

УКРАЇНСЬКА НАУКА



*МИНУЛЕ,
СУЧАСНЕ,
МАЙБУТНЄ*

ВИПУСК 14-15

ТЕРНОПІЛЬ 2010

Балянт Г., Прийдун Л.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВА ОСНОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ І НАПРЯМКИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Проаналізовано теоретичні й практичні аспекти організаційно-правових засад та нормативно-правового забезпечення діяльності комерційних банків України. Розглянуто основні проблеми чинного банківського законодавства й запропоновано шляхи їх вдосконалення

Ключові слова: банківське законодавство, банківські правовідносини, законодавчі акти, регулювання норм банківського права, правові заходи впливу, правове регулювання.

Стабільне законодавство, що регулює діяльність банківської системи в Україні, – основа її сталого функціонування. В сучасних умовах вагомість законодавчого і нормативно-правового забезпечення визначається тим, що держава через застосування правових, бюджетних, монетарних та інших механізмів регулює якісні й кількісні аспекти процесу розвитку даної системи країни. Здійснюючи регулювання і нагляд у сфері фінансово-кредитних відносин, держава має не лише визначати правила їх реалізації, а й прогнозувати їхні зміни та вплив на соціально-економічний розвиток України.

Із урахуванням останнього, законодавчі й нормативні акти мають сприяти розвитку банківської системи, підвищувати її надійність, захищати фінансово-кредитні установи від надмірного втручання в їхню поточну діяльність адміністративних і контролюючих органів, а також розв'язувати різні проблеми в питаннях фінансово-кредитної взаємодії між різноманітними економічними суб'єктами.

Належний рівень законодавчого регулювання правовідносин у сфері банківської справи є стимулюючим чинником розвитку та процвітання фінансового сектору, а відтак і реальної економіки держави. З огляду на це порушена проблематика має завжди перебувати у колі наукових інтересів вітчизняних і зарубіжних учених.

Дослідженню ефективності правового регулювання присвятили свої праці Ю. Ващенко [1], Д. Гетьманцев [2], Л. Єфимова [3], І. Заверуха [4], О. Качан [5], О. Костюченко [6], О. Орлюк [7], О. Олейник [9]. Проблеми ефективності законодавства в сфері державного управління проаналізовані у дослідженні М. Старшинського [10]. Правовим аспектам європейської

інтеграції України присвячено статтю А. Шепеля [11]. Однак потребують подальших досліджень питання забезпечення ефективності та дієвості правового регулювання сфери банківських відносин у сучасних умовах.

Мета статті полягає в аналізі законодавства України, що регламентує діяльність банківських установ, відповідних нормативно-правових актів, а також узагальненні практики їх реалізації і наукових праць із проблем діяльності банків і управління банківською справою з метою розроблення пропозицій щодо вдосконалення правового регулювання діяльності банків.

Відповідно до окресленої мети сформульовано такі завдання:

- ✓ навести поняття, визначити сутність й основні завдання банківських правовідносин і банківського законодавства;
- ✓ проаналізувати стан правового забезпечення діяльності комерційних банків і розробити пропозиції щодо його вдосконалення;
- ✓ розглянути нормативно-правову базу функціонування комерційних банків;
- ✓ визначити ефективність банківського законодавства, оцінити його і запропонувати шляхи та методи його вдосконалення.

Поняття законодавчого регулювання банківської системи, на нашу думку, доцільно розглядати як регулювання правових відносин при встановленні структури та функцій банківської системи, регулюванні банківської діяльності, регламентації здійснення основних банківських операцій, взаємин із клієнтами і партнерами юридичними нормами, закріпленими актами законодавчих органів.

Правове регулювання банківської діяльності забезпечують за допомогою спеціального державно-правового механізму, що складається, поперше, з організаційно-структурних формувань, по-друге, з нормативно-правових засобів впливу на відносини в даній сфері.

Організаційно-структурні формування – це виконавчо-розпорядчі органи держави та місцевого самоврядування, наділені управлінськими повноваженнями у сфері банківської діяльності. Виокремлюють два види таких органів:

а) спеціально створені для реалізації державної політики у сфері питань розвитку банківської діяльності;

б) такі, що регулюють банківську діяльність поряд із виконанням інших функцій.

Нормативно-правові засоби (сукупність фінансово-правових і адміністративно-правових норм) – це передусім акти управління, що забезпечують регулювання відносин у сфері банківської діяльності.

Досліджуючи зміст банківського законодавства, окремі вчені зазначають, що згадана галузь законодавства є комплексним міжгалузевим пра-

вовим явищем, яке складається з приватно-правових та публічно-правових приписів, об'єднаних таким предметом правового регулювання, як суспільні відносини, сформовані у сфері банківської діяльності й функціонування банківської системи [2, 17].

При цьому банківське законодавство характерне системністю, яку, поряд із іншими характеристиками, йому надають правила ієрархії норм, що містяться в правових актах. У разі виникнення колізій між нормативно-правовими актами використання цих правил дає змогу віддати перевагу одному нормативно-правовому актові щодо іншого. Різні правила ієрархії нормативних правових актів зводяться до правил вертикальної та горизонтальної ієрархії.

Характеризуючи застосування методів правового регулювання у банківському праві, варто зазначити, що в горизонтальних відносинах застосовують диспозитивний метод, а у вертикальних – імперативний (метод владних приписів). Імперативне регулювання банківської діяльності зумовлене необхідністю втілення у життя державної грошово-кредитної політики, і його здійснюють через Національний банк України, а в окремих випадках – через Кабінет Міністрів України та інші державні органи. Зокрема, відносини Національного банку України та комерційних банків регулюють імперативним методом, який застосовують у фінансовому й адміністративному праві. Відносини, що складаються між банками, між банками і клієнтами, ґрунтовані на юридичній рівності сторін, регулюють диспозитивним методом, притаманним цивільному праву.

Таким чином, банківські відносини, маючи таку спільну ознаку, як виникнення у сфері банківської діяльності, є неоднорідними, регламентуються нормами різних галузей права шляхом поєднання двох протилежних за природою та змістом методів правового регулювання. Зокрема, методів, характерних для публічних та приватних галузей права, і які поєднують у собі, з одного боку, обов'язковість регулювання з боку держави, видання державних приписів та можливість застосування державного примусу, а з іншого – допускають рівність сторін у певних сферах банківських відносин.

Підсумовуючи, зазначимо, що під банківським законодавством розуміють сукупність правових форм, які містять у собі норми різних галузей права, об'єднаних за сферою правового регулювання – банківською діяльністю, але при їх застосуванні використовують різні методи правового регулювання [2, 18]. Банківське законодавство складається з правових форм, до яких належать правові норми різних галузей права, що не є однорідними, – це насамперед норми фінансового, адміністративного й цивільного права.

Таким чином, досліджуючи нормативний склад банківського законодавства, доцільно виокремити такі основні групи норм:

1. Цивільно-правові норми, що регулюють відносини між банками та іншими фінансовими установами. Дані норми визначають правовий статус суб'єктів, які беруть участь у цивільному обороті; загальні правила здійснення угод; загальні правила про зобов'язання й договори; правила укладання та виконання окремих видів договорів.

2. Фінансово-правові норми, як основа банківського законодавства, регламентують діяльність фінансових установ у емісійній справі, в сфері валютних операцій; визначають ряд аспектів діяльності Національного банку України як кредитного і розрахунково-касового органу; регулюють діяльність банків, пов'язану з розрахунковими операціями, готівковим обігом, частково кредитними операціями тощо.

3. Адміністративно-правові норми, що забезпечують управління банківською системою в цілому, визначають компетенцію суб'єктів, котрі здійснюють керівництво банківською системою; певні умови функціонування фінансових установ (наприклад, підстави і порядок реєстрації та ліцензування); регулюють здійснення контролю й нагляду за законністю діяльності нижчестоящих суб'єктів (порядок і умови відкликання ліцензій, порядок накладення адміністративних стягнень за порушення норм банківського законодавства).

Отже, до системи банківського права належать не тільки норми, що закріплюють загальні положення банківського права, поняття й структуру банківської системи, правовий статус органів, які займаються банківською діяльністю, а й норми, що регулюють відносини, пов'язані з організацією розрахунків, операціями з цінними паперами, регулюванням кредитування і правил валютних операцій.

Так, банківське право регулює правові основи розрахунків, базуючись на принципі, що всі підприємства, установи й організації різних форм власності зобов'язані зберігати кошти на рахунках у банках і дотримуватися порядку здійснення безготівкових розрахунків. У чинному законодавстві чітко визначено порядок відкриття рахунків у кредитних установах, встановлено правові форми розрахунків та порядок здійснення розрахунків за цими формами.

Окрім того, норми банківського права закріплюють правові основи банківського кредитування, визначають правове становище кредитних установ і принципи їхніх стосунків із позичальниками за умов повернення, терміновості та платності, а також основи валютних відносин України з іноземними державами й правила валютних операцій на території України.

Отже, всі правові норми, що регулюють організацію банківської системи та здійснення банківських операцій, сукупно формують визначений

комплекс норм і мають предметну єдність. Разом із тим, норми банківського права охоплюють норми інших галузей національного права (наприклад, норми цивільного права регулюють товарно-грошові відносини, що складаються при здійсненні банками та іншими фінансовими інститутами банківських операцій, або застосування застави у кредитних правовідносинах). Норми адміністративного права регулюють управління кредитною системою і визначають основи побудови банківської системи в країні. Отже, можна зробити висновок, що банківське право слід розглядати як комплексну галузь.

Як зазначають окремі науковці [2, 14], неможливо вивчати правові норми, що регулюють банківську діяльність, не досліджуючи правовідносини, з котрими вони тісно пов'язані.

Банківські правовідносини – це врегульовані нормами права відносини, що складаються в процесі банківської діяльності та функціонування банківської системи України. А саме: у процесі управління банківською системою, здійснення таких операцій, як приймання вкладів від юридичних та фізичних осіб, відкриття й ведення поточних рахунків клієнтів і банків-кореспондентів, у т. ч. переказ грошових коштів із цих рахунків за допомогою платіжних інструментів та зарахування коштів на них, розміщення залучених коштів від свого імені, на власних умовах і на власний ризик, а також здійснення інших операцій на підставі виданої Національним банком України ліцензії або окремого дозволу.

Варто зауважити, що банківським правовідносинам притаманні специфічні риси.

По-перше, зазначені правовідносини виникають у процесі банківської діяльності. Тобто, систематичної діяльності таких суб'єктів, як Національний банк України, комерційні банки та інших фінансових установ із приводу таких об'єктів, як гроші, цінні папери, дорогоцінні метали, валютні цінності тощо. На думку вчених Д. Гетьманцева та Н. Шукліної [2, 15], об'єкт банківських правовідносин вужчий, аніж об'єкт цивільних правовідносин, оскільки останній охоплює, крім згаданих об'єктів, рухомі й нерухомі речі, однак ширший, аніж об'єкт фінансових відносин, який охоплює переважно тільки грошові кошти.

По-друге, у банківських правовідносинах обов'язково бере участь однією зі сторін спеціальний суб'єкт – центральний банк, або комерційний банк чи інша фінансова установа.

По-третє, за формою банківські правовідносини не є однорідні, до них належать дві групи правовідносин: публічно-правові та приватно-правові.

По-четверте, банківські правовідносини опосередковують кредитно-грошову політику держави.

Банківські правовідносини складаються з таких основних елементів, як суб'єкти, об'єкт та зміст. Зупинимося на дослідженні кожного з названих елементів банківських правовідносин.

О. Качан, визначаючи суб'єктивний склад банківських правовідносин, виділяє такі правовідносини:

- ✓ між банками та клієнтами;
- ✓ між двома комерційними банками з приводу здійснення банківських операцій;
- ✓ між Національним банком та комерційними банками;
- ✓ між комерційними банками з приводу створення союзів, асоціацій та інших виробничих утворень – членські правовідносини;
- ✓ між Національним банком та урядом – відносини взаємного представництва;
- ✓ між Національним банком та органами представницької і виконавчої влади – призначення та звіт [5, 9].

На думку О. Костюченка, суб'єктами банківських правовідносин є державні органи (НБУ), юридичні особи (комерційні банки, підприємства), фізичні особи (громадяни України, іноземці) [6, 17].

Таким чином, у зазначених працях до суб'єктів банківського права не відносять небанківські фінансові установи. З цим твердженням не погоджуються вчені-економісти І. Заверуха, Ю. Ващенко, аргументуючи тим, що визначальне значення для виокремлення банківських правовідносин від інших правовідносин має сфера їх виникнення – сфера банківської діяльності. Враховуючи, які особи мають право здійснювати банківські операції, обов'язковими суб'єктами банківських правовідносин є:

- ✓ Національний банк України;
- ✓ інші банки;
- ✓ фінансові установи, які на підставі дозволу НБУ мають право здійснювати банківські операції [4, с. 28].

Як вважає Л. Єфимова, небанківські фінансові установи можуть виступати суб'єктами банківських правовідносин лише у випадку, якщо здійснення ними операцій, передбачених частиною 2 статті 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність» є систематичним (неодноразовим) і належить до основного виду їхньої діяльності [3, 37].

Окрім того, банківські правовідносини можуть виникати як між згаданими суб'єктами, так і між ними та юридичними і фізичними особами – клієнтами банків і небанківських установ.

Таким чином, визначення кола суб'єктів банківських правовідносин – дискусійне питання. Ми поділяємо думку згаданих учених щодо предмета банківського права, який становлять суспільні відносини, що виникають із приводу здійснення банківських операцій і надання банківських

послуг уповноваженими юридичними особами: банками та фінансовими установами; Національним банком України як органом, наділеним Конституцією та чинним законодавством виключними функціями в сферах грошового обігу, кредитної політики, а відтак – забезпечення функціонування і розвитку банківської системи.

Розглядаючи наступний складовий елемент банківських правовідносин – об'єкт, та беручи до уваги той факт, що об'єктом будь-яких правовідносин є те, з приводу чого діють суб'єкти, Ю. Ващенко вважає, що об'єктом банківських правовідносин є саме банківські операції, незалежно від виду цих правовідносин. Зокрема, об'єкт кредитних відносин – відповідні кредитні операції, розрахункових – розрахункові. Навіть правовідносини, що виникають між Національним банком України та іншими банками стосовно створення та ліцензування банків, також виникають із приводу здійснення відповідних банківських операцій [1, 32].

Змістом банківських правовідносин є права та обов'язки суб'єктів банківських правовідносин у процесі організації та діяльності банків і небанківських фінансових установ щодо здійснення конкретних банківських операцій.

Основні види банківських правовідносин наведено на рис. 1.

Як відомо, банківські правовідносини ґрунтовані як на загальноправових принципах, притаманних усьому національному праву (законності, верховенства права та рівності всіх перед законом), так і на спеціальних, що мають специфічні ознаки і властиві банківській сфері.

За нинішніх ринкових умов такі принципи мають сприяти вдосконаленню економічних відносин і способів їх правового регулювання з метою підвищення ефективності функціонування банківської системи, спроможної мобілізувати фінансові ресурси та сконцентрувати їх на пріоритетних напрямках структурної перебудови економіки.

До спеціальних принципів банківського права належать:

- ✓ принцип свободи економічної діяльності. Суб'єкти банківської діяльності мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить законодавству;
- ✓ принцип неухильного виконання економічних нормативів, встановлених НБУ, норм законодавства. Цей принцип зобов'язує суб'єктів банківських правовідносин дотримуватися правил поведінки, приписуваних нормами банківського права. Зокрема, правилами НБУ передбачено, що комерційні банки зобов'язані дотримуватися економічних нормативів, встановлених НБУ;

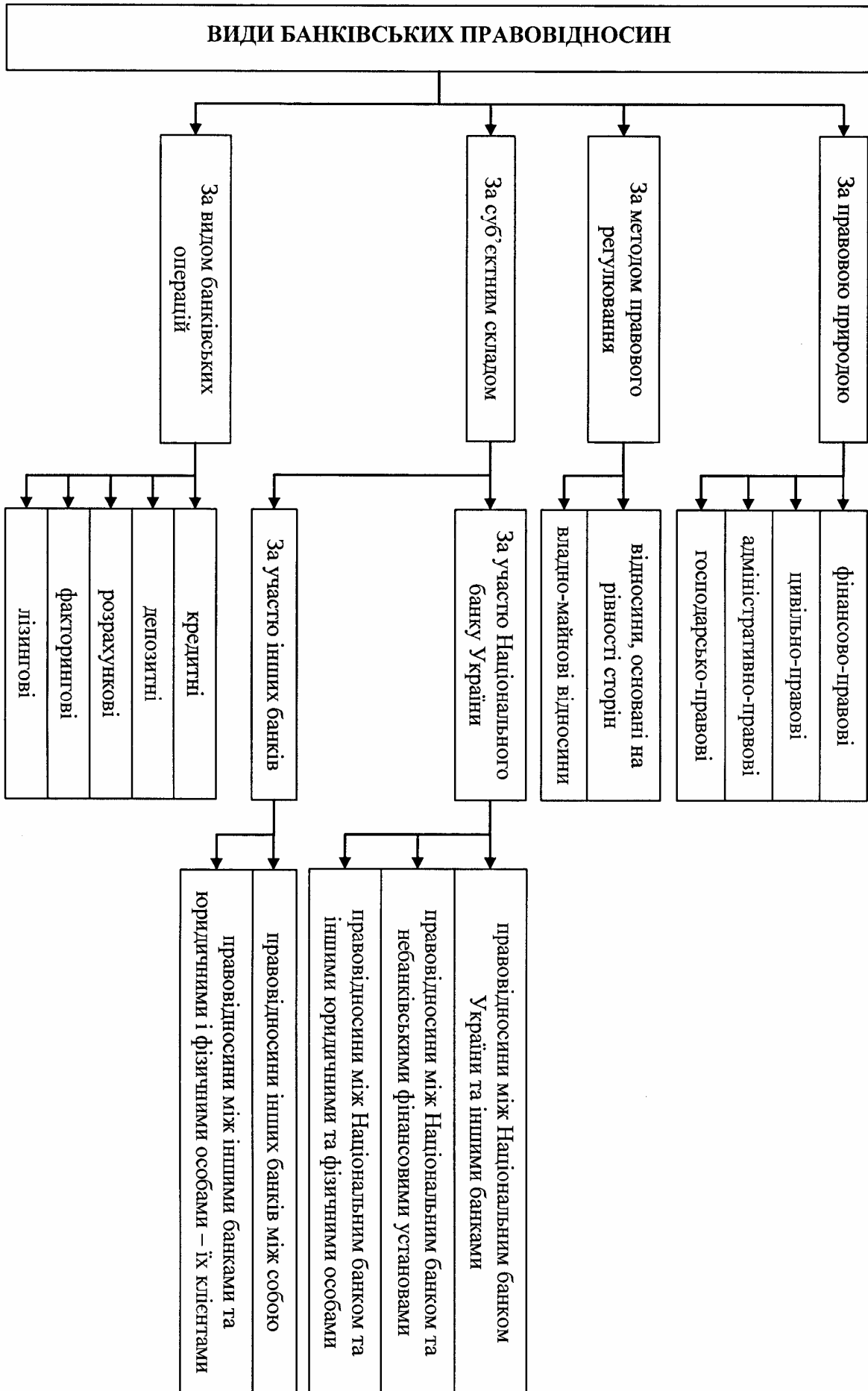


Рис. 1. Види банківських правовідносин.

- ✓ принцип поєднання публічних і приватних начал у банківській сфері. З одного боку, держава займається організацією, регулюванням і управлінням банківською системою в інтересах усього суспільства. А з іншого, проявляються приватні інтереси кредитних установ, клієнтів, тобто діє паритет інтересів усіх суб'єктів банківського права;
- ✓ принцип задоволення потреб клієнтів і максималізації отримання прибутку банками;
- ✓ принцип добровільності взаємовідносин і взаємної зацікавленості банківських установ та їх клієнтів. Суб'єкти банківських правовідносин (при кредитуванні, організації розрахунків тощо) будують відносини на підставі рівності сторін, їх диспозитивності та ініціативності у формуванні й виконанні прав і обов'язків. У цих відносинах виявляються взаємна воля і свідомість учасників;
- ✓ принцип підтримки конкуренції і заборони економічної діяльності, спрямованої на монополізацію та недобросовісну конкуренцію. Це означає, що банкам заборонено укладати угоди з метою обмеження конкуренції в банківській діяльності, а також монополізації умов надання кредитів, інших послуг, встановлення відсоткових ставок і комісійної винагороди;
- ✓ принцип нагляду за діяльністю банків та інших кредитно-фінансових установ. У належному функціонуванні банківської системи найважливіша роль відведена нагляду. Без нього не можна здійснювати економічну діяльність, за його допомогою заборонено втручання держави у внутрішньогосподарську сферу комерційних банків, підприємств, забезпечують законність у банківській сфері, запобігання правопорушенням, за його сигналами притягають до відповідальності винних осіб.

На практиці останній принцип відображений у тому, що Верховна Рада України контролює діяльність НБУ (затверджує кошторис та звіт про його роботу, а також ліміт зовнішнього державного боргу); НБУ контролює діяльність комерційних банків (встановлює для них економічні нормативи, перевіряє створення їх реєстрацією, контролює дотримання ними законодавства), здійснює контроль за веденням касових операцій; комерційні банки контролюють ліміти залишків готівки в касах для юридичних осіб, порядок відкриття і закриття рахунків, здійснення валютних операцій через уповноважених банків тощо.

Досліджуючи правові засади банківської діяльності, необхідно розглянути юридичні джерела (форми) права як вихідні від держави або визнані нею офіційно документальні форми вираження і закріплення норм права, що надають їм юридичного, загальнообов'язкового значення [10, 43].

Враховуючи специфіку банківської діяльності, під джерелами банківського права розуміють систему його зовнішніх форм, що регулюють суспільні відносини у сфері створення та функціонування банківської системи, здійснення банківських операцій, а також організації та здійснення банківського регулювання і нагляду центральним банком, органами державної влади, банківськими установами й об'єднаннями в межах їхньої компетенції [7, 26].

До джерел банківського права України належать:

1. Конституція (Основний Закон) України.
2. Закони України:
 - ✓ загальні закони;
 - ✓ спеціальні закони;
3. Підзаконні нормативно-правові акти:
 - ✓ Постанови Верховної Ради України;
 - ✓ Укази Президента України;
 - ✓ Декрети Кабінету Міністрів України;
 - ✓ Постанови Кабінету Міністрів України;
 - ✓ Постанови Правління Національного банку України.
4. Локальні акти кредитно-фінансових установ;
5. Міжнародні правові акти, звичаї і стандарти.

Основою банківського законодавства є Конституція України. Конституція гарантує конституційні права та свободи, вдосконалює державний механізм, робить його ефективнішим [11, 12]. Вона має найвищу юридичну силу, закріплює основоположні принципи та норми правового регулювання найважливіших суспільних відносин. Положення ч. 2 ст. 8 Конституції про те, що закони та інші нормативно-правові акти приймаються на основі Конституції України і повинні відповідати їй, ще раз підтверджує той факт, що Конституція є базою для розроблення та прийняття банківського законодавства держави. Всі законодавчі та нормативно-правові акти необхідно приймати з урахуванням принципів та положень Основного Закону держави [1]. Саме такі документи формують адекватну правову інфраструктуру в державі, в якій є верховенство закону.

Конституція як Основний Закон держави, встановлюючи основні принципи організації банківської справи в Україні, закладає конституційні засади банківського права. Тобто, у конституційному праві закріплено загальні принципи і положення, що стосуються банківської діяльності держави.

Конституційні принципи дають змогу взаємоузгоджувати елементи банківської системи через механізм правового регулювання. Поняття конституційного принципу охоплює загальнофінансові та специфічно-юридичні засади організації функціонування банківської системи України.

Тому можна стверджувати, що конституційні принципи банківського права мають самостійне значення і є не лише ідеями та вимогами, висловленими в Основному Законі до банківського права як системи, а й мають регулятивне значення, оскільки стимулюють процес банківського правоутворення.

Конституція є також актом прямої дії (ч. 3 ст. 8), тобто принципи та норми Основного Закону можуть регулювати конкретні суспільні відносини, в т. ч. у сфері банківської діяльності, якщо вони стосуються предмета конституційного регулювання.

У статті 93 Конституції України було закріплене за Національним банком України право законодавчої ініціативи, підтверджуючи цим роль та місце центрального банку в системі органів державної влади держави. Введення НБУ до суб'єктів законодавчої ініціативи набуло особливого значення, оскільки це давало змогу центробанку самостійно, незалежно від інших гілок влади, спрямовувати політику держави на досягнення стабільності національної грошової одиниці. Однак слід звернути увагу на те, що Законом України «Про внесення змін до Конституції України» від 08. 12. 2004 р. статтю 93 викладено в новій редакції. Згідно з цими змінами Національний банк України позбавлено права законодавчої ініціативи.

Основний закон конституційно закріпив автономний статус Національного банку України в структурах влади. Вперше на нього було покладено головну функцію – забезпечення стабільності національної валюти, а отже, – і купівельної спроможності на споживчому ринку. Власне, центробанк відповідає за стабільність не лише гривні, а й споживчих цін, що є надзвичайно важливим для підвищення життєвого рівня населення. Варто також наголосити, що вперше головного банкіра країни Конституція визначила не як Голову Правління (тобто керівника колективного органу), а як Голову банку України, підкресливши цим його особисту відповідальність за зазначену ділянку роботи.

За відсутності єдиного систематизованого нормативно-правового акта, норми якого врегульовували б взаємини, що виникають у сфері банківської діяльності, такого, як, наприклад, Банківський кодекс, банківське законодавство, класифікують як загальне, так і спеціальне. До загального законодавства належать Закони України, що визначають основні принципи діяльності суб'єктів ринку, наприклад, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закон України «Про господарські товариства», «Про цінні папери та фондовий ринок», Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», Закон України «Про інвестиційну діяльність», Закон України «Про запобі-

гання та протидію легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом», Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» тощо.

Спеціальне законодавство спрямоване на врегулювання взаємовідносин між суб'єктами ринку банківських послуг. Тобто, воно регламентує відносини, що виникають безпосередньо у сфері банківської діяльності. До нього належать Закон України «Про банки і банківську діяльність», Закон України «Про Національний банк України», «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати», Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб», Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» та ін.

Однак визначальне місце в правовому регулюванні банківської діяльності належить, звичайно, спеціальним законам, зокрема, Законів України «Про банки і банківську діяльність» від 07. 12. 2000 р. № 2121 і Закону України «Про Національний банк України» від 20. 05. 1999 р. № 679. Спеціальні банківські закони займають провідне місце в системі джерел права, що пояснюється такими ознаками: їх приймає тільки вищий представницький орган держави; вони мають вищу юридичну силу стосовно інших підзаконних нормативно-правових актів, що не мають суперечити законам; вони регулюють основоположні засади створення й діяльності банківських установ, проведення банківських операцій і побудови банківської системи держави; їх норми, ґрунтовані на Конституції України, є первинними і мають бути деталізовані в підзаконних нормативно-правових актах (насамперед, актах НБУ); прийняття законів супроводжується дотриманням спеціальної законодавчої процесуальної процедури.

Метою Закону України «Про банки і банківську діяльність» є правове забезпечення стабільного розвитку та діяльності банків в Україні й створення належного конкурентного середовища на фінансовому ринку, забезпечення захисту законних інтересів вкладників і клієнтів банків, створення сприятливих умов для розвитку економіки України та підтримки вітчизняного товаровиробника. Закон визначає структуру банківської системи, економічні, організаційні й правові засади створення, діяльності, реорганізації та ліквідації банків.

Регулятивні (підзаконні нормативні) акти стосуються безпосередньо правил здійснення банківських операцій, що їх розробляють компетентні наглядові органи. Сюди можна віднести Постанови Кабінету Міністрів, Постанови Правління НБУ, Укази Президента. Приклади охоплюють і правила регулювання достатності капіталу; порядок формування обов'язкових резервів; правила здійснення валютних операцій тощо.

Щодо регулювання банківських відносин актами Президента України, то варто зауважити, що з 1999 р., коли припинили діяти перехідні положення Конституції України, акти Президента отримали концептуальніше спрямування. Як приклад можна навести Указ Президента України «Про заходи щодо зміцнення банківської системи України та підвищення її ролі у процесах економічних перетворень» від 14 липня 2000 р. № 891/2000, в якому глава держави визначив шляхи реформування банківського законодавства і завдання центробанку для зміцнення банківської системи України, підвищення її ролі у процесах економічних перетворень, поліпшення правових та організаційних умов її функціонування [8, 99].

Варто зазначити про акти Президента, відповідно до яких здійснюють процедуру призначення та зняття з посади членів Ради НБУ. Такі повноваження Президент отримав за Конституцією України і Законом «Про Національний банк України». Відповідно до ст. 7 Закону України «Про банки і банківську діяльність» Президент України призначає сім членів наглядової ради державного банку, ухвалюючи відповідний Указ.

Характеризуючи акти Президента (укази та розпорядження), варто відзначити, що вони не мають суперечити Конституції та законам України і володіють пріоритетним значенням стосовно інших підзаконних актів. Такі акти приймає Президент України в межах своїх повноважень, що визначені ст. 106 Конституції і не можуть бути передані іншим особам або органам.

Щодо актів Кабінету Міністрів України як джерела банківського права, то їх варто розглядати з урахуванням таких особливостей. Згідно зі ст. 116 Конституції України уряд забезпечує проведення фінансової, цінової, інвестиційної та податкової політики тощо; розробляє програми економічного розвитку України. Відповідно до ст. 117 Конституції уряд у межах своєї компетенції видає постанови і розпорядження, що є обов'язковими до виконання. Однак відповідно до ст. 52 Закону України «Про Національний банк України» центральний банк підтримує економічну політику Кабінету Міністрів України, якщо вона не суперечить забезпеченню стабільності грошової одиниці України. Згідно зі ст. 53 Закону не допускається втручання органів законодавчої та виконавчої влади або їх посадових осіб у виконання функцій і повноважень Ради Національного банку чи Правління Національного банку інакше, як у межах, визначених цим Законом. Отже, можна зробити висновок, що у разі прийняття урядом акта, який суперечитиме виконанню центробанком своїх завдань у сфері забезпечення стабільності національної валюти, останній має право не виконувати таке розпорядження уряду. Такі повноваження центробанку є однією з істотних ознак його незалежності.

Роз'яснення та коментарі до нормативно-правових документів – це інтерпретація нормативно-правових актів, що надає наглядовий орган для деталізації своїх дій щодо застосування законодавства або регулятивних правил.

Особливе місце у процесі формування правового поля діяльності банків відведено НБУ. Нормативно-правові акти НБУ мають спеціальний характер та виконують значну роль у регулюванні банківських відносин. Здійснення правотворчої діяльності Національного банку України регламентовано:

- ✓ правилами підготовки, надсилання та обліку проектів законодавчих актів і законодавчих пропозицій, що їх вносить на розгляд Верховної Ради України Національний банк України у порядку законодавчої ініціативи, затверджених постановою Правління Національного банку України від 23. 02. 1998 р. № 60;
- ✓ інструкцією про порядок підготовки, видання, реєстрації та систематизації нормативно-правових актів Національного банку України, затвердженої постановою Правління Національного банку України від 30. 12. 1999 № 634;
- ✓ методикою проведення аналізу впливу регуляторного акта Національного банку України та Методикою відстеження результативності регуляторного акта Національного банку України, затвердженими постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 14. 04. 2004 р. № 471.

Нормативно-правові акти центрального банку України видають у формі постанов Правління НБУ та затверджених ними інструкцій, положень, правил. Нормативні акти НБУ підлягають обов'язковій державній реєстрації в Міністерстві юстиції України і набувають чинності через десять днів після їхньої реєстрації, якщо в них самих не встановлено пізніший термін набуття юридичної сили.

Серед нормативно-правових актів НБУ виділяють нормативно-правові акти зі спеціальним статусом – регуляторні акти Національного банку України. Регуляторні нормативно-правові акти приймає Національний банк України відповідно до Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» й Закону України «Про Національний банк України». Згідно зі статтею 1 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» під регуляторним нормативно-правовим актом розуміють прийнятий уповноваженим регуляторним органом нормативно-правовий акт, який або окремі положення якого спрямовані на правове регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регулятор-

ними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання.

Розвиток міжнародного співробітництва в банківській сфері, інтернаціоналізація банківського бізнесу зумовлюють важливу роль у правовому регулюванні таких специфічних джерел банківського права, як міжнародні звичаї та міжнародні договори. Не останню роль у визначенні місця зазначених актів відіграє потреба стандартизації та уніфікації актів у сфері банківської діяльності. Особливе значення міжнародних актів серед правових джерел передбачено, насамперед, нормами Конституції України (ст. 9), відповідно до якої чинні міжнародні договори, згоду на обов'язковість яких надала Верховна Рада Україною, є частиною національного законодавства України.

У сфері банківської діяльності визначають три групи міжнародних актів: правила здійснення окремих видів банківських операцій (Уніфіковані правила по інкасо, Уніфіковані правила й звичаї для документарних акредитивів, про електронний перевід коштів). Їх дія поширюється на всіх учасників автоматично без спеціальних посилань. Якщо сторони не хочуть їх застосовувати, це має бути відповідно відображено в договорі; дво- або багатосторонні чинні на території країн, що їх підписали, конвенції (Женевська конвенція про переказний і простий вексель, Конвенція про чеки); міжнародні банківські стандарти, котрі розробляє Міжнародна організація зі стандартизації (ISO), в яку на правах комітет-членів входять аналогічні національні організації. Стандарти – це сукупність технічних вимог щодо оформлення банківських документів, дотримання яких має правове значення, оскільки їх використовують у міжнародній банківській практиці (щодо підписів офіційних осіб, уповноважених підписувати банківські документи, переведення коштів за банківськими чеками) [9, 61–62].

Серед міжнародних договорів варто особливо виділити Угоду про Міжнародний валютний фонд 1945 р.; Угоду про Міжнародний банк реконструкції та розвитку 1945 р.; Угоду про Міжнародну фінансову корпорацію 1956 р.; Женевські вексельні конвенції 1930 р.; Конвенцію ООН про незалежні гарантії та резервні акредитиви 1995 р. тощо.

До міжнародних джерел банківського права можна також віднести стандарти, що їх встановив Базельський комітет, а також деякі зі 40 принципів у галузі банківської діяльності, вироблені FATF у сфері боротьби з легалізацією грошей, набутих незаконним шляхом. Зокрема, Базельська угода, яку розробив Базельський комітет із банківського нагляду та регулювання, визначає питання зближення систем банківського регулювання щодо виміру капіталу і стандартів, що поширюються на власний капітал кредитно-фінансових установ

Варто зазначити, що прийняття в останні роки спеціальних банківських законів стало помітним кроком уперед у здійсненні процесу адаптації та уніфікації українського законодавства до європейського. Йдеться не лише про реформування, а й про створення нового законодавства України на нових для неї принципах і стандартах. Це – залучення й значного масиву правових норм ЄС, що мають пряму дію в країнах-членах Союзу, і конвенцій Ради Європи, котрі після приєднання до них України мають стати частиною її національного законодавства [11, 81–82].

Створення ефективного банківського законодавства є запорукою належного управління економікою держави, побудови механізму сучасної кредитної системи України і формування правової держави. Аналізуючи банківське законодавство України, можна виокремити низку особливостей [6].

Так, банківське законодавство України є міжгалузевим, адже воно містить норми різних галузей права. Як було зазначено, найбільша частка належить нормам конституційного, адміністративного, цивільного та фінансового права. Водночас, багатогранність банківської діяльності дає підстави ввести до банківського законодавства ще й норми кримінального права (наприклад, кримінальна відповідальність за виготовлення, збут фальшивих грошей, цінних паперів та іноземної валюти або порушення правил про валютні операції), цивільно-процесуального права (наприклад, відновлення прав на втрачені цінні папери на пред'явника або порядок стягнення коштів за виконавчими документами з установ, підприємств та організацій) та інших галузей права.

Наявність значної кількості підзаконних нормативних актів та недостатня кількість законів, що регулюють різні аспекти і питання банківської діяльності, є ще однією особливістю банківського законодавства України. Для порівняння зазначимо, що у Великобританії, Німеччині, США, Франції налічується понад два десятки законів, які забезпечують нормативно-правове регулювання функціонування кредитних систем цих країн.

Недостатня кількість законів у цій сфері пояснюється, з одного боку, складною і повільною процедурою їх прийняття, а з іншого, – тим, що банківські відносини надто динамічні. Це зумовлює потребу постійно вносити зміни, спрямовані на вдосконалення зазначеної діяльності, що забезпечують оперативним прийняттям підзаконних нормативних актів. Отже, законодавство перекошене в бік відомчих нормативних актів. Такі акти (постанови, інструкції, положення і правила) видають на виконання закону та в його межах, і вони покликані усунути прогалини в правовому регулюванні банківських суспільних відносин.

Окрім того, є неузгодженість між деякими нормативними актами. Інколи вони навіть суперечать один одному, що потребує поліпшення правового регулювання банківських відносин в Україні.

Значною перешкодою для здійснення належного правового банківського регулювання є внесення частих змін до законів невдовзі після їх прийняття, як це було, наприклад, із Законом України «Про банки і банківську діяльність». Часті зміни та доповнення до законів не сприяють стабільності банківського законодавства і негативно впливають на практику його застосування суб'єктами господарювання.

На стані банківського законодавства негативно позначається і практика неодноразових змін «правил гри», зокрема прийняття за короткий час різних відомчих нормативних актів із тих самих питань [6].

Таким чином, для вітчизняного банківського законодавства характерні такі негативні риси:

- ✓ багаторівневність правового регулювання банківської діяльності та наявність значної кількості підзаконних нормативних актів;
- ✓ відсутність єдиного кодифікованого акта з банківської діяльності;
- ✓ динамічність норм банківського права, постійне внесення змін і доповнень до нормативних актів;
- ✓ суперечність і складність багатьох нормативних актів, їхня неузгодженість із актами, що стосуються ринкового господарювання.

За таких умов особливої ваги набуває процес пошуку шляхів вдосконалення вітчизняного законодавства. Одним із варіантів розв'язання цієї проблеми є вивчення та впровадження в сучасну вітчизняну банківську практику кращих здобутків нормотворчої діяльності центральних банків зарубіжних країн. Поруч із цим є реальна потреба адаптації, гармонізації й апроксимації чинних і майбутніх вітчизняних правових актів з основними положеннями та нормами законодавства Євросоюзу.

Отже, з метою забезпечення умов для зміни основних засад інтеграційного розвитку вітчизняної банківської системи відповідно до світових стандартів доцільно реалізувати систему послідовних правових заходів, що охоплюють:

- ✓ проведення масштабних досліджень нормативно-правових актів НБУ щодо їх відповідності законодавству. За результатами аналізу необхідно розробити механізм їх узгодження, уникаючи при цьому подвійних стандартів;
- ✓ систематизацію законодавчих та нормативних правових документів, що регулюють функціонування банківської сфери в єдиний кодифікований акт – Кодекс банківської діяльності (Банківський кодекс), який визначав би правове положення суб'єктів банківської системи держави, підстави створення і порядок діяльності комерційних банків, регулював розрахункові та кредитні відносини, а також регулював інші відносини у сфері банківської діяльності;

- ✓ надання правовій базі регулювання діяльності банків ознак стабільності та прогнозованості розвитку;
- ✓ розроблення норм банківського законодавства щодо забезпечення належного рівня корпоративного управління в банках України;
- ✓ вдосконалення законодавства щодо: організації банківського нагляду; застосування інструментів грошово-кредитної політики, захисту прав кредиторів; участі банків на фондовому ринку; а також розроблення правових положень діяльності філій іноземних банків в Україні.

Таким чином, на банківське законодавство покладено завдання адекватного вираження внутрішньої суті банківської системи, створення правових умов для підтримки її стабільності та водночас закладення механізмів гнучкого реагування на зміну ситуації. Виконанню цього складного завдання сприяють поступова гармонізація національного законодавства, насамперед зміна його відповідно до європейських стандартів.

In the article theoretical and practical aspects of organized-legal bases are analyzed, the issue of the normative-legal ensuring of the commercial banks functioning are pointed out. Basic problems of the active banking legislation are described and the main ways of its improving are recommended

Keywords: *banking law, banking law relationships, regulation banking law legal norms, legal activity of influence, law regulation.*

Работа содержит комплексный анализ теоретических и практических аспектов организационно-правовых, а также нормативно-правовых основ деятельности коммерческих банков Украины. Выявлены особенности, основные тенденции и принципы развития банковского права. На теоретическом уровне проанализировано понятия «банковское законодательство», «банковские правоотношения», их основные составные элементы и виды. Охарактеризованы источники банковского права Украины и описаны негативные черты, присущие отечественному банковскому законодательству. Предложены пути его усовершенствования

Ключевые слова: *банковское законодательство, банковские правоотношения, законодательные акты, регулирование норм банковского права, правовые меры воздействия, правовое регулирование.*

Література

1. Ващенко Ю. В. Банківське право: Навч. посіб. / Ю. В. Ващенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 344 с.
2. Гетьманцев Д. О. Банківське право України: Навч. посіб. / Д. О. Гетьманцев, Н. Г. Шукліна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
3. Ефимова Л. Г. Банковское право: Учеб. пособ. / Л. Г. Ефимова. – М.: Изд-во БЕК, 1994. – 360 с.

4. Заверуха І. Б. Банківське право: Навч. посіб. / І. Б. Заверуха. – Л.: Астролябія, 2002. – 222 с.
5. Качан О. О. Банківське право: Навч. посіб. / О. О. Качан. – К.: Школа, 2004. – 320 с.
6. Костюченко О. А. Банківське право: Навч. посіб. / О. А. Костюченко. – К.: МАУП, 2000. – 240 с.
7. Орлюк О. П. Банківське право: Навч. посіб. / О. П. Орлюк. – К.: Хрінком Інтер, 2004. – 376 с.
8. Про заходи щодо зміцнення банківської системи України та підвищення її ролі у процесах економічних перетворень // Офіційний Вісник України. – 2000. – № 29. – С. 99.
9. Олейник О. М. Основи банківського права: Курс лекцій / О. М. Олейник. – М.: Юрист, 1997. – С. 61–62.
10. Старшинський М. В. Порівняльне банківське право: Навч. посіб. / М. В. Старшинський. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 299 с.
11. Шепель А. О. Деякі правові аспекти європейської інтеграції України / А. О. Шепель // Часопис Київського університету права. – 2002. – № 1. – С. 81–82.

Бумбар Г.

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОПЛАТИ ПРАЦІ У ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНІЙ ОСВІТІ ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ

Проаналізовано сучасний стан функціонування та особливості оплати праці у професійно-технічній освіті, обґрунтовано необхідність забезпечення її стимулюючої ролі й подолання диспропорції між рівнями номінальної й реальної заробітної плати. Запропоновано шляхи використання позитивного зарубіжного досвіду для вирішення вказаних проблем.

Ключові слова: система профтехосвіти, оплата праці, облік, тарифна система, прожитковий мінімум, зарубіжний досвід.

Недоліки вітчизняної системи профтехосвіти істотно впливають на заповнення ринку праці кадрами без належної кваліфікації та мотивації. Головною причиною такого стану експерти вважають економічну кризу 1990-х років. Скорочення виробництва та поведінка значної частини працедавців сформували тоді стереотип неодмінного отримання диплома про вищу освіту для працевлаштування. Цей стереотип приживсь у суспільстві завдяки великій кількості комерційних ВНЗ, які масово приймали на навчання майже всіх бажаючих, даючи змогу їм отримувати на контрактній основі дипломи юристів, економістів, бухгалтерів. Саме тоді створено проблему, що дається взнаки й сьогодні: 80% випускників шкіл збираються вступати до ВНЗ, але лише 15% їх після здобуття вищої освіти

працюють за фахом [8]. Тим часом попит на висококваліфікованих робітників, яких навчають у професійно-технічних училищах (ПТУ), зростає.

Минулого року вперше за весь час незалежності держава виділила 10 млн грн. на закупівлю нового обладнання та створення майстерень при ПТУ. Проте в департаменті професійно-технічної освіти Міністерства освіти та науки України (МОН) стверджують, що цих коштів вистачить лише на три училища, а їх в країні – 927, не рахуючи 40 профтехзакладів при ВНЗ та 71 – у місцях позбавлення волі. В департаменті сподіваються, що нинішнього року на оновлення матеріально-технічної бази з держбюджету спрямують близько 50 млн грн., а до 2012 р. ця сума сягне 1 млрд грн. На зарплати викладачам майже тисячі ПТУ, держава щороку витрачає 400 млн грн., а на стипендію близько 300 тис. учнів – 500 млн грн. [8].

Отже, певні кроки для розв'язання проблем професійно-технічної освіти держава робить. Проте, на нашу думку, не варто все вирішувати лише через збільшення фінансового забезпечення. Низку проблем можна розв'язати на місцях шляхом поліпшення системи обліку й контролю, що дасть змогу ефективніше використовувати ресурсне забезпечення.

В умовах ринкових відносин підвищення ефективності використання трудових ресурсів – це завдання, яке потребує особливої уваги і не може бути вирішене без удосконалення системи оплати праці. Тобто ефективне використання трудових ресурсів безпосередньо пов'язане з вдосконаленням та розвитком бухгалтерського обліку й контролю розрахунків заробітної плати. На жаль, нині цей напрямок має чимало проблем. Насамперед це стосується забезпечення зростання стимулюючої ролі заробітної плати, підвищення її ефективності шляхом раціональної організації обліку та контролю.

Проблеми організації обліку досліджували такі науковці, як Ф. Бутинець, П. Ворончук, П. Германчук, Л. Гуцайлюк, Є. Дедков, Р. Джога, Т. Конєва, С. Свірко, Л. Сінельник та ін. Систему й методику контролю висвітлено в працях М. Лучка, Н. Зорій, Н. Мельник. Проте, незважаючи на значний інтерес до зазначених напрямів досліджень, досі невирішена низка проблем. Зокрема, потребують удосконалення пропорції між розмірами заробітних плат різних категорій працівників (у т. ч. з урахуванням рівня освіти) та забезпечення на цій основі зростання стимулюючої ролі оплати праці, організація обліку і контролю тощо.

Актуальність вказаного напряму наукових досліджень посилюється і тим, що частка працівників, зайнятих у бюджетній сфері становить близько 10% усього населення. А система оплати праці в цій галузі за період незалежності України неодноразово зазнавала змін. Зокрема, в 1993 р. перейшли від оплати праці за встановленими в абсолютних сумах посадови-

ми окладами до оплати на базі Єдиної тарифної сітки (ЄТС). Проте, перший досвід був невдалим. Він призвів до зрівняння зарплат некваліфікованих працівників бюджетної сфери і спеціалістів, порушення міжпосадового співвідношення, втрати стимулюючої ролі оплати праці.

Подальше реформування організації оплати праці продовжили після того, як у 2000 р. Президент України видав Указ «Про Концепцію дальшого реформування оплати праці в Україні». Згідно документа, вдосконалення бюджетної сфери мали здійснювати шляхом запровадження ЄТС, оптимальної диференціації ставок і посадових окладів з урахуванням складності та результативності праці.

У 2002 р. використання Єдиної тарифної сітки розширили. Перевагою такого підходу стало врегулювання міжпосадових співвідношень, проте внаслідок поетапного запровадження ЄТС впродовж 2,5 років кожен працівник бюджетної сфери щомісяця недоотримував за цей період, без урахування зростання розміру мінімальної заробітної плати, близько 20% зарплати.

Відсутність системності та суб'єктивний підхід з боку Кабінету Міністрів України при визначенні розмірів оплати праці окремих категорій службовців шляхом унесення змін до встановлених ЄТС співвідношень призвели до руйнування основ запровадженої в цій сфері тарифної системи. Внесення Урядом упродовж 2005–2007 рр. змін до Єдиної тарифної сітки не дало змоги підтримувати на постійному рівні оптимальні міжгалузеві та міжпосадові співвідношення в оплаті праці [1].

Середня заробітна плата в галузі освіти в січні – вересні 2008 р. становила лише 1393 грн., тоді як у промисловості – 2011, а загалом в економіці – в середньому 1773 грн. [1]. Аналогічна ситуація простежується й у 2009–2010 рр.

Основними нормативно-правовими актами, які регулюють організацію оплати праці в бюджетних установах, а саме професійно-технічних навчальних закладах, є закони «Про державні соціальні стандарти та соціальні гарантії» [3], «Про оплату праці» [2], «Про професійно-технічну освіту» [5], «Про державний бюджет» та ін. Проте, попри досить високе регуляторне забезпечення, проблемність полягає в тому, що багато норм законодавства не виконуються. Саме запровадження тарифної системи оплати праці відбулося за відсутності затверджених кваліфікаційних характеристик професій (посад) в окремих бюджетних сферах. Це призводить до суттєвого заниження розмірів зарплати працівникам та інших негативних наслідків.

Із часу введення в дію ЄТС розміри посадових окладів працівників бюджетних установ збільшилися в 1,9–3 рази, однак цей рівень не відповідає гарантіям, визначеним законом «Про освіту». У результаті підви-

щення номінального рівня оплати праці зменшилася кількість бюджетників, яким зарплату нараховано в межах законодавчо встановлених державних соціальних стандартів (мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму). Водночас у вересні 2008 р. заробітну плату, нижчу за середню в економіці (1916 грн.), нараховано 73% працівників освіти [1]. У 2009 р. цей показник перевищив 80%.

Окрім цього, існують значні розбіжності між рівнями номінальної та реальної заробітної плати, мінімальної заробітної плати та прожитковим мінімумом. У результаті значно знизився добробут працівників бюджетної сфери (як і всього населення України загалом) та їх купівельна спроможність.

Відповідно до ст. 45 Закону України «Про професійно-технічну освіту» [5], педагогічною діяльністю у професійно-технічних навчальних закладах та установах професійно-технічної освіти можуть займатися особи, які мають відповідну професійну освіту та професійно-технічну підготовку. Проте рівень оплати праці вказаних працівників не відповідає їхньому рівню освіти та досвіду. Так, із запровадженням ЄТС у повному обсязі заробітна плата вчителя вищої категорії, який працює на ставку і має стаж педагогічної роботи понад 20 років, становила (розрахунково) 1925 грн. [1].

Окремо слід звернути увагу на особливості оплати праці бухгалтерських працівників, відповідальність і напруженість праці яких також не співмірна з розміром оплати праці.

Особливістю оплати праці в бюджетних організаціях є те, що там дуже рідко використовують відрядну форму оплати праці. У закладах професійно-технічної освіти переважає погодинна оплата праці. Однак її характерна риса полягає в тому, що працівники крім посадового окладу отримують низку доплат, наприклад, за ранг, за вислугу років тощо. Так, бухгалтер 2-ї категорії має 12% надбавки за вислугу років та 26% інших доплат (рис. 1).

Враховуючи зарубіжний досвід, при нарахуванні заробітної плати доцільно використовувати наступне співвідношення: 85% – основна заробітна плата, 15% – додаткова (надбавки і доплати). Така пропорція, на нашу думку, має достатньо обґрунтовану стимулюючу сутність. Як видно з рис. 1, вказане співвідношення не дотримано.

У зв'язку з цим вважаємо, що завдання обліку праці і заробітної плати, як і системи її контролю має полягати у наступному:

- ✓ забезпеченні організації контролю за якістю і кількістю затраченої праці, за виконанням завдань зростання продуктивності праці, за використанням фонду заробітної плати та іншими грошовими коштами, які виділяють для оплати праці працівників підприємства;

- ✓ своєчасному і правильному перенесенні сум нарахованої заробітної плати і відрахувань органам соціального страхування на собівартість продукції, виконання робіт, послуг, а також на інші витрати;
- ✓ своєчасному розрахунку з персоналом по заробітній платі та інших виплатах;
- ✓ зборі інформації та групуванні показників з оплати праці, необхідних для поточного і наступного планування, контролю, аналізу та оперативного управління виробництвом, для складання фінансової і статистичної звітності;
- ✓ забезпеченні науково-обґрунтованих пропорцій між основною та додатковою заробітною платою.

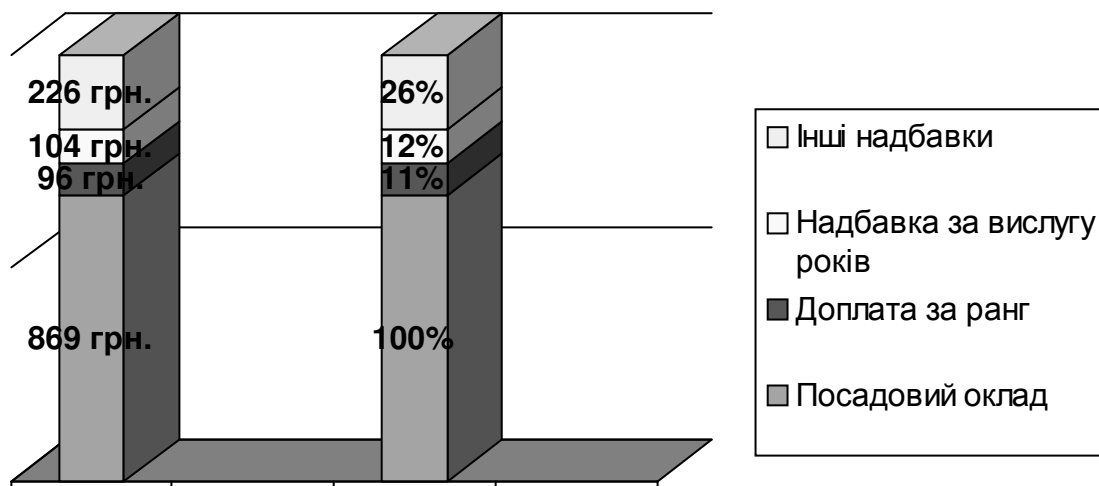


Рис. 1. Структура заробітної плати бухгалтера професійно-технічного навчального закладу.

Як свідчать проведені нами дослідження, проблема раціональної організації оплати праці та її обліку й контролю залишається актуальною. Реформування, задеклароване Стратегією модернізації обліку в бюджетній сфері, вимагає розв'язання проблем із питань оплати праці працівників установ, фінансованих із бюджету, зокрема ПТУ. Тому вказаний напрям досліджень вважаємо перспективним.

Підсумовуючи зазначимо, що в галузі професійно-технічної освіти існує чимало проблем, серед яких належний набір вступників, покращення матеріальної бази, оптимізація оплати праці працівників. Певні недоліки організації оплати праці можна пояснити як недосконалістю законодавства, так і прорахунками самого професійно-технічного закладу. Зокрема, йдеться про вдосконалення організації обліку та контролю праці і заробітної плати, підвищення стимулюючої складової в процесі забезпечення

управління діяльністю суб'єктів галузі освіти тощо. Важливими напрямками розвитку досліджень оплати праці мають стати використання зарубіжного досвіду, автоматизація обліково-аналітичних і контрольних процедур та ін.

The modern state of functioning and feature of payment of labour in industry of profesiyno-tekhnichnoy education is analysed in the article, investigational domestic experience of improvement of payment of labour and grounded problem of providing of it stimulant role and necessity of overcoming of divergences and disproportions between the levels of nominal and real ettlings, the ways of the use of positive foreign experience are offered from the indicated problems.

Keywords: *payment of labour, account, tariff system, minimum wage, stimulation, foreign experience.*

Проанализировано современное состояние функционирования и особенности оплаты труда в профессионально-техническом образовании, обоснована необходимость обеспечения ее стимулирующей роли и преодоления диспропорции между уровнями номинальной и реальной заработной платы. Предложены пути использования положительного зарубежного опыта для решения указанных проблем.

Ключевые слова: *оплата труда, учет, тарифная система, минимальная заработная плата, стимулирование, зарубежный опыт.*

Література

1. Оклад – неклад. РП виявила диспропорцію в рівнях оплати праці бюджетників закон і бізнес // Закон і бізнес. – 2010 // <http://www.zib.com.ua/article/1229978090584/>
2. Закон України «Про оплату праці» // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17.
3. Закон України «Про державні соціальні стандарти та соціальні гарантії» // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 48.
4. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 37.
5. Закон України «Про професійно-технічну освіту» // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 32.
6. Мойсеєнко Т. Оплата праці: показники – 2010 // Дебет-кредит. – 2010. – № 2.
7. Закон України «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2010. – № 4.
8. Бердичевська М. Українська технічна освіта: криза профорієнтації // <http://www.eu.edu.org/news/info/177>.

Галько О.

ПОРЯДОК ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЗА ВИДАТКАМИ

Проаналізовано порядок розподілу державного бюджету за видатками, обґрунтовано необхідність розвитку і впровадження системи гнучкого коригування видатків із державного бюджету та посилення контролю за виконанням бюджетних зобов'язань. Запропоновано вдосконалення процедури контролю в частині виконання державного бюджету за видатками.

Ключові слова: розпорядники бюджетних коштів, бюджетні асигнування, план рахунків, аналітичний облік.

Окреслюючи тему дослідження, автор ставить такі завдання:

- ✓ дослідити затверджений Порядок обслуговування державного бюджету за видатками;
- ✓ проаналізувати основні функції Державного казначейства України;
- ✓ визначити основні зобов'язання бюджетних установ, які є головними розпорядниками коштів державного бюджету.

Розподіл коштів державного бюджету, порядок першочергового розподілу бюджету, обґрунтування розвитку і впровадження системи гнучкого коригування видатків – ключові елементи багатьох праць українських учених, економістів, а також працівників, зайнятих у бюджетній сфері. Системі управління бюджетними видатками присвячено багато праць, серед авторів яких Т. Канєва, В. Федосов, В. Опарін, А. Зюнькін та ін. Загалом слід визнати, що ця ділянка і досі залишається недостатньо дослідженою.

Відповідно до Бюджетного кодексу України та низки постанов і нормативно-правових актів, що регулюють бюджетні відносини в Україні, наказом Державного казначейства України від 25 травня 2004 р. № 89 затверджено Порядок обслуговування державного бюджету за видатками [1, 346].

Цей Порядок регламентує організаційні відносини між органами Державного казначейства і розпорядниками коштів, а також розподіл прав, обов'язків та відповідальності між ними в процесі виконання державного бюджету за видатками.

Зокрема, цим Порядком визначено основні положення щодо формування єдиної бази даних мережі розпорядників бюджетних коштів та організації роботи з проведення операцій із відкриття асигнувань за загаль-

ним фондом. З метою відокремлення інформаційних і грошових потоків введено нове поняття «відкриті асигнування» – право, надане головним розпорядникам бюджетних коштів та розпорядникам бюджетних коштів нижчого рівня стосовно розподілу виділених асигнувань, що фактично дає дозвіл на розподіл і використання відповідних бюджетних асигнувань. Код коштів – деталізована ознака напрямку спрямування коштів державного бюджету (загальний фонд, спеціальний фонд у частині надходжень, які скеровують на спеціальні видатки, плату за послуги, що надають бюджетні установи, інші джерела власних надходжень бюджетних установ).

Виконання видатків державного бюджету та їх облік формують під впливом функціонування органів Державного казначейства України щодо внутрішньої платіжної системи, яка передбачає послідовні етапи.

Так, отриманню бюджетних асигнувань передують формування відповідної бази даних щодо мережі розпорядників бюджетних коштів за міжрегіональними управліннями Державного казначейства, затвердження бюджетних призначень і доведення витягів із них до відомих розпорядників коштів. На цьому етапі головні розпорядники коштів Державного бюджету до початку бюджетного року визначають мережу розпорядників нижчого рівня й одержувачів бюджетних коштів на відповідній території, зміни в територіальному розташуванні мережі підвідомчих установ, оформляють інформацію і подають Державному казначейству не пізніше 15 грудня звітного періоду.

Державне казначейство узагальнює інформацію, отриману від головних розпорядників, і доводить її до відомих управлінь Державного казначейства. Розпорядники коштів II рівня, своєю чергою, формують і подають в установленій формі до управлінь Державного казначейства дані стосовно територіальної мережі та змін у ній щодо розпорядників коштів III рівня й одержувачів коштів. Управління Державного казначейства, звіривши отриману інформацію, узагальнюють її, формують за територіальними одиницями і доводять до відомих відділень Державного казначейства.

Після отримання від Міністерства фінансів затвердженого річного розпису асигнувань Державного бюджету та розпису асигнувань загального фонду державного бюджету Державне казначейство реєструє та відображає дані на відповідних рахунках, відкритих за рахунками позабалансового обліку; впродовж трьох днів доводить витяги з річного розпису призначень і помісячного розпису асигнувань загального фонду Державного бюджету до головних розпорядників коштів, які, своєю чергою, в такий самий період подають Державному казначейству розподіл показників зведених кошторисів доходів і видатків та розподіл показників зведених планів асигнувань із загального фонду бюджету щодо визначених показників мережі.

Державне казначейство перевіряє отримані дані, узагальнює інформацію й формує річний розпис асигнувань Державного бюджету і помісячний розпис асигнувань загального фонду за територіями стосовно розпорядників коштів нижчого рівня щодо кожного управління. Своєю чергою, управління Державного казначейства бере їх на облік і готує витяги з річного розпису призначень Державного бюджету та помісячного розпису асигнувань за територіями, що їх доводять до відома розпорядників коштів, які обслуговують в управлінні. Відділення Державного казначейства на підставі бази даних формують витяги з річного розпису асигнувань державного бюджету, помісячного розпису асигнувань загального фонду Державного бюджету і доводять до відома розпорядників, які обслуговують у відділенні.

Розпорядники бюджетних коштів подають відповідним органам Державного казначейства затверджені кошториси, плани використання бюджетних коштів, плани асигнувань загального фонду Державного бюджету.

Доведені обсяги бюджетних асигнувань є підставою для того, щоб розпорядники й одержувачі бюджетних коштів прийняли бюджетні зобов'язання [2, 111].

Надалі після законодавчо визначеного терміну органи Державного казначейства оплачують рахунки розпорядників бюджетних коштів у порядку, що встановило Державне казначейство України, тільки відповідно до затверджених і взятих на облік кошторисів, планів асигнувань загального фонду державного бюджету та планів використання бюджетних коштів.

За умови прийняття головним розпорядником бюджетних коштів рішення стосовно перерозподілу раніше виділених (невикористаних) асигнувань або в разі помилково здійснених операцій головний розпорядник подає до Державного казначейства України лист із обґрунтуванням необхідності перерозподілу виділених асигнувань та коригувального розподілу. На підставі прийнятого рішення щодо коригування Державне казначейство України готує коригувальні реєстри та зведення реєстрів відкритих асигнувань.

Якщо розпис державного бюджету не затверджено до початку бюджетного року, Державне казначейство отримує від Міністерства фінансів України тимчасовий кошторис на певний період і витяги з нього доводить до відома головних розпорядників. Бюджетні установи складають на цей період тимчасові індивідуальні кошториси, які затверджують у встановленому законодавством порядку.

Упродовж року бюджетні установи можуть вносити зміни до кошторисів і планів асигнувань, які оформляють відповідними довідками в законодавчо встановленому порядку. Довідка, що її бере на облік орган Державного казначейства, є невід'ємною частиною кошторису і плану асигну-

вань бюджетної установи і водночас обов'язковою інформацією стосовно коригування обсягів їхніх зобов'язань.

Державне казначейство обліковує пропозиції про відкриті асигнування із загального фонду державного бюджету стосовно головних розпорядників на рахунках, відкритих за рахунками позабалансового обліку за напрямками їх використання. На підставі затверджених пропозицій Державне казначейство готує розпорядження щодо зарахувань на узагальнені рахунки відкритих асигнувань загального фонду стосовно головних розпорядників, згідно з яким суми відкритих асигнувань зараховують на рахунки, передбачені для обліку відкритих асигнувань головними розпорядниками. Таким чином, відкриті асигнування – це фактично дозвіл на розподіл і використання відповідних бюджетних асигнувань, при цьому розподіл та переміщення здійснюють шляхом надання відповідної інформації, а не переміщення грошових ресурсів.

Відкриті асигнування обліковують на відповідних рахунках 9 класу «Позабалансовий облік» Плану рахунків бухгалтерського обліку виконання державного та місцевого бюджетів. Унаслідок цього головним розпорядникам і розпорядникам коштів нижчого рівня, які мають право перерозподіляти асигнування, особові та зведені особові рахунки не відкривають.

Зауважимо, що згідно з Порядком змінено порядок руху коштів на зазначених рахунках. На відповідні реєстраційні (спеціальні реєстраційні) рахунки, відкриті на ім'я розпорядників бюджетних коштів за балансовими рахунками Плану рахунків, кошти на здійснення видатків зараховують у момент оплати рахунків, тому залишків на рахунках на кінець операційного періоду нема.

Асигнування державного бюджету, передбачені для одержувачів бюджетних коштів, враховані у показниках зведеного кошторису та зведеного плану асигнувань загального фонду відповідного розпорядника, вводять до його мережі, на їхнє ім'я в органі Державного казначейства відкривають реєстраційні рахунки. Порядок відкриття рахунків в органах Державного казначейства регламентований Порядком відкриття рахунків у національній валюті в органах Державного казначейства, затвердженим наказом Державного казначейства України від 02. 12. 2002 р. № 221 із подальшими змінами і доповненнями. Цей Порядок регламентує взаємини між органами Державного казначейства та клієнтами в процесі відкриття (закриття) рахунків і є обов'язковим до застосування всіма органами Державного казначейства, розпорядниками й одержувачами коштів бюджетів та іншими клієнтами органів Державного казначейства [3, 116].

Наведемо стисло характеристику й особливості використання рахунків, що їх відкривають в органах Державного казначейства. Рахунки, які відкривають в органах Державного казначейства, відповідно до порядку їх

функціонування та призначення коштів, поділяють на бюджетні та небюджетні [3, 31]. Згідно з цим Порядком, до бюджетних рахунків належать рахунки для операцій клієнтів за бюджетними коштами, які, своєю чергою, поділяють на:

- ✓ реєстраційні рахунки, що їх відкривають розпорядники коштів бюджетів за відповідними кодами бюджетної класифікації видатків для обліку операцій із виконання загального фонду кошторисів;
- ✓ спеціальні реєстраційні рахунки, що їх відкривають розпорядники коштів бюджетів за відповідними кодами бюджетної класифікації видатків для обліку операцій із виконання спеціального фонду кошторисів. Відповідно до цього нормативного документа для відкриття реєстраційних та спеціальних реєстраційних рахунків розпорядники коштів подають до органів Державного казначейства такий пакет документів:
 - 1) заяву на відкриття рахунка в системі органів Державного казначейства за підписами керівника та головного бухгалтера;
 - 2) копію довідки про внесення до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, засвідчену нотаріально або в органі, що видав довідку;
 - 3) копію затвердженого положення або статуту про установу, організацію, засвідчену у вищому органі, що здійснює реєстрацію;
 - 4) копію документа, що підтверджує взяття клієнта на податковий облік, засвідчену в органі податкової служби;
 - 5) картку зі зразками підписів осіб, яким, відповідно до законодавства України, надано право розпоряджатися рахунком та підписувати платіжні й інші розрахункові документи, й відтиск печатки;
 - 6) довідку про реєстрацію в органах Пенсійного фонду;
 - 7) документ про реєстрацію клієнта як платника соціальних страхових внесків;
 - 8) затверджений кошторис доходів і видатків [2, 131].

Якщо в установі є відокремлені структурні підрозділи, які розташовані на інших адміністративних територіях і не мають статусу юридичних осіб, означеним об'єктам господарювання відкривають тільки спеціальні реєстраційні рахунки з обліку коштів, що надійшли як плата за послуги, котрі надають бюджетним установам. Розрахунково-касове обслуговування розпорядників, одержувачів, а також інших клієнтів здійснюють органи Державного казначейства відповідно до умов договорів між органом Державного казначейства і власниками рахунків, на підставі яких виконують

їх розрахункове обслуговування відповідно до лімітів і затверджених кошторисів доходів та видатків або планів використання бюджетних коштів. Надходження бюджетних коштів загального фонду, проведення внутрішніх розрахунків і доходи загального фонду в бухгалтерському обліку обліковують на таких рахунках:

- 1) рахунок № 31 «Рахунки в банках»;
- 2) рахунок № 32 «Рахунки в казначействі»;
- 3) рахунок № 70 «Доходи загального фонду».

Аналітичний облік отриманих асигнувань ведуть у картці аналітичного обліку таких асигнувань, яку відкривають на рік і ведуть за кодами функціональної та економічної класифікацій. Записи щодо отриманих асигнувань здійснюють на підставі виписок органів Державного казначейства (установи банків) із реєстраційних та поточних рахунків.

Для аналітичного обліку асигнувань, перерахованих розпорядникам коштів нижчого рівня, використовують книгу аналітичного обліку асигнувань, перерахованих підвідомчим установам. Книгу відкривають на рік за кожним кодом функціональної класифікації та кодом економічної класифікації видатків. Записи до неї здійснюють на підставі виписок органу Державного казначейства (установи банку) з реєстраційних (поточних) рахунків.

У разі відкликання (повернення) асигнувань фіксуються аналогічні показники. При цьому суму асигнувань записують зі знаком «мінус».

Як уже було зазначено, бюджетні установи в процесі своєї діяльності отримують кошти як із бюджету, так і з інших джерел. Кошти, які бюджетні організації та установи отримують понад асигнування, що виділяються їм із державного та/або місцевих бюджетів, називають власними коштами. Раніше наголошували, що для зберігання коштів спеціального фонду бюджетних установ і проведення операцій за ними органи Державного казначейства відкривають бюджетним установам спеціальні реєстраційні рахунки з урахуванням груп спеціальних коштів за програмною класифікацією видатків.

Для обліку операцій на спеціальних реєстраційних рахунках у органах Державного казначейства та поточних рахунках в установах банків використовують такі активні субрахунки III класу:

№ 31 «Рахунки в банках»:

№ 313 «Поточні рахунки для обліку коштів, отриманих як плата за послуги»;

№ 314 «Поточні рахунки для обліку коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень»;

№ 315 «Поточні рахунки для обліку депозитних сум»;

№ 316 «Поточні рахунки для обліку інших надходжень спеціального фонду»;

№ 319 «Інші поточні рахунки»;

№ 32 «Рахунки в казначействі»;

№ 323 «Спеціальні реєстраційні рахунки для обліку коштів, отриманих як плата за послуги»;

№ 324 «Спеціальні реєстраційні рахунки для обліку коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень»;

№ 325 «Спеціальні реєстраційні рахунки для обліку депозитних сум»;

№ 326 «Спеціальні реєстраційні рахунки для обліку інших надходжень спеціального фонду».

Оплату рахунків розпорядників коштів здійснюють лише за наявності в обліку органів Державного казначейства зареєстрованих зобов'язань та фінансових зобов'язань. Органи Державного казначейства приймають від розпорядника бюджетних коштів платіжні доручення та підтверджувальні документи:

1) за загальним фондом – відповідно до кошторисних призначень, помісячних планів асигнувань, зареєстрованих зобов'язань та в межах залишку коштів на рахунках за певним кодом економічної класифікації;

2) за спеціальним фондом – у межах залишку коштів на спеціальних реєстраційних рахунках за кодами економічної класифікації відповідно до кошторисних призначень і зареєстрованих зобов'язань.

Провідну роль у здійсненні процедур контролю в частині виконання державного бюджету за видатками відіграють органи Державного казначейства України, які здійснюють попередній контроль – на етапі реєстрації зобов'язань розпорядників бюджетних коштів та поточний контроль – у процесі оплати їхніх рахунків.

Подальші функції контролю за витрачанням коштів, станом і достовірністю бухгалтерського обліку та звітності в міністерствах, відомствах, комітетах, фондах, установах, які отримують кошти з бюджетів усіх рівнів, покладено на органи державної контрольно-ревізійної служби України.

Утім, основним методом попереднього й поточного контролю за виконанням кошторису, що здійснюють розпорядники коштів і органи Державного казначейства, є облік зобов'язань, за якого контролюють бюджетні повноваження щодо прийняття зобов'язання та здійснення платежів.

Порядок проведення обліку зобов'язань розпорядників бюджетних коштів в органах Державного казначейства України регламентований Порядком обліку зобов'язань розпорядників бюджетних коштів в органах Державного казначейства України, затвердженим наказом Державного казначейства України від 09. 08. 2004 р. № 136 [2, 159].

Відповідно до цього Порядку визначено: бюджетне фінансове зобов'язання – це зобов'язання розпорядника або одержувача бюджетних коштів сплатити кошти за будь-яке здійснене відповідно до бюджетного асигнування розміщення замовлення, укладання договору, придбання товару, послуг чи здійснення інших аналогічних операцій упродовж бюджетного періоду, тобто кредиторська заборгованість та/або попередня оплата, передбачена законодавством;

Не бюджетне зобов'язання – це будь-яке зобов'язання за коштами державного та/або місцевих бюджетів, що його взяли юридичні та фізичні особи без відповідних бюджетних асигнувань або з перевищенням повноважень, визначених Бюджетним кодексом України, Законом України «Про Державний бюджет України» та рішенням про місцевий бюджет на відповідний рік.

Відповідно до зазначеного Порядку органи Державного казначейства реєструють та обліковують у бухгалтерському обліку виконання бюджетів усі зобов'язання розпорядників бюджетних коштів, при цьому бюджетні установи – розпорядники коштів мають право брати бюджетні зобов'язання:

- ✓ за загальним фондом – у межах бюджетних асигнувань установлених кошторисом (планом використання бюджетних коштів);
- ✓ за спеціальним фондом – у межах відповідних фактичних надходжень до цього фонду та бюджетних асигнувань (за складовими спеціального фонду відповідно до зведення показників спеціального фонду кошторису), встановлених кошторисом (планом використання бюджетних коштів), але з урахуванням фактичних надходжень до цього фонду, враховуючи потребу в забезпеченні виконання пріоритетних заходів поточного бюджетного року та необхідність здійснення платежів для погашення бюджетних зобов'язань минулих періодів. Зобов'язання, що їх узяли бюджетні установи без відповідних бюджетних асигнувань, вважають небюджетними і є правопорушенням; окрім того, такі небюджетні зобов'язання органи Державного казначейства не погашають, за винятком випадків, передбачених законодавством. Усі зобов'язання та фінансові зобов'язання розпорядників бюджетних коштів органи Державного казначейства України обліковують в бухгалтерському обліку виконання бюджетів на рахунках позабалансового обліку Плану рахунків бухгалтерського обліку виконання державного та місцевих бюджетів.

Дані бухгалтерського обліку органів Державного казначейства звіряють із відповідними даними звітів розпорядників бюджетних коштів, які мають бути тотожними. Для реєстрації бюджетного зобов'язання в орга-

нах Державного казначейства розпорядники бюджетних коштів подають Реєстр бюджетних зобов'язань та оригінали документів або їх копії, що підтверджують факт узяття бюджетного зобов'язання.

У разі, якщо сума та умови бюджетного зобов'язання передбачають застосування конкурсних процедур, подають відповідні документи, передбачені умовами проведення закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти. Суми за окремими фінансовими зобов'язаннями (заробітна плата, видатки на відрядження, стипендії тощо) проставляють у Реєстрі розрахунково, але в межах планових показників.

Зобов'язання реєструють працівники органів Державного казначейства у Книзі реєстрації бюджетних зобов'язань розпорядників бюджетних коштів. Кожному бюджетному зобов'язанню присвоюють реєстраційний номер, який проставляється на документі, що підтверджує факт узяття на облік бюджетного зобов'язання. Бюджетні фінансові зобов'язання органи Державного казначейства реєструють на підставі платіжного доручення на погашення бюджетного зобов'язання. На документах, що підтверджують факт узяття бюджетного зобов'язання або бюджетного фінансового зобов'язання, ставлять штамп із позначкою «Взято на облік». Органи Державного казначейства здійснюють платежі за тими фінансовими зобов'язаннями, які зареєстровані в органах Державного казначейства.

Бюджетні установи обліковують зобов'язання у Книзі обліку асигнувань та зобов'язань. Книгу відкривають на рік на підставі затвердженого кошторису доходів і видатків за кожним кодом функціональної класифікації видатків за КЕКВ і ведуть окремо за загальним та спеціальним фондами.

У ній реєструють кожну укладену угоду, виконуючи яку, бюджетна установа має сплачувати кошти за отримані послуги чи матеріальні цінності. Після кожної зареєстрованої угоди (бюджетного зобов'язання) та здійсненої оплати (фінансового зобов'язання) у Книзі виводять залишок невикористаних кошторисних призначень, суму невикористаних зобов'язань та суму невикористаних фінансових зобов'язань за кожним кодом функціональної й економічної класифікації видатків.

По завершенні бюджетного року органи Державного казначейства за місцем обслуговування розпорядників бюджетних коштів на підставі інформації, отриманої від розпорядників, здійснюють інвентаризацію зобов'язань розпорядників та закриття рахунків, передбачених для обліку зобов'язань у поточному бюджетному періоді. При цьому проводиться розподіл зобов'язань на бюджетні та позабюджетні. За наявності позабюджетних зобов'язань (позабюджетної кредиторської заборгованості) Державне казначейство вживає до такого розпорядника бюджетних коштів

заходів відповідно до вимог Бюджетного кодексу України і надає інформацію до органів Контрольно-ревізійного управління України.

Проанализирован порядок распределения государственного бюджета по расходам, обоснована необходимость развития и внедрения системы гибкой корректировки расходов из государственного бюджета и усиления контроля за исполнением бюджетных обязательств. Предложены усовершенствования процедуры контроля в части исполнения государственного бюджета по расходам.

Ключевые слова: *распорядители бюджетных средств, бюджетные ассигнования, план счетов, аналитический учет.*

In this article the author analyzes the order of distributing the budget costs according its spending, offers the necessity of system development and introduction flexible correction of charges from the state budget, as well as strengthen control after implementation of budgetary obligations. Is offered the improvement of procedure control in part of implementation of the state budget.

Keywords: *managers of budget costs, budget assignments, chart of accounts, analytical accounting.*

Література

1. Наказ Міністерства юстиції України «Про затвердження Порядку обслуговування державного бюджету за видатками та операціями з надання та повернення кредитів, наданих за рахунок коштів державного бюджету» від 25. 05. 2004 р. № 89.
2. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Положення про порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги щодо виконання кошторисів доходів і видатків бюджетних установ та організацій» від 09. 01. 2000 р. № 17 // Зб. урядових нормативних актів України. – 2000. – № 13.
3. Качан Л. Соціальні параметри державного бюджету – 2009 / Л. Качан // Соціальний захист. – 2008.
4. Кириленко О., Малиняк Б. Удосконалення розподілу інвестиційних субвенцій місцевим бюджетом у контексті зарубіжного досвіду / О. Кириленко, Б. Малиняк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – № 2. – С. 21–36.
5. Копилов В. Моніторинг реалізації бюджетної стратегії та її коригування / В. Копилов // Економіка України. – 2008. – № 3. – С. 33–39.

Гаргула Д., Окрепкий Р.

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ОКРЕМИХ ФАКТОРІВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Неконтрольованість та нестабільність економічних і демографічних факторів макросередовища підприємства хлібопекарської галузі призводить до залежності успішної їх діяльності від ефективного управлінського й маркетингового персоналу підприємства. Передбачення можливого розвитку та впливу економічних і демографічних факторів на діяльність підприємств є одним із головних завдань маркетингового управління підприємством.

Ключові слова: макросередовище, демографічні фактори, економічні фактори, інфляція, чисельність населення.

Визначенню факторів зовнішнього середовища фірми приділяють увагу багато вчених. Особливості впливу факторів маркетингового середовища досліджували як закордоні, так і українські науковці – Г. Мефферт, К. Махардзіна, Ф. Котлер, І. Белявський, Ш. Славік, Д. Лесакова, С. Гаркавенко, Р. Фатхутдінова, П. Кіта. Більшість учених мають єдиний підхід до визначення факторів мікросередовища фірми; що стосується факторів, які становлять макросередовище, то в даному питанні нема єдиної думки. На наш погляд, найбільш повний і змістовний підхід до класифікації та розуміння факторів макросередовища фірми продемонстрували Ф. Котлер та Ш. Славік. Методологічними, методичними і прикладними дослідженнями різних аспектів розвитку хлібопекарного виробництва як складової частини харчової промисловості займалися З. Джеппарова, І. Заблодська, О. Звягінцева, А. Косован, Т. Репіч та інші науковці.

Зокрема, Ш. Славік поділяє маркетингове середовище на мікро- та макросередовище. Мікросередовище складається з постачальників, конкурентів, фірми, посередників, споживачів, контактної аудиторії. Творять макросередовище фактори, які впливають на підприємство, але які воно не може контролювати. Згідно зі Ш. Славіком, макросередовище фірми складається з шести груп факторів: економічних, демографічних, соціальних, екологічних, політико-правових і науково-технічних [8, 63].

У даній статті ми проаналізуємо вплив економічних та демографічних факторів на підприємства хлібопекарської галузі.

Вплив факторів макросередовища на підприємства харчової промисловості, зокрема хлібопекарської, є досить значним та специфічним. Насамперед на виробників хліба впливає ціна зерна, борошна та енергоносіїв. Через зростання чисельності населення землі збільшується споживання зерна, що зумовлює підвищення попиту на нього та, відповідно, зростання ціни. Наступним фактором є зростання споживання м'яса в світі завдяки підвищенню доходів населення, і дедалі більше зернових культур використовують у тваринницькій сфері, а не споживають люди. Наступним фактором є зростання на світовому ринку цін на нафту і газ та пов'язаний із цим швидкий розвиток ринку біопалива. Значну частину зерна використовують для виробництва біопалива. Розглянемо вплив економічних та демографічних факторів на хлібопекарську галузь України.

Економічні фактори. Згадані явища безпосередньо впливають на формування продовольчих ринків, у т. ч. на цінову кон'юнктуру. Враховуючи їх характер, можна припустити, що високі ціни на ринках сільськогосподарської продукції збережуться й у найближчій перспективі. Але слід відзначити, що продовольство подорожчало та буде дорожчати, головним чином, за рахунок стрімкого зростання цін на зернові культури. Вони лежать в основі харчової піраміди людства, тому будь-які зміни, що відбуваються на цих ринках, відображаються і на ринках інших товарів. Як, наприклад, на ринках м'ясної та молочної продукції, виробництво котрих неможливе без зерна – основи кормової бази сільськогосподарських тварин. Такі глобальні зміни в споживанні тваринницької продукції, безумовно, потребують адекватної відповіді з боку виробництва. Це, своєю чергою, чинить додатковий тиск на попит зернових культур у світі, як опосередковано, через заміщення посівних площ пасовищами, так і безпосередньо на корми для худоби.

У даному контексті варто сказати про потенціальні можливості України: в світі залишилося не так уже й багато земельних ресурсів, які можна було б використати для вирощування зернових, до того ж, їхнє використання обмежене проблемою доступу до водних ресурсів. В Україні у 1990 р. посівна площа під усіма сільськогосподарськими культурами становила 32,4 млн. га. За час незалежності України посівні площі поступово зменшувались і вже в 2007 р. становили тільки 25,8 млн. га. Всього ж за цей період, враховуючи сівозміну, близько 4 млн. га посівних площ опинилися занедбанними. За певних умов, при необхідності збільшення аграрного виробництва протягом 2–3 років дані площі можна буде повернути в оборот [10].

Зростання популярності біопалива через екологічні тенденції та підвищення цін на нафту веде до скорочення посівів пшениці та збільшення посівів ріпаку, кукурудзи та соняшнику. Дана тенденція зумовлює скоро-

чення посівів зернових культур, що спричиняє зменшення врожаю, збільшення ціни на зерно та, відповідно, зростання ціни на борошно. Підвищення цін на зерно призведе до підвищення цін на борошно, а в кінцевому підсумку – на підвищення цін на хлібобулочні вироби. Як відомо, хліб є базовим продуктом харчування, тому підвищення цін на нього може призвести до посилення соціальної напруги в країні. Держава бере участь у даному процесі на рівні регулювання цін на базові, «соціальні» сорти хліба. Це може бути небезпечно, оскільки виробники – хлібозаводи можуть бути поставлені перед фактом ринкового принципу ціноутворення на зерно і не матимуть простору для коригування цін на хліб для кінцевого споживача згідно з державними вимогами. Обмеження експорту зерна є неефективним механізмом, урахувуючи участь України в СОТ. Єдиний шлях досягнення цього – регулювання ринку зерна України через використання квот та ліцензій. Це дасть змогу забезпечити оптимальний розподіл зернових між українським і закордонним ринками та збереже внутрішні ціни на оптимальному рівні, що допоможе забезпечити борошном вітчизняні підприємства хлібопекарської галузі.

Наступним економічним фактором є розвиток економіки в цілому. Піднесення економіки та підвищення доходів як підприємств, так і споживачів приводить до поліпшення ситуації в галузі у цілому. В першому випадку зростання доходів підприємств дає змогу вкладати гроші в переоснащення та модернізацію підприємств. Змінювати маркетингову концепцію управління підприємством, що в кінцевому результаті дає змогу поліпшити продуктивність праці та підвищити якість продукції. Так само економічне зростання є причиною зменшення витрат виробництва, особливо з точки зору витрат енергетичних ресурсів. Із іншого боку, зростання доходів населення пропорційно не впливає на збільшення купівельного попиту на продукти харчування. Однак вплив можуть здійснювати такі фактори, як якість продукції, екологічність, зручність пакування, асортимент і т. п.

Розвиток економіки в цілому має і негативний вплив на підприємства галузі, оскільки витрати споживачів розширюються та збільшуються, що збільшує привабливість галузі й одночасно викликає зростання конкуренції. Підприємствам необхідно використовувати весь комплекс маркетингу, щоб визначити потреби споживача та задовольнити їх краще, ніж це можуть конкуренти.

Ставка за кредитами в банках впливає тільки на підприємство та можливість вступу в галузь нових підприємств. Низька відсоткова ставка створює можливість для розвитку підприємства, а висока відсоткова ставка є загрозою для його розвитку. Відсоткова ставка також визначає ціну запозичених фінансових ресурсів із інших джерел. Вартість запозичення

може мати для підприємств хлібопекарської галузі вирішальне значення – як для підприємницьких, так і маркетингових стратегій.

Інфляція сповільнює економічний розвиток у країні, підвищує відсоткову ставку, що є причиною менших інвестицій. В інфляційному середовищі дуже важко визначити вартість ресурсів чи товарів наперед. Із точки зору фінансів неможливо визначити прибутковість та величину прибутку на тривалий період. Така невпевненість зменшує бажання інвестувати на цьому ринку й означає відтік капіталу з даного ринку або країни. Як ринок, так і споживачі мають купівельну спроможність, при інфляції купівельна спроможність падає. Купівельна спроможність підприємства і споживача в даному випадку взаємозалежні. У такій ситуації маркетологи мають стежити за змінами в доходах та витратах населення. Можливість передбачати дані фактори дає підприємству перевагу в конкурентній боротьбі. Маркетологи мають приділяти значну увагу як структурам витрат, так і середнім витратам на особу. Структура витрат – це піраміда. Наверху – споживачі вищого класу, на структуру витрат яких не впливають економічні фактори. Ці споживачі орієнтуються на дорогий хліб у магазинах або домашній свіжовипечений хліб

Наприклад, у Києві батон коштує 3 грн., і споживають його тут найбільше в країні. У випадку зі супермаркетами ситуація зовсім інша. Тут можна побачити буханець хліба за 28 гривень. Є попит, відповідно – і пропозиція.

Згідно з дослідженнями, витрати в різних соціальних групах та класах поділяють на витрати: на харчування, проживання і транспорт. Енгель вивів теорію, згідно з якою зі зростанням величини доходів частка витрат на придбання товарів першої необхідності зменшується. Із Законів Енгеля можемо виділити такі положення:

- ✓ бідні родини витрачають більше на необхідне для життя – їжу і житло;
- ✓ частка витрат на харчування зменшується в міру зростання доходів, а частка витрат на житло стабілізується;
- ✓ витрати на дорогі предмети підвищуються в більшому ступені, ніж доходи. При зростанні доходу споживача його споживання вторинних благ зростає в більшому ступені, ніж споживання благ першої необхідності.

Тому необхідно стежити за змінами головних економічних параметрів, таких, як доходи та витрати населення, рівень відсоткової ставки за кредитами, які мають великий вплив на розвиток ринку. Маркетологи мають зміни, що відбуваються на ринку, постійно відстежувати та використовувати для економічних прогнозів.

Наприклад, постійне зростання чисельності населення в світі становить у середньому 1,2% на рік. У найбільш населених країнах – Індії і Китаї (загальна чисельність населення становить 37% від світової) останніми роками економіка значно зростає. Завдяки цьому мільйони людей поліпшили добробут та позбавилися бідності, що, безумовно, є позитивним показником. Але швидке збільшення доходів змінює також раціон харчування на користь більшого споживання тваринних білків. Так, за даними FAO (продовольча й аграрна організація ООН), річне споживання молочних продуктів на особу в Китаї у 1969–71 рр. було на рівні 2,2 кг/люд., в 1995–97 рр. – 8 кг/люд., а вже 2001–03 рр. цей показник збільшився до 13,5 кг/люд. В Індії споживання молочних продуктів збільшилось у 2 рази, якщо порівняти дані у 2001–03 рр. та 1969–71 рр. Аналогічна ситуація зі споживанням м'яса: в Китаї за 2001–03 рр. порівняно з 1969–71 рр. збільшення відбулося в 6 разів та перебуває на рівні 53 кг. [12]. В Україні споживання м'яса у 2008 р. збільшилося порівняно з 2001 р. в 1,8 раза. Споживання молочних продуктів в Україні зросло з 17,3 кг/люд. в 2001 до 22,6 кг/люд. в 2008 р. [9].

Демографічне середовище. Його найважливішими елементами є кількість населення, густота, міграція населення, вік, стать. Демографічне середовище має важливе значення як для стратегічного управління підприємством, так і для маркетингу. Підприємству необхідно бути готовим до змін демографічних факторів. Розуміння, аналіз та прогнозування – основа розвитку підприємства.

Таблиця 1

Динаміка чисельності населення України в 2000–2009 рр. [10]

Рік	Загальна чисельність в тис. осіб.		
	Всього, тис. осіб	У тому числі	
		міське	сільське
2000	49429,8	33338,6	16091,2
2001	48923,2	32951,7	15971,5
2002	48457,1	32574,4	15882,7
2003	48003,5	32328,4	15675,1
2004	47622,4	32146,4	15476,0
2005	47280,2	32009,3	15271,5
2006	46929,5	31877,7	15051,8
2007	46646,0	31777,4	14868,6
2008	46372,7	31668,8	14703,9
2009	46143,7	31587,2	14556,5

Правильне сприйняття та вивчення демографічного середовища має для маркетологів найвищий пріоритет тому, що воно торкається людей, а люди формують ринок. Головна вигода при аналізі даного середовища – можливість передбачити вікову характеристику населення на кілька років наперед. Статистичний аналіз населення чи споживача відповідно до віку, статі, а також суспільного становища допомагає маркетологу створити ринкові сегменти, на які фірма буде орієнтуватися.

Зміни кількості населення в довготривалому періоді свідчить про зменшення чисельності жителів України. Дана тенденція призводить до зниження числа потенційних споживачів підприємств харчової промисловості, до зниження виробництва. В даному випадку підприємства мають здійснити перехід на ширший асортимент виробів або зорієнтувати свою увагу на сегменти ринку, які раніше залишалися поза їх увагою.

Таблиця 2

**Споживання продуктів харчування в домогосподарствах
(у перерахунку в первинний продукт) у середньому за місяць
у розрахунку на одну особу, кг [10]**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Споживання продуктів харчування в домогосподарствах (у перерахунку в первинний продукт) у середньому за місяць у розрахунку на одну особу										
– хліб і хлібні продукти, кг	9,1	10,7	10,7	10,7	10,3	10,4	10,3	9,8	9,6	9,6

Незважаючи на спад чисельності населення в Україні, споживання хліба залишається незмінним протягом останніх років. Дану ситуацію можна пояснити двома чинниками:

- ✓ по-перше, стабілізацією доходів населення;
- ✓ по-друге, сповільненням зниження чисельності населення України.

Таблиця 3

Середній розмір домогосподарства, осіб [10]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2000
Середній розмір домогосподарства, осіб	2,71	2,75	2,71	2,63	2,63	2,63	2,61	2,60	2,60	2,71

Зменшення середнього розміру домогосподарств змушує підприємства хлібопекарської галузі зменшувати вагу та розмір упаковки хліба. Дана тенденція потребує від підприємства інноваційних рішень у сфері виробництва та розподілу продукту. Як видно з таблиці 4, зростає кількість домогосподарств з однієї та чотирьох і більше осіб. Це актуалізує проблеми в галузі виробництва хліба та його збуту, що безпосередньо пов'язані з орієнтацією на різні групи споживачів та задоволенням потреб різних за розміром домогосподарств. Модель поведінки домогосподарства з однієї особи відрізняється від купівельної поведінки аналогічного домогосподарства з чотирьох і більше осіб щодо кількості товару, який купують, його асортименту, частоти здійснення покупки та місця придбання товару.

Таблиця 4

Розподіл домогосподарств за кількістю осіб у їх складі, % [9]

	Розподіл домогосподарств за кількістю осіб у їх складі, відсотків								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
одна особа	21,2	19,9	19,4	19,9	19,3	22,1	23,1	20,4	22,5
дві особи	25,5	27,5	27,2	32,7	34,2	28,9	28,2	29,4	28,1
три особи	24,5	26,9	25,5	23,7	21,6	23,1	26,7	30,4	27,9
чотири особи і більше	28,8	25,7	27,9	23,7	24,9	25,9	22,0	19,8	21,5

Стрімке зростання попиту та цін на зернові культури прямо впливає на зростання ціни на борошно і хліб. Дана тенденція має суто специфічні причини, характерні для ринків продовольства, та глобальні причини. До останніх відносять:

- ✓ зростання цін на нафту та енергоносії;
- ✓ високі темпи розвитку економік, що розвиваються, насамперед у країнах Азії;
- ✓ зростання населення в світі;
- ✓ зміни в структурі населення;
- ✓ кліматичні зміни, що обмежують земельні та водні ресурси, придатні до використання;

Підсумовуючи згадані фактори, можна констатувати, що в найближчі роки попит на зернові культури тільки зростатиме. Внаслідок високого попиту не буде швидкого відновлення світових запасів, постійна загроза дефіциту продукції залишатиметься дестабілізуючим фактором при ціноутворенні та розподілі продукції. Тому нема підстав прогнозувати суттєве зниження цін на борошно, навпаки, вони не тільки зростатимуть, а й матимуть схильність до різких коливань. Але в довготерміновій перспективі можна припустити, що попит стабілізується, виробникам вдасться вийти

на новий рівень обсягів виробництва, чому мають посприяти остаточне формування ринку біоетанолу, розширення посівних площ під генетично модифікованими культурами (особливо для технічних потреб), що забезпечить підвищення врожайності, та високі ціни, які стимулюватимуть інвестування у вирощування зернових культур.

Що стосується харчової промисловості, то зменшення населення в Україні та зростання добробуту змусить підприємства хлібопекарської галузі зменшувати валове виробництво хлібобулочних виробів і перейти на широкий асортимент виробів для різних сегментів ринку.

The uncontrolled and instability of economic and demographic factors of macroenvironment of enterprise of bakery industry conduces to dependence of their successful activity on the effective managerial and marketing staff of enterprise. Foresight of possible development and influence of economic and demographic factors on activity of enterprises is one of main task of marketing management an enterprise.

Keywords: *macroenvironment, demographic factors, economic factors, inflation, quantity of population.*

Неконтрольованість и нестабільність економічних и демографічних факторів макросереды підприємства хлібопекарської отрасли веде до залежності их успішної діяльності от ефективного управлінського и маркетингового персоналу підприємства. Передбачення можливого розвитку и впливу економічних и демографічних факторів на діяльність підприємств являється одним из головних завдань маркетингового управління підприємством.

Ключевые слова: *макросреда, демографические факторы, экономические факторы, инфляция, численность населения*

Література

1. Белявский И. Маркетинговые исследования. – Москва: Финансы и статистика, 2001.
2. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підручн. [для студ. ек. спец. вищ. навч. закл.] / Світлана Степанівна Гаркавенко. – К.: Лібра, 2004. – 712 с.
3. Harhula, D. Vývoj pekárenského priemyslu na Ukrajine v období 1990–2001 rokov // Zborník katedry marketingu z vedeckého Seminára. – Bratislava, 2002.
4. Kotler P. Marketing podľa Kotlerra. – Praha: Management press, 2000.
5. Kita J. Marketing. – Bratislava: Sprint, 2000.
6. Lesáková, D a kol. Strategický marketingový manažment. – Bratislava: Sprint, 2001.
7. Meffert H. Marketing & Management. – Praha: Grada, 1996.
8. Slávik Š. Strategický manažment. – Bratislava: Ekonóm, 1997.
9. <http://www.agroprofi.com.ua/content/view/163/40/>
10. <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. <http://brc.undp.org.ua>.
12. <http://www.fao.org/>.

Герчаківський С., Коропатницький Т.

ПРАГМАТИЗМ КОНТРОЛЮ У СФЕРІ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ МИТНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

Розглянуто систему органів державного фінансового контролю у сфері бюджетного забезпечення діяльності митної служби, їхні повноваження, недоліки організації контролю. Проаналізовано темпи приросту надходжень митних платежів до державного бюджету та видатків на утримання митних органів України. Запропоновано шляхи поліпшення організації та підвищення ефективності контрольних заходів.

Ключові слова: *Державна митна служба України, фінансовий контроль, бюджетне забезпечення, органи державного фінансового контролю.*

Виділення з Державного бюджету України коштів на потреби митних органів потребує контролю за ефективністю та доцільністю використання виділених ресурсів. Особливої актуальності питання контролю в сфері бюджетного фінансування митної служби України набувають у період економічної кризи, коли бюджетні ресурси обмежені, а функціонування митних органів потребує виділення фінансових ресурсів на виконання доручених їм завдань.

Проблеми державного фінансового контролю, зокрема контролю в митних органах, досліджували вчені М. Каленський, Л. Копцева, С. Кохан, О. Машков, С. Мосов, В. Нагребельний, Н. Нижник, Л. Савченко та інші. Варто відзначити насамперед публікацію Л. Копцевої «Система та компетенція органів, що здійснюють фінансовий контроль у сфері митної діяльності», де розглянуті питання повноважень державних органів фінансового контролю, а також проблеми їх взаємодії та координації діяльності щодо контрольної роботи в митних органах. Разом із тим треба наголосити на фрагментарності досліджень контролю державних органів у сфері бюджетного забезпечення Державної митної служби України, а отже, дана проблематика потребує розгляду і наукового розроблення як у теоретичній, так і в практичній площинах.

Метою написання статті є аналіз системи державних органів, що здійснюють контроль у сфері бюджетного фінансування митної служби України, висвітлення проблем і розроблення шляхів поліпшення контрольної роботи стосовно бюджетного забезпечення діяльності митних органів.

Контроль за використанням коштів митними органами може бути внутрішнім (проводить контроль-ревізійний апарат Державної митної

служби України) і зовнішнім (за участю інших контрольних органів). Тому необхідно визначити коло державних органів, що працюють у сфері контролю за дотриманням бюджетної дисципліни митними органами, а також розглянути їхні повноваження.

До системи органів державного фінансового контролю у сфері бюджетного фінансування митної служби належать: Верховна Рада України, Рахункова палата України, Державне казначейство України, Державна контрольно-ревізійна служба України, а також контрольно-ревізійний апарат Державної митної служби України.

Серед повноважень Верховної Ради України у сфері контролю за дотриманням бюджетного законодавства – заслуховування звітів про стан виконання Державного бюджету України, в т. ч. заслуховування звіту Державної митної служби України як розпорядника бюджетних коштів. Таким чином, Верховна Рада України контролює виконання Державного бюджету України та цільове використання бюджетних коштів митними органами.

Рахункова палата є органом контролю, який утворює Верховна Рада України, підпорядкований та підзвітний їй. Рахункова палата діє самостійно, незалежно від будь-яких інших органів держави, на основі Закону України «Про Рахункову палату» [2]. Якщо проаналізувати функціональне призначення Рахункової палати і Державної контрольно-ревізійної служби України, то можна побачити дублювання їхніх функцій у сфері бюджетного фінансування митних органів. Це пов'язано, насамперед, із тим, що Рахункова палата проводить контрольні заходи від імені Верховної Ради України, тобто представляє інтереси законодавчої влади, а контрольно-ревізійна служба – від імені Кабінету Міністрів України, тобто представляє інтереси виконавчої влади. Подолати дублювання функцій одних органів іншими може допомогти прийняття нормативно-правового акта, в якому були б визначені повноваження та функції кожного органу фінансового контролю.

Повноваження, функції і статус Державного казначейства України визначено Постановою Кабінету Міністрів України «Про Державне казначейство України» [7]. В межах своїх повноважень щодо контрольної роботи у сфері бюджетного фінансування митних органів виконує такі функції: контроль за дотриманням митними органами бюджетного законодавства; контроль за відповідністю кошторисів митних органів розпису державного бюджету; контроль за витрачанням бюджетних коштів у процесі перевірки відповідності підтвердних первинних документів митних органів бюджетним асигнуванням та вимогам бюджетного законодавства; контроль за дотриманням єдиних правил ведення бухгалтерського обліку,

складенням звітності про виконання бюджетів та кошторисів митних установ; контроль за закупівлею товарів, робіт і послуг за державні кошти.

Контрольно-ревізійна служба України у своїй діяльності керується низкою законодавчих актів, але повноваження, функції і завдання відображені у Законі України «Про Державну контрольно-ревізійну службу України» [1]. Державний фінансовий контроль реалізує державна контрольно-ревізійна служба – через проведення державного фінансового аудиту, перевірки державних закупівель та інспектування. Здійснюючи ревізії та перевірки за витрачанням коштів і матеріальних цінностей, їх збереженням, станом та достовірністю бухгалтерського обліку й звітності в митних органах, розробляючи пропозиції щодо усунення виявлених хиб і порушень та запобігання їм у подальшому, контрольно-ревізійна служба тим самим сприяє зменшенню потреби в бюджетних коштах, наповненню дохідної частини бюджетів і державних фондів та попереджає фінансові порушення й злочини.

Ефективність і доцільність проведення контрольно-ревізійною службою контрольних заходів підтверджують наступні дані. Ревізіями фінансово-господарської діяльності установ та організацій, що належать до сфери управління Державної митної служби України, з 01. 01. 2007 р. до 01. 05. 2008 р., якими охоплено 38 митних органів (76% від їх загальної кількості), встановлено порушень фінансово-бюджетної дисципліни на загальну суму понад 11 млн. грн. Види порушень, а також відображення їх питомих ваг подано на рис. 1.

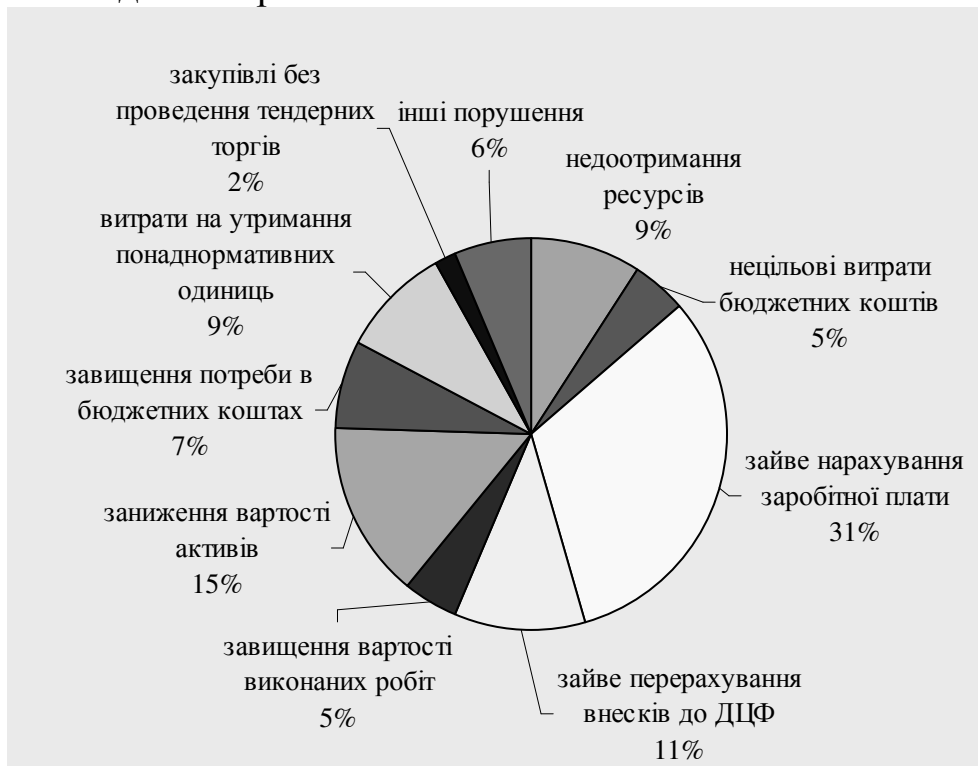


Рис. 1. Види порушень фінансово-бюджетної дисципліни митними органами України.

Так, порушень, що призвели до збитків, виявлено на загальну суму 6,7 млн. грн., у т. ч.: недоотримання ресурсів – на 1 млн. грн., або 9% від загальної суми, нецільових витрат бюджетних коштів – на 0,5 млн. грн., або 5%, незаконних видатків та недостач – на 5,2 млн. грн. (31% від загальної суми виявлених незаконних витрат становлять порушення щодо зайвого нарахування заробітної плати, яких встановлено на суму майже 3,5 млн. грн., що, своєю чергою, призвело до зайвого нарахування та перерахування внесків до державних цільових фондів у сумі 1,2 млн грн., або 11%). Також встановлено інші незаконні видатки на суму 501,5 тис. грн., або 5%, причиною яких стали завищення обсягів чи вартості виконаних робіт, понаднормативне списання матеріальних цінностей тощо. Інших порушень фінансово-бюджетної дисципліни встановлено на загальну суму понад 4,3 млн грн., у т. ч.: заниження вартості активів – на 1,6 млн. грн., або 15%; завищення потреби в бюджетних коштах – на 808,5 тис. грн., або 7%; проведення витрат на утримання понаднормативних штатних одиниць – на 963,9 тис. грн., або 9%; здійснення закупівель без проведення тендерних торгів – на 213,1 тис. грн., або 2% [6].

Контрольно-ревізійний відділ ДМСУ організовує фінансовий контроль, перевіряє використання й збереження державних фінансових та матеріальних ресурсів, стан і достовірність бухгалтерського обліку та фінансової звітності, фінансово-господарської діяльності органів митної служби, підприємств, установ й організацій, заснованих за їх участі, а також перевіряє дотримання порядку закупівлі товарів, робіт, послуг за державні кошти.

Вчені розробили ряд ознак, що можуть характеризувати ефективність здійснення контрольних заходів у сфері бюджетного фінансування митної служби. Згідно з класифікацією С. Кохана, ці ознаки доцільно поділяти так: 1) стратегічне спрямування – перевірка найнеобхідніших показників, важливих для успіху; 2) орієнтація на результат – зіставлення результатів із певною метою, а не контроль як самоціль; 3) відповідність справі – узгодженість контрольованих показників із параметрами мети; 4) своєчасність – відповідність моменту контролю фазам діяльності об'єкта; 5) гнучкість – пристосування форм та методів контролю до змін у середовищі; 6) економічність – перевищення результатів контролю над витратами на його проведення [4, 68].

На нашу думку, до цього переліку варто також ввести ще такі ознаки, що характеризують ефективність контролю у сфері бюджетного фінансування митної служби України: 1) безперервність і систематичність – лише той контроль, що його здійснюють на постійній основі, дає змогу відстежувати динаміку змін досліджуваного об'єкта; 2) різнобічність форм і методів контролю – відповідно до мети контрольних заходів необ-

хідно визначати механізм їх проведення; 3) повнота – дає змогу відстежити загальний стан досліджуваного об'єкта.

Важливість контролю у сфері бюджетного фінансування митних органів підтверджується розрахунком відносних показників. На основі даних таблиці 1 подано розрахунок пропорційності збільшення надходжень митних платежів до державного бюджету та видатків на функціонування митної служби України.

Таблиця 1 [5]

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Надходження митних платежів до Державного бюджету України, млн грн.	13822,9	18093,1	31001,1	41173,9	54119,5	96047,2
Видатки Державного бюджету України на потреби ДМСУ, млн грн.	442,9	487,5	863,0	1225,2	1294,3	1656,1

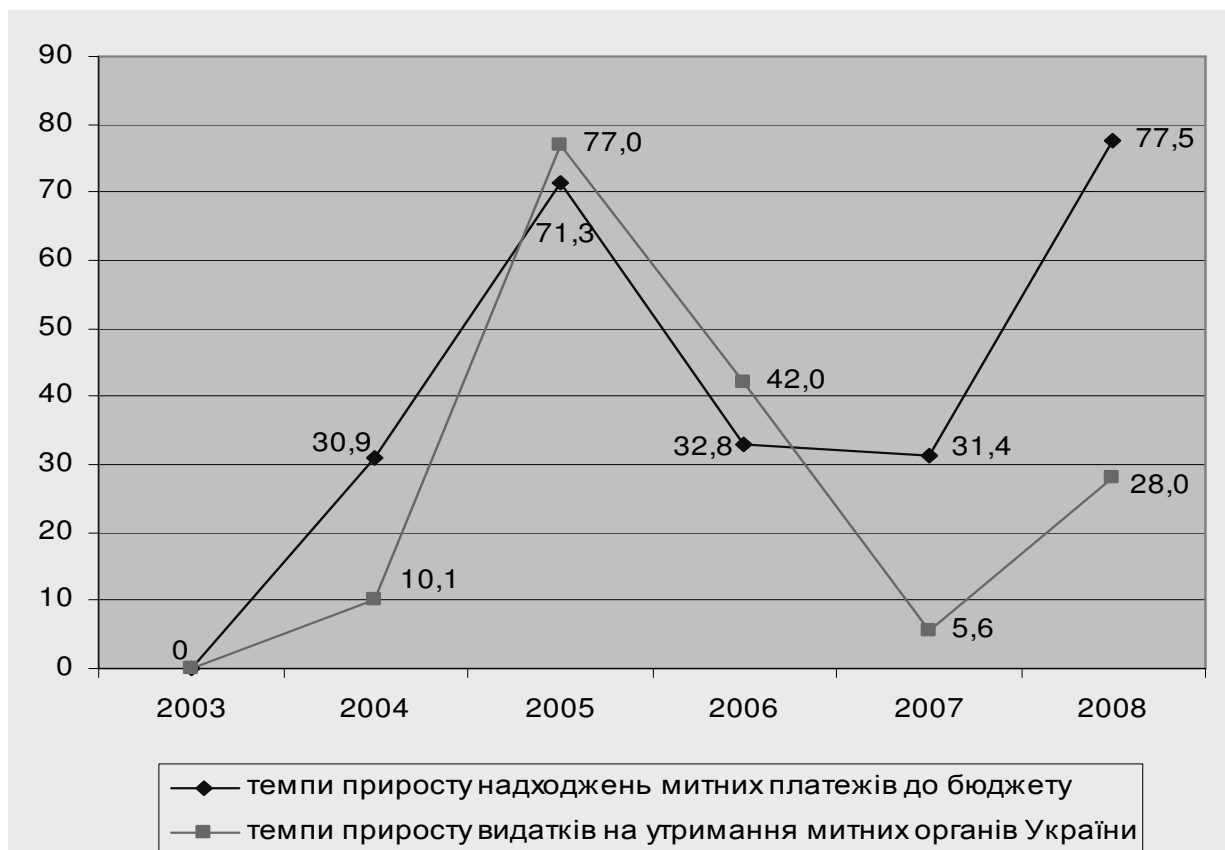


Рис. 2. Темпи приросту надходжень митних платежів до Державного бюджету України та державних видатків на утримання митних органів України, %.

Із даних рисунка 2 можна зробити висновок, що з 2004 до 2008 р. надходження митних платежів до державної казни зростали нерівномірно порівняно зі зростанням державних видатків на утримання митних органів. Так, у 2004 р. надходження зросли на 30,9%, а видатки порівняно з 2003 р. – на 10,1%. Такі темпи приросту даних показників ілюструють зростання ефективності використання митними органами державних коштів, однак у наступних роках ця тенденція не зберігалася, а навпаки – змінилася на протилежну: у 2005 і 2006 рр. видатки на утримання митної служби перевищили надходження митних платежів. Така зміна свідчить про нерівномірне зростання розмірів надходжень митних платежів до бюджету та видатків на утримання митної служби. Тобто, обсяги видатків на функціонування митних органів зростали швидшими темпами, ніж обсяги надходжень митних платежів до бюджету. З точки зору контролю постає запитання про ефективність і шляхи використання митною службою виділених бюджетних коштів.

Ефективність контрольних заходів державних органів у сфері бюджетного фінансування Державної митної служби України доцільно підвищувати, по-перше, належним виконанням функцій, а також спрямовуючи на ефективний контроль за всіма згаданими органами державної влади, що, своєю чергою, є одним із засобів здійснення ефективної митної політики України.

По-друге, через поліпшення взаємодії державних органів, що проводять контрольну роботу в сфері бюджетного фінансування митної служби через прийняття Верховною Радою України проекту Закону України «Про державний фінансовий контроль». Даним документом передбачено усунення дублювання функцій державних органів, а також створено можливості для кращої координації контрольних заходів. Це дасть змогу підвищити ефективність контрольної роботи, зекономить час, витрачений на перевірки, спростить сукупність процедур документального оформлення результатів перевірок, а також зменшить фінансові витрати на проведення контрольних заходів.

По-третє, є потреба в розробленні методики оцінки ефективності контрольної роботи державних органів у сфері бюджетного забезпечення діяльності митної служби. Будь-які контрольні заходи мають бути економічно виправдані. Якщо перевірки не дають додаткових економічних вигод, то необхідно ставити питання про доцільність подальшого проведення даного виду контрольних заходів. Саме розроблення методики оцінки ефективності контрольної роботи державних органів дасть змогу підвищити якість цих заходів.

The system of organs of state financial control is considered in the field of the budgetary providing of activity of custom service, their plenary powers, lacks of organization of control. Growth of receipts of custom payments rates are analysed in the state budget and charges on maintenance of custom organs of Ukraine. The ways of improvement of organization and increase of efficiency of control measures are offered.

Keywords: *State Customs Service of Ukraine, financial control, budgetary support, state finance control.*

Рассмотрены система органов государственного финансового контроля в сфере бюджетного обеспечения деятельности таможенной службы, их полномочия, недостатки организации контроля. Проанализированы темпы прироста поступлений таможенных платежей в государственный бюджет и расходы на содержание таможенных органов Украины. Предложены пути улучшения организации и повышения эффективности контрольных действий.

Ключевые слова: *Государственная таможенная служба Украины, финансовый контроль, бюджетное обеспечение, органы государственного финансового контроля.*

Література

1. Закон України «Про Державну контрольно-ревізійну службу в Україні» від 26. 01. 1993 р. № 2939 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 13. – С. 110.
2. Закон України «Про Рахункову палату» від 11. 07. 1996 // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 43. – С. 212.
3. Копцева Л. О. Система та компетенція органів, що здійснюють фінансовий контроль у сфері митної діяльності // Митна справа. – 2009. – № 4. – С.11–17.
4. Кохан С. А. Системний локус класифікації контролю // Університетські наукові записки. – 2007. – № 3. – С. 63–69.
5. Мартинюк В. П. Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія / Монографія. – Тернопіль: Астон, 2010. – 256 с.
6. Офіційний веб-сайт Державної контрольно-ревізійної служби України // <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/uk/publish/article/52942>.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Питання Державного казначейства України» від 21. 12. 2005 р. № 1 232 // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1232-2005-%EF>

Гладчак Н., Жукевич С.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Розглянуто деякі питання вдосконалення організаційної складової бухгалтерського обліку. Відзначено важливість і необхідність адаптації нормативно-законодавчого забезпечення бухгалтерського обліку до законодавства ЄС та МСФЗ за умов євроінтеграції й інноваційного розвитку економіки України.

Ключові слова: бухгалтерський облік, облікова система, система управління, міжнародні стандарти, фінансова звітність, користувачі облікової інформації.

Процес функціонування та розвитку вітчизняної облікової системи потребує оцінки методологічних підходів до вивчення відповідності такої системи вимогам часу, потребам суб'єктів бізнесу в раціональній інформатизації. Відомо, що управлінська система складається з взаємопов'язаних підсистем, що продукують інформацію, потрібну для фінансово-господарської діяльності. І тут необхідно виділити значення та роль облікової інформації, що є водночас найважливішою складовою управлінської системи та відіграє провідну роль в управлінні потоками економічної інформації про підрозділи бізнесу для всіх потенційних користувачів. Проблема забезпечення достовірною інформацією актуалізувалася в сучасних умовах адаптації до міжнародних стандартів і потребує уточнення концепції трансформації вітчизняної облікової системи.

Визначення особливої ролі обліку в системі управління інформаційними потоками, його подальшого розвитку зобов'язує до повсякчасної об'єктивної оцінки реалій та перспектив функціонування цієї системи, оскільки суспільний розвиток є прогресивним процесом, а облік – системою, що відтворює ці процеси через аналітичне опрацювання інформації.

Упродовж останніх років започатковано чимало дискусій щодо визначення ролі, реалій трансформації вітчизняної системи обліку до міжнародних стандартів. Дослідженню цієї проблеми передувало вивчення авторитетної думки вітчизняних учених, а саме: Б. Валуєва, С. Голова, А. Кузьмінського, М. Кужельного, Ю. Литвина, В. Сопка, М. Чумаченка, М. Пушкаря, а також іноземних авторів – Ю. Васильєва, Я. Соколова, А. Шеремета, П. Фрідмана та інших, котрі у працях розглядали окремі аспекти розвитку бухгалтерського обліку як науки, його вдосконалення, ви-

значали нові методологічні підходи до ефективності функціонування обліку як системи. Метою досліджень стало обґрунтування передумов, імовірних шляхів, методологічних підходів у процесі інтеграції обліку як системи до міжнародних стандартів у контексті реальних економіко-правових вітчизняних умов.

Цікаво, що в умовах певного традиціоналізму підходів до визначення обліку як системи в останні роки намітилися позитивні тенденції переосмислення мети обліку. Так, В. Палій та Я. Соколов зазначали: «Мета бухгалтерського обліку – управління господарськими процесами; його зміст – інформація про факти господарської діяльності і його робоча функція – спостереження, вимірювання, класифікація, узагальнення та передача інформації. Мета лежить поза бухгалтерським обліком, вона дається йому» [7, 58].

В. Івашкевич підкреслив: «Задоволення інформаційних потреб – головне призначення обліку взагалі, в тому числі бухгалтерського» [2, 520].

Аналітика таких думок доводить, що бухгалтерський облік є першоджерелом інформаційних запитів, забезпечувальною ланкою, яка постачає вихідною інформацією процеси управління. І саме така основна якісна характеристика облікової системи породжує проблему адаптації обліку до прогресивних вимог у періоди різких змін суспільної пріоритетів, коли стара парадигма обліку не може забезпечити виконання окресленої місії.

Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку в Україні визначені Меморандумом про основні напрями розвитку бухгалтерського обліку в Україні, застосування й удосконалення положень (стандартів) бухгалтерського обліку та розкриття інформації у фінансовій звітності підприємства і організацій [3, 205].

Учасники «круглого столу», які підписали меморандум, вважають за потрібне застосовувати основні принципи міжнародних стандартів фінансової звітності на всіх підприємствах, продовжити заходи щодо практичного запровадження на підприємствах національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, в тому числі через визначення критеріїв суттєвості інформації, професійного судження та підвищення кваліфікації обліково-економічного персоналу.

Перехід України до ринкової економіки спонукав до переорієнтації бухгалтерського обліку на підготовку повної, правдивої і неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства для зовнішнього користувача (в частині фінансового обліку) й внутрішнього користувача (в частині внутрішньогосподарського обліку). Саме внутрішньогосподарський облік спрямований на підготовку інформації, що відповідає вимогам управління підприємством відповідно до галузевої специфіки та конкретних завдань управління. В

межах бухгалтерського обліку формується система показників, необхідних для контролю й аналізу результатів діяльності підприємства.

Отже, в ході даного дослідження будемо базуватися на тому, що «бухгалтерський облік виконує три самостійні функції: інформаційну, контрольну та аналітичну. Без даних бухгалтерського обліку неможливо дати об'єктивну оцінку стану і результатам господарської діяльності підприємства» [8, 3].

Але, з іншого боку, організацію і структуру бухгалтерського обліку визначають конкретні завдання, що їх окреслюють зовнішні та внутрішні користувачі інформації.

Реформування бухгалтерського обліку, що відбулося в останні роки, викликