

Яскравим прикладом франчайзингу в сфері страхування є проект компанії "Дедал" – "Грас Савуа Україна", що забезпечує повний комплекс послуг, які стосуються, насамперед, спеціальних операційних ноу-хау, що включають консультації, переговори, випуск контракту та врегулювання збитків.

Технологія франчайзингу може бути дієвою за умови ефективної системи HR-менеджменту, оскільки професійно сформована команда фахівців зможе знайти підхід до потенційних споживачів страхових послуг, які мають низький рівень інформованості, а відтак, і зацікавленості у послугах ДМС.

У страхуванні як сфері послуг етика відносин між страховиком і клієнтами, страховиками-конкурентами, партнерами по бізнесу має неабияке значення. Для ДМС притаманні специфічні й важливі для застрахованих питання етики відносин між страховиком та медичними закладами, асистанськими компаніями.

У ролі асистанських компаній виступають спеціалізовані організації з надання послуг у формі негайної допомоги, що мають розгалужену мережу представництв у всьому світі. Наприклад, для виконання своїх зобов'язань СК "NGS" (НАФТАГАЗСТРАХ) створила власний асистанс та підписала договори про надання медичної допомоги застрахованим особам з ЛПУ, фармацевтичними компаніями, аптеками по всій території України. Фахівці асистанської компанії особисто контактують з лікарями, завідувачами відділень, контролюють призначення медикаментів, тактику лікування тощо. Гарантія високої якості медичної допомоги підтверджується моніторингом надання медичної допомоги [13].

Завдяки медичному асистансу клієнти страховика отримують широкий спектр послуг: надання медичних консультацій 24 години на добу у телефонному режимі, організацію амбулаторної медичної допомоги (з виїздом лікаря додому), екстреної або планової госпіталізації,

медичного ескорту й евакуації, забезпечення лікувального процесу медикаментами, а клієнта на час госпіталізації – продуктами харчування, організацію посмертної репатріації, підготовку документів, звітів по кожному страховому випадку. У суперечливих випадках проводиться розслідування або експертна оцінка страхових випадків.

Асистанські компанії, таким чином, стають сервісними партнерами-посередниками між страховою компанією та амбулаторними, стаціонарними, профілактичними лікувальними закладами, науково-дослідними інститутами, оздоровчими центрами, аптеками, лабораторіями, стоматологічними клініками по всій території України, а відтак, сприяють розвитку інфраструктури. Незважаючи на недовготривалу історію розвитку вітчизняного страхового ринку, деякі асистанські компанії співпрацюють із страховиками більше 10 років: "Савітар Груп", "Гарант-АССИСТАНС" тощо.

Аналіз діяльності окремих асистанських компаній дозволив зробити висновок щодо певної схожості набору послуг, які вони надають: консультація терапевта, педіатра, кардіолога, пластичного хірурга, інших лікарів; невідкладна допомога; стаціонар. Однак вартість варіантів програм страхування має широкий діапазон, що враховують страхові компанії. Так, спеціалізований Медичний центр "Авен Про" надає послуги провідним страховим компаніям України – "УНІКА", "Універсальна", "Провідна", "ТАС". Якщо необхідно, Центр організовує консультації зарубіжних фахівців, лікування за кордоном, що зазвичай коштує недешево [14]. Через високі ціни на медичні послуги, необхідність постійної взаємодії та контролю за діяльністю медичних закладів різного рівня страховики останнім часом створюють власні медичні центри.

Досвід роботи власної клініки має страхова компанія "Інго Україна", яка відкрила Медичний центр "ІНГО". Результати спостережень за його діяльністю свідчать, що, починаючи з липня 2014 р., клієнти, застраховані в АСК "ІНГО Україна" за програмами ДМС, стали користуватися послугою прямого запису на прийом в Центрі. Це означає заміну телефонного спілкування між страховою компанією та медичним центром на прямий доступ до його інформаційної системи. Підвищення швидкості обслуговування застрахованих свідчить про покращання якості його роботи [15].

Висновки. Функціонування конкурентоспроможного ринку медичного страхування в Україні потребує формування нової філософії управління, спрямованої на забезпечення еквівалентності інтересів усіх суб'єктів страхового процесу, тобто вдосконалення основних елементів інфраструктури у цьому сегменті, а саме: уточнення законодавчої бази, ефективне управління персоналом, реінжиніринг бізнес-процесів, фінансовий франчайзинг та дотримання професійної етики страховиками. Здійснення зазначених кроків, а також наближення принципів діяльності ринку до європейських норм допоможе вітчизняним страховикам вийти на новий рівень надання якісних послуг.

З поступовим підвищенням рівня розуміння страхування як фінансового інструмента захисту, набуванням звички захищати здоров'я шляхом укладання договору медичного страхування страхувальники віддають перевагу тим страховим компаніям, які в умовах наявної конкуренції на ринку пропонують якісні страхові послуги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Базилевич В. Д.* Страховий ринок України : монографія / В. Д. Базилевич. — К. : Знання, КОО, 1998. — 374 с.
2. *Гаманкова О. О.* Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. — К. : КНЕУ, 2009. — 283 с.
3. *Губар О. Є.* Медичне страхування в фінансовому забезпеченні соціальних гарантій населенню : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / О. Є. Губар. — К., 2004.
4. *Страхування* : підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. — вид. 3-тє, без змін. — К. : КНЕУ, 2006. — 599 с.
5. *Рудень В. В.* Страхова медицина і медичне страхування : навч. посіб. / В. В. Рудень. — Л. : Обл. кн. друкарня, 1999. — 304 с.
6. *Терещенко Т. Є.* Управління якістю страхової послуги / Т. Є. Терещенко // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. — 2011. — № 3. — С. 75–78.
7. *Офіційний сайт ПАТ "ХДІ страхування".* — Режим доступу : <http://www.hdi.ua>.
8. Про затвердження Вимог до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів та порядку їх підтвердження : Розпорядження Нацкомфінпослуг України від 11.07.2013 № 2262.
9. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їх державами-членами : Міжнар. документ від 27.06.2014 [Електронний ресурс] — Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
11. *Шейн Л.* Реинжиниринг бизнес-процессов: модное лекарство? / Л. Шейн // Управление компанией. — 2002. — № 6. — С. 68–74.
12. *Віленчук О. М.* Реінжиніринг бізнес-процесів у страховій компанії / О. М. Віленчук // Вісн. Житомир. нац. агроєкологіч. ун-ту. — 2011. — № 2 (29). — С. 375–389.
13. *Сайт СК "NGS" (Нафтогазстрах).* — Режим доступу : <http://ngs.biz.ua>.
14. *Сайт Спеціалізованого медичного центру "Авен Про".* — Режим доступу : <http://www.avenpro.com.ua>.
15. *Сайт Медичного Центру "ІНГО".* — Режим доступу : <http://mcingo.com.ua>.

Стаття надійшла до редакції 06.02.2015.

Zaychuk S. Quality of services in voluntary health insurance.

Background. In a crisis of national health care system health insurance opportunities involvement to solve problems of providing citizens with adequate medical care is of particular importance.

For sustainable development of the insurance business, especially in today's difficult financial environment, a prerequisite is the creation of an effective health insurance market infrastructure.

Analysis of recent research and publications. *The principles schemes of total quality management were designed by renowned scholars in the field of management, which became the basis to analyze the quality of insurance services in general, and voluntary health insurance services in particular. However, in this area in recent years a number of issues that require further research has accumulated, which is why the aim of this article is to study the main factors influencing the improvement of quality of national health insurance market service.*

Results. *Voluntary medical insurance is one of the segments of the insurance market in Ukraine that is actively developing. Its main objective is to provide quality insurance services. It necessitates the use of a modern tool to enhance the competitiveness of services – quality management.*

The insurance services quality is directly affected by a number of external and internal factors, among which the author identifies some elements of voluntary health insurance market infrastructure, as well as individual business processes.

Conclusion. *The result of the research is the identification of the main levers and their impact on improving the quality of services of the health insurance market and the need to develop a new management philosophy to promote the equivalent interests of all subjects of insurance process that will allow domestic insurers to reach a new level of quality service.*

Keywords: health insurance, infrastructure of the market of health insurance services, quality of insurance services, insurance company, assistance, quality management, HR-management, reengineering, financial franchising, professional ethics.

REFERENCES

1. Bazylevych V. D. Strahovij rynek Ukrai'ny : monografija / V. D. Bazylevych. — K. : Znannja, KOO, 1998. — 374 s.
2. Gamankova O. O. Rynek strahovyh poslug Ukrai'ny: teorija, metodologija, praktyka : monografija / O. O. Gamankova. — K. : KNEU, 2009. — 283 s.
3. Gubar O. Je. Medyčne strahuvannja v finansovomu zabezpečenni social'nyh garantij naselennju : avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk : spec. 08.04.01 – finansy, groshovyj obig i kredyt / O. Je. Gubar. — K., 2004.
4. Strahuvannja : pidručnyk / ker. avt. kol. i nauk. red. S. S. Osadec'. — vyd. 3-tje, bez zmin. — K. : KNEU, 2006. — 599 s.
5. Ruden' V. V. Strahova medycyna i medyčne strahuvannja : navch. posib. / V. V. Ruden'. — L. : Obl. kn. drukarnja, 1999. — 304 s.
6. Tereshhenko T. Je. Upravlinnja jakistju strahovoi' poslugy / T. Je. Tereshhenko // Visn. Hmel'nyc. nac. un-tu. — 2011. — № 3. — S. 75–78.
7. Oficijnyj sajт PAT "HDI strahuvannja". — Rezhym dostupu : <http://www.hdi.ua>.
8. Pro zatverdzhennja Vymog do rejtyngiv finansovoi' nadijnosti (stijkosti) strahovykiv ta perestrahovykiv-nerezidentiv ta porjadku i'h pidtverdzhennja : Rozporjadzhennja Nackomfinposlug Ukrai'ny vid 11.07.2013 № 2262.
9. Ugoda pro asociaciju mizh Ukrai'noju ta Jevropejs'kym Sojuzom, Jevropejs'kym spivtovarystvom z atomnoi' energii' i i'h derzhavamy-chlenamy : Mizhnar. dokument vid 27.06.2014 [Elektronnyj resurs] — Rezhym dostupu : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page.
10. Podatkovyj kodeks Ukrai'ny vid 02.12.2010 № 2755-VI // Verhovna Rada Ukrai'ny [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
11. Shejn L. Reinzhyniryng byznes-processov: modnoe lekarstvo? / L. Shejn // Upravlynye kompanijej. — 2002. — № 6. — S. 68–74.
12. Vilenchuk O. M. Reinzhyniryng biznes-procesiv u strahovij kompanii' / O. M. Vilenchuk // Visn. Zhytomyr. nac. agroekologich. un-tu. — 2011. — № 2 (29). — S. 375–389.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

13. *Sajt* SK "NGS" (Naftagazstrah). — Rezhym dostupu : <http://ngs.biz.ua>.
14. *Sajt* Specializovanogo medychnogo centru "Aven Pro". — Rezhym dostupu : <http://www.avenpro.com.ua>.
15. *Sajt* Medychnogo Centru "INGO". — Rezhym dostupu : <http://mcingo.com.ua>.

ШУЛЬГА Наталія, д. е. н., професор, завідувач кафедри банківської справи КНТЕУ
ГОРДІЄНКО Тетяна, к. е. н., доцент кафедри банківської справи КНТЕУ

ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ

Проведено порівняння обсягів та частки непрацюючих кредитів у кредитному портфелі зарубіжних та вітчизняних банків. Встановлено причини, що призвели до значних втрат за кредитними операціями банків під час світової фінансової кризи. Визначено нові напрями розвитку кредитного ризик-менеджменту банків з огляду на уроки світової фінансової кризи.

Ключові слова: "апетит" до ризику, волатильність, дефолт позичальника, кредитний рейтинг банку, кредитний ризик, ризик-менеджмент, стратегія управління ризиками, "товсті хвости".

Шульга Н., Гордиенко Т. Векторы развития кредитного риск-менеджмента банка. Проведено сравнение объемов и доли неработающих кредитов в кредитном портфеле зарубежных и отечественных банков. Установлены причины, приведшие к значительным потерям по кредитным операциям банков во время мирового финансового кризиса. Определены новые направления развития кредитного риск-менеджмента банков с учетом уроков мирового финансового кризиса.

Ключевые слова: "аппетит" к риску, волатильность, дефолт заемщика, кредитный рейтинг банка, кредитный риск, риск-менеджмент, стратегия управления рисками, "толстые хвосты".

Постановка проблеми. Висока турбулентність цін на фінансових та товарних ринках, ліберальний підхід до регулювання банківської діяльності, оптимістичні очікування учасників фінансового ринку, відсутність дієвих механізмів моніторингу рівня ризиків призвели до появи так званих "фінансових бульбашок", які виникли, насамперед, при кредитуванні фізичних та юридичних осіб. Ця проблема яскраво виявилась під час світової фінансової кризи, яка продемонструвала хибність підходів мегарегуляторів до обмеження рівня кредитного

ризиків та недосконалість кредитного ризик-менеджменту банків. МВФ оцінює втрати світової банківської системи тільки від кризи на американському іпотечному ринку та наступної нестабільності на міжнародному фінансовому ринку на суму 945 млрд дол. США [1, с. 36]. Світова фінансова криза обумовила необхідність зміни векторів кредитного ризик-менеджменту банків, тобто розроблення принципово нових підходів до його організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблемі кредитного ризику присвячено праці вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Л. Примостки [2], В. Подчесової [3], О. Криклія, Н. Маслака [4], Н. Верхуші [5], В. Жарікова [6], Н. Костюченко [7], К. Шумкової [8]. Науковим доробком цих авторів є визначення економічної сутності, причин виникнення та класифікації кредитного ризику, формування науково-методичних підходів до його оцінки та хеджування. Однак залишилися гостро дискусійними та недостатньо викладеними питання, присвячені дослідженню перспектив розвитку кредитного ризик-менеджменту з урахуванням уроків світової фінансової кризи.

Мета дослідження полягає у визначенні векторів розвитку кредитного ризик-менеджменту банків з огляду ідентифікованих проблем під час світової фінансової кризи та сучасних тенденцій розвитку банківської кредитної діяльності.

Матеріали та методи. У процесі дослідження використано методи порівняння та групування, графічний, табличний, вивчення практики вітчизняних та зарубіжних банків щодо регулювання кредитних ризиків.

Результати дослідження. Серед широкого спектру банківських ризиків кредитний відіграє ключову роль у діяльності банків. Адже частка кредитного портфеля на 31.12.2013 в активах європейських банків становила 67.4 %, США – 75.1 %, Росії – 70.6 %, України – 72.2 % [розраховано авторами на основі 9; 10]. По банках України частка кредитного портфеля у валюті їх балансів коливається від 36.93 % до 85.54 %. Це яскраво ілюструє важливість кредитної діяльності для банків України, яка нині генерує більшу частину їх доходів. Однак кредитні операції не тільки забезпечують банкам переважну частку доходів, але й наражають їх одночасно на високий рівень кредитного ризику. Особливо ця проблема загострилась під час світової фінансової кризи.

У 2007–2012 рр. найменша частка непрацюючих кредитів у кредитному портфелі була у Швеції (0.1–0.8 %), а з 2012 р. – у Канаді (0.6 %), найбільша у 2007 р. – у Китаї (6.2 %), 2008 р. – у Польщі (4.4 %), протягом 2009–2012 рр. – в Україні коливалась у межах 13.7–15.3 % (табл. 1). Через недосконалість механізму зовнішнього (з боку наглядового органу) та внутрішнього (з боку банків) регулювання банківської діяльності в цілому та кредитного ризику зокрема в Україні та Греції спостерігається найвище значення проблемних кредитів у їх кредитному портфелі.

Динаміка частки непрацюючих кредитів у кредитному портфелі окремих країн світу за 2007–2012 рр., %*

Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Білорусь	1.9	1.7	4.2	3.5	4.5	3.9
Канада	0.4	0.8	1.3	1.2	0.8	0.6
Китай	6.2	2.4	1.6	1.1	1.0	0.9
Кіпр	Дані відсутні	3.6	4.5	5.6	9.6	10.7
Німеччина	2.7	2.9	3.3	3.2	3.0	Дані відсутні
Греція	4.5	5.0	7.7	10.4	14.4	17.2
Польща	5.2	4.4	7.9	8.8	8.2	8.4
Російська Федерація	2.5	3.8	9.5	8.2	6.6	6.7
Швеція	0.1	0.5	0.8	0.8	0.7	0.7
Україна	3.0	3.9	13.7	15.3	14.7	14.1
Велика Британія	0.9	1.6	3.5	4.0	4.0	Дані відсутні
Сполучені Штати Америки	1.4	3.0	5.4	4.9	4.1	3.9

* За даними Світового банку [9].

Проведені дослідження дозволили виявити причини, які спричинили значні втрати за кредитними операціями банків не тільки в Україні, але й у інших країнах світу.

По-перше, домінування споживацької моделі в окремих країнах світу (насамперед, США, Греції, Італії, Іспанії, Португалії, Україні) призвело до високого боргового навантаження держав та підприємств, "перегріву" ринку акцій та нерухомості, а також перевищення темпів зростання фінансових активів, зокрема кредитних, порівняно з темпами зростання ВВП (рис. 1). Дані рис. 1 свідчать, що у 2005 р. темпи зростання ВВП випереджали темпи зростання кредитно-інвестиційного портфеля (КІП) банків на 15.6 %. Ситуація кардинально змінилась з 2006 р., коли темпи зростання кредитно-інвестиційного портфеля банків перевищили темпи зростання ВВП у 1.3 раза. У 2008 р. темпи зростання кредитно-інвестиційного портфеля банків досягли максимального значення – 180 % та випередили темпи зростання ВВП на 48.4 %. Така тенденція тривала до 2009 р., коли темпи зростання кредитно-інвестиційного портфеля банків у 1.7 раза випереджали темпи зростання ВВП України, що негативно впливало на розвиток вітчизняної економіки.

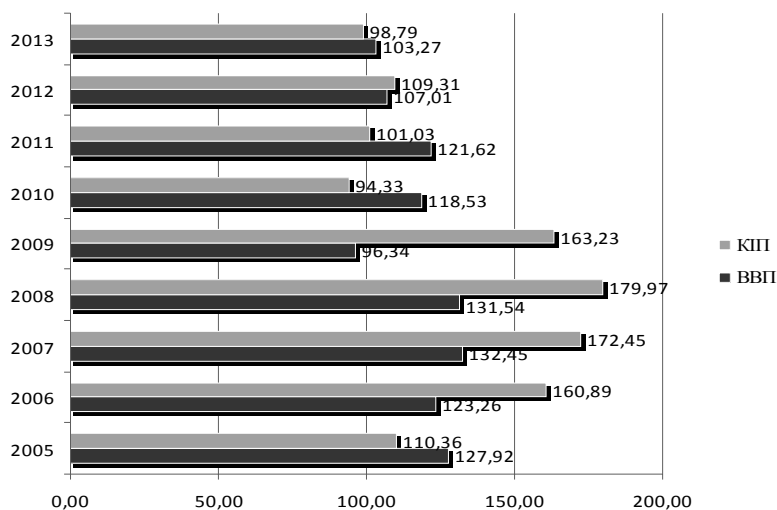


Рис. 1. Темпи зростання КІП банків України та ВВП за 2005–2013 рр., %
(побудовано авторами на основі [10; 11])

До того ж банки надавали перевагу споживчому кредитуванню порівняно з кредитуванням реального сектора економіки, що виявилось у зростанні частки кредитів фізичним особам у загальному обсязі їх кредитного портфеля (табл. 2).

Таблиця 2

Кредити, надані банками України у 2004–2013 рр.

Рік	Обсяг наданих кредитів, млн грн	Суб'єктам господарювання		Фізичним особам	
		сума, млн грн	частка, %	сума, млн грн	частка, %
2004	97 197	72 875	74.98	14 599	15.02
2005	156 385	109 020	69.71	33 156	21.20
2006	269 688	167 661	62.17	77 755	28.83
2007	485 368	276 184	56.90	153 633	31.65
2008	792 244	472 584	59.65	268 857	33.94
2009	747 348	474 991	63.56	222 538	29.78
2010	755 030	508 288	67.32	186 540	24.71
2011	825 320	580 907	70.39	174 650	21.16
2012	815 327	609 202	74.72	161 775	19.84
2013	911 402	698 777	76.67	167 773	18.41

Як свідчать дані табл. 2, протягом 2004–2008 рр. обсяги споживчих кредитів збільшилися у 18.4 раза, кредитів реальному сектору економіки – у 6.5 раза. При цьому частка споживчих кредитів у сукупному кредитному портфелі зросла у 2.3 раза, а кредитів реальному сектору економіки зменшилась на 20 %.

Часто банки видавали споживчі кредити неплатоспроможним позичальникам без відповідного їх забезпечення та в іноземній валюті, стрімке зростання курсу якої до національної ще більше загостило проблему неповернення банківських кредитів у 2009–2010 рр., особливо споживчого характеру. Світова фінансова криза обумовила необхідність обмеження кредитів на задоволення споживацьких потреб населення. У результаті різко зменшились як обсяги банківських кредитів у цілому, так і населенню.

По-друге, неадекватність рейтингових оцінок та їх низька інформаційна прозорість призвели до викривлення реальної ситуації на фінансовому ринку. Зокрема, окремі зарубіжні компанії (AIG, Enron, Lehman Brothers, Parmalat та ін.) увійшли у стан дефолту практично одночасно з присвоєнням їм найвищих кредитних рейтингів. Причини невисокої довіри до рейтингів, що публікуються вітчизняними агентствами, дещо інші: уповільнена реакція на події; припущення, що використовуються в методології; конкуренція між агентствами; конфлікт інтересів; необ'єктивність та заангажованість [12, с. 60]. Більш того, методики рейтингових агентств розраховані на визначення рейтингів позичальників для стабільної економічної ситуації та зазвичай не враховують вплив екстремальних подій на їх фінансовий стан, що негативно позначається на рейтинговій оцінці. Слід взяти до уваги також той факт, що на низьку якість рейтингових оцінок вплинуло "запізнення інформації" рейтингових агентств порівняно з формуванням матриці міграції внутрішніх рейтингів позичальників, на основі якої саме визначається рівень ризику по них та кредитному портфелю банку в цілому.

По-третьє, недосконалість механізму формування резервів на покриття втрат за кредитними операціями банків. Це виявилось у тому, що банки не формували резерви для фінансування втрат внаслідок значного підвищення рівня волатильності цін на фінансових і товарних ринках. Останнє не дозволяло наглядовим органам і менеджменту банків контролювати достатність резервів, які необхідні на покриття втрат через суттєві зміни кон'юнктури та цін на фінансових і товарних ринках. До того ж банки при формуванні резервів часто занижували їх обсяг. Це стало можливим внаслідок недосконалості методики визначення очікуваних втрат за кредитними операціями, яка базується на суб'єктивному професійному судженні кредитних ризик-менеджерів, що залежить від багатьох чинників: рівня їх професійної підготовки, цілей менеджменту та асиметрії інформаційного забезпечення щодо рівня кредитного ризику банку тощо. Недосконалість формування резервів на фінансування втрат за активними операціями виявилась у неврахуванні циклічності економічного розвитку країни, коли на окремих його етапах виникає кредитний бум або кредитна експансія, що обумовлює необхідність зміни підходів до резервування.

По-четверте, низька ефективність інструментарію оцінки індивідуального та портфельного кредитного ризику банків. У контексті індивідуального кредитного ризику вона виявилась у наданні споживчих кредитів часто без забезпечення або із забезпеченням "неринковими активами", визначенні рівня кредитоспроможності позичальників за даними фінансової звітності, на основі якої не можна прогнозувати потенційні збитки, що можуть виникнути у майбутньому.

Слід наголосити, що не приділялась увага аналізу кореляції між дефолтами різних позичальників, які отримували кредит в одному банку, в результаті чого неправильно визначались потенційні втрати за кредитним портфелем банку. При розрахунку VaR (*Value at Risk* – капітал під ризиком) по кредитному ризику не враховувались так звані "товсті хвости", тобто екстраординарні втрати банків, які виникають рідко, але масштаби їх негативного впливу на результативність банківської діяльності є суттєвими, а іноді – катастрофічними. У цьому випадку банки не формували капітал, який їм необхідний при виникненні екстраординарної ситуації. Відсутність так званого "фінансового буферу" для покриття подібних втрат під час світової фінансової кризи часто призводило до банкрутства банків.

По-п'яте, відсутність узгодженості між бізнес-стратегією та стратегією управління ризиками, що призводить до прийняття підвищених ризиків у цілому та кредитних зокрема. До того ж, інфраструктура кредитного ризик-менеджменту (КРМ) недосконала, що виявляється в низькому статусі кредитного ризик-менеджера у прийнятті управлінського рішення; невідпрацьованості організаційного супроводу, який формується без урахування масштабів кредитної діяльності банків, рівня та профілю їх ризиків; фрагментарності інформації, що генерує управлінська звітність; формальності методичного забезпечення процесу управління кредитним ризиком, оскільки воно орієнтовано переважно на виконання вимог наглядових органів (банки часто дотримуються політики подвійних стандартів – при вирішенні питання щодо доцільності кредитування часто керуються не власними документами, а суб'єктивною думкою керівника).

З метою розв'язання зазначених проблем доцільно змінити вектори кредитного ризик-менеджменту банків.

Перший вектор: формування стратегії проактивного КРМ. Термін "проактивність" широко використовується в різних науках. Д. Ньюстром та К. Девіс визначають проактивність як передбачення подій, ініціювання змін, прагнення "тримати у своїх руках" долю організації та вважають наявність таких якостей обов'язковими для менеджерів вищої ланки [13, с. 339]. Ключовим елементом стратегії проактивного управління кредитним ризиком банку є визначення його "апетиту" до ризиків, який має включати:

- граничний рівень кредитного ризику;

- "апетит" банку до волатильності доходів від кредитних операцій;
- методичний підхід до розрахунку "VaR" та "Stress-VaR" кредитного ризику;
- чітко визначений тип і величину ризику, який готова прийняти кожна бізнес-лінія банку;
- нульову толерантність до ризику, а саме визначення категорій ризику, які неприпустимі для банку;
- премію за ризик, яка має враховуватися у процесі проведення калькуляції на кредитні послуги;
- цільове співвідношення дохідності та ризику по кредитних операціях;
- пріоритети з надання кредитних ресурсів;
- цільові параметри кредитного портфеля;
- величину економічного капіталу на покриття втрат за кредитним ризиком;
- розподіл капіталу між бізнес-лініями (кредитування малого та середнього бізнесу, корпоративного бізнесу, фізичних осіб).

З урахуванням "апетиту" до кредитного ризику розробляється відповідна матриця, яка віддзеркалює його профіль, а також ліміти на окремі ризикові кредитні позиції (за типами валют, регіонами, секторами економіки, типами позичальників тощо).

Крім зазначеного, стратегія проактивного кредитного ризик-менеджменту в банку має передбачати:

- обґрунтування вибору найбільш ймовірних сценаріїв розвитку подій та розробка для кожного з них кредитної бізнес-стратегії з урахуванням "апетиту" банку до кредитного ризику;
- прогнозування впливу можливих змін ризик-факторів (зокрема, регулятивних вимог, потреб клієнтів, поведінки конкурентів) на кредитну діяльність банку, а відтак – на рівень кредитного ризику;
- формування гнучкої організаційної структури служби КРМ, яка здатна швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку, його потреби, а також сучасні технології та інструментарій управління ризиками;
- визначення ключових індикаторів кредитного ризику та механізм налагодження дієвого контролю за їх дотриманням, за результатами якого приймаються чи плануються до прийняття управлінські рішення, здатні запобігти настанню несприятливих для банку подій;
- окреслення кредитних програм, які має намір реалізувати банк на освоєних сегментах ринку, та тих, що планує освоїти; галузей, в яких працюють основні клієнти; типів клієнтів (корпоративні, малий та середній бізнес, фізичні особи, державні установи, комерційні банки).

Другий вектор: розробити культуру ризик-менеджменту та узгодити її із загальною корпоративною культурою банку, що є передумовою побудови ефективної системи управління ризиками взагалі та

кредитними зокрема. Культуру ризик-менеджменту можна охарактеризувати як внутрішню систему цінностей, прийнятих банком, і кодекс поведінки, який є основою при прийнятті рішень з управління ризиками. Основним елементом ефективної корпоративної культури ризик-менеджменту, в тому числі кредитного, є розуміння керівництвом та кожним із співробітників банку поставлених цілей та способів їх досягнення.

Згідно з корпоративною культурою кредитного ризик-менеджменту банку:

- спостережна рада регулярно отримує, обговорює і бере до відома інформацію про кредитні ризики, яким піддається банк; чітко визначає принципи толерантності до цих ризиків, які узгоджуються з її цілями і ресурсами, а також очікуваннями членів правління та інших зацікавлених осіб;

- правління формулює правила і процедури ризик-менеджменту та доводить їх до відповідальних співробітників банку; забезпечує високий рівень прозорості інформації щодо методів, інструментів та результатів кредитного ризик-менеджменту, яка задовольняє потреби усіх зацікавлених сторін (наглядових органів, рейтингових агентств, акціонерів, контрагентів, клієнтів, співробітників банку); узгоджує завдання кредитного ризик-менеджменту з цілями різних бізнес-напрямків;

- керівництво розглядає якість системи КРМ як одну з конкурентних переваг банку;

- вищий менеджмент володіє основами КРМ, розуміє його ключові проблеми та шляхи їх вирішення, а також несе персональну відповідальність за значні втрати внаслідок настання кредитних ризиків;

- менеджери КРМ мають високу професійну підготовку та володіють необхідними повноваженнями при прийнятті управлінських рішень у процесі управління кредитним ризиком;

- забезпечується розмежування функцій між підрозділами банку, які здійснюють ідентифікацію, вимірювання, моніторинг та власне прийняття й управління кредитними ризиками.

Третій вектор КРМ передбачає удосконалення інфраструктури управління кредитним ризиком, у тому числі суттєві зміни в організаційному, методичному та інформаційному забезпеченні. Зміна організаційного забезпечення передбачає створення спеціальних підрозділів у банку, функціональні обов'язки яких включатимуть проведення стрес-тестування кредитного ризику, розрахунків волатильності цін на заставне майно, удосконалення інструментів вимірювання та ідентифікації кредитних ризиків, посилення контролю з боку ризик-менеджменту за усіма етапами життєвого циклу кредитних продуктів.

З метою підвищення якості *організаційного забезпечення* КРМ пропонується комплекс заходів.

Для найбільших та великих банків, які мають значну частку проблемних кредитів, створити при Спостережній раді Кредитну раду або Комітет з управління ризиками з відповідними повноваженнями (для банків, кредитний портфель яких знаходиться в межах граничного рівня ризику). Кредитна рада має визначати допустимий (безпечний) рівень цих ризиків (толерантність до ризику), що відображає специфіку кредитного бізнесу, характер, масштаби, складність видів кредитної діяльності банку, профіль ризиків, сукупний ліміт кредитного ризику, який готовий прийняти банк у контексті бажаного кредитного рейтингу, локальні кредитні ліміти по бізнес-напрямах тощо.

Організаційну підтримку кредитного ризик-менеджменту рекомендується формувати в контексті обраної організаційно-функціональної структури банку. Залежно від масштабів діяльності банку, переліку та обсягів здійснюваних ним операцій, а також складності його організаційної структури можуть застосовуватися моделі побудови управління кредитним ризиком з більшим чи меншим ступенем централізації.

У середніх та малих банках з більш простою структурою доцільно використовувати модель, що передбачає формування єдиного підрозділу ризик-менеджменту, який здійснює управління усіма видами ризиків, у тому числі кредитним. У найбільших та великих банках зі складною організаційною структурою доречно сформувати окремий підрозділ з управління кредитним ризиком (це може бути департамент, управління або відділ). У банках, що мають розгалужену регіональну мережу, в тому числі за кордоном, виправданою є модель, відповідно до якої на рівні центрального офісу створюються окремо підрозділи з управління кредитними ризиками корпоративного та роздрібного бізнесу, що обумовлено специфікою їх виміру, організації управління, моніторингу та контролю.

Незалежно від використовуваної моделі, організаційне забезпечення управління кредитним ризиком має сприяти розв'язанню конфлікту інтересів між підрозділами (посадовими особами) банку, на рівні яких виникають кредитні ризики, і тими, хто несе відповідальність за управління ними. Чіткий розподіл обов'язків і функцій різних підрозділів банку, пов'язаних з оцінкою та прийняттям ризиків (наприклад, розробка методик і процесів з оцінки позичальників, визначення максимальних лімітів на видачу кредитів, прийняття рішень про параметри видачі кредитів); належний незалежний внутрішній аудит і комплаєнс-функції з метою підтвердження факту дотримання контрольних механізмів та законодавчо-нормативних вимог.

Значну роль в організаційному супроводі управління ризиками відіграє статус ризик-менеджера. З метою забезпечення наскрізного підходу до управління ризиками необхідно розширити повноваження ризик-менеджера (керівника лінії ризик-менеджменту), зокрема, надаючи право вето на прийняття рішень на засіданнях Кредитного комітету.

До фінансової кризи участь ризик-менеджменту в супроводженні життєвого циклу кредитних продуктів зводилась переважно до встановлення відповідних лімітів. Кредитний ризик-менеджер має стати активним учасником цього процесу, що сприятиме мінімізації кредитного ризику банку. Зокрема при обґрунтуванні нових кредитних продуктів кредитний ризик-менеджер має розраховувати разом з контролером премію за ризик, узгоджувати її з "апетитом" кожної бізнес-лінії банку до ризику, а також брати участь у визначенні їх ціни. Отже, при визначенні вартості кредитного продукту банк закладатиме у базову ставку за кредитом норму допустимого для нього ризику у вигляді премії за ризик. Це узгоджується із сучасною парадигмою оцінки успіху кредитного ризик-менеджменту – як отримання прибутку, так і "абсорбція" ризиків.

Для підвищення ефективності необхідно удосконалити *методичне супроводження* кредитного ризик-менеджменту, а саме: відмовитись від практики "паперового" КРМ, коли існує підготовлене методичне забезпечення, яке не використовується в практичній діяльності банку; запровадити практику розробки методичного забезпечення управління кредитним ризиком, в якому простежувалась би висока ступінь деталізації, адекватна рівню і суттєвості його прийняття, а також масштабам кредитної діяльності банку. З метою забезпечення актуалізації внутрішніх документів банку (стратегії, політик, правил, процедур, регламентів, методик з управління ризиками) не менше ніж один раз на рік піддавати їх оцінці на адекватність з урахуванням істотних змін кон'юнктури на фінансовому ринку та внутрішнього середовища банку. За результатами такої оцінки уповноважений орган повинен прийняти обґрунтоване управлінське рішення про внесення необхідних змін у внутрішні документи банку, які регламентують процес КРМ.

Внаслідок високої волатильності товарних та фінансових ринків виникла потреба у розробці методики оцінки вартості заставного майна за кредитом, що базується на консервативному підході та розгляді заставного майна як основного інструменту захисту інтересів банку у разі дефолту позичальника. Це передбачатиме зміну методичного підходу з оцінки фінансової стійкості позичальника та його репутації на оцінку якості застави й можливості її потенційної реалізації через 2–3 роки з моменту видачі кредиту, що обумовлює перенесення акцентів з формування кількісних оцінок на експертні судження. Останнє, у свою чергу, вимагатиме високого рівня компетенції кредитних ризик-менеджерів.

Банкам доречно також вдосконалити методику оцінки кредитного ризику, а саме, крім традиційного VaR, здійснювати розрахунки Stress-VaR. Традиційний VaR розраховується, виходячи зі змін на ринку протягом 1–4 попередніх років: якщо у цей період констатується низька волатильність ринків, то і кредитний VaR буде низьким.

Показник VaR зберігає низьке значення протягом певного періоду часу і після початку кризи. У зв'язку із зазначеним банкам рекомендується розробити методику розрахунку Stress-VaR, яка базується на визначенні величини втрат від кредитної діяльності при моделюванні кризових ситуацій на ринку протягом 250-денного періоду. Перевага методу Stress-VaR у тому, що він забезпечує зв'язки між стрес-тестами та моделями оцінки кредитних ризиків, взаємозалежності між різними активами, враховує екстраординарні витрати ("товсті хвости") та ідіосинкразичні ризики (ризики зміни/підвищення чутливості банку до впливу різних чинників).

Для підвищення ефективності *інформаційного супроводу* КРМ доцільно розробити систему управлінської звітності банку, яка б забезпечила надання органам управління своєчасних і достовірних відомостей про рівень кредитних ризиків банку та його бізнес-ліній, відповідність цього рівня лімітній політиці і "апетиту" до ризику, визначеною стратегією з метою негайного реагування (запобігання або мінімізацію) втрат.

Управлінська звітність має відображати результати контролю дотримання лімітів за глобальним та локальними ризиками. Цю інформацію слід використовувати при здійсненні коригувальних заходів, наприклад: зниженні рівня прийнятого ризику; перегляді стратегії банку щодо допустимого (безпечного) рівня ризику; зниженні "апетиту" бізнес-лінії до ризику; збільшенні величини капіталу на покриття неочікуваних втрат за кредитним ризиком; недопущенні накопичення збитків до критичного рівня (збиткові позиції підлягають негайному закриттю, як тільки ліміт вичерпується).

В умовах високої волатильності цін на фінансових та товарних ринках виникає об'єктивна потреба у налагодженні відповідної управлінської звітності. У зв'язку з цим доречно започаткувати форми управлінської звітності, які б відображали:

- динаміку коефіцієнта волатильності галузей, у яких працюють ключові VIP-клієнти (позичальники), та цін на їх заставне майно; ставки дисконту, зваженої вартості об'єкта застави; співвідношення суми застави та розміру наданого кредиту;
- дотримання різних кредитних лімітів;
- вплив "*fat tails*" ("товстих хвостів") на ймовірність дефолту позичальників, частота виникнення яких суттєво збільшується в періоди високої волатильності ("товщина хвоста" залежить від частоти зміни тренду: чим більш мінливий тренд даних, тим більша "товщина хвоста", і навпаки).

Відслідковування рівня волатильності ринку, галузі, доходів та застави за кредитами клієнтів тощо є важливим інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень щодо:

- визначення оптимального співвідношення між сумою застави та розміром кредиту, який надається позичальнику;

- встановлення розмірів кредитних лімітів або заборони на кредитування окремих галузей економіки, категорій клієнтів та (або) визначення часового горизонту у вигляді обмеження терміну надання кредиту та графіків платежів;

- прогнозування величини прибутку, на яку суттєво впливає зміна обсягу резервів на покриття потенційних втрат за кредитним ризиком через посилення волатильності цін на фінансових та товарних ринках.

На основі управлінської звітності кредитний ризик-менеджер має аналізувати потенційні втрати за бізнес-лініями банку, які визначені за допомогою методів вимірювання ризику, як VaR або EaR (*Earnings at Risk* – прибуток під ризиком). Ця інформація може використовуватися при плануванні потреби в капіталі на покриття неочікуваних втрат за кредитним ризиком, а також встановленні лімітів кредитного ризику.

Четвертий вектор розвитку КРМ орієнтований на побудову багаторівневої системи лімітів кредитного ризику банку. Систему лімітів доцільно сформувавши у вигляді багаторівневої структури, яка, крім традиційних (лімітів індивідуального та портфельного кредитних ризиків; лімітів повноважень на прийняття управлінських рішень), має включати також загальний ліміт, виходячи з "апетиту" банку до кредитного ризику, визначеного в стратегії, ліміти на капітал для покриття кредитного ризику, ліміти чутливості.

Найважливішим і найбільш спірним питанням є трансформація "апетиту" банку до кредитного ризику у систему лімітів, яка була б всеосяжною та зрозумілою, а також практичною. Для розв'язання цієї проблеми банки повинні визначати обсяг економічного капіталу, який необхідний для прийняття та (або) протистояння ризику, а також кредитні ліміти на капітал як у цілому по банку, так і для його бізнес-ліній.

У сучасних умовах виникає об'єктивна потреба у встановленні лімітів чутливості, що обумовлено високою волатильністю вартості застави за кредитами та боргових цінних паперів у портфелі банку. Ліміт чутливості – це показник, що відображає величину абсолютної зміни вартості застави чи боргових цінних паперів банку під впливом ризик-факторів на задану величину.

У рамках системи лімітів рекомендується виокремити жорсткі та м'які ліміти. До жорстких лімітів слід віднести абсолютні ліміти, які не можна перевищувати ні за яких обставин. По м'яких лімітах у межах встановленого "порогу суттєвості" допускається тимчасове їх перевищення із зазначенням терміну, протягом якого діє цей дозвіл. При цьому у внутрішніх документах банку необхідно зафіксувати перелік обставин, за яких можливе тимчасове перевищення м'яких лімітів кредитного ризику банку.

П'ятий вектор розвитку КРМ передбачає зміну підходів до формування резервів на компенсацію можливих втрат у разі реалізації

кредитних ризиків. З цією метою банку рекомендується створювати поряд із статичними резервами, які передбачено чинним законодавством України, також динамічні резерви як інструмент контрциклічного регулювання банківської діяльності. У період кредитного буму банки мають здійснювати відрахування до таких резервів, а під час скорочення кредитних пропозицій використовувати їх.

Загальна сума статичних та динамічних резервів має залишатись на одному рівні. Протягом активної кредитної діяльності банку динамічні резерви збільшуються, а стандартні скорочуються. У період кризи, навпаки, стандартні резерви зростають через накопичення простроченої заборгованості, а динамічні витрачаються.

Динамічне резервування покликано: "амортизувати" кредитні шоки; виконувати функцію буфера, що стримує циклічні коливання; сприяти зміцненню фінансової стійкості й надійності банків при різкому сповільненні процесу кредитування в разі зміни кон'юнктури фінансового ринку та відтоку капіталу; стримувати фінансову доларизацію ринку через введення підвищених вимог до формування резервів по кредитах в іноземних валютах.

Шостий вектор розвитку КРМ спрямований на зміну підходів до зовнішніх та внутрішніх рейтингових оцінок позичальників, що передбачає перегляд внутрішніх скорингових моделей та систем рейтингування корпоративних позичальників і посилення контролю за зовнішніми рейтингами. Банківський ризик-менеджмент повинен більше уваги приділяти алгоритму розрахунку зовнішніх рейтингів та встановлювати процедури перевірки їх на адекватність. Внутрішні рейтинги мають бути побудовані з урахуванням специфіки галузі, в якій працює позичальник, характеру його діяльності та типів застави.

Висновки. Проведене дослідження дозволило встановити, що ключовими проблемами, які спричинили значні втрати за кредитними операціями банків під час світової фінансової кризи, були: домінування споживацької моделі в окремих країнах світу; неадекватність рейтингових оцінок та низька їх інформаційна прозорість, що призвело до викривлення реальної ситуації на фінансовому ринку; недосконалість механізму формування резервів на покриття втрат за кредитними операціями банків; низька ефективність інструментарію оцінки індивідуального та портфельного кредитного ризику банків; відсутність узгодженості між бізнес-стратегією та стратегією управління ризиками, а також недосконалість інфраструктура управління кредитними ризиками банку.

З метою розв'язання зазначених проблем рекомендовано змінити вектори кредитного ризик-менеджменту банків у такий спосіб: сформувати стратегію проактивного кредитного ризик-менеджменту; розробити культуру кредитного ризик-менеджменту; удосконалити інфраструктуру управління кредитними ризиками, а саме організаційне,

методичне та інформаційне забезпечення; скорегувати підходи до формування системи лімітів, резервів на компенсацію можливих втрат у разі реалізації кредитних ризиків, а також зовнішніх та внутрішніх рейтингових оцінок позичальників.

Зміна векторів кредитного ризик-менеджменту в банках України дасть змогу підвищити ефективність кредитної діяльності, зміцнити їх кредитний рейтинг, забезпечити стабільне та довготривале функціонування на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Жилич А. А.* Банковская система США под влиянием кризиса: эффективны ли антикризисные меры? / А. А. Жилич // Валютное регулирование. Валютный контроль. — 2010. — № 1. — С. 36–40.
2. *Примостка Л. О.* Кредитний ризик банку: проблеми оцінювання та управління / Л. О. Примостка // Фінанси України. — 2004. — № 8. — С. 118–125.
3. *Васюренко О. В.* Сучасні концепції управління кредитним ризиком як основні складові процесу управління кредитним ризиком банку / О. В. Васюренко, В. Ю. Подчесова // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 1(115). — С. 170–177.
4. *Криклій О. А.* Управління кредитним ризиком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. — Суми : УАБСНБУ, 2008. — 86 с.
5. *Верхуша Н. П.* Сутність кредитного ризику банку та його фактори / Н. П. Верхуша // Вісн. Укр. акад. банківської справи. — 2011. — № 2 (31). — С. 67–73.
6. *Жариков В. В.* Управление кредитными рисками : учеб. пособие / В. В. Жариков, М. В. Жарикова, А. И. Евсейчев. — Тамбов : Изд-во Тамбов. гос. техн. ун-та, 2009. — 244 с.
7. *Костюченко Н. С.* Анализ кредитных рисков / Н. С. Костюченко. — СПб. : Скифия, 2010. — 440 с.
8. *Шумкова К. Г.* Эволюция подходов к оценке кредитного риска / К. Г. Шумкова // Финансы и кредит. — 2012. — № 6 (486). — С. 35–39.
9. *База даних Світового банку [Електронний ресурс].* — Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator>.
10. *Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс].* — Режим доступу : <http://www.aub.org.ua>.
11. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс].* — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. *Варламова С. Б.* Современное состояние институционального блока банковской инфраструктуры / С. Б. Варламова // Банковское дело. — 2014. — № 2 (242). — С. 56–60.
13. *Ньюстром Дж. В.* Организационное поведение. Поведение человека на рабочем месте / Дж. В. Ньюстром, К. Дэвис ; пер. с англ. ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб. : Питер, 2000. — 448 с.

Стаття надійшла до редакції 02.10.2014.

Shulga N., Gordiienko T. Vectors of development of credit risk management in banks.

Background. The global financial crisis has caused the need to change the direction of foreign and domestic regulation of credit activity of banks, resulting in the development of innovative approaches to credit risk management.

Analysis of recent research and publications. Despite the existence of some scientific achievements there are acutely controversial and poorly laid issue devoted to the study of features of regulating credit risk in the post-crisis period that are based on the deficiencies identified during the global financial crisis.

The **aim** of the article is to identify new areas of external and internal regulation of credit risk of banks in view of the lessons of the global financial crisis and the current trends of their lending activities.

Material and methods. Comparison, grouping, graphic, tabular methods and analysis of domestic and foreign banks for regulation of credit risk matrices were used in the research process.

Results. The study revealed that the key issues that led to significant losses on credit operations of banks during the global financial crisis were: dominance of consumer model in selected countries; inadequacy of ratings and low transparency of information, leading to a distortion of the real situation in the financial market; imperfect mechanism of provisioning for losses on credit operations of banks; low efficiency of evaluation tools of individual and portfolio credit risk; inconsistency between business strategy and risk management strategy; imperfect infrastructure of credit risk management in banks.

In order to solve these problems, authors recommended to change the vectors of the credit risk management of banks as follows: form a strategy of proactive credit risk management; develop a culture of credit risk management; improve credit risk management infrastructure, in particular organizational, methodological and information support; correct approach to the formation of the limits and provisioning to compensate potential losses caused by credit risk, as well as external and internal rating assessments of borrowers.

Conclusion. Changing vectors of credit risk management in banks of Ukraine will increase the efficiency of credit activity, improve their credit rating and provide stable long-term functioning of the market.

Keywords: risk appetite, volatility, default of borrower, bank's credit rating, credit risk, risk management, risk management strategy, fat tails.

REFERENCES

1. Zhilich A. A. Bankovskaja sistema SShA pod vlijaniem krizisa: jeffektivny li antikrizisnye mery? / A. A. Zhilich // Valjutnoe regulirovanie. Valjutnyj kontrol'. — 2010. — № 1. — S. 36–40.
2. Prymostka L. O. Kredytnyj ryzik banku: problemy ocinjuvannja ta upravlinnja / L. O. Prymostka // Finansy Ukrai'ny. — 2004. — № 8. — S. 118–125.
3. Vasjurenko O. V. Suchasni koncepcii' upravlinnja kredytnym ryzikom jak osnovni skladovi procesu upravlinnja kredytnym ryzikom banku / O. V. Vasjurenko, V. Ju. Podchesova // Aktual'ni problemy ekonomiky. — 2011. — № 1(115). — S. 170–177.
4. Krykljij O. A. Upravlinnja kredytnym ryzikom banku : monografija / O. A. Krykljij, N. G. Maslak. — Sumy : UABSNBU, 2008. — 86 s.
5. Verhusha N. P. Sutnist' kredytnogo ryziku banku ta jogo faktory / N. P. Verhusha // Visn. Ukr. akad. bankivs'koi' spravy. — 2011. — № 2 (31). — S. 67–73.
6. Zharikov V. V. Upravlenie kreditnymi riskami : ucheb. posobie / V. V. Zharikov, M. V. Zharikova, A. I. Evsejchev. — Tambov : Izd-vo Tambov. gos. tehn. un-ta, 2009. — 244 s.

7. *Kostjuchenko N. S.* Analiz kreditnyh riskov / N. S. Kostjuchenko. — SPb. : Skifija, 2010. — 440 s.
8. *Shumkova K. G.* Jevoljucija podhodov k ocenke kreditnogo riska / K. G. Shumkova // *Finansy i kredit.* — 2012. — № 6 (486). — S. 35–39.
9. Baza danyh Svitovogo banku [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://data.worldbank.org/indicator>.
10. Oficijnyj sajt Asociacii' ukrai'ns'kyh bankiv [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.aub.org.ua>.
11. Oficijnyj sajt Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. *Varlamova S. B.* Sovremennoe sostojanie institucional'nogo bloka bankovskoj infrastruktury / S. B. Varlamova // *Bankovskoe delo.* — 2014. — № 2 (242). — S. 56–60.
13. *N'justrom Dzh. V.* Organizacionnoe povedenie. Povedenie cheloveka na rabochem meste / Dzh. V. N'justrom, K. Djevis ; per. s angl. ; pod red. Ju. N. Kapturevskogo. — SPb. : Piter, 2000. — 448 s.

СОПКО Валерія, д. е. н., професор, зав. кафедри бухгалтерського обліку КНТЕУ

РУЖАНСЬКА Тетяна, аспірант Університету банківської справи НБУ, м. Київ

МЕХАНІЗМ КОНТРОЛЮ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ БАНКУ

Визначено сутність поняття "механізм контролю валютного ризику банку" та запропоновано технологію контролю валютного ризику банку, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності банків України на валютному ринку через забезпечення контрольованості рівня валютного ризику при здійсненні валютних операцій.

Ключові слова: банк, валютні операції банку, валютний ризик банку, механізм контролю валютного ризику банку, лімітування.

Сопко В., Ружанская Т. Механизм контроля валютного риска банка. Определена сущность понятия "механизм контроля валютного риска банка" и предложена технология контроля валютного риска банка, позволяющая повысить эффективность деятельности банков Украины на валютном рынке на основе контролируемости уровня валютного риска при совершении валютных операций.

Ключевые слова: банк, валютные операции банка, валютный риск банка, механизм контроля валютного риска банка, лимитирование.

© Сопко В., Ружанська Т., 2015

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2015. № 1 ===== 103

Постановка проблеми. Основним видом ризику, на який наражається банк при здійсненні валютних операцій, є валютний ризик, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют. Якщо не вжити спеціальних заходів щодо його зменшення, зміни курсів іноземних валют можуть не тільки знизити їх ефективність, а й призвести до значних втрат чистого прибутку та капіталу банку.

Враховуючи це, необхідно сформувати ефективний механізм контролю валютного ризику для забезпечення досягнення цілей діяльності банку на валютному ринку без втрати фінансової стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на важливість цієї проблеми, наукових розробок, присвячених даному напрямку діяльності банку, недостатньо. Водночас досить вагоме наукове підґрунтя сформоване для здійснення контролю в банках, яке може бути використане для формування механізму контролю валютного ризику при здійсненні валютних операцій.

Вагомі наукові результати щодо формування та вдосконалення внутрішнього контролю в банках отримано зарубіжними науковцями: А. Арсланбековим-Федоровим [1], Ж. Закарая [2], О. Худяковою [3], О. Курнікіною [4; 5], О. Коноваловою [6], О. Морковкіною [7], Д. Семеновим [8], Н. Звонковою [9]. Окремі положення, висновки та рекомендації зазначених дослідників можуть бути використані при формуванні механізму контролю валютного ризику під час здійснення валютних операцій банку (ВОб).

Вітчизняні автори: І. Белова [10], М. Белуха [11], О. Васюренко [12], С. Губенко, О. Мозгова [13], О. Кіреєв, О. Любунь, М. Кравець [14], А. Герасимович, Л. Кіндрацька, Т. Кривов'яз [15] пропонують власні підходи до визначення сутності, принципів, методичного та організаційного забезпечення контролю та аудиту в банках.

При всій значущості їх розробок майже не розкрито питання, пов'язані з формуванням комплексного механізму контролю валютного ризику при здійсненні ВОб. Переважна більшість наукових праць з цього напрямку присвячена дослідженню валютного контролю в банках у контексті виконання ними функцій агентів валютного контролю держави. Г. Стадник розроблено комплексну методичку застосування низки прийомів валютного контролю за банківськими операціями в іноземній валюті та запропоновано методичні прийоми і техніку організації аудиту операцій в іноземній валюті, придатну для використання комп'ютерних програмних засобів як основи оперативного обліку і контролю [16]. С. Левицькою досліджено методичне забезпечення та заходи щодо вдосконалення аудиту операцій в іноземній валюті [17], О. Ретюнських – внутрішній аудит операцій банків в іноземній валюті [18]. О. Шорою розроблено методичку оцінки валютних ризиків, встановлення й контролю лімітів відкритої валютної позиції банків України [19].

Контроль валютного ризику банку (ВРБ) у контексті управління ним досліджено в працях В. Ющенко, В. Міщенка [20], Ф. Журавки [21], Л. Донець [22], М. Ребрика [23], Д. Піскулова [24].

Мета статті. Зважаючи на відсутність системних наукових досліджень, присвячених контролю валютного ризику при здійсненні ВОБ, необхідним є формування комплексного механізму, запровадження якого в банках України дозволить підвищити ефективність діяльності на валютному ринку.

Матеріали та методи. Інформаційною базою слугували дані, отримані з таких джерел, як наукові статті з цієї тематики, офіційний сайт НБУ, матеріали зарубіжних та вітчизняних учених тощо.

У ході дослідження питань, пов'язаних з формуванням комплексної системи контролю валютного ризику банку, використано загальнонаукові методи (аналітичний, синтетичний, порівняльний).

Результати дослідження. Об'єктом контролю в найбільш загальному вигляді є наслідки реалізації валютного ризику при здійсненні валютних операцій, головним чином, зміна очікуваного результату від діяльності банку на валютному ринку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх чи внутрішніх факторів, що впливають на його рівень.

Досягнення цілей та завдань контролю ВРБ при здійсненні валютних операцій забезпечується завдяки ефективному механізму, під яким пропонується розуміти сукупність заходів, у результаті застосування яких суб'єктами контролю забезпечується своєчасне виявлення відхилень фактичного рівня валютного ризику від нормативного (стандартного, запланованого) та прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують їх усунення шляхом регулювання (*рис. 1*).

Для формування комплексного механізму контролю валютного ризику банку необхідним є визначення директивних та індикативних показників.

Зміна курсів іноземних валют як зовнішній фактор ВРБ – некерований для банку процес, тому необхідно здійснювати їх моніторинг та прогнозування. Результати прогнозів зміни курсів іноземних валют складають аналітичне забезпечення для визначення найбільш вірогідних та економічно доцільних варіантів здійснення валютних операцій, передбачення наслідків прийнятих управлінських рішень щодо оптимізації рівня ВРБ з точки зору їх впливу на прибуток та капітал, а отже, й на фінансовий стан банку.

До процесу контролю за валютним ризиком залучаються фронт-офіси (у межах функцій прийняття валютних ризиків за окремим контрагентом та/або операцією і затверджених лімітів повноважень); бек-офіси (у межах своїх функцій контролю валютного ризику за окремими операціями і встановленими вимогами); підрозділ з ризик-менеджменту (у межах своїх повноважень щодо виявлення, кількісної оцінки, контролю і моніторингу валютного ризику); колегіальні органи (у межах своїх повноважень та відповідно до ступеня відповідальності); правління банку (у межах функції виконання рішень спостережної ради); спостережна рада (у межах функції контролю за фінансовим станом банку й оптимізації валютних ризиків, що приймаються).

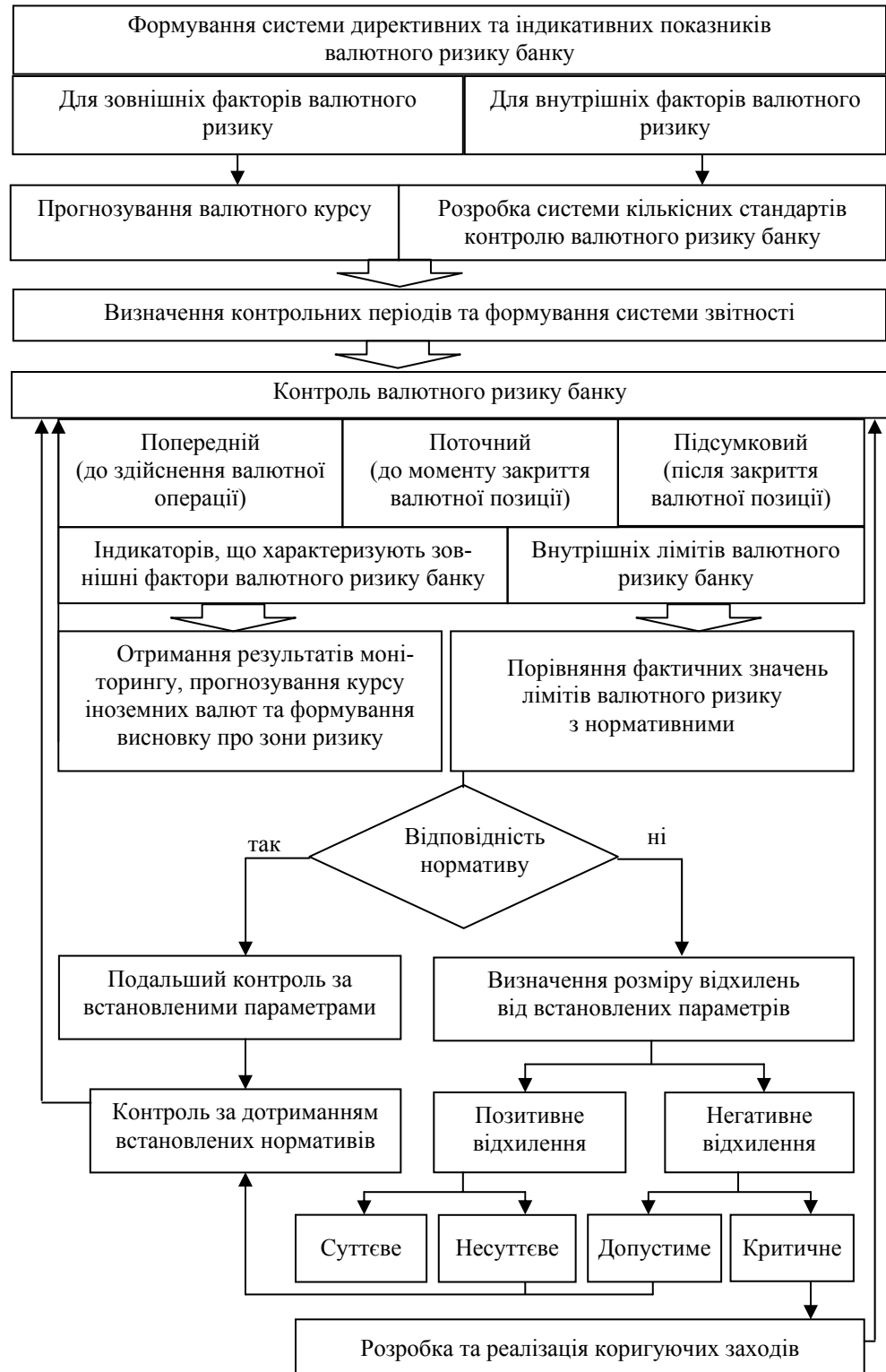


Рис. 1. Механізм контролю валютного ризику банку
(складено автором)

Контроль валютних операцій здійснюють працівники фронт-, бек- та, в деяких випадках, мідл-офісів банку. Розподіл повноважень цих структур при здійсненні валютних операцій у кожному банку проводиться індивідуально та визначається специфікою його діяльності, видом організаційної та управлінської структур, моделлю розподілу повноважень тощо.

Підрозділи фронт-офісу мають відповідати за оперативне управління ризиками, пов'язаними з їх діяльністю щодо здійснення валютних операцій, згідно зі встановленими рівнями толерантності та лімітами, а також за результати (як позитивні, так і негативні) від прийняття цих ризиків.

Головною функцією бек-офісів є контрольна, реалізація якої забезпечується ефективною системою лімітів. Якщо банк має трирівневу структуру з виділенням мідл-офісу, то реалізація контрольної функції передається даному підрозділу, а бек-офіс здійснює тільки реєстрацію валютних операцій.

Оскільки ВОБ регламентуються значною кількістю законодавчих і нормативних актів та вимагають постійного валютного контролю і контролю запобігання використанню банку в цілях відмивання коштів та фінансування тероризму, доцільним є створення в банку служби комплаєнсу (комплаєнс-офісу). Її функціональним призначенням є забезпечення контролю за дотриманням банком нормативних актів України, внутрішніх процедур, правил та політик, запроваджених у банку, і основних морально-етичних принципів ведення бізнесу.

У разі відсутності в банку служби комплаєнс-контролю функції щодо контролю стандартів здійснення ВОБ, обліку та звітності за ними, кількісних обмежень, встановлених законодавчими актами та нормативними документами НБУ, обов'язкових до виконання, покладаються на мідл-офіс (за його відсутності – на бек-офіс банку).

Банки, які безпосередньо працюють з іноземною валютою, можуть мати значні збитки у разі несприятливої динаміки курсів іноземних валют, тому, насамперед, необхідні дослідження поведінки курсів тих валют, що є базовими валютами операційної діяльності банку, зокрема, долара США, євро і російського рубля. Актуальним є прогнозування курсів іноземних валют у короткостроковому інтервалі, на кожен день, що дозволить передбачити валютний ризик та вчасно прийняти рішення, які сприятимуть мінімізації його негативних наслідків.

Для формування контрольних заходів доцільно застосовувати статистичний підхід, який базується на визначенні волатильності курсів іноземних валют на основі статистичного та прогнозного рядів. Залежно від прогнозованої зміни курсів іноземних валют та їх варіації для менеджменту банку розроблено аналітичну матрицю управління валютним ризиком (табл. 1).

За даними *табл. 1* можна зробити висновок, що величина меж коливання курсів іноземних валют, рівень ймовірності настання цих коливань та наслідки для банку знаходяться у прямій залежності.

Умовно безризикове управління валютним ризиком передбачає застосування інструментів моніторингу без регулювання обсягів відкритих валютних позицій.

При переході банку у зону "Застосування заходів до зниження валютного ризику" рекомендується, залежно від напрямку прогнозованої зміни тренду курсів іноземних валют, застосовувати методи оптимізації впливу валютного ризику на банк.

Максимальне зниження обсягів відкритих валютних позицій використовується при значних коливаннях курсів іноземних валют. Для агресора на валютному ринку така ситуація може бути прийнятною, адже дає можливість отримати значні прибутки. Однак банк, що дотримується консервативної чи поміркованої політики, буде послідовно знижувати відкриті валютні позиції аж до її закриття.

Таблиця 1

Аналітична матриця управління валютним ризиком залежно від прогнозованої зміни курсів іноземних валют

Межі коливань валютного курсу, %	Рівень наслідків		Рівень ймовірності зміни курсів іноземних валют		
	для чистого прибутку	для репутації банку	низький	середній	високий
0	немає загрози	немає загрози			
до 1	низький	низький			
до 2	середній	низький			
до 3	значний	середній			
до 4	високий	значний			

Позначення:



- умовно безризикове управління валютним ризиком;
- застосування заходів до зниження валютного ризику;
- максимальне зниження обсягів відкритих валютних позицій.

Джерело: складено автором

Для внутрішніх факторів валютного ризику розробляються кількісні стандарти його контролю (як система лімітів валютних операцій), що будуються за ієрархічним принципом по банку в цілому та деталізуються по підрозділах (*рис. 2*).

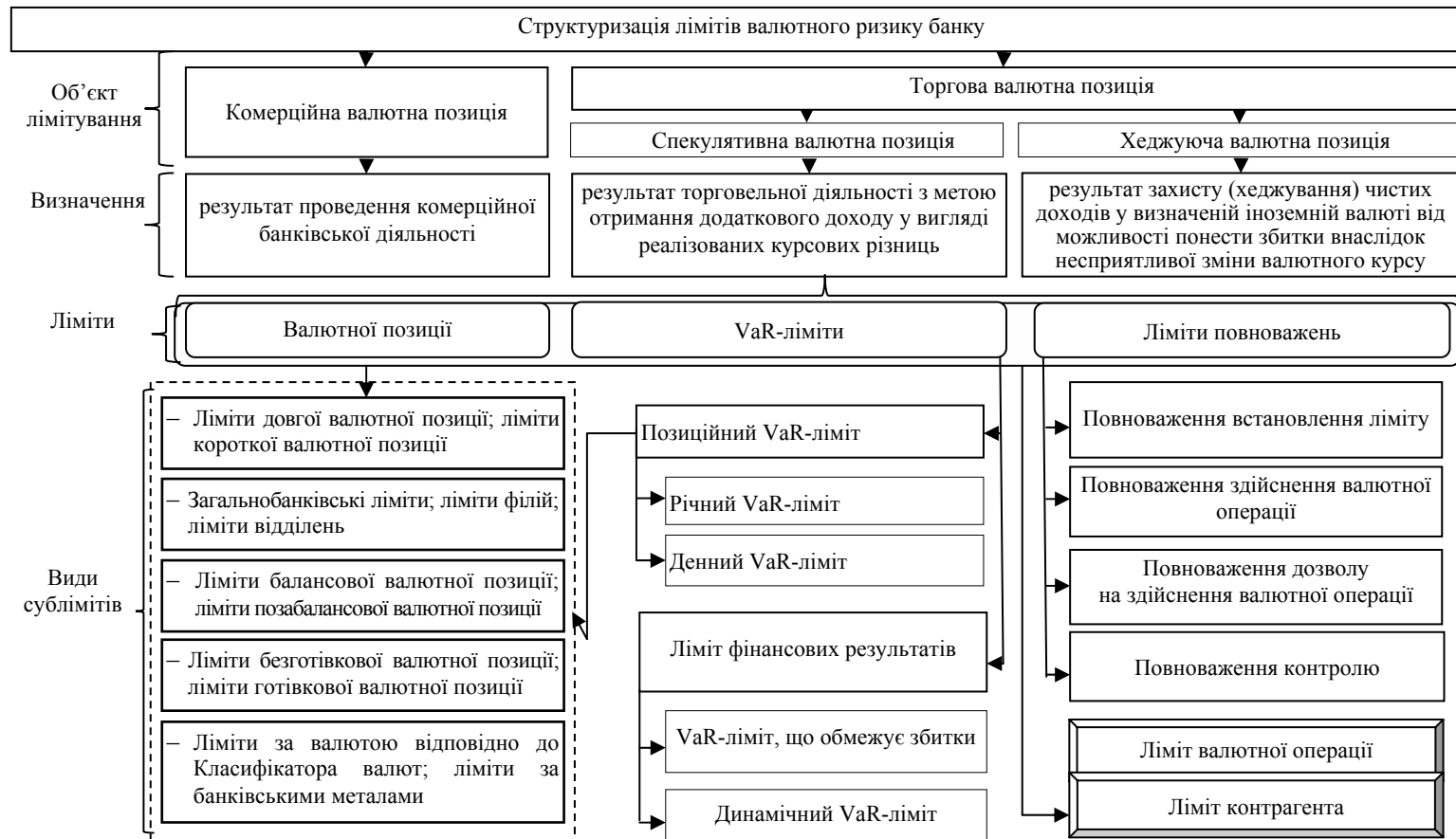


Рис. 2. Система лімітів валютного ризику банку

Джерело: складено автором.

Після формування системи лімітів валютного ризику необхідно встановити кількісні стандарти (нормативні значення) за кожним з них. Для цього для всіх лімітів валютного ризику визначаються цільові (оптимальні та прийнятні для банку), критичні (небажані, але достатньо керовані) та граничні (такі, що потребують негайних контрольних заходів) значення.

Базовим у запропонованому підході є встановлення граничного значення, за яким рівень валютного ризику перевищує встановлену банком межу.

Це значення є базовим для встановлення кількісних стандартів (нормативних значень) лімітів валютного ризику та формування профілю валютного ризику за кожним з них шляхом встановлення зон ризику як відхилення фактичних значень лімітів валютного ризику від встановленого граничного значення (табл. 2).

Таблиця 2

**Визначення профілю валютного ризику банку
для розробки контрольних заходів**

Профіль валютного ризику	Відхилення від граничного значення валютного ризику банку	Фактичне значення ліміту валютного ризику	Профіль валютного ризику
I	$L_{\phi}^* < L_{\text{гран}} \cdot 0.24$	Допустиме	Безризикова зона
II	$L_{\text{гран}} \cdot 0.25 \leq L_{\phi} < L_{\text{гран}} \cdot 0.49$	Контрольоване	Зона допустимого ризику
III	$L_{\text{гран}} \cdot 0.50 \leq L_{\phi} < L_{\text{гран}} \cdot 0.74$	Критичне	Зона критичного ризику
VI	$L_{\text{гран}} \cdot 0.75 \leq L_{\phi} < L_{\text{гран}} \cdot 1.0$	Катастрофічне	Зона катастрофічного ризику

* L_{ϕ} – фактичне значення ліміту валютного ризику банку;
 $L_{\text{гран}}$ – граничне значення ліміту валютного ризику банку.

Джерело: складено автором.

На основі сформованої системи лімітів валютного ризику та кількісних стандартів (нормативних значень) здійснюється постійний моніторинг їх фактичних значень.

Конкретизація періоду, в межах якого здійснюється моніторинг лімітів валютного ризику, визначається терміновістю реагування, необхідною для його ефективного контролю та регулювання.

За строками формування доцільно виділяти щоденні, щодадні, щомісячні, щоквартальні та неперіодичні звіти (табл. 3). Для формування ефективного механізму контролю валютного ризику обов'язковим є визначення структури та показників форм контрольних звітів щодо дотримання лімітів валютного ризику, що має на меті формування системи носіїв контрольної інформації.

Таблиця 3

Структуризація управлінської звітності банку за валютним ризиком

Періодичність подання	Перелік звітних форм
Щоденно	Звіт з виконання лімітів валютної позиції та адекватності капіталу НБУ
	Прогноз виконання лімітів валютної позиції та адекватності капіталу НБУ
	Звіт з виконання лімітів валютної позиції, визначених внутрішніми положеннями
	Звіт з виконання VaR-лімітів валютного ризику, визначених внутрішніми положеннями
Щодекадно	Динаміка лімітів валютної позиції банку
	Письмовий коментар до щодаквальної звітності з дотримання лімітів валютної позиції банку
	Динаміка VaR-лімітів валютного ризику банку
	Письмовий коментар до щодаквальної звітності з дотримання VaR-лімітів валютного ризику банку
Щомісяця	Динаміка лімітів валютної позиції банку
	Письмовий коментар до щомісячної звітності щодо виконання лімітів валютної позиції банку
	Динаміка VaR-лімітів валютного ризику банку
	Письмовий коментар до щомісячної звітності щодо виконання VaR-лімітів валютного ризику банку
Щоквартально	Динаміка лімітів валютної позиції банку
	Письмовий коментар до щоквартальної звітності щодо виконання лімітів валютної позиції банку
	Динаміка VaR-лімітів валютного ризику банку
	Письмовий коментар до щоквартальної звітності щодо виконання VaR-лімітів валютного ризику банку

Джерело: складено автором

Для *періодичних звітів* щодо дотримання лімітів валютного ризику форма має бути стандартизованою та містити таку інформацію:

- вид ліміту ВРБ;
- цільові (оптимальні та прийнятні для банку), критичні (небажані, але достатньо керовані) та граничні (такі, що потребують негайних контрольних заходів) значення ліміту ВРБ;
- фактичне значення ліміту ВРБ;
- розмір відхилення фактичного значення ліміту валютного ризику у зіставленні з критичним / граничним;
- визначення профілю ВРБ;
- пояснення причин негативних відхилень фактичного значення ліміту валютного ризику у зіставленні з критичним / граничним;
- визначення осіб, винних у негативному відхиленні фактичного значення ліміту валютного ризику у зіставленні з критичним / граничним, якщо це відхилення зумовлено внутрішніми факторами діяльності структурного підрозділу та банку в цілому;
- визначення контрольних періодів за кожним сублімітом та лімітом.

Неперіодичні звіти складаються у довільній формі за вимогою суб'єктів управління та контролю валютного ризику банку.

В умовах значної волатильності валютних курсів, що підвищує рівень валютного ризику при здійсненні валютних операцій, необхідне запровадження системи неперіодичних звітів за результатами стрес-тестування – методу кількісної оцінки, який полягає у визначенні величини неузгодженої валютної позиції, що наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактору – валютного курсу [25].

Науковці наголошують, що стрес-тестування буде ефективним, якщо воно: передбачає лише істотні зміни; під час розрахунку показників враховує основні фактори валютного ризику, не беручи до уваги непрямі фактори впливу; дає змогу відтворити можливі загрозливі результати для отримання правдоподібних результатів [26; 27]. У табл. 4 наведено порівняння методів стрес-тестування, що можуть використовуватись для контролю рівня валютного ризику банку в умовах волатильності валютних курсів. НБУ проводить стрес-тестування за методом аналізу сценаріїв та за методом VaR, але зазначає, що кожен банк має право розробити власну систему стрес-тестування валютного ризику.

Таблиця 4

Порівняння світового, європейського та українського підходів до методів стрес-тестування [28]

Метод стрес-тестування		
В Україні	За рекомендаціями Світового банку та МВФ	За європейським підходом
Сценарний аналіз	Аналіз ймовірно-невизначених подій	Метод еластичностей
Аналіз чутливості	Аналіз найбільш ймовірних подій	Метод оцінки втрат
–	Аналіз помірно-несприятливих подій	Сценарний аналіз
–	Аналіз надзвичайних подій	Індексний метод

За результатами стрес-тестування ВРБ має бути сформований звіт за такою структурою:

- дата проведення стрес-тесту;
- характеристика сценарію, що застосовується для стрес-тестування валютного ризику, його короткий опис та ймовірність настання несприятливих подій;
- опис методу стрес-тестування валютного ризику, обраного банком;
- опис моделей, що використовуються при стрес-тестуванні ВРБ;
- результати стрес-тестування ВРБ з визначенням впливу стресових сценаріїв на надходження та капітал банку;
- запропоновані дії для мінімізації наслідків стрес-сценаріїв валютного ризику;

- аналітичні таблиці з усіма розрахунками із зазначенням фактичного рівня валютного ризику до застосування стрес-тесту та прогнозного рівня валютного ризику після стрес-тестування.

За результатами моніторингу лімітів валютного ризику шляхом спостереження за фактичними їх значеннями на основі сформованої контрольної інформації, отриманої зі звітів, виявляються відхилення та застосовуються адекватні заходи реагування у разі наближення фактичних значень лімітів валютного ризику до критичних та / або граничних значень.

Залежно від профілю валютного ризику запроваджуються відповідні заходи його контролю (рис. 3).



Рис. 3. Заходи контролю валютного ризику банку, спрямовані на усунення відхилень або утримання їх у межах допустимих значень за результатами їх моніторингу (складено автором)

Диверсифікація є одним з найбільш універсальних та дешевих способів регулювання валютного ризику банку (рис. 4), основною формою якої є диверсифікованість валютного портфеля ("валютного кошика") банку, що передбачає вибір для проведення валютних операцій валют, курси яких не корелюють між собою.

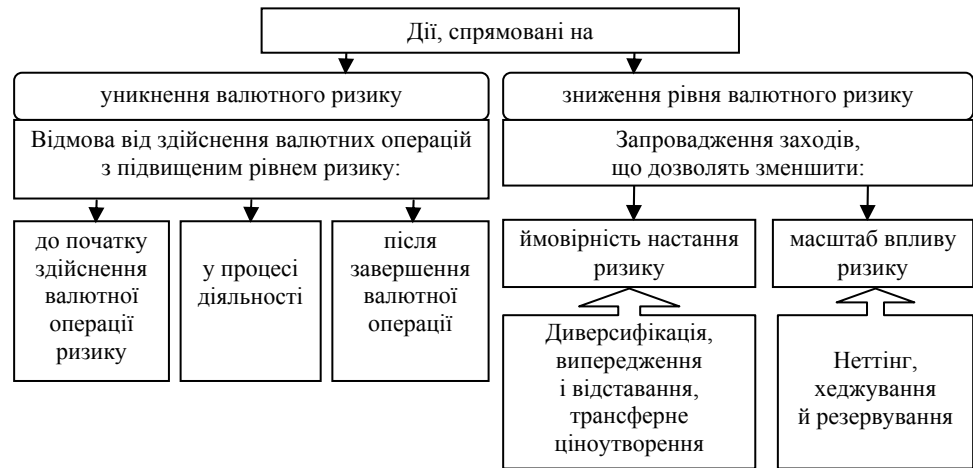


Рис. 4. Заходи з регулювання валютного ризику банку (складено автором)

Зміну терміну платежу зазвичай називають тактикою "лідз енд легз" (*leads and legs* – випередження та відставання), сутність якої полягає у маніпулюванні строками здійснення розрахунків за валютними операціями, що застосовується тоді, коли очікуються різкі зміни курсів валюти ціни або валюти платежу. Застосування такої тактики дає змогу закрити короткі позиції за певними валютами до зростання їх ринкового курсу і, відповідно, довгі позиції – до зниження курсу [29].

Одним із дієвих методів регулювання валютного ризику є трансфертне ціноутворення. Трансфертна ціна – це ціна на ресурси, які передаються всередині банку від одного центру відповідальності до іншого або між взаємопов'язаними банками [30]. Для управління валютним ризиком здійснюється диференціація трансфертних цін за валютами. Трансфертні доходи та витрати розраховуються за виділеними валютами у номіналі та гривневому еквіваленті з урахуванням середньомісячних залишків активів і пасивів за визначений період. Диференціація трансфертних цін за валютами забезпечує балансування за строками та сумами активів та зобов'язань у кожній з іноземних валют, які складають валютний кошик банку, а отже, оптимізує управління валютною позицією банку [31; 32].

Неттінг позиційного валютного ризику означає покриття позиції (ризик) в певній валюті за допомогою створення протилежної позиції в тій же самій або іншій валюті. При цьому очікується, що обмінні курси цих валют будуть змінюватися таким чином, що збитки або прибуток на першу ризикову відкриту валютну позицію буде покриватися прибутком (збитками) по іншій валютній позиції (компенсаційний ризик) [31].

Традиційним методом регулювання валютних ризиків банку є хеджування, під яким розуміють механізм, що базується на вико-

ристанні валютних деривативів. Перевагами регулювання валютного ризику через хеджування є гнучкість, існування можливостей для маневру без зміни в балансі банку, можливість оперативного реагування на відхилення у співвідношеннях активів і пасивів в іноземних валютах [33].

В Україні використання валютних деривативів законодавчо обмежено. Згідно з постановою Правління НБУ "Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою" від 10.08.2005 № 281 банки мають право здійснювати валютні операції на умовах "форвард" для хеджування ризиків зміни курсу іноземної валюти щодо іншої іноземної валюти за умови, що обидві валюти є іноземними валютами 1-ї групи Класифікатора. Також банки мають право проводити операції купівлі-продажу іноземної валюти 1-ї групи Класифікатора на умовах "своп" з Національним банком, між собою та на міжнародному валютному ринку [34].

Умовою ефективності цього методу є існування ліквідного ринку, який би дозволяв здійснювати операції зі строковими інструментами у будь-який час і будь-яких обсягах. Оскільки такий ринок в Україні не сформований, то застосування хеджування як інструменту регулювання валютного ризику банку практично неможливе [33].

Створення резервів для відшкодування втрат при настанні валютного ризику банків передбачає акумуляцію частини коштів у іноземній валюті на відповідних рахунках, які надалі використовуються для компенсації збитків. Формуючи спеціальні та загальні резерви, банк не лише захищає свою діяльність від ризику втрат, а й забезпечує успішне вирішення проблемних питань банківського менеджменту в майбутньому [33].

Висновки. Для підвищення результативності контролю валютного ризику при проведенні валютних операцій банку доцільно здійснювати реалізацію контрольних заходів та розмежування повноважень суб'єктів контролю таким чином, щоб забезпечити досягнення низки цілей.

Стратегічних – шляхом своєчасної адаптації механізму контролю до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах при здійсненні валютних операцій, результатом чого є стійкі конкурентні позиції на валютному ринку без зростання валютного ризику понад встановлені межі.

Операційних – через скорочення неумисних або невиправданих втрат унаслідок некомпетентних, помилкових або зумисних дій працівників при здійсненні валютних операцій, якісного управління ризиками, пов'язаними з їх здійсненням.

Інформаційних – на основі забезпечення достовірності, повноти, об'єктивності й своєчасності складання й надання звітності, пов'язаної зі здійсненням валютних операцій банку. Крім цього, контроль повинен забезпечити інформаційну безпеку банку при здійсненні валютних операцій, що передбачає захист інтересів банку в інформаційному

середовищі (сукупність інформації про валютні операції та суб'єктів, що забезпечують її збір, формування, розповсюдження та використання).

У сфері дотримання законодавства (комплаєнс) – шляхом забезпечення недопущення залучення банку до незаконних операцій, у тому числі запобігання проведенню клієнтами банку (резидентами і нерезидентами) незаконних валютних операцій, запобігання і виявлення валютних операцій, пов'язаних з легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом та фінансуванням терористичної діяльності.

Представлений комплексний механізм контролю валютного ризику банку, який передбачає послідовну реалізацію відповідних етапів (формування системи індикативних та контрольних показників валютного ризику, розробку системи кількісних стандартів контролю ВРБ, визначення контрольних періодів та формування системи звітності за дотриманням лімітів ВРБ, моніторинг лімітів валютного ризику та регулювання рівня ВРБ за його результатами), дозволить ризик-менеджерам банку адекватно реагувати на зростання рівня валютного ризику банку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Арсланбеков-Федоров А. А.* Система внутреннего контроля коммерческого банка : монография / А. А. Арсланбеков-Федоров ; ред. А. М. Тавасиев. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 191 с.
2. *Закарая Ж. В.* Внутренний контроль в коммерческом банке : дис. ... канд. экон. наук / Ж. В. Закарая. — М., 1998. — 155 с.
3. *Худякова Е. В.* Внутренний контроль в коммерческом банке: оценка эффективности : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Худякова Елена Васильевна. — Иркутск, 2007. — 184 с.
4. *Курныкина О. В.* Система контроля в кредитной организации : проблемы и направления ее модернизации / О. В. Курныкина. — М. : Финакадемия, 2008. — 144 с.
5. *Курныкина О. В.* Система контроля в кредитной организации и ее модернизация / О. В. Курныкина. — Оренбург : ИПК ГОУ ОГУ, 2010. — 159 с.
6. *Коновалова О. М.* Внутренний контроль в многопрофильном коммерческом банке Российской Федерации : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : 08.00.12 / О. М. Коновалова. — М., 2010.
7. *Морковкина Е. Б.* Формирование и оценка контроля качества системы внутреннего контроля кредитной организации : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 — финансы, денежное обращение и кредит / Е. Б. Морковкина. — М., 2008. — 20 с.
8. *Семенов Д. В.* Повышение результативности внутрикорпоративного контроля в банковском менеджменте : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 — финансы, денежное обращение и кредит / Д. В. Семенов. — Орел, 2011. — 24 с.
9. *Звонкова Н. В.* Внутренний контроль в системе корпоративного управления коммерческих банков : дис. ... канд. экон. наук / Н. В. Звонкова. — СПб., 2005.

10. *Белова І. В.* Організація контролю в банку : навч. посіб. / І. В. Белова. — Суми : Унт-ська книга. — 308 с.
11. *Белуха Н. Т.* Аудит : учебник / Н. Т. Белуха. — К. : Знання, КОО, 2000. — 769 с.
12. *Васюренко О. В.* Облік і аудит в банках : навч. посіб. / О. В. Васюренко. — К. : Знання, 2006. — 595 с.
13. *Губенко С. М.* Посібник для внутрішніх аудиторів банківських установ України / С. М. Губенко, О. П. Мозгова. — Х. : Штрих, 2000. — 360 с.
14. *Внутрішній аудит у банку* : навч. посіб. / О. І. Кіреєв, О. С. Любунь, М. П. Кравець [та ін.]. — К. : Центр навч. л-ри, 2006. — 220 с.
15. *Облік і аудит у банках* : підручник / А. М. Герасимович, Л. М. Кіндрацька, Т. В. Кривов'яз [та ін.] ; за заг. ред. А. М. Герасимовича. — К. : КНЕУ, 2005. — 536 с.
16. *Стадник Г. П.* Облік і контроль банківських операцій в іноземній валюті : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз і аудит (за видами економічної діяльності) / Г. П. Стадник. — К., 2009. — 196 с.
17. *Левицька С. О.* Облік і аудит операцій в іноземній валюті : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / С. О. Левицька. — Тернопіль, 2000. — 20 с.
18. *Ретюнських О. Б.* Внутрішній аудит операцій з іноземною валютою в банках : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата екон. наук : спец. 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / О. Б. Ретюнських. — Х., 2004. — 22 с.
19. *Шора О. Є.* Методики оцінки валютних ризиків і встановлення та контролю лімітів відкритої валютної позиції в практичній діяльності комерційних банків України / О. Є. Шора // Наукові доповіді НАУ. — 2006. — Вип. 2 (3). — С. 1–8.
20. *Ющенко В. А.* Управління валютними ризиками : навч. посіб. / В. А. Ющенко, В. І. Міщенко. — К. : Знання, КОО, 1998. — 444 с.
21. *Журавка О. Ф.* Механізм реалізації валютної політики в Україні : дис. ... доктора екон. наук : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Ф. О. Журавка. — Суми, 2009. — 418 с.
22. *Донець Л. І.* Економічні ризики та методи їх вимірювання : навч. посіб. / Л. І. Донець. — К. : Центр навч. л-ри, 2006. — 312 с.
23. *Ребрик М. А.* Управління валютним ризиком в банку : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Ребрик Михайло Андрійович. — Суми, 2011. — 276 с.
24. *Пискулов Д. Ю.* Теория и практика валютного дилинга. Foreign exchange and money market operations : прикладное пособие / Д. Ю. Пискулов. — 2-е изд., испр. — М. : Инфра-М, 1996. — 224 с.
25. *Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс]* : Постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 № 361. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0361500-04>.
26. *Житний П. Є.* Світова практика стрес-тестування в банках України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2011_1/30_03_08.pdf.

27. Шаповалова С. М. Проблеми впровадження стрес-тестування в ризик-менеджменті банків України [Електронний ресурс] / С. М. Шаповалова, Г. М. Карамішева, А. С. Шаповалова. — Режим доступу : <http://194.146.231.9/bitstream/123456789/5969/1/shapovalova.pdf>.
28. Шатковська-Шморгай В. Б. Стрес-тестування валютного ризику в банку: уроки кризи / В. Б. Шатковська // Наук. вісн. НЛТУ України. — 2010. — № 20. — С. 269–276.
29. Банківські ризики : теорія та практика управління : монографія / Л. О. Примостка, О. В. Лисенюк, О. О. Чуб. — К. : КНЕУ, 2008. — 456 с.
30. Макаренко М. І. Система трансфертного ціноутворення у комерційних банках : монографія / М. І. Макаренко, Т. Г. Савченко. — Суми : УАБС НБУ, 2008. — 238 с.
31. Савченко Т. Г. Трансфертне ціноутворення в системі ризик-менеджменту банку [Електронний ресурс] / Т. Г. Савченко, І. В. Белова. — Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2008_24/24.1.20.pdf.
32. Сало І. В. Управління валютним ризиком банку на основі застосування трансфертного ціноутворення / І. В. Сало, М. А. Ребрик // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. / Держ. вищ. навч. заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". — Суми, 2009. — Т. 25. — С. 324–330.
33. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посіб. / І. В. Сало, О. А. Криклій. — Суми : Унт-ська книга, 2007. — 314 с.
34. Про порядок та умови торгівлі іноземною валютою [Електронний ресурс] : Положення, затв. постановою Правління НБУ від 10.08.2005 № 281. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0950-05/print1361816816101394>.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2014.

Sopko V., Ruzhanska T. Control mechanism of bank's currency risk.

Background. The proposed scientific article reveals the urgent issues related to the formation of an effective system of currency risk control to ensure achievement of the purpose of bank's activities in the foreign exchange market without losing financial stability and profitability. A research conducted by studying existing methods of regulating the currency risk of the bank provides an integrated approach to bank's currency risk control.

Analysis of recent research and publications in this area indicates that scientists discuss the formation of effective methodological tools for monitoring banking transactions in foreign currencies, including the: methods and techniques of auditing transactions in foreign currency in terms of information technology; methodological support and measures to improve audit transactions in foreign currency; study of internal audit operations of banks in foreign currency; methodology for assessing currency risks and installation (control) limits on open foreign exchange position of Ukrainian banks. However, the scientific literature almost does not reveal issues related to the formation of complex control system of currency risk of the bank, that has formed the **aim** of the study.

Material and methods. The study was based on the data obtained from such sources as scientific articles on this issue, official site of NBU, studies by foreign and domestic scientists and others.

The following general scientific methods were used while studying the formation of control mechanism of bank's currency risks: analytical, synthetic and comparison.

Results. In general, the object of a control is consequences of bank's currency risk implementation as a change of the expected result in the bank's activities in the foreign

exchange market due to adverse effects of external or internal factors. Achieving the goals and objectives of the control of currency risk at bank currency transactions is through the implementation of a set of measures, the application of which control subjects provide timely detection of deviations of the actual level of currency risk regulation (standard, target) and the adoption of operational management decisions that ensure their removal by regulation.

To establish an effective system of control of bank's currency risk a consistent implementation of the following steps is required: formation of a system of indicative and control benchmarks of currency risk; development of a system of quantitative control standards of currency risk of the bank; determining the control periods and the formation of the reporting system for compliance with limits of currency risk of the bank; currency risk limits monitoring and regulation of the currency risk of the bank on the results.

Conclusion. The methodical approach to bank's currency risk control based on the consistent implementation of the relevant steps will allow risk managers of the bank to respond adequately to the growth of the bank's foreign exchange risk.

Keywords: bank, foreign exchange operations of the bank, bank's foreign exchange risk, currency risk control mechanism, limitation.

REFERENCES

1. *Arslanbekov-Fedorov A. A.* Sistema vnutrennego kontrolja kommercheskogo banka : monografija / A. A. Arslanbekov-Fedorov ; red. A. M. Tavasiev. — M. : JuNITI-DANA, 2004. — 191 s.
2. *Zakaraja Zh. V.* Vnutrennij kontrol' v kommercheskom banke : dis. ... kand. jekon. nauk / Zh. V. Zakaraja. — M., 1998. — 155 s.
3. *Hudjakova E. V.* Vnutrennij kontrol' v kommercheskom banke: ocenka jeffektivnosti : dis. ... kand. jekon. nauk : 08.00.10 / Hudjakova Elena Vasil'evna. — Irkutsk, 2007. — 184 s.
4. *Kurnykina O. V.* Sistema kontrolja v kreditnoj organizacii : problemy i napravlenija ee modernizacii / O. V. Kurnykina. — M. : Finakademija, 2008. — 144 s.
5. *Kurnykina O. V.* Sistema kontrolja v kreditnoj organizacii i ee modernizacija / O. V. Kurnykina. — Orenburg : IPK GOU OGU, 2010. — 159 s.
6. *Konovalova O. M.* Vnutrennij kontrol' v mnogoprofil'nom kommercheskom banke Rossijskoj Federacii : avtoref. dis. na soiskanie uchenoj stepeni kand. jekon. nauk : 08.00.12 / O. M. Konovalova. — M., 2010.
7. *Morkovkina E. B.* Formirovanie i ocenka kontrolja kachestva sistemy vnutrennego kontrolja kreditnoj organizacii : avtoref. dis. na soiskanie uchenoj stepeni kand. jekon. nauk : spec. 08.00.10 — finansy, denezhnoe obrashhenie i kredit / E. B. Morkovkina. — M., 2008. — 20 s.
8. *Semenov D. V.* Povyshenie rezul'tativnosti vnutrikorporativnogo kontrolja v bankovskom menedzhmente : avtoref. dis. na soiskanie uchenoj stepeni kand. jekon. nauk : spec. 08.00.10 — finansy, denezhnoe obrashhenie i kredit / D. V. Semenov. — Orel, 2011. — 24 s.
9. *Zvonkova N. V.* Vnutrennij kontrol' v sisteme korporativnogo upravlenija kommercheskih bankov : dis. ... kand. jekon. nauk / N. V. Zvonkova. — SPb., 2005.
10. *Bjelova I. V.* Organizacija kontrolju v banku : navch. posib. / I. V. Bjelova. — Sumy : Unt-s'ka knyga. — 308 s.
11. *Beluha N. T.* Audit : uchebnik / N. T. Beluha. — K. : Znaniya, KOO, 2000. — 769 s.
12. *Vasjurenko O. V.* Oblik i audyt v bankah : navch. posib. / O. V. Vasjurenko. — K. : Znannja, 2006. — 595 s.
13. *Gubenko S. M.* Posibnyk dlja vnutrishnih audytoriv bankivs'kyh ustanov Ukrai'ny / S. M. Gubenko, O. P. Mozgova. — X. : Shtryh, 2000. — 360 s.
14. *Vnutrishnij audyt u banku : navch. posib. / O. I. Kirjejev, O. S. Ljubun', M. P. Kravec' [ta in.].* — K. : Centr navch. l-ry, 2006. — 220 s.
15. *Oblik i audyt u bankah : pidruchnyk / A. M. Gerasymovych, L. M. Kindrac'ka, T. V. Kryvov'jaz [ta in.].* ; pa zag. red. A. M. Gerasymovycha. — K. : KNEU, 2005. — 536 s.

16. *Stadnyk G. P.* Oblik i kontrol' bankivs'kyh operacij v inozemnij valjuti : dys. ... kand. ekon. nauk : spec. 08.00.09 – buhgalters'kyj oblik, analiz i audyt (za vydamy ekonomichnoi' dijtal'nosti) / G. P. Stadnyk. — K., 2009. — 196 s.
17. *Levyč'ka S. O.* Oblik i audyt operacij v inozemnij valjuti : avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk : spec. 08.06.04 – buhgalters'kyj oblik, analiz ta audyt / S. O. Levyč'ka. — Ternopil', 2000. — 20 s.
18. *Retjuns'kyh O. B.* Vnutrishnij audyt operacij z inozemnoju valjutoju v bankah : avtoref. dys. na zdobuttja naukovogo stupenja kandydata ekon. nauk : spec. 08.06.04 – buhgalters'kyj oblik, analiz ta audyt / O. B. Retjuns'kyh. — H., 2004. — 22 s.
19. *Shora O. Je.* Metodyky ocinky valjutnyh ryzykiv i vstanovlennja ta kontrolju limitiv vidkrytoi' valjutnoi' pozycii' v praktychnij dijtal'nosti komercijnyh bankiv Ukrai'ny / O. Je. Shora // Naukovi dopovidi NAU. — 2006. — Vyp. 2 (3). — S. 1–8.
20. *Jushhenko V. A.* Upravlinnja valjutnymy ryzykamy : navch. posib. / V. A. Jushhenko, V. I. Mishhenko. — K. : Znannja, KOO, 1998. — 444 s.
21. *Zhuravka O. F.* Mehanizm realizacii' valjutnoi' polityky v Ukrai'ni : dys. ... doktora ekon. nauk : 08.00.08 – groshi, finansy i kredyt / F. O. Zhuravka. — Sumy, 2009. — 418 s.
22. *Donec' L. I.* Ekonomichni ryzyky ta metody i'h vymirjuvannja : navch. posib. / L. I. Donec'. — K. : Centr navch. l-ry, 2006. — 312 s.
23. *Rebryk M. A.* Upravlinnja valjutnym ryzykom v banku : dys. ... kand. ekon. nauk : spec. 08.00.08 – groshi, finansy i kredyt / Rebryk Myhajlo Andrijo vych. — Sumy, 2011. — 276 s.
24. *Piskulov D. Ju.* Teorija i praktika valjutnogo dilinga. Foreign exchange and money market operations : prikladnoe posobie / D. Ju. Piskulov. — 2-e izd., ispr. — M. : Infra-M, 1996. — 224 s.
25. *Metodychni rekomendacii' shhodo organizacii' ta funkcionuvannja system ryzyk-menedzhmentu v bankah Ukrai'ny* [Elektronnyj resurs] : Postanova Pravlinnja Nacional'nogo banku Ukrai'ny vid 02.08.2004 № 361. — Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0361500-04>.
26. *Zhytnyj P. Je.* Svitova praktyka stres-testuvannja v bankah Ukrai'ny [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2011_1/30_03_08.pdf.
27. *Shapovalova S. M.* Problemy vprovadzhennja stres-testuvannja v ryzyk-menedzhmenti bankiv Ukrai'ny [Elektronnyj resurs] / S. M. Shapovalova, G. M. Karamysheva, A. S. Shapovalova. — Rezhym dostupu : <http://194.146.231.9/bitstream/123456789/5969/1/shapovalova.pdf>.
28. *Shatkovs'ka-Shmorgaj V. B.* Stres-testuvannja valjutnogo ryzyku v banku: uroky kryzy / V. B. Shatkovs'ka // Nauk. visn. NLTU Ukrai'ny. — 2010. — № 20. — S. 269–276.
29. *Bankivs'ki ryzyky : teorija ta praktyka upravlinnja : monografija* / L. O. Prymostka, O. V. Lysenjuk, O. O. Chub. — K. : KNEU, 2008. — 456 s.
30. *Makarenko M. I.* Systema transfertnogo cinoutvorennja u komercijnyh bankah : monografija / M. I. Makarenko, T. G. Savchenko. — Sumy : UABS NBU, 2008. — 238 s.
31. *Savchenko T. G.* Transferne cinoutvorennja v systemi ryzyk-menedzhmentu banku [Elektronnyj resurs] / T. G. Savchenko, I. V. Bjelova. — Rezhym dostupu : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2008_24/24.1.20.pdf.
32. *Salo I. V.* Upravlinnja valjutnym ryzykom banku na osnovi zastosuvannja transfertnogo cinoutvorennja / I. V. Salo, M. A. Rebryk // Problemy i perspektyvy rozvytku bankivs'koi' systemy Ukrai'ny : zb. nauk. pr. / Derzh. vyshh. navch. zaklad "Ukrai'ns'ka akademija bankivs'koi' spravy Nacional'nogo banku Ukrai'ny". — Sumy, 2009. — T. 25. — S. 324–330.
33. *Salo I. V.* Finansovyj menedzhment banku : navch. posib. / I. V. Salo, O. A. Krykljij. — Sumy : Unt-s'ka knyga, 2007. — 314 s.
34. Pro porjadok ta umovy torgivli inozemnoju valjutoju [Elektronnyj resurs] : Polozhennja, zatv. postanovoju Pravlinnja NBU vid 10.08.2005 № 281. — Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0950-05/print1361816816101394>.

УДК 336.14.01

БОЯР Андрій, к. геогр. н., доцент, докторант кафедри європейської інтеграції
ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана"

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ БЮДЖЕТНИХ СЕНТЕНЦІЙ

Розкрито зміст світових науково-теоретичних розробок, які безпосередньо стосуються бюджетного процесу у широкому розумінні. Здійснено їх загальне хронологічне впорядкування і виділено характерні риси розвитку. Наголошено на формуванні в рамках теорії суспільних фінансів нової галузі знань – теорії наднаціонального бюджетного процесу.

Ключові слова: бюджет, бюджетний процес, теорія, фінанси, економіка.

Бояр А. Эволюция научных бюджетных сентенций. Раскрыто содержание мировых научно-теоретических разработок, непосредственно связанных с бюджетным процессом в широком смысле этого слова. Проведено их общее хронологическое упорядочение и выделены основные черты развития. Акцентировано внимание на формировании в рамках теории общественных финансов новой области знаний – теории наднационального бюджетного процесса.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный процесс, теория, финансы, экономика.

Постановка проблеми. Глобалізація – всеосяжний процес, який суттєво трансформує наукове бачення і підходи до дослідження різних секторів не лише світового господарства та міжнародних економічних відносин, а й усіх інших галузевих напрямів економічної науки. Це має прояв у кількох аспектах. По-перше, у глобалізації об'єктів наукових досліджень, яким на макрорівні стають вже не окремі держави, а їх інтеграційні блоки, світові регуляторні інститути та ринкова інфраструктура. По-друге, у перетворенні інформаційного ресурсу мережі Інтернет на ключове фактологічне джерело. І, по-третє, у тому, що організація і результати наукових досліджень мають не тільки інтернаціональний, а й глобальний характер [1, с. 6–7].

У цьому контексті зростає актуальність досліджень процесу історичної трансформації наукової економічної думки. Вивчення динаміки розвитку наукових теорій у тому чи іншому сегменті економічного життя суспільства дає можливість виявити закономірності, тенденції та еволюційні особливості відповідних галузей науки і, таким чином, виділити найбільш перспективні і цікаві напрями подальших досліджень, повернути до них увагу широких академічних кіл. Не є винятком у цьому сенсі і такий сектор фінансової науки, як суспільні (або державні) (англ. – *public*) фінанси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічно дослідження ґрунтується на працях у сфері бюджетно-фінансової теорії. Серед них класичними на сьогодні стали розробки А. Пігу [2], Г. Дальтона [3], Р. Масгрейва [4], А. Вільдавскі [5], Дж. Стігліца [6] та ін. Аналіз еволюційних аспектів бюджетних теорій міститься у працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених: Е. Гріммер-Солема [7], І. Чугунова [8], О. Василика і К. Павлюка [9], Л. Лисяк [10] та ін.

Метою статті є аналіз динаміки розвитку світової бюджетно-фінансової думки. Відповідно до зазначеної мети поставлено такі **завдання**: виявити існуючі науково-теоретичні розробки у сфері бюджетування, розкрити їх зміст, здійснити їх загальне хронологічне впорядкування і виділити характерні риси процесу еволюції бюджетно-фінансових теорій.

Матеріали та методи. В основу дослідження покладено системно-структурний підхід до фінансів як до науки. У процесі його проведення використано метод аналізу, зокрема такі його різновиди, як історичний (ретроспективний), порівняльний, контент, трендовий, системної інтерполяції. Матеріалом для дослідження слугували праці зарубіжних та вітчизняних представників фінансової науки.

Результати дослідження. Розвиток фінансової науки сягає своїм корінням античних часів. Однак науково-теоретичні розробки щодо бюджетного процесу почали з'являтися лише після запровадження практики строкового планування доходів і видатків на державному рівні, тобто з початком розвитку інституту державного бюджетування. Вперше саму категорію "бюджет" та близьку до сучасних процедуру його затвердження почали практикувати в Англії. Після революції 1686–1689 рр. у цій країні впроваджено механізм періодичного затвердження державного бюджету за участю парламенту, який невдовзі застосовано в інших країнах Європи.

У XVII–XVIII ст. яскравими представниками наукової думки щодо державних фінансів були *камералісти*, тобто представники адміністративних і господарських знань. Серед них слід назвати німецьких учених Д. Зоненфельда і Д. Бехера, які у своїх працях намагалися переконати правлячі еліти тодішніх державних утворень на території Німеччини у тому, що під час мобілізації коштів у своє розпорядження доцільно керуватися не суб'єктивними намірами й потребами, а ідеєю збереження потенціалу довгострокового економічного зростання [7].

Камералісти вперше звернули увагу на те, що зниження податків тягне за собою зниження доходів держави лише у короткостроковому періоді, а згодом їй може бути навіть вигідне через зростання бази оподаткування. Вони також переконували, що на збільшення бази оподаткування у довгостроковій перспективі повинна бути орієнтована і політика бюджетних видатків держави.

Із становленням *політичної економії* як науки (XVIII ст.) посилилась увага до державного бюджету як інструменту впливу держави на економічні процеси. Не обійшли його своєю увагою такі класики цієї науки, як А. Сміт, Ж. Сей, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Дж. Мілль, К. Вікселль та ін.¹. Зокрема А. Сміт у п'ятій книзі своєї загальновідомої праці "Багатство націй" наводить перелік можливих джерел доходів і необхідних статей видатків держави, обговорює їх переваги і недоліки. На його думку, діяльність уряду суверенної держави має фінансуватись усіма підданими цієї держави пропорційно до доходів, які вони отримують під покровительством держави. А обов'язковий до сплати особою податок має бути чітко визначений і сплачуватися у зручний для платника спосіб [11, с. 639].

Учений був переконаний, що фінансові ресурси держави повинні спрямовуватись на виконання нею своїх головних функцій. Такими функціями він вважав оборону, правосуддя, розвиток господарської інфраструктури (спорудження доріг, мостів, каналів та ін.), освіти, громадський порядок тощо [11, с. 723–724].

Інший видатний представник класичної політичної економії Д. Рікардо поглибив і розширив теорію податків. У своїй праці "Принципи політичної економії і оподаткування" він приділив велику увагу дослідженню взаємозалежності між обсягом виробництва у державі і кількістю її населення, з одного боку, та обсягом податкових зборів держави, з іншого [12, с. 105]. Ним запропоновано й обгрунтовано значно ширший, ніж А. Смітом, перелік видів податків, які можуть ставати джерелами доходів державної скарбниці. Так, Д. Рікардо виділив декілька видів земельних податків, податок на: житло; орендну плату; прибуток; заробітну плату; споживчі товари та ін. [12, с. 108–187].

Англійський філософ і економіст Дж. С. Мілль розвинув обгрунтовані А. Смітом принципи оподаткування і стояв на тих же позиціях щодо структурування державних видатків. Ним вперше використано терміни "прямі" і "непрямі" податки, обгрунтовано доцільність запровадження податку на спадщину та податків на деякі види товарів (наприклад, алкоголь) [13, с. 619–684].

На початку XIX ст. почала розвиватись теорія бюджетування і у Російській імперії. Зокрема, М. Сперанським напрацьовано низку теоретичних положень щодо державного бюджетування, які тривалий час використовувались у цій країні. Так, ним запропоновано дві групи заходів, спрямованих на підвищення ефективності бюджетного планування. Перша включала традиційну систему заходів зі скорочення видатків, з одного боку, і збільшення доходів держави за рахунок підвищення непрямих податків і обсягів продажу частини казенного майна, з іншого. Друга частина стосувалась методології розробки

¹ Слід зауважити, що термін "бюджет" ними ще не вживався.

бюджету і забезпечувала його збалансованість шляхом поділу видатків на три категорії: необхідні (від яких неможливо відмовитись), корисні (які можна тимчасово відкласти) і надлишкові (які можна скасувати у разі нестачі доходів) [9, с. 7–32].

На переломі XIX і XX ст. зародились такі напрями економічної науки, як *економіка добробуту* (англ. – *Welfare Economics*) і *макроекономіка*, що, як і політична економія, розглядали бюджет держави як інструмент регулювання економічних процесів, однак кожна зі своєї точки зору. Для економістів добробуту (Ф. Еджуорт, Г. Сіджвік, А. Маршал, А. Піру, В. Парето, Н. Калдор, Дж. Хікс та ін.) державний бюджет – це інструмент розподілу і перерозподілу ресурсів, що здійснюються з метою максимізації добробуту суспільства в цілому (наприклад, [14; 15]). Макроекономісти (Л. Мізес, Дж. Кейнс, П. Самуельсон, Ф. Модільяні, Дж. Тобін та ін.) розглядали бюджет держави як засіб впливу на такі економічні процеси, як виробництво, безробіття та інфляція (наприклад, [16]). У рамках макроекономічної науки з'явилося поняття фіскальної політики держави. І хоча державне бюджетування не є прямим об'єктом дослідження ні першої, ні другої, підходи обох економічних вчень дали змогу значно глибше зрозуміти значення бюджету та функції, які він повинен виконувати.

Окремо слід виділити працю Дж. М. Кейнса "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей" [17], яка стала наріжною для подальшого розвитку наукової теорії щодо ролі держави у регулюванні економічних процесів і дала поштовх виникненню цілих наукових течій в економіці. Кейнсіанство і некейнсіанство наклали помітний відбиток на такі галузі економічної науки, як економіка державного сектора і державні фінанси, у центрі уваги яких знаходиться державний бюджет.

З розвитком інститутів суверенної держави та демократії загострилась потреба у розвитку бюджету як інституту. Передусім це стосується державного бюджету. Як результат на початку XX ст. на стику економіки і державного управління зародився новий науковий напрям – *державне бюджетування* (англ. – *public budgeting*). Завдяки цьому до середини XX ст. було розроблено головні принципи та механізми бюджетного процесу [18], обґрунтовано цілі та структуру бюджетного документа [19], сформовано термінологічний апарат.

У цей же період в окремий напрям виділились праці, в яких запропоновано нові підходи до оподаткування. Цей напрям отримав назву *теорія оподаткування*. Основний акцент цієї теорії робиться на обґрунтуванні принципів оподаткування і відповідного структурування податків. Виділяються два головні принципи оподаткування: за вигодою (англ. – *benefit approach*) і за платіжною спроможністю (англ. – *ability-to-pay approach*). Суть першого зводиться до того, що податки, сплачувані платниками на бюджетне фінансування суспільних благ, повинні справлятися з урахуванням вигод, які ці платники одержують від

надання урядом відповідних благ. Таким чином, податки слід встановлювати з урахуванням структури бюджетних видатків. Розробниками цього підходу є К. Вікселль (1896 р.) і Е. Ліндаль (1919 р.) [20, с. 72–119].

Другий принцип розробив А. Пігу [2]. Відповідно до нього податки і видатки розглядаються окремо. В основу структуризації податків покладено принцип платіжної спроможності платника. Податок розглядається як безповоротна пожертва особи державі на виконання останньою своїх функцій.

Про формування *теорії державних видатків* як окремої дисципліни у 1954–1955 рр. вперше заговорив П. Самуельсон на сторінках журналу "Огляд економіки і статистики". У своїх двох коротких статтях він дав загальну математичну [21] і графічну [22] інтерпретацію оптимальних бюджетних видатків з позицій корисності, яку суспільство одержує від створених державою суспільних благ.

Показовою працею, у якій науково обґрунтовано структуру і рівень бюджетних доходів і видатків одночасно, стала книга Г. Дальтона "Принципи державних фінансів" [3]. Оперуючи категоріями граничності (за аналогією з уже популярними на той час аргументами прихильників граничного аналізу у мікроекономічній теорії), учений сформулював принцип максимальної соціальної вигоди (англ. – *Principle of Maximum Social Advantage*). Його суть зводиться до того, що максимальний добробут суспільства досягається тоді, коли гранична корисність від здійснення державних видатків стає рівною граничному дискомфорту суспільства від впровадження податків. Висновки про те, що головним критерієм оптимальності структури бюджетних доходів і видатків є вирівнювання значень граничної корисності і дискомфорту для різних видів видатків і податків відповідно [3, с. 9, 18], також становлять значний науковий інтерес.

На початку другої половини ХХ ст. в окрему галузь економічної науки сформувалась *економіка державного сектора* (англ. – *Public Sector Economics* чи *Public Economics* чи *Public Economy*) – неокейнсіанське вчення про доцільність і ефективність втручання центральних органів державної влади у різні сектори економіки. Ця дисципліна акумулює відповідні положення політичної економії, економіки добробуту, теорій оподаткування і державних видатків, мікроекономіки та деяких інших економічних дисциплін. Найбільший внесок у розвиток економіки державного сектора як науки зробили Н. Барр [23], С. Коннолі та А. Манро [24], Дж. Стігліц [6]. Головними аргументами на користь централізованих фіскальних (і не лише) інтервенцій з боку уряду представники цього наукового напрямку вважають "дефекти ринку" та екстерналії.

Теоретичні напрацювання щодо ролі держави в економіці, а також праці В. Кея [25] та В. Л'юїса [26] дали поштовх для опублікування Р. Масгрейвом у 1959 р. книги "Теорія суспільних фінансів:

наука в державній економіці" [4], якою, як вважається, було закладено фундамент для розвитку нового напрямку економіки державного сектора – *теорії суспільних фінансів* [27]. Сьогодні теорія суспільних фінансів розглядається досить широко – як наука про роль уряду в економіці [28, с. 2]. Ця роль виявляється у трьох головних сферах фіскальних інтервенцій: регулювання розподілу ресурсів у суспільстві, перерозподіл доходів і стабілізація економіки (зайнятості та виробництва) [4, с. 5].

Крім цього, у зазначеній книзі Р. Масгрейва вперше обґрунтовано доцільність і принципи розподілу фінансових повноважень між різними рівнями врядування у федеративній державі, які були названі ученим "фіскальним федералізмом" і згодом сформувався в окремий напрям теорії суспільних фінансів – *теорію фіскального федералізму*. Теорія фіскального федералізму пропонує відповіді на два основні питання: які податки у державі повинні встановлюватись і справлятися з центрального рівня (а які з місцевого), і з якого рівня державного управління повинно забезпечуватись фінансування тих чи інших політик держави.

Подальший розвиток теорія суспільних фінансів знайшла у працях таких учених, як А. Вільдавскі, А. Шік та ін. Перший продемонстрував, що прийняття рішень щодо державного бюджету зумовлюється далеко не лише економічними чинниками; у більшості випадків, на його думку, це є радше політичний, ніж економічний процес [29]. Другий виділив і обґрунтував три функції бюджетування: стратегічне планування, управлінський контроль та операційний контроль [30].

З середини ХХ ст. почала активно розвиватись теорія щодо методів складання і затвердження бюджетів. До цього часу єдиним методом бюджетування залишалось *інкрементальне бюджетування* або просто інкременталізм (від англ. – *incremental budgeting*). Саме тому деякі класики теорії суспільних фінансів називають ще цей метод традиційним або класичним бюджетуванням [6, с. 45]. Суть його зводиться до того, що за основу при бюджетуванні береться певний конкретний бюджет (це, як правило, бюджет попереднього фінансового року), до якого вносяться деякі граничні зміни, виходячи з умов, що склалися. Ці зміни можуть стосуватися як збільшення, так і зменшення окремих статей доходів та/чи видатків, їх повного скасування чи впровадження нових тощо. Інкрементальне бюджетування має декілька важливих переваг, головними з яких є стабільність планування, спрощеність і, таким чином, мінімізація когнітивних недоліків бюджетного процесу, мала ресурсоємність, оперативна маневреність тощо [6, с. 45]. На сьогодні практика інкрементального бюджетування залишається досить поширеною у світі.

Згодом у країнах з розвинутою демократією з'явилися нові практичні підходи до бюджетування. Головною їх ознакою був перехід

від бюджетного планування доходів і видатків до бюджетного планування результатів фіскальної діяльності уряду. Незважаючи на те, що у різних країнах ця практика дещо відрізнялася, за цим явищем згодом закріпилась загальна назва "програмне бюджетування" [31, с. 119]. У США програмне бюджетування почало застосовуватись у 1940-х роках, у Великобританії – у 1970-х, у Новій Зеландії та Швеції – з 1980-х років. Його наукове обґрунтування у своїх працях здійснили Ф. Діллей, А. Шік, Д. Новік та ін.

З опублікуванням ООН у 1965 р. "Посібника з програмного і перформенсного бюджетування" програмне бюджетування поширилось на країни, що розвиваються, і на міжнародні організації [31, с. 119].

Головними ознаками програмного бюджетування є: структурування державного бюджету з інформаційною метою на програми і види діяльності за цільовим спрямуванням; окреме відображення видатків і доходів кожної з програм чи видів діяльності у бюджетному документі; вимірювання результатів діяльності таким чином, щоб їх можна було зіставити з відповідними витратами і цілями; встановлення певних норм і стандартів оцінки ефективності реалізації програм і відсіювання малоефективних програм [32, с. 4].

Як різновиди програмного бюджетування можна розглядати бюджетування, орієнтоване на результат (англ. – *output budgeting*), перформенсне бюджетування (англ. – *performance budgeting*), планово-програмне бюджетування (англ. – *planning-programming budgeting*), цільовий бюджетний менеджмент (англ. – *management by objectives*) тощо [33]. Елементи програмного бюджетування (у поєднанні з інкременталізмом) продовжують застосовуватись багатьма державами та міжнародними організаціями і сьогодні.

Іншою спробою підвищити ефективність бюджетного планування було запровадження так званого *бюджетування з нуля* (англ. – *zero-based budgeting*). Воно є повною протилежністю інкрементального бюджетування. Вперше таку практику застосували в деяких штатах США у 1970-х роках. Головним теоретиком-розробником бюджетування з нуля був американець П. Пир. Суттю цього методу є те, що усі державні бюджетні відомства щорічно планують свою фінансову діяльність "з чистого аркуша", тобто наново приймають усі свої бюджетно-фінансові рішення до початку чергового бюджетного циклу.

Перевагами такого методу вважається можливість оперативного реагування на нові виклики (відсіювання програм, що втратили актуальність, впровадження нових тощо) та посилення адміністративного контролю за використанням бюджетних коштів. Недоліками є те, що цей метод вимагає великих щорічних затрат часу і ресурсів, породжує значні ризики припинення фінансування багаторічних програм та може посилювати відрив бюджету від преференцій електорату та наблизити його до вподобань державних службовців. Зважаючи на його недоліки,

на рівні держави бюджетування з нуля сьогодні не застосовується [31, с. 123].

У 50-х роках ХХ ст. канадським ученим Р. Манделлом розроблено *теорію оптимальних валютних зон*, покликану обґрунтувати достатні передумови для формування однієї з найвищих форм міжнародної економічної інтеграції – монетарного союзу. З позицій цієї теорії одним із завдань монетарного союзу повинно стати формування механізму автоматичних фіскальних трансфертів із бюджету союзу в регіони/сектори, що зазнали негативних наслідків від участі в цьому союзі (передусім, від лібералізації руху працівників, капіталу і конвергенції цін) [34]. Положення цієї теорії покладені в основу формування Європейського монетарного союзу і знайшли відображення в структурі бюджетних видатків ЄС.

У цей же період набула поширення нова теорія, що отримала назву *теорія суспільного вибору* (англ. – *Public Choice Theory*), ключовою ознакою якої є застосування традиційних методів економічної науки до аналізу процесів прийняття політичних рішень, у тому числі у сфері державних фінансів. Засновниками цього вчення є К. Ерроу, Д. Блек, Дж. Б'юкенен, Г. Таллок, А. Даунс та ін. Широкого поширення теорія суспільного вибору набула з опублікуванням у 1962 р. книги "Розрахунок згоди: логічні основи конституційної демократії" [35], а загальноновизнаною стала з присвоєнням одному з її авторів Нобелівської премії з економіки у 1986 р.

Теорія суспільного вибору кидає виклик усталеному розумінню політиків і державних службовців як осіб, які представляють інтереси громади та суспільства. На думку її прихильників, учасники політичного (у тому числі і бюджетного) процесу діють раціонально, тобто керуються власними інтересами і, що не менш важливо, мотивація цих людей нічим не відрізняється від мотивації працівників економічної сфери. Так, виборці підтримують тих кандидатів, які, на їх думку, принесуть їм персонально більше користі; бюрократи намагаються підвищити своє кар'єрне становище, а політики прагнуть бути обраними чи переобраними.

До обґрунтування положень теорії більшість економістів стверджували, що втручання уряду в ринкову економіку обумовлюється дефектами останньої (англ. – *market failures*). Представники теорії суспільного вибору стверджують, що існує таке поняття, як "дефекти врядування" (англ. – *government failures*), якими пояснюється, чому рішення уряду далеко не завжди призводить до вирішення соціально-економічної проблеми, на яку воно було спрямоване. Причина дефектів урядування – раціональна егоцентрична поведінка тих, хто приймає рішення [36, с. 195].

У бюджетно-фінансовій сфері теорією суспільного вибору розглядаються, передусім, такі питання, як напрями використання дер-

жавних фінансів, процес голосування та його вплив на державне фінансування, фіскальна діяльність уряду тощо. Завдяки теорії суспільного вибору стала очевидною потреба створення у бюджетній системі механізмів, спрямованих на виправлення дефектів урядування, а саме: посилення громадського контролю за діяльністю суб'єктів бюджетного процесу, підвищення політичної та фіскальної культури населення, реформування механізмів формування представницьких органів тощо [37].

Бажанням розв'язати проблеми, на які звернули увагу теоретики суспільного вибору, можна вважати появу "*партиципаторного бюджетування*" – нового підходу до бюджетування, в основу якого покладено принцип максимального залучення громадськості до бюджетного процесу. Цей підхід зародився у Бразилії у кінці 1980-х років і згодом був обґрунтований Р. Аберсом, Ж. Байокі, Б. Вамплером та ін.

Партиципаторне бюджетування стало відповіддю суспільства на такі явища, як політичний та олігархічний лобізм, соціальне виключення та корупція [38]. Найбільшого поширення воно набуло у країнах, що розвиваються, для яких ці явища найбільш характерні [39].

Партиципаторне бюджетування є демонстрацією прямого демократичного підходу до бюджетування і створює можливості громадянам бути більш поінформованими щодо бюджетного процесу, брати безпосередню участь у ньому і впливати на рішення щодо розподілу бюджетних ресурсів. Цей вид бюджетування забезпечує також більшу прозорість бюджетного процесу і підвищує відповідальність службовців за виконання бюджету. У представників груп меншості з'являється краща можливість бути почутими і впливати на життєво важливі для них рішення. Загалом партиципаторне бюджетування при правильній реалізації підносить демократичне врядування у державі на якісно новий рівень [40].

Головним недоліком партиципаторного бюджетування є підвищення ризику прихованого домінування у цьому процесі представницьких груп, які захищають інтереси вузького кола зацікавлених осіб (правлячої еліти, олігархів, окремих політичних партій, громадських організацій тощо) [41, с. 1–2].

Виправити деякі недоліки існуючих підходів до бюджетування покликана *концепція нового державного менеджменту* (англ. – *New Public Management*), розроблена у 1990-х роках. В основу цієї концепції покладено низку напрацювань, що практикувались у деяких країнах світу у попередніх десятиліттях і ефективно себе зарекомендували. Головною ознакою нового державного менеджменту є запровадження у сферу державного управління виконавчих ініціатив і дисципліни, притаманних ринковому середовищу [42]. Головними з них є такі: децентралізація відповідальності шляхом делегування повноважень щодо використання бюджетних ресурсів управлінням нижчих рівнів;

політика, спрямована на створення структур квазіконтрактного і квазіринкового характеру, що конкурують між собою щодо більш ефективного освоєння бюджетних ресурсів; запровадження механізмів синергії між приватним і державним секторами (співфінансування проєктів тощо); застосування найкращого досвіду перформенсного бюджетування (орієнтація на кінцевий результат, "вимірюваність" кінцевого результату, використання методів опитування населення для оцінки ефективності бюджетних видатків, особиста відповідальність тощо) [43, с. 14].

Як елемент нового державного менеджменту можна розглядати середньострокове бюджетне планування. Практика бюджетного планування не на один рік, а на декілька послідовних років вперше була застосована у 1980-х рр. в Австралії [31, с. 128]. Головними перевагами середньострокового бюджетного планування вважаються посилення фіскальної дисципліни структур, що використовують бюджетні ресурси, зменшення ризиків загострення проблеми спільного блага, забезпечення кращої фінансової стабільності багаторічних програм, покращення процесу бюджетування з позицій всеохопності тощо [44, с. 4]. Однак переваги середньострокового бюджетного планування можуть бути легко знівельовані, якщо бюджетній системі притаманні такі недоліки, як відсутність бюджетної дисципліни у суб'єктів бюджетного процесу, закладення у розрахунки нереалістичних макроекономічних показників і планів збору податків тощо.

Як відгалуження від класичної теорії фіскального федералізму можна розглядати *політичну економію багаторівневого урядування і теорію функціональної субсидіарності*. Ці дві теорії з'явилися у 1990-х роках, запропонувавши дещо розширений підхід до пошуку оптимального рівня урядових фіскальних інтервенцій. Авторами першої стали Т. Персон, Г. Роланд і Г. Табелліні; другої – С. Едервін, Г. Геллауф і Дж. Пелкманс.

Впродовж ХХ ст. сформувалась низка теоретичних напрацювань, спрямованих на обґрунтування фіскальних повноважень керівних структур і механізми реалізації ними цих повноважень, у тому числі і у міждержавних об'єднаннях. Їх прийнято називати *теоріями інституціоналізму*. Згідно з цими теоріями в центрі процесів, що відбуваються у політико-адміністративній структурі будь-якого рівня, стоїть інституційний устрій цього формування.

Сам факт існування наднаціональних інституцій уже зумовлює потребу міждержавної співпраці навіть між потенційно конфліктними державами (функціоналізм [45]), а повноваження наднаціональних інституцій (у тому числі й бюджетні та фіскальні) визначаються спільними потребами й інтересами (неофункціоналізм) [46]. Повноваження інституцій і напрями діяльності (читай – структура бюджетних видатків) також можуть визначатись інституційними (політичними,

правовими) режимами держав-членів (теорія режиму [47]), потребами об'єднання зусиль для максимізації економічних та політичних вигод (теорія державного картелю [48]), інтеграційними цілями держав-членів угруповання (інституціоналізм раціонального вибору [49]), історичними подіями й традиціями (історичний інституціоналізм [50]).

На перетині тисячоліть з'явилося ще дві теорії, у центрі уваги яких стоїть питання перерозподілу бюджетних ресурсів у інтеграційному угрупованні держав. Перша – *теорія національних витрат/здобутків* (англ. – *national costs/benefits theory*) – трактує бюджет інтеграційного угруповання як компромісний результат міжурядових торгів щодо взаємного доступу держав-членів інтеграційного угруповання до ринку один одного [51]. Розробники другої стверджують про існування зворотної залежності між рівнем економічного розвитку держав-членів інтеграційного угруповання і обсягом коштів, які вони отримують з бюджету цього угруповання. Ця теорія, відповідно, отримала назву *теорія економічних потреб* [52].

Трохи згодом з'явилося декілька праць, які можна назвати більш фундаментальними у сфері бюджетування в інтеграційних угрупованнях. Зокрема, Саймон і Валасек у своїй статті провели оцінку впливу низки факторів на ефективність системи фіскального перерозподілу у міждержавному об'єднанні, рішення в якому приймаються шляхом неструктурованих політичних торгів, а держави-члени поведуться раціонально і на будь-яке рішення, що їх не влаштовує, можуть відреагувати припиненням свого членства в організації. Робиться висновок, що навіть за таких умов досить висока ефективність фіскального перерозподілу може бути досягнута в об'єднаннях, членами яких є гомогенні за преференціями і за рівнем доходів на душу населення країни, а бюджет організації незначний [53].

Приблизно у той самий період обґрунтовано модель оптимізації обсягів платежів держав-членів інтеграційного угруповання до наднаціонального бюджету [54] і синтезовано три схеми фінансування наднаціональних бюджетів ("система внесків", "система прямих податкових зборів" і "змішана система") [55]. З'явилися підстави стверджувати про зародження нового наукового напрямку в рамках бюджетно-фінансової науки – теорії наднаціонального бюджетного процесу.

Висновки. Еволюція теоретичних розробок щодо бюджету (державного) бере свій початок з XVIII ст. і нерозривно пов'язана з розвитком економічної теорії загалом. Перші напрацювання такого типу здійснено у контексті досліджень ширшого економічного формату Д. Зоненфельдом, Д. Бехером, А. Смітом, Д. Рікардо, Т. Мальтусом, Дж. Міллем, К. Вікселем та ін. Значний внесок у розвиток бюджетно-фінансової науки здійснили представники макроекономіки, економіки добробуту, економіки державного сектора і (дещо згодом) теорії суспільного вибору. В окрему галузь економічних знань (теорію

суспільних фінансів) бюджетну теорію виділено Р. Масгрейвом у середині ХХ ст. Сьогодні як окремі галузі теорії суспільних фінансів розглядають теорії: оподаткування; суспільних видатків; фіскального федералізму тощо.

Низка питань бюджетного процесу формально належить до інших наук (політології, державного управління, права) або має міждисциплінарний характер, через що дуже часто випадає з поля зору економістів. Це стосується, зокрема, технологій переговорних процесів, горизонтального і вертикального розподілу повноважень між органами влади, методик та адміністрування бюджетного процесу тощо. Однак ці питання тісно пов'язані з іншими аспектами бюджетного процесу (структурою доходів і видатків, ефективністю освоєння бюджетних коштів і т. д.) і тому повинні бути складовими єдиного комплексу досліджень.

Проведений історичний огляд науково-теоретичних бюджетних розробок також демонструє, що формування теорії, яка дає змогу моделювати і прогнозувати бюджетний процес, завжди відбувається на основі емпіричних спостережень. Отже, бюджетна (як, власне, й уся економічна) теорія хоча й розвивається для задоволення потреб практики, однак слідує за нею, тобто у різних сферах більшою чи меншою мірою відстає від потреб практики.

Характерною ознакою розвитку бюджетної теорії останніх десятиліть стала поява наукових розробок у сфері бюджетування в міждержавних об'єднаннях, тобто формування теорії наднаціонального бюджетного процесу, яку можна вважати одним з напрямів теорії суспільних фінансів. Ця сфера наукових досліджень видається досить перспективною, оскільки наднаціональний бюджет, який, крім традиційних функцій державного бюджету (розподіл доходів, перерозподіл ресурсів і фіскальне регулювання), може відпрацьовувати й функції балансування політичних інтересів держав-членів, політичної і фінансової стабілізації союзу держав, генерування загального макроекономічного ефекту тощо, хоча в частині останніх вона нині мало досліджена. Додатковим аргументом на користь перспективності наднаціональних бюджетних досліджень є й те, що активізація процесів регіональної економічної інтеграції, притаманна сучасному світові, посилюватиме попит на науковий продукт нової теорії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Глобальна економіка ХХІ століття: людський вимір* : монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот [та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2008. — 420 с.
2. *Pigou A. C. A Study in Public Finance* / A. C. Pigou. — London : Macmillan and C^o, limited, 1928. — 323 p.
3. *Dalton H. Principles of Public Finance* / H. Dalton. — New York : Knopf, 1923. — 208 p.

4. *Musgrave R.* The Theory of Public Finance: a Study in Public Economy / R. Musgrave. — New York : McGraw Hill, 1959. — 480 p.
5. *Wildavsky A.* The New Politics of the Budgetary Process / A. Wildavsky, N. Caiden. — 3rd ed. — Washington, DC : Longman, 1997. — 367 p.
6. *Stiglitz J.* Economics of the Public Sector / J. Stiglitz. — New York : W. W. Norton & C^o, 2000. — 848 p.
7. *Grimmer-Solem E.* The Rise of Historical Economics and Social Reform in Germany 1864-1894 / E. Grimmer-Solem. — New York : Oxford University Press, 2003. — 352 p.
8. *Чугунов І. Я.* Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку : монографія / І. Я. Чугунов. — К. : НІОС, 2003. — 488 с.
9. *Василик О. Д.* Бюджетна система України / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. — К. : ЦНР, 2004. — 544 с.
10. *Лисяк Л. В.* Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк. — К. : ДННУ АФУ, 2009. — 600 с.
11. *Smith A.* *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (first edition as of 1776) [Electronic resource] / A. Smith ; Edited by Sálvio M. Soares. — MetaLibri, 2007. — 745 p. — Access mode : http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf.
12. *Ricardo D.* Principles of Political Economy and Taxation (third edition as of 1821) / D. Ricardo. — Kitchener : Batoche Books, 2001. — 333 p.
13. *Mill J. S.* The Principles of Political Economy (Books I–V) / J. S. Mill. — New York : D. Appleton and Company, 1885. — 771 p.
14. *Kaldor N.* Welfare Propositions in Economics and Interpersonal Comparisons of Utility / N. Kaldor // The Economic Journal. — 1939. — № 49 (195). — P. 549–552.
15. *Hicks J.* The Foundations of Welfare Economics / J. Hicks // The Economic Journal. — 1939. — № 49 (196). — P. 696–712.
16. *Mises L.* Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel / L. Mises. — Munchen und Leipzig : Verlag von Duncker & Humblot, 1912. — 478 p.
17. *Keynes J.* The General Theory of Employment, Interest and Money / J. Keynes. — London : Macmillan and C^o, 1936. — 403 p.
18. *Cleveland F.* Evolution of the Budget Idea in the United States / F. A. Cleveland // The Annals of the American Academy of Political and Social Science. — 1915. — P. 15–35.
19. *Willoughby W. F.* The Movement for Budgetary Reform in the States / W. F. Willoughby. — New York : D. Appleton and Company for the Institute for Government Research, 1918. — 291 p.
20. *Classics in the Theory of Public Finance* / R. A. Musgrave, A. T. Peacock. — New-York : St. Martin's Press, [1958] 1994. — 244 p.
21. *Samuelson P. A.* The Pure Theory of Public Expenditure / P. A. Samuelson // The Review of Economics and Statistics. — 1954. — Vol. 36. — № 4. — P. 387–389.
22. *Samuelson P. A.* Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure / P. A. Samuelson // The Review of Economics and Statistics. — 1955. — Vol. 37. — № 4. — P. 350–356.
23. *Barr N.* The Economics of the Welfare State / N. Barr. — Oxford and New York : Oxford University Press, 1998. — 498 p.

24. *Connolly S.* Economics of the Public Sector / S. Connolly, A. Munro. — Essex (England) : Pearson Education Limited, 1999. — 536 p.
25. *Key Jr. V. O.* The Lack of a Budgetary Theory / V. O. Key Jr. // American Political Science Review. — 1940. — № 34 (December). — P. 1137–1140.
26. *Lewis V. E.* Towards a Theory of Budgeting / V. E. Lewis // Public Administration Review. — 1952. — № 12.1. (Winter). — P. 42–54.
27. *Walsh M. W.* Richard A. Musgrave, 96, Theoretician of Public Finance, Dies / M. W. Walsh // New York Times : Business. — 2007. — 20 (January).
28. *Gruber J.* Public Finance and Public Policy / J. Gruber. — New York : Worth Publications, 2005. — 718 p.
29. *Wildavsky A.* Political implications of Budgetary Reform / A. Wildavsky // Public Administration Review. — 1961 (Autumn). — № 21. — P. 183–190.
30. *Schick A.* Congress and Money: Budgeting, Spending and Taxing / A. Schick. — Washington, D. C. : Urban Institute, 1980. — 600 p.
31. *Budgeting and Budgetary Institutions / Public Sector Governance and Accountability Series / Edited by Anwar Shah.* — Washington D.C. : The World Bank, 2007. — 588 p.
32. *Dean P. N.* Government budgeting in Developing Countries / P. N. Dean, C. Pugh. — London : Routledge, 1989. — 157 p.
33. *Rose A.* Results-Orientated Budget Practice in OECD Countries / ODI Working Paper 209 / A. Rose. — London : Overseas Development Institute, 2003. — P. 68.
34. *Mundell R. A.* A Theory of Optimum Currency Areas / R. A. Mundell // American Economic Review. — 1961. — № 51 (4). — P. 657–665.
35. *Buchanan J. M.* The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy / Buchanan J. M., Tullock G. — Ann Arbor, MI : University of Michigan Press, 1962. — 361 p.
36. *Coase R.* The Regulated Industries: Discussion / R. Coase // American Economic Review. — 1964. — № 54 (2). — P. 194–197.
37. *Black D.* The Unity of Political and Economic Science / D. Black // Economic Journal. — 1950. — № 60 (239). — P. 506–514.
38. *Abers R.* From Clientelism to Cooperation: Local Government, Participatory Policy, and Civic Organizing in Porto Alegre, Brazil / R. Abers // Politics and Society. — 1998. — № 26 (4). — P. 511–537.
39. *Baiocchi G.* Participation, Activism, and Politics: The Porto Alegre Experiment and Deliberative Democratic Theory / G. Baiocchi // Politics and Society. — 2001. — № 29 (1). — P. 43–72.
40. *Wampler B.* A Guide to Participatory Budgeting [Electronic resource] // Paper presented at the third conference of the International Budget Project / B. Wampler. — 2000. — November 4–9. — Access mode : <http://www.internationalbudget.org/cdrom/papers/systems/ParticipatoryBudgets/Wampler.pdf>.
41. *Participatory Budgeting / Ed. A. Shah.* — Washington : The World Bank, 2007. — 269 p.
42. *Hood C.* A public management for all seasons / C. Hood // Public Administration. — 1991. — № 69 (1). — P. 3–19.
43. *Larbi G.* The New Public Management Approach and Crisis States / G. Larbi // UNRISD Discussion Paper 112. — Geneva : United Nations Research Institute for Social Development, 1999. — 50 p.

44. Campos E. Budgetary Institutions and Expenditure Outcomes: Binding Governments to Fiscal Performance / E. Campos, S. Pradhan // Policy Research Working Paper 1646. — Washington, DC : World Bank, 1996. — 62 p.
45. Mitrany D. The Functional Theory of Politics / D. Mitrany. — New York : St. Martin's Press, 1976. — 294 p.
46. Haas E. The Obsolescence of Regional Integration Theory / E. Haas. — Berkeley : Institute of International Studies, University of California, 1975. — 123 p.
47. Krasner S. International Regimes / S. Krasner. — Ithaca, NY : Cornell University Press, 1983. — 372 p.
48. Hobson J. A. Imperialism / J. A. Hobson. — New York : J. Pott and C^o, 1902. — 311 p.
49. Shepsle K. Rational Choice Institutionalism / K. Shepsle // The Oxford Handbook of Political Institutions, ed. R. Rhodes, S. Binder and B. Rockman. — Oxford and New York : Oxford University Press, 2006. — P. 23–38.
50. Tilly C. Big structures, Large Processes, and Huge Comparisons / C. Tilly. — NY : Russell Sage Foundation, 1984. — 176 p.
51. Carruba C. J. Net Financial Transfers in the European Union: Who Gets What and Why? / C. J. Carruba // Journal of Politics. — 1997. — № 59. — P. 469–496.
52. Mattila M. Fiscal Redistribution in the European Union and the Enlargement / M. Mattila // International Journal of Organization Theory and Behavior. — 2004. — № 4. — P. 555–570.
53. Simon J. Efficient Fiscal Spending by Supranational Unions / J. Simon, J. Valasek // WZB Discussion Paper. — 2012. — S. II.
54. Бояр А. О. Оптимізація обсягів платежів держав-членів до бюджету інтеграційного угруповання / А. О. Бояр // Вчені записки КНЕУ. — 2013. — № 15. — С. 158–165.
55. Boiar A. O. Revenue-Generating Schemes for International Unions / A. O. Boiar // Journal of Economic Integration. — 2014. — № 29 (3). — P. 407–429.

Стаття надійшла до редакції 01.10.2014.

Boiar A. Evolution of Scientific Fiscal Theories.

Background. Globalization that is becoming more significant transforms scientific vision and approaches to studying different economics sectors. Hence the urgency of scientific studies of the dynamics of economic theories is increasing because it makes it possible to identify patterns, trends and evolutionary features of relevant fields of science and thus identify the most promising and interesting areas of scientific research. No exception in this regard is such financial sector of science as public finances.

Analysis of recent researches and publications. Methodologically the paper is based on public finance theory. Evolutionary aspects of budgetary theories have been analysed both by foreign and domestic scientists. Grimmer-Solem (2003), Chuhunov (2003), Vasylyk and Pavliuk (2004), Lysiak (2009) are among them.

The aim of the article is to analyze the dynamics of the global fiscal opinion. Accordingly the task is to identify existing scientific and theoretical developments in budgeting, to reveal their contents, to make a general chronological ordering and highlight the features of the evolution of fiscal theories.

Material and methods. The investigation is based on systematic and structural approach to Financial Science. Such methods of analysis as historical, comparative, content and trend analysis as well as a method of systemic interpolation were applied.

Results. *The evolution of theoretical developments concerning fiscal (state) issues originates from the XVIII century and is inextricably linked to the advancement of economic theory in general. A number of budget process issues belongs to other sciences (political science, public administration, law) or is interdisciplinary in nature, thus it very often drops out of sight of economists. This applies in particular to the negotiating process technology, horizontal and vertical distribution of powers between the authorities, procedures and administration of the budget process and so on. However, these issues are interrelated with other aspects of the budget process (structure of income and expenditures, budget use efficiency, etc.) and therefore should be part of a single set of studies.*

Conclusion. *A characteristic feature of the fiscal theory development in recent decades has been the emergence of scientific developments in the field of budgeting in international (supranational) unions. Thus the new branch of public finance theory seems to emerge – the theory of supranational budgeting. This area of scientific research is very promising, as the supranational budget, which, in addition to the traditional functions of the state budget (income distribution, redistribution of resources and fiscal regulation) may play functions of balancing political interests of the Member States, political and financial stability of unions, generating total macroeconomic effects, etc., the latter is currently unexplored.*

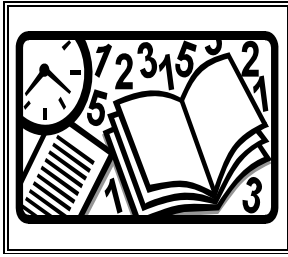
Keywords: budget, budgeting, theory, finance, economics.

REFERENCES

1. *Global'na ekonomika XXI stolittja: ljuds'kyj vymir : monografija / D. G. Luk'janenko, A. M. Poruchnyk, A. M. Kolot [ta in.] ; za zag. red. D. G. Luk'janenka ta A. M. Poruchnyka. — K. : KNEU, 2008. — 420 s.*
2. *Pigou A. C. A Study in Public Finance / A. C. Pigou. — London : Macmillan and C^o, limited, 1928. — 323 p.*
3. *Dalton H. Principles of Public Finance / H. Dalton. — New York : Knopf, 1923. — 208 p.*
4. *Musgrave R. The Theory of Public Finance: a Study in Public Economy / R. Musgrave. — New York : McGraw Hill, 1959. — 480 p.*
5. *Wildavsky A. The New Politics of the Budgetary Process / A. Wildavsky, N. Caiden. — 3rd ed. — Washington, DC : Longman, 1997. — 367 p.*
6. *Stiglitz J. Economics of the Public Sector / J. Stiglitz. — New York : W. W. Norton & C^o, 2000. — 848 p.*
7. *Grimmer-Solem E. The Rise of Historical Economics and Social Reform in Germany 1864-1894 / E. Grimmer-Solem. — New York : Oxford University Press, 2003. — 352 p.*
8. *Chugunov I. Ja. Bjudzhetnyj mehanizm reguljuvannja ekonomichnogo rozvytku : monografija / I. Ja. Chugunov. — K. : NIOS, 2003. — 488 s.*
9. *Vasylyk O. D. Bjudzhetna systema Ukrai'ny / O. D. Vasylyk, K. V. Pavljuk. — K. : CNR, 2004. — 544 s.*
10. *Lysjak L. V. Bjudzhetna polityka u systemi derzhavnogo reguljuvannja social'no-ekonomichnogo rozvytku Ukrai'ny : monografija / L. V. Lysjak. — K. : DNNU AFU, 2009. — 600 s.*
11. *Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (first edition as of 1776) [Electronic resource] / A. Smith ; Edited by Sálvio M. Soares. — MetaLibri, 2007. — 745 p. — Access mode : http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf.*
12. *Ricardo D. Principles of Political Economy and Taxation (third edition as of 1821) / D. Ricardo. — Kitchener : Batoche Books, 2001. — 333 p.*
13. *Mill J. S. The Principles of Political Economy (Books I–V) / J. S. Mill. — New York : D. Appleton and Company, 1885. — 771 p.*

14. *Kaldor N.* Welfare Propositions in Economics and Interpersonal Comparisons of Utility / N. Kaldor // *The Economic Journal*. — 1939. — № 49 (195). — P. 549–552.
15. *Hicks J.* The Foundations of Welfare Economics / J. Hicks // *The Economic Journal*. — 1939. — № 49 (196). — P. 696–712.
16. *Mises L.* Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel / L. Mises. — Munchen und Leipzig : Verlag von Duncker & Humblot, 1912. — 478 p.
17. *Keynes J.* The General Theory of Employment, Interest and Money / J. Keynes. — London : Macmillan and C^o, 1936. — 403 p.
18. *Cleveland F.* Evolution of the Budget Idea in the United States / F. A. Cleveland // *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. — 1915. — P. 15–35.
19. *Willoughby W. F.* The Movement for Budgetary Reform in the States / W. F. Willoughby. — New York : D. Appleton and Company for the Institute for Government Research, 1918. — 291 p.
20. *Classics in the Theory of Public Finance* / R. A. Musgrave, A. T. Peacock. — New-York : St. Martin's Press, [1958] 1994. — 244 p.
21. *Samuelson P. A.* The Pure Theory of Public Expenditure / P. A. Samuelson // *The Review of Economics and Statistics*. — 1954. — Vol. 36. — № 4. — P. 387–389.
22. *Samuelson P. A.* Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure / P. A. Samuelson // *The Review of Economics and Statistics*. — 1955. — Vol. 37. — № 4. — P. 350–356.
23. *Barr N.* The Economics of the Welfare State / N. Barr. — Oxford and New York : Oxford University Press, 1998. — 498 p.
24. *Connolly S.* Economics of the Public Sector / S. Connolly, A. Munro. — Essex (England) : Pearson Education Limited, 1999. — 536 p.
25. *Key Jr. V. O.* The Lack of a Budgetary Theory / V. O. Key Jr. // *American Political Science Review*. — 1940. — № 34 (December). — P. 1137–1140.
26. *Lewis V. E.* Towards a Theory of Budgeting / V. E. Lewis // *Public Administration Review*. — 1952. — № 12.1. (Winter). — P. 42–54.
27. *Walsh M. W.* Richard A. Musgrave, 96, Theoretician of Public Finance, Dies / M. W. Walsh // *New York Times* : Business. — 2007. — 20 (January).
28. *Gruber J.* Public Finance and Public Policy / J. Gruber. — New York : Worth Publications, 2005. — 718 p.
29. *Wildavsky A.* Political implications of Budgetary Reform / A. Wildavsky // *Public Administration Review*. — 1961 (Autumn). — № 21. — P. 183–190.
30. *Schick A.* Congress and Money: Budgeting, Spending and Taxing / A. Schick. — Washington, D. C. : Urban Institute, 1980. — 600 p.
31. *Budgeting and Budgetary Institutions* / Public Sector Governance and Accountability Series / Edited by Anwar Shah. — Washington D.C. : The World Bank, 2007. — 588 p.
32. *Dean P. N.* Government budgeting in Developing Countries / P. N. Dean, C. Pugh. — London : Routledge, 1989. — 157 p.
33. *Rose A.* Results-Orientated Budget Practice in OECD Countries / ODI Working Paper 209 / A. Rose. — London : Overseas Development Institute, 2003. — P. 68.
34. *Mundell R. A.* A Theory of Optimum Currency Areas / R. A. Mundell // *American Economic Review*. — 1961. — № 51 (4). — P. 657–665.
35. *Buchanan J. M.* The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy / Buchanan J. M., Tullock G. — Ann Arbor, MI : University of Michigan Press, 1962. — 361 p.
36. *Coase R.* The Regulated Industries: Discussion / R. Coase // *American Economic Review*. — 1964. — № 54 (2). — P. 194–197.
37. *Black D.* The Unity of Political and Economic Science / D. Black // *Economic Journal*. — 1950. — № 60 (239). — P. 506–514.
38. *Abers R.* From Clientelism to Cooperation: Local Government, Participatory Policy, and Civic Organizing in Porto Alegre, Brazil / R. Abers // *Politics and Society*. — 1998. — № 26 (4). — P. 511–537.

39. *Baiocchi G.* Participation, Activism, and Politics: The Porto Alegre Experiment and Deliberative Democratic Theory / G. Baiocchi // *Politics and Society*. — 2001. — № 29 (1). — P. 43–72.
40. *Wampler B.* A Guide to Participatory Budgeting [Electronic resource] // Paper presented at the third conference of the International Budget Project / B. Wampler. — 2000. — November 4–9. — Access mode : <http://www.internationalbudget.org/cdrom/papers/systems/ParticipatoryBudgets/Wampler.pdf>.
41. *Participatory Budgeting* / Ed. A. Shah. — Washington : The World Bank, 2007. — 269 p.
42. *Hood C.* A public management for all seasons / C. Hood // *Public Administration*. — 1991. — № 69 (1). — P. 3–19.
43. *Larbi G.* The New Public Management Approach and Crisis States / G. Larbi // UNRISD Discussion Paper 112. — Geneva : United Nations Research Institute for Social Development, 1999. — 50 p.
44. *Campos E.* Budgetary Institutions and Expenditure Outcomes: Binding Governments to Fiscal Performance / E. Campos, S. Pradhan // Policy Research Working Paper 1646. — Washington, DC : World Bank, 1996. — 62 p.
45. *Mitrany D.* The Functional Theory of Politics / D. Mitrany. — New York : St. Martin's Press, 1976. — 294 p.
46. *Haas E.* The Obsolescence of Regional Integration Theory / E. Haas. — Berkeley : Institute of International Studies, University of California, 1975. — 123 p.
47. *Krasner S.* International Regimes / S. Krasner. — Ithaca, NY : Cornell University Press, 1983. — 372 p.
48. *Hobson J. A.* Imperialism / J. A. Hobson. — New York : J. Pott and C^o, 1902. — 311 p.
49. *Shepsle K.* Rational Choice Institutionalism / K. Shepsle // *The Oxford Handbook of Political Institutions*, ed. R. Rhodes, S. Binder and B. Rockman. — Oxford and New York : Oxford University Press, 2006. — P. 23–38.
50. *Tilly C.* Big structures, Large Processes, and Huge Comparisons / C. Tilly. — NY : Russell Sage Foundation, 1984. — 176 p.
51. *Carruba C. J.* Net Financial Transfers in the European Union: Who Gets What and Why? / C. J. Carruba // *Journal of Politics*. — 1997. — № 59. — P. 469–496.
52. *Mattila M.* Fiscal Redistribution in the European Union and the Enlargement / M. Mattila // *International Journal of Organization Theory and Behavior*. — 2004. — № 4. — P. 555–570.
53. *Simon J.* Efficient Fiscal Spending by Supranational Unions / J. Simon, J. Valasek // WZB Discussion Paper. — 2012. — S. II.
54. *Bojar A. O.* Optyimizacija obsjagiv platezhiv derzhav-chleniv do bjudzhetu integracijnogo ugrupovannja / A. O. Bojar // *Vcheni zapysky KNEU*. — 2013. — № 15. — S. 158–165.
55. *Boiar A. O.* Revenue-Generating Schemes for International Unions / A. O. Boiar // *Journal of Economic Integration*. — 2014. — № 29 (3). — P. 407–429.



УДК 657.37:658.91

НИКОЛЕНКО Наталія, аспірант кафедри бухгалтерського обліку
КНТЕУ

ОБЛІКОВА ІНФОРМАЦІЯ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ОРЕНДАРЯ

Визначено основні методологічні підходи до формування фінансової звітності підприємства для забезпечення правильності відображення орендних операцій. Сформовано систему показників для розкриття інформації за орендними операціями та наведено методику їх відображення у фінансовій звітності орендаря, що відповідає умовам трансформації національної системи фінансового обліку та звітності.

Ключові слова: фінансова звітність підприємства, система показників фінансової звітності, суттєва інформація, Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), фінансові результати.

Николенко Н. Учетная информация в финансовой отчетности арендатора. Определены основные методологические подходы к формированию финансовой отчетности предприятия для обеспечения правильности отображения арендных операций. Сформирована система показателей для раскрытия информации по арендным операциям и приведена методика их отображения в финансовой отчетности арендатора, которая отвечает условиям трансформации национальной системы финансового учета и отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность предприятия, система показателей финансовой отчетности, существенная информация, Баланс (Отчет о финансовом состоянии), Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе), финансовые результаты.

Постановка проблеми. Застосування традиційної системи бухгалтерського обліку не завжди сприяє формуванню достовірної інформації щодо відображення майнового та фінансового потенціалу, визначення економічних результатів та оцінки руху грошових потоків підприємств. Відсутність чітко сформованої системи показників для розкриття інформації за орендними операціями, що є одним з альтернативних варіантів фінансування суб'єктів господарювання, пов'язана зі світовими тенденціями

розвитку обліку, трансформацією обліково-аналітичної системи, створенням так званої "універсальної мови бізнесу", загальних стандартів обліку.

Ознаки ефективності використання механізму орендних операцій виявляються у стабільності зростання сучасного вітчизняного ринку орендних послуг. Протягом 2013 р. вартість укладених договорів оренди становила 31 553.1 млн грн, а їх кількість збільшилась на 253 од. порівняно з попереднім звітним періодом. Стосовно вартісного розподілу чинних договорів оренди на початок 2014 р. за видом обладнання, то найбільше в оренді знаходиться транспортних засобів (50 469.4 млн грн), сільськогосподарської техніки (7 674.7 млн грн), комп'ютерної техніки (1 043.5 млн грн) та торговельного і банківського обладнання (55.80 млн грн) [1].

Значимість орендних операцій в умовах стрімкого збільшення їх обсягу обумовила необхідність вирішення проблем методології облікового процесу і, як наслідок, складання достовірної фінансової звітності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Систему фінансової звітності для розкриття інформації за орендними операціями досліджено в працях А. Алексєєвої [2], Л. Братчук [3], Ю. Вериги [4], С. Голова [5], С. Левицької [6], В. Палія [7], Н. Ткаченко [8], М. Чумаченко [9], І. Чухно [10] та ін. Оцінюючи вагомий науковий внесок вітчизняних та зарубіжних вчених, доцільно зазначити, що питання щодо системи формування фінансової звітності за орендними операціями в орендаря залишаються дискусійними.

Для розширення меж використання обліково-аналітичної інформації з орендних операцій, підвищення рівня якості формування звітної інформації та розроблення подальших напрямків удосконалення звітності підприємств на основі сформованої системи показників доцільно об'єктивно дослідити систему формування фінансової звітності.

Метою статті є розроблення пропозицій щодо удосконалення системи формування фінансової звітності за орендними операціями в орендаря.

Відповідно до поставленої мети сформульовано такі завдання дослідження:

- розглянути проблемні питання щодо відображення об'єкта та витрат і доходів за орендною угодою у фінансовій звітності орендаря;
- сформувати систему показників статей для розкриття інформації з орендних операцій у фінансовій звітності орендаря, а саме у Балансі (Звіті про фінансовий стан) та Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід).

Матеріали та методи. У процесі дослідження методологічних засад формування облікової інформації у фінансовій звітності орендаря використано такі методи: індукції та дедукції, аналізу та синтезу – для відображення об'єкта оренди та витрат і доходів за орендною угодою у фінансовій звітності орендаря; графічного зображення даних – для

формування схем і рисунків взаємозв'язків обліку орендних операцій; асоціацій і аналогій – для формування системи показників статей у фінансовій звітності орендаря; емпіричного дослідження – для вивчення форм бухгалтерської звітності за складом та змістом.

Результати дослідження. Формування достовірної системи показників фінансової звітності є останньою стадією безперервного облікового процесу на підприємствах. Фінансова звітність – це єдина офіційна інформаційна система відображення майнового та фінансового потенціалу підприємств, формування економічних результатів та оцінки руху грошових потоків, що виникають у процесі їх господарської діяльності.

Умови відповідності фінансової звітності критеріям якості обґрунтовані застосуванням правил, встановлених нормативно-правовою базою системи бухгалтерського обліку, а саме: Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [10]; Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку; Методичними рекомендаціями.

З метою приведення національної системи фінансового обліку та звітності у відповідність з вимогами міжнародних стандартів на законодавчому рівні Міністерством фінансів України видано наказ "Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1" "Загальні вимоги до фінансової звітності" [12]. Норми національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку включають мету, склад, принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Цей наказ сприятиме зменшенню витрат, пов'язаних з підготовкою і складанням фінансової звітності, підвищенню вимог до якісних характеристик, повноти, достовірності, своєчасності та зіставлення інформаційних ресурсів суб'єктів господарювання, в тому числі і тих, які придбавають конкурентоспроможне обладнання на умовах оренди.

В основу нового облікового стандарту покладено оцінку рівня суттєвості інформації та достовірність її визнання. Суттєва інформація – це інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності [11]. Інформація, що відповідає кількісним критеріям та вартісним ознакам суттєвості, включає такі об'єкти: господарська діяльність підприємств; окремі облікові явища та процеси; об'єкти бухгалтерського обліку; сформовані статті фінансової звітності.

Оренда як один з елементів облікового процесу на підприємствах відповідає критерію суттєвості, а відтак потребує розкриття її даних у звітності. Основною метою розкриття інформації за орендними операціями у бухгалтерській звітності є надання зовнішнім та внутрішнім користувачам повної, правдивої та неупередженої облікової інформації про фінансово-майновий стан, результати діяльності та рух грошових коштів, пов'язаних з орендою. Для досягнення цієї мети орендар зобов'язаний розкрити рівень деталізації якісної та кількісної інформації про: відповідність угоди основним ознакам оренди; ідентифікацію

основних складових оренди; класифікаційні ознаки орендних операцій; основні умови здійснення оренди та їх обмеження; наявність та рух отриманого об'єкта оренди; первісну (переоцінену) вартість об'єкта оренди; величину орендних платежів та їх складові; ставку дисконтування; амортизаційні відрахування; втрати від знецінення об'єкта оренди; наявні та погашені зобов'язання з оренди; сплачені грошові кошти; експлуатацію орендованого майна, його ремонт та поліпшення; витрати звітного періоду та ін.

Чітке відображення зазначених даних у фінансовій звітності сприятиме своєчасному та правильному прийняттю економічних рішень її користувачами з метою ефективного управління підприємством, а їх відсутність призведе до формування викривленої та упередженої облікової інформації.

Розкриття інформації за орендними операціями відображено у затверджених на законодавчому рівні річних формах звітності (Баланс (Звіт про фінансовий стан); Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід); Звіт про рух грошових коштів; Примітки до річної фінансової звітності). Розглянемо перші два.

Однією з головних форм фінансової звітності, в якій наводяться дані щодо фінансово-майнового потенціалу підприємств, є Баланс (Звіт про фінансовий стан). Показники, наведені в Балансі, надають можливість користувачам оцінити величину, склад та структуру активів підприємства, їх оборотність, ліквідність та ефективність використання, визначити наявність та зміни власного і позикового капіталу, дослідити фінансову стійкість та платоспроможність підприємства.

Аналіз системи показників бухгалтерського балансу є основою для прийняття та реалізації ефективних коротко- та довгострокових управлінських рішень (рис. 1).

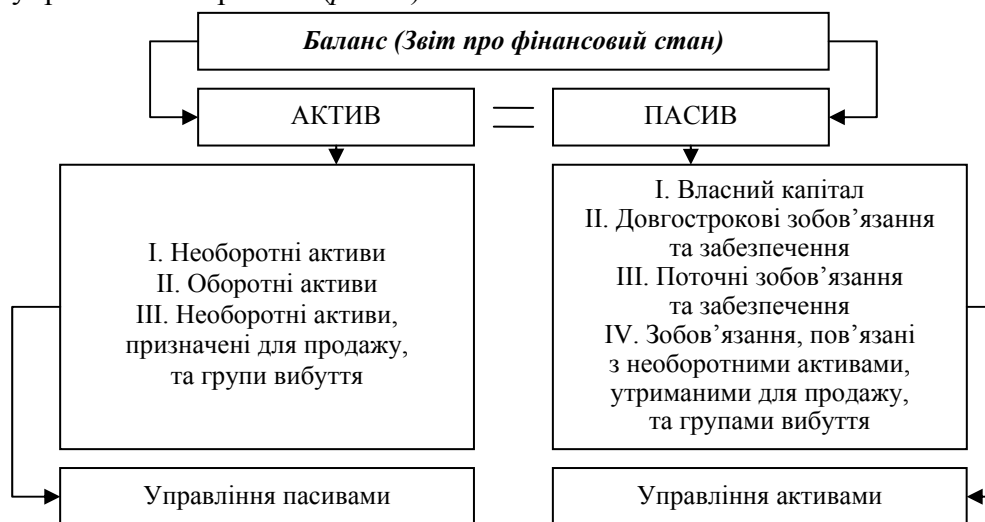


Рис. 1. Баланс як основа прийняття управлінських рішень
(розроблено автором)

На формування системи показників бухгалтерського балансу впливають методика обліку господарських операцій, оцінка активів та зобов'язань. Порядок формування системи показників бухгалтерського балансу орендаря на основі методичного забезпечення фінансового обліку залежить від класифікації орендних операцій.

Відображення системи показників у бухгалтерському балансі відбувається при фінансовій та операційній оренді, а також з урахуванням запропонованих методів, а саме оренди, розрахованої за методом прискореного та рівномірного списання (табл. 1).

Таблиця 1

**Методика відображення орендних операцій у Балансі
(Звіт про фінансовий стан)**

Стаття Балансу	Код рядка	Джерело формування показників статей Балансу	Вид оренди			
			фінансова	операційна	за методом прискореного списання	за методом рівномірного списання
АКТИВ						
<i>Необоротні активи</i>						
Нематеріальні активи:	1000	Ряд.1001–1002	+	–	+	+
первісна вартість	1001	Сальдо Дт.12 (в залишок балансу не включається)	+*	–	1221	1222
накопичена амортизація	1002	Сальдо Кт.133 (наводиться в дужках, в залишок балансу не включається)	+	–	+	+
<i>Основні засоби:</i>	1010	<i>Ряд.1011-1012</i>	+	+	–	–
первісна вартість	1011	Сальдо Дт.10, 11 (за виключенням Дт.100, в залишок не включається)	+	117**	117**	117**
знос	1012	Сальдо Кт.131, 132 (в залишок не включається)	+	132**	132**	132**
<i>Оборотні активи</i>						
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	Сальдо Дт.641	+	+	+	+
Гроші та їх еквіваленти	1165	Сальдо Дт.311	+	+	+	+
ПАСИВ						
<i>Довгострокові зобов'язання та забезпечення</i>						
Інші довгострокові зобов'язання	1515	Сальдо Кт.531, 533, 534	531	–	533	534

Закінчення табл. 1

Стаття Балансу	Код рядка	Джерело формування показників статей Балансу	Вид оренди			
			фінансова	операційна	за методом прискореного списання	за методом рівномірного списання
Поточні зобов'язання та забезпечення						
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	Сальдо Кт.611	+	-	+	+
товари, роботи	1615	Сальдо Кт.631	+	+	+	+
розрахунками з бюджетом	1620	Сальдо Кт.641	+	+	+	+
Інші поточні зобов'язання	1690	Сальдо Кт.684, 685, 686	684.685	685	684.685	685.686

*Крім рахунків 1221, 1222, 125.

**Сформовану облікову інформацію орендарі відображають при проведенні поліпшення.

Джерело: розроблено автором.

Зазначені вартісні показники повинні відповідати даним синтетичного та аналітичного обліку, відображеним у сформованих регістрах, у протилежному випадку наведена інформація суперечитиме обліковій.

Облікова інформація щодо отримання, експлуатації, проведення ремонтів та поліпшень, сплати (нарахування) орендного платежу та повернення орендованого майна впливає на склад та структуру активів і пасивів підприємства, а тому відноситься до першого, другого розділів активу та другого, третього розділів пасиву балансу залежно від класифікації орендних операцій.

Облікові процеси, що виникають при укладанні договору оренди в бухгалтерському балансі, впливають на: первісну (переоцінену) вартість орендованого активу; суми зносу (накопиченої амортизації) необоротних активів (для розрахунку залишкової вартості необоротних активів); гроші та їх еквіваленти; витрати майбутніх періодів; довгострокові зобов'язання з оренди; поточну кредиторську заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями та товарами, роботами, послугами; інші поточні зобов'язання; розрахунки з бюджетом.

При отриманні об'єкта на умовах фінансової оренди, оренди, розрахованої за методом рівномірного та прискореного списання, орендар повинен відобразити у бухгалтерському балансі залишкову вартість орендованого необоротного активу. Узагальнення інформації про наявність та рух орендованого необоротного активу на балансі орендар відображає у рядках 1000 "Нематеріальні активи" (орендні операції за

моделлю рівномірного та прискореного списання, фінансова оренда), 1010 "Основні засоби" (лише орендні операції за фінансовою орендою) за залишковою вартістю. Розрахунок залишкової вартості орендованого активу здійснюють на основі коригування первісної (переоціненої) вартості на суму зносу (накопиченої амортизації). Джерелом для формування первісної вартості орендованого активу та суми його зносу (накопиченої амортизації) є дебетове сальдо по рахунках 10 "Основні засоби", 11 "Інші необоротні матеріальні активи", 12 "Нематеріальні активи" та кредитове по рахунках 131 "Знос основних засобів", 132 "Знос інших необоротних матеріальних активів", 133 "Накопичена амортизація нематеріальних активів". Суми зносу (накопиченої амортизації) та первісної вартості у залишок балансу не включають.

Паралельно з відображенням активів на підставі укладеного договору орендар нараховує зобов'язання з оренди та відносить їх суми до позикового капіталу в другий та третій розділи пасиву балансу (Звіт про фінансовий стан). Відображення зобов'язань за орендними операціями здійснюють на підставі строків погашення, умов та мети призначення заборгованості. При укладанні договору фінансової оренди, оренди, розрахованої за методом прискореного чи рівномірного списання, орендар нараховує довгострокові зобов'язання з оренди на підставі даних синтетичного обліку: кредитове сальдо рахунку 531 "Зобов'язання з фінансової оренди"; кредитове сальдо рахунку 533 "Довгострокове зобов'язання з оренди, розрахованої за методом прискореного списання"; кредитове сальдо рахунку 534 "Довгострокове зобов'язання з оренди, розрахованої за методом рівномірного списання". Узагальнені суми орендар включає до рядка 1515 "Інші довгострокові зобов'язання" залежно від класифікаційних форм орендних операцій. Погашення довгострокових зобов'язань відбувається на основі переведення частини вартості активу на рахунок 611 "Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями в національній валюті" (рядок 1610). У кінці звітної періоду сума поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями як одна зі складових орендного платежу підлягає сплаті на основі затвердженого графіка.

Суму орендного платежу в частині заборгованості за нарахованими відсотками згідно з фінансовою орендою та орендою, розрахованою за методом прискореного списання, відображають у рядку 1690 "Інші поточні зобов'язання". Крім заборгованості за нарахованими відсотками до "Інших поточних зобов'язань" орендарі можуть відносити суми, пов'язані з експлуатацією, ремонтом, поліпшенням орендованого майна. За моделлю рівномірного списання поточне зобов'язання з оренди за нарахованими періодичними витратами відображають на рахунку 686 "Поточне зобов'язання з оренди, розрахованої за методом рівномірного списання" (рядок 1690).

Операційна оренда не підпадає під критерій капіталізації, тому розкриття її облікової інформації щодо отримання та повернення майна у бухгалтерському балансі не відбувається. Господарські операції, пов'язані з операційною орендою, потрапляють до балансу при здійсненні розрахунків щодо нарахування та погашення кредиторської заборгованості за орендною платою (платежем), утриманні (експлуатації) майна, отриманого в оренду, проведенні ремонтів та поліпшень орендованого об'єкта (рядки 1010, 1011, 1012, 1135, 1170, 1615, 1620, 1690 Звіту про фінансовий стан).

На відміну від Балансу, Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) містить інформацію, спрямовану на визначення фінансових результатів діяльності підприємств за звітний період. Методика визначення фінансових результатів, орієнтована на міжнародний досвід та вітчизняну практику, побудована на основі руху грошових потоків, пов'язаних з доходами та витратами підприємств (рис. 2).



Рис. 2. Формування інформації щодо визначення фінансових результатів
(розроблено автором)

Співвідношення статей доходів та витрат як основних чинників формування інформації про фінансові результати є основою для утворення прибутку або збитку, тобто кінцевого показника діяльності підприємства. Показники, зазначені в звіті про фінансові результати, будучи основою для формування капіталу підприємства, забезпечення його фінансової стійкості та платоспроможності, надають можливість користувачам оцінити рентабельність та ефективність використання чистого прибутку. Наведені особливості є характерними для запропонованої методики обліку орендних операцій, що орієнтована на реалізацію основних правил та принципів формування звітності. Відображення системи показників у Звіті про фінансові результати відбувається залежно від класифікації орендних операцій (табл. 2).

Таблиця 2

Методика відображення орендних операцій у Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Стаття Звіту	Код	Джерело формування показників статей Звіту про фінансові результати	Вид оренди			
			фінансова	операційна	за методом прискореного списання	за методом рівномірного списання
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)*	2000	Обороти Дт.703 Кт.791	-	+	+	+
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)*	2050	Обороти Дт.791 Кт.903 (наводиться в дужках)	-	+	+	+
Інші операційні доходи**	2120	Обороти Дт.71 Кт.791	-	712	712	712
Адміністративні витрати***	2130	Обороти Дт.791 Кт.92 (наводиться в дужках)	+	+	+	+
Витрати на збут***	2150	Обороти Дт.791 Кт.93 (наводиться в дужках)	+	+	+	+
Інші операційні витрати***	2180	Обороти Дт.791 Кт.94 (наводиться в дужках)	+	+	+	+
Інші доходи****	2240	Обороти Дт.74 Кт.791	746	-	746	746
Фінансові витрати*****	2250	Обороти Дт.792 Кт.95 (наводиться в дужках)	952	-	952	-
Інші витрати*****	2270	Обороти Дт.793 Кт.97 (наводиться в дужках)	977	976	976, 977	976, 977

* При відшкодуванні витрат орендаря на поліпшення об'єкта оренди відразу після здійснення поліпшення.

** При відшкодуванні витрат орендаря на поліпшення об'єкта оренди після закінчення строку дії договору.

*** Зазначені витрати відображаються при нарахуванні амортизаційних відрахувань (крім операційної оренди), орендної плати за договором операційної оренди, утриманні майна, отриманого в оренду, проведенні ремонтів залежно від видів діяльності. За методом рівномірного списання на зазначених рахунках орендар відображає періодичні орендні витрати, що включають амортизаційні відрахування та поточне зобов'язання з оренди.

**** При поверненні орендованого майна за умов невиконання зобов'язань.

***** При нарахуванні орендної плати.

***** За відсутності компенсації витрат орендаря на поліпшення об'єкта оренди (крім фінансової оренди) та поверненні орендованого майна за умов невиконання зобов'язань за договором оренди (за виключенням операційної оренди).

Джерело: розроблено автором

Облікові процеси, пов'язані з експлуатацією, проведенням ремонтів та поліпшень, нарахуванням орендного платежу, амортизаційних від-

рахувань та фінансових витрат, поверненням орендованого майна, напряду впливають на склад та структуру доходів і витрат; формування фінансових результатів залежно від видів діяльності підприємства.

Формування показників фінансової звітності, будучи останньою стадією безперервного облікового процесу, спрямоване на надання деталізованої інформації для прийняття ефективних, оперативних управлінських рішень її користувачам і як наслідок покращання рівня діяльності суб'єкта господарювання. Агреговані показники фінансової звітності є інформаційним підґрунтям для здійснення аналізу орендних операцій в умовах розвитку ринкової економіки.

Висновки. За результатами дослідження, *по-перше*, визначено основні методологічні підходи до формування фінансової звітності підприємства для забезпечення правильності відображення орендних операцій у звітності та розробки методичних положень.

По-друге, сформовано систему показників статей Балансу (Звіт про фінансовий стан) та Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) для розкриття інформації за орендними операціями. Це сприятиме прийняттю ефективних, оперативних управлінських рішень та підвищенню рівня діяльності підприємства.

По-третьє, наведено методика відображення орендних операцій у фінансовій звітності орендаря, а саме у Балансі (Звіт про фінансовий стан) та Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід). Зазначена методика, що відповідає умовам трансформації національної системи фінансового обліку і звітності, сприятиме підвищенню вимог до основних її якісних характеристик.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://nfp.gov.ua>.
2. Алексеева А. В. Звітність підприємств : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. В. Алексеева, А. П. Шаповалова, Г. В. Уманців. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. — 367 с.
3. Братчук Л. М. Методичні аспекти обліку орендних операцій / Л. М. Братчук // Бух. облік і аудит. — 2010. — № 2. — С. 12–18.
4. Верига Ю. А. Звітність підприємств / Ю. А. Верига, З. М. Левченко, І. Д. Ватуля. — К. : Центр учбов. л-ри, 2008. — 136 с.
5. Голов С. Ф. Вдосконалення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні в контексті євроінтеграції / С. Ф. Голов // Бух. облік і аудит. — 2014. — № 1. — С. 3–17.
6. Левицька С. О. Звітність підприємств : підручник / С. О. Левицька, Я. В. Лебедзевич, О. О. Осадка. — Острог : НУ "Острозька академія", 2012. — 230 с.
7. Палій В. Ф. Міжнародні стандарти обліку та фінансової звітності / В. Ф. Палій. — К. : Інфра-М, 2007. — 512 с.

8. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування та звітність / Н. М. Ткаченко : підручник. — 6-те вид. допов. і перероб. — К. : Алтера, 2013. — 982 с.
9. Чумаченко М. Сучасний підхід до розвитку фінансової звітності відповідно до основних напрямів інституціональних теорій / М. Чумаченко, Т. Кучеренко // Бух. облік і аудит. — 2011. — № 8. — С. 12–19.
10. Чухно І. С. Теоретичні засади бухгалтерської звітності / І. С. Чухно // Економіка АПК. — 2013. — № 5. — С. 124–130.
11. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" : затв. наказом М-ва фінансів України від 07.02.2013 № 73, зі змін. та допов. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2014.

Nikolenko H. Accounting information in financial reporting of a tenant.

Background. The proposed research article is devoted to the issue of objective study of the process of forming the financial statements as an information provision of management of lease transactions and identification of further areas of improvement. Consideration is based on a critical analysis of the current system of financial reporting of an enterprise.

Review of scientific sources. Assessing the scientific contribution of domestic and foreign scholars, it is useful to note that the issue of the system of financial reporting on lease transactions for tenant remains debatable.

Improvement of the system of financial reporting on lease transactions for tenant is the aim of the study.

Material and methods. For studying methodological principles of formation of accounting information in the financial statements of the tenant, the following methods have been used: induction and deduction, analysis and synthesis to display the object and lease expenses and income for the rental agreement of the tenant in the financial statements; graphic representation of data to create patterns of relationships of accounting figures of leases; associations and analogies to form scorecard items in the financial statements of the tenant; empirical research to study the forms of composition and content of financial statements.

Results. Forming reliable system of indicators of financial statements is the last stage of continuous accounting process in the workplace. Compliance with financial reporting quality criteria is application of the rules established by the legal framework for accounting systems: Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine"; Regulation (Standard); Guidelines.

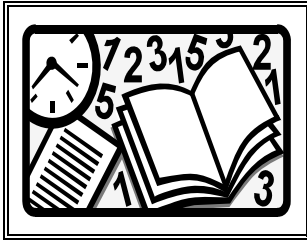
The paper presents the basic methodological approaches to the formation of financial statements for correct display of leases in the accounts and the development of methodological provisions and methodology are reflected in rental transactions in the financial statements of the tenant, namely: Balance Sheet (Statement of Financial Position) and the Income Statement (the statement of comprehensive income).

Conclusion. The basic methodological approaches to the development of financial statements to ensure the correct display of leases in the financial statements and the development of methodology have been identified. The system of indicators to show lease transactions in the financial statements of the tenant has been created. This will facilitate the adoption of effective, operational management decisions and increase the level of business activity.

Keywords: financial reporting of an enterprise, scorecard of financial reporting, essential information, Balance Sheet (Statement of Financial Position), the Income Statement (Statement of comprehensive income), financial results.

REFERENCES

1. *Nacional'na komisija, shho zdijsnjuje derzhavne reguljuvannja u sferi rynkiv finansovyh poslug [Elektronnyj resurs].* — Rezhym dostupu : <http://nfp.gov.ua>.
2. *Aleksjejeva A. V. Zvitnist' pidpryjemstv : navch. posib. dlja stud. vyshh. navch. zakl. / A. V. Aleksjejeva, A. P. Shapovalova, G. V. Umanciv.* — K. : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2013. — 367 s.
3. *Bratchuk L. M. Metodychni aspekty obliku orendnyh operacij / L. M. Bratchuk // Buh. oblik i audyt.* — 2010. — № 2. — S. 12–18.
4. *Veryga Ju. A. Zvitnist' pidpryjemstv / Ju. A. Veryga, Z. M. Levchenko, I. D. Vatulja.* — K. : Centr uchbov. l-ry, 2008. — 136 s.
5. *Golov S. F. Vdoskonalennja buhgalters'kogo obliku i finansovoi' zvitnosti v Ukraini v konteksti jevointegracii' / S. F. Golov // Buh. oblik i audyt.* — 2014. — № 1. — S. 3–17.
6. *Levycka S. O. Zvitnist' pidpryjemstv : pidruchnyk / S. O. Levycka, Ja. V. Lebedzevych, O. O. Osadka.* — Ostrog : NU "Ostroz'ka akademija", 2012. — 230 s.
7. *Palij V. F. Mizhnarodni standarty obliku ta finansovoi' zvitnosti / V. F. Palij.* — K. : Infra-M, 2007. — 512 s.
8. *Tkachenko N. M. Buhgalters'kyj (finansovyj) oblik, opodatkuvannja ta zvitnist' / N. M. Tkachenko : pidruchnyk.* — 6-te vyd. dopov. i pererob. — K. : Altera, 2013. — 982 s.
9. *Chumachenko M. Suchasnyj pidhid do rozvytku finansovoi' zvitnosti vidpo-vidno do osnovnyh naprjamiv instytucional'nyh teorij / M. Chumachenko, T. Kucherenko // Buh. oblik i audyt.* — 2011. — № 8. — S. 12–19.
10. *Chuhno I. S. Teoretychni zasady buhgalters'koi' zvitnosti / I. S. Chuhno // Ekonomika APK.* — 2013. — № 5. — S. 124–130.
11. *Zakon Ukrainy "Pro buhgalters'kyj oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini" vid 16.07.1999 № 996-XIV [Elektronnyj resurs].* — Rezhym dostupu : <http://www.rada.gov.ua>.
12. *Nacional'ne polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 1 "Zagal'ni vymogy do finansovoi' zvitnosti" : zatv. nakazom M-va finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 № 73, zi zmin. ta dopov. [Elektronnyj resurs].* — Rezhym dostupu : <http://www.rada.gov.ua>.



ЕКОНОМІКО- МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

УДК 339.13

КАРПОВИЧ Андрій, к. е. н., провідний науковий співробітник сектора аналітичних досліджень Українського центру розвитку інформаційних технологій

ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ КРИТИЧНИХ ПОДІЙ У РИНКОВИХ ПРОЦЕСАХ

Розглянуто теоретичні основи моделювання ринкових процесів. Наведено модель оцінки стійкості поведінки незамкнених ринкових процесів. Запропоновано один з можливих підходів до моделювання ринкових процесів з використанням моделі прогнозування стійкості поточного ринкового тренду.

Ключові слова: модель, ринкові процеси, прогнозування тренду, аналіз стану системи.

Карпович А. Проблемы исследования критических событий в рыночных процессах. Рассмотрены теоретические основы моделирования рыночных процессов. Приведена модель оценки устойчивости поведения незамкнутых рыночных процессов. Предложен один из возможных подходов к моделированию рыночных процессов с использованием модели прогнозирования стойкости текущего рыночного тренда.

Ключевые слова: модель, рыночные процессы, прогнозирование тренда, анализ состояния системы.

Постановка проблеми. Актуальність результатів дослідження обумовлена постійно зростаючою потребою людства в удосконаленні моделей прогнозування нестационарних економічних і ринкових процесів. Еволюція економічних систем вимагає постійного удосконалення та уточнення існуючих законів їх розвитку. Послідовне моделювання фінансових ринків залишається відкритою і дискусійною проблемою.

Нелінійність ринкових процесів спричиняє одну з основних труднощів їх вивчення та прогнозування: оскільки наслідки у загальній кількості не пропорційні причинам, то дві причини при взаємодії не адитивні, тобто наслідки є складнішими, ніж проста суперпозиція. Вони є функціями причин. Тобто при дослідженні статистичних залежностей складних процесів в економіці результат, отриманий для двох причин, що діють одночасно у відкритій системі, не є сумою результатів, отриманих у присутності кожної з причин окремо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує цілий ряд підходів до розуміння і прогнозування нелінійних ринкових процесів. Дослідженню цієї проблематики присвячено праці таких вчених, як Г. Медведєв [1; 2], Д. Сорнете [3], С. Росс, Дж. Кокс, Дж. Інгерзолл [4], Ф. Блек, М. Шоулз [5], Дж. Лінтнер [6], Г. Марковиць [7], В. Шарп [8], Р. Мертон [9] та ін.

Нині проблема детерміністичних моделей прогнозування стоїть дуже гостро, про що свідчать періодично виникаючі кризи фінансових і фондових ринків. Варіація цін у загальному вигляді представляється як результат впливу двох факторів: детермінованого миттєвого збільшення ціни і випадкового збільшення. При цьому модель випадкового приросту ціни спирається на закон Нормального розподілу, середнє відхилення по Гаусу.

Метою дослідження є вивчення основних підходів до аналізу ринкових процесів та розробка моделі стану системи в процесі наближення до критичних подій.

Матеріали та методи. При проведенні дослідження використовувались методи: статистичний, графічний, апроксимації функцій диференціальних рівнянь, математичного та економічного моделювання, наукової абстракції.

Результати дослідження. Формуючи один з можливих підходів до моделювання ринкових процесів з використанням моделі прогнозування стійкості поточного ринкового тренду, доцільно розглянути ситуацію з продажу активів на ринку. Фундаментальна торгівля фінансовими інструментами ґрунтується на різниці між ринковою вартістю компанії і чистою вартістю її активів. Аналітик, як правило, встановлює свою ціну фундаментальної вартості компанії і далі порівнює її з ціною, зареєстрованою на фондовому ринку. Якщо остання нижче ніж визначена ціна, існує можливість купити, оскільки аналітик очікує, що фондовий ринок незабаром усвідомить, що акції недооцінені порівняно з їх реальною ціною. Як наслідок, хвиля наказів на покупку утворює висхідний тренд до досягнення фундаментальної вартості.

Однак насправді існують значні труднощі у визначенні точної оцінки, оскільки не зрозуміло, як оцінювати деякі важливі нематеріальні активи компанії (такі, як якість її менеджерів, становище на ринку, престиж компанії тощо). Крім того, прогнозування доходів у майбутньому апіорі не є чітко визначеним. З цього випливає, що залежність чистого розміру наказу є нелінійною:

$$\Omega(t) = \ln(P) - \ln(P_f), \quad (1)$$

де Ω – чистий розмір наказу (у грошових одиницях); P – ціна; P_f – фундаментальна вартість, яка визначається дисконтуванням очікуваних у майбутньому дивідендів і таким чином залежить від прогнозу їх темпів зростання і безризикової ставки відсотка.

Таким чином, фундаментальну вартість дуже складно визначити з високою точністю, і вона оцінюється зі значною похибкою.

Наприкінці 1990-х років американськими вченими Муліганом і Сала-І-Мартіном проведено дослідження, яке довело, що еластичність попиту на гроші до процентної ставки (чутливість логарифмічної похідної грошового попиту до процентної ставки) дуже мала при низьких ставках відсотка, і навпаки, при великих процентних ставках або великому потенційному обсязі інвестування, є значущою.

Це можна описати як приклад порогової поведінки, що характеризується нелінійною залежністю:

$$e = \frac{d \ln(M)}{d \ln(r)} = \left(\frac{r}{r_{infl}} \right)^m, \quad (2)$$

де e – еластичність грошового попиту M при $m > 1$.

Коли ставка відсотка r незначно перевищує рівень інфляції r_{infl} , еластичність у розрахунок не береться, оскільки $\lim \left(\frac{r}{r_{infl}} \right)^m = 1$. З того

факту, що ціна, будь вона заниженою або завищеною щодо фундаментальної ціни (P_f), в будь-який момент часу прямує до неї, можна визначити, що всі стратегії, засновані на оцінці (P), ведуть до розвороту ціни. Ця повертаюча сила може бути лінійною до чистого розміру наказу (Ω). Такий взаємозв'язок має на увазі, що:

$$\ln(P_{t+1}) - \ln(P_{t_0}) = \ln(P_{t_0}) - \ln(C_f), \quad (3)$$

де C_f – фундаментальна вартість активу.

Ці взаємини є точним аналогом рівняння осцилятора (без загасання), такого, як маятник: починаючи з позиції, віддаленої від свого стану нерухомої рівноваги, він здійснює нескінченні коливання навколо цієї точки рівноваги (рис. 1).

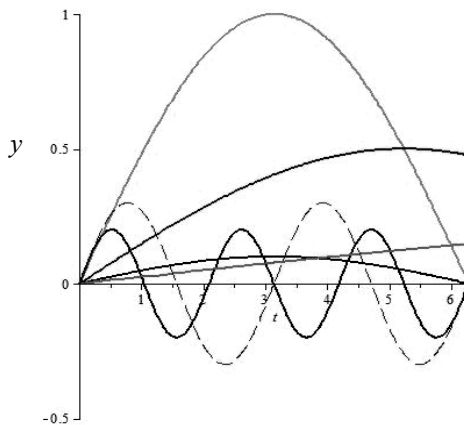


Рис. 1. Тимчасова залежність логарифма ціни, нормована фундаментальною ціною [3]

Причиною осциляції є те, що у сили, яка розвертає, є інерція, через що сила не зникає досить довго, що й веде до зміни напрямку. Таке перерегулювання з великою ймовірністю запускає цінову динаміку в продовженому напрямку, яка сама відхиляється від свого фундаментального значення. Коли фундаментальний поворотний (C_f) член нелінійний, осциляції зберігаються, але міняють форму. Їх основна властивість полягає в тому, що їх частота (зворотна періоду, інтервалу між двома послідовними максимумами) стає залежною від амплітуди відхилення ринкової ціни від фундаментальної вартості. Ця властивість дуже важлива, оскільки, якщо існують будь-які інші результати або перешкоди, що мають тенденцію видозмінювати амплітуду, частота буде відповідно змінена [3]. Така нелінійна залежність частоти від амплітуди створює механізм для прискорення частот, коли амплітуда починає демонструвати лавиноподібне зростання. У загальному випадку воно має такий вигляд:

$$\left(\frac{d^2}{dt^2}y(t)\right) - \left(\alpha \frac{d}{dt}\right) + y(t) = 0. \quad (4)$$

Розв'язання цього динамічного рівняння включає "інерцію", нелінійне проходження тренду і нелінійне фундаментально-вартісне інвестування (рис. 2).

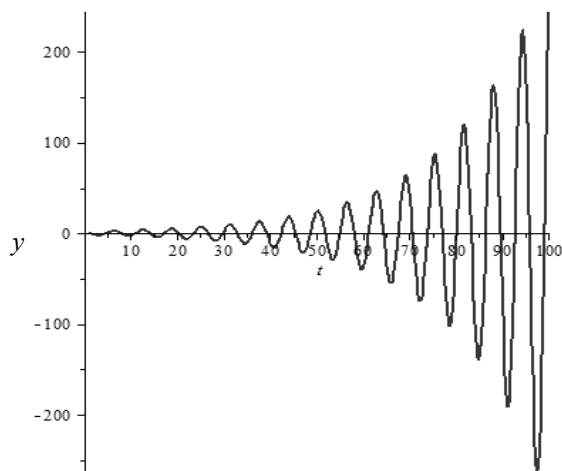


Рис. 2. Графічна інтерпретація розв'язання динамічного рівняння

Поняття "інерція" введено в модель через те, що рішення інвестувати в точці t_0 принесе свої результати тільки в точці t_{n+1} , тобто в майбутньому, в той час як воно саме ґрунтується на аналізі подій минулого часу t_{n-1} . Необхідно відзначити, що виникає нелінійна тенденція, що призводить до виникнення звичайно-часової сингулярності в амплітуді відхилень між ринковою та фундаментальною ціною [3].

Розвиваючи ідею про коливальні процеси в ринкових трендах, доцільно розглянути загальний випадок для оцінки стійкості поведінки незамкнених процесів.

Основною гіпотезою, що покладена в основу розробки моделі, є те, що в момент оцінки поточного стану відкритої системи (ринкового тренда) її стійкість обернено пропорційно межі зміни швидкості приросту обсягу угод (операційного матеріалу процесу) за одиницю часу. Іншими словами, суб'єкти ринку починають реагувати на флуктуації системи за коштами зворотного зв'язку, яка накладається на шум тренда. Стосовно механізму повернення ринкової ціни до фундаментальної і навпаки, буде доречним припустити, що в майбутньому обов'язково існує точка розвороту, дійшовши якої наявний тренд порушить свій локальний закон поведінки. Для кожної конкретної системи дослідним шляхом можна визначити ймовірність колапсу в точці розвороту тренду згідно з проведеними розрахунками.

Розглянемо довільний ринковий процес. Під час детального статистичного вивчення встановлено, що будь-який ринковий процес, в якому можна виявити певну закономірність, яку, у свою чергу, можна апроксимувати функцією типу $a \cdot \sin(t) + C$, що має свою "інерцію" відносно прямої осі часу. Отримавши функцію, яка описує процес, одержимо можливість досліджувати її властивості стандартними методами аналізу і обчислити межу зміни в деяких критичних точках, що дасть уявлення про характер подальшого розвитку системи.

Якщо виразити межу приросту функції в певній точці, що характеризує швидкість зміни процесу, то можна визначити, що "інерція" також буде залежати і від операційного обсягу процесу (активів). Так, структура оборотного капіталу окремої компанії змінюється обернено-пропорційно до величини його похідної на визначеному проміжку часу. Те ж саме стосується і ринкових процесів, описаних вище.

Ряд статистичних тестів дав можливість визначити, що в основу побудови ринкових процесів або визначення ймовірності обвалу (підйому) ринків, завжди покладено якусь критичну точку в домені часу. Іншими словами, кардинальний розворот тренду завжди обумовлений наближенням до деякої точки в часі. Ознакою критичного розвороту є ступеневе прискорення ціни, її волатильності і коефіцієнта загрози краху.

Для складних економічних процесів важливим критерієм оцінки стану для прогнозування є ступінь прискорення ймовірності розвороту напрямку. Так, для фондових ринків коефіцієнт ймовірності краху визначається, як швидкість зміни ймовірності від часу. Воно може збільшуватися безмежно в міру того, як імовірність обвалу наближається до критичної точки. Концепція того, що крах пов'язаний з критичною точкою, представляється у вигляді виконання ступеневого закону:

$$\ln(p(t)) = A + B(t_0 - t)^\beta, \beta \in [0;1], \quad (5)$$

де A – фундаментальна ціна фінансового активу;

B – приріст ціни, обчислений відповідно до ступеневого закону.

Основними факторами процесу є такі величини, як: швидкість нарощування операційного обсягу, ступінь волатильності (період і амплітуда) і ступінь відхилення від точки рівноваги або лінії тренду [3].

Таким чином, можна отримати рівняння стану системи у певний момент часу та визначити ступінь віддаленості від ймовірної критичної події. Загальний випадок матиме такий вигляд:

$$\left(\frac{d^2}{dt^2} y(t)\right) - \left(\alpha \frac{d}{dt} y(t)\right) + y(t) - 2\pi = 0, \quad (6)$$

де α – коефіцієнт приросту амплітуди волатильності ціни.

Вирішуючи це рівняння з початковими параметрами, можна отримати функцію, що описує межі зміни стійкості системи відносно часової осі. Параметр α задає відносний приріст амплітуди і розглядається в рамках моделі як граничне прирощення середньоквадратичного відхилення в околицях точки з початковими умовами. Потрібно відзначити, що часовий масштаб необхідно також підбирати окремо в рамках локального тренду та аналізувати стан системи у декількох часових горизонтах, що надасть більш детальну інформацію про ймовірність настання критичної події. На графіку масштаби обох осей ціни і часу вибрані довільно (рис. 3).

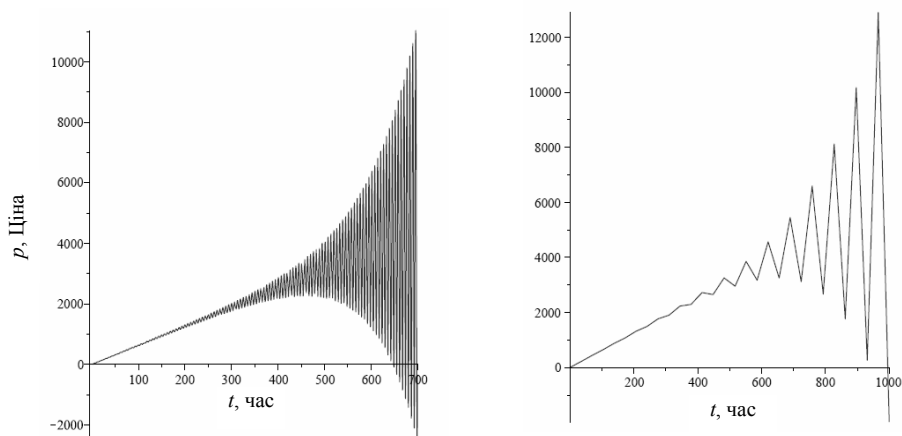


Рис. 3. Функція стійкості поточного ринкового тренду (процесу)

Перший нуль функції на осі t свідчить про настання критичного стану системи на околицях цього моменту часу. Для різних початкових умов ця подія настає в різний час і з різною інтенсивністю (див. рис. 3).

Таким чином, первинний аналіз стійкості системи зводиться до пошуку нуля функції в певному часовому проміжку. Досліджуючи отриману функцію, очевидним стає, що можливість існування нуля функції на заданому часовому проміжку є не що інше, як співвідношення кута медіани і приросту амплітуди коливання. Звідси можна зробити висновок, що можлива така ситуація, коли за відповідних умов функція не матиме нулів у осяжному майбутньому $\{t; t_n\}$ (рис. 4).

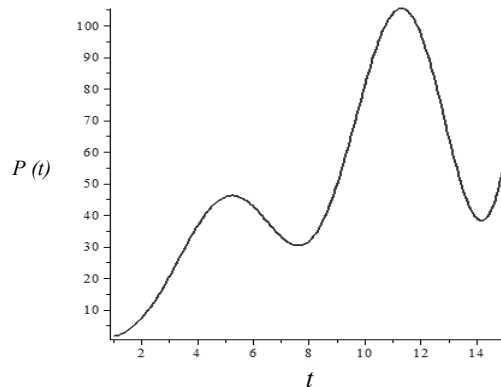


Рис. 4. Локально-стійкий процес, який представлений розбіжною функцією

Це свідчить про відносну стійкість системи для аналізованого періоду. В рамках представленої моделі можна спостерігати ефект нелінійної залежності фундаментальної вартості, інвестування якої спільно з "інерцією" спричиняє нелінійні осциляції, що залежать від амплітуди відхилення між ринковою та фундаментальною ціною, а також від кута між медіаною функції та тимчасовою віссю.

Висновки. Виходячи з отриманих результатів за рядом статистичних тестів, запропонована модель оцінки стійкості ринкових процесів є альтернативою раніше представленим моделям. Серед її явних переваг – масштабованість у часі і відносно невелика похибка передбачення, в рамках 10–15 %, що для імовірнісних моделей прогнозування стохастичних процесів є досить прийнятною. Ця модель універсальна для опису та прогнозування багатьох інших економічних процесів, схожих з описаними характеристиками, що робить її перспективною для подальшого вивчення і розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Медведев Г. А.* Вероятностные методы исследования экстремальных систем : науч. изд. / Г. А. Медведев, В. П. Тарасенко. — М. : Наука, 1967. — 456 с.
2. *Медведев Г. А.* Стохастические модели процентных ставок / Г. А. Медведев. — LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG Dudweiler Landstr, 2011. — 286 с.
3. *Сорнетте Д.* Как предсказывать крахи финансовых рынков: критические события в сложных финансовых системах / Д. Сорнетте. — М. : Smart-Book, 2008. — 399 с.
4. *Cox J.* A Theory of term structure of interest rate / J. Cox, J. Ingersoll, S. Ross // *Econometrica*, 1985. — Vol. 53. — P. 385–407.
5. *Black F.* The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // *Journal of Political Economy*. — 1981. — Vol. 3. — P. 637–654.
6. *Linther J.* The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets / J. Linther // *Review of Economics and Statistics*. — 1965. — Vol. 47. — P. 13–37.
7. *Markowitz H.* Portfolio Selection: Efficient Diversification of investment / H. Markowitz. — New York : Wiley, 1959.

8. Sharpe W. Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk / W. Sharpe // Journal of Finance. — 1964. — Vol. 19. — P. 425–442.
9. Merton R. An intertemporal capital asset pricing model / R. Merton // Econometrica. — 1973. — Vol. 41. — P. 867–888.

Стаття надійшла до редакції 01.09.2014.

Karpovych A. Problems of critical study of events of market process.

Background. The relevance of research results is due to the ever increasing need of mankind to improve models predicting unsteady economic and market processes. The evolution of economic systems requires continuous improvement and refinement of existing laws of development. Consistent modeling of financial markets remains open and controversial issue.

Analysis of recent research and publications showed that despite certain scientific achievements, important scientific and practical problem of forecasting critical events in the market process remains.

The aim is to study the basic approaches to the analysis of market processes and develop a model of system status during the approach to critical events.

Material and methods. The study used the following methods: statistical, graphical, function approximation of differential equations, mathematical and economic modeling, scientific abstraction.

Results. Theoretical foundations of market processes modeling were studied. The model that describes the state of the market according to the hypothesis that the time of the evaluation of the current state of open systems (market trend) its resistance is inversely proportional to the speed limits change rates of contracts (surgical material process) per unit time was developed. One of the possible approaches to market processes modeling using models predicting the stability of the current market trend was offered.

Conclusion. Based on the results of a number of statistical tests proposed model for evaluating the stability of market processes is an alternative to the models presented earlier. Among its advantages are scalability in time and a relatively small error of predictions within the 10–15% that is quite acceptable for probabilistic forecasting models of stochastic processes. This model is cross-functional for describing and predicting many economic processes similar to those described characteristics, making it promising for further exploration and development.

Keywords: model, market processes, trend forecasting, system condition analysis.

REFERENCES

1. Medvedev G. A. Veroyatnostnye metody issledovaniya jekstremal'nyh sistem : nauch. izd. / G. A. Medvedev, V. P. Tarasenko. — M. : Nauka, 1967. — 456 s.
2. Medvedev G. A. Stokhasticheskie modeli procentnyh stavok / G. A. Medvedev. — LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG Dudweiler Landstr, 2011. — 286 s.
3. Sornette D. Kak predskazyvat' krahi finansovyh rynkov: kriticheskie sobytija v slozhnyh finansovyh sistemah / D. Sornette. — M. : Smart-Book, 2008. — 399 s.
4. Cox J. A Theory of term structure of interest rate / J. Cox, J. Ingersoll, S. Ross // Econometrica, 1985. — Vol. 53. — P. 385–407.
5. Black F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // Journal of Political Economy. — 1981. — Vol. 3. — P. 637–654.
6. Linther J. The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets / J. Linther // Review of Economics and Statistics. — 1965. — Vol. 47. — P. 13–37.
7. Markowitz H. Portfolio Selection: Efficient Diversification of investment / H. Markowitz. — New York : Wiley, 1959.
8. Sharpe W. Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk / W. Sharpe // Journal of Finance. — 1964. — Vol. 19. — P. 425–442.
9. Merton R. An intertemporal capital asset pricing model / R. Merton // Econometrica. — 1973. — Vol. 41. — P. 867–888.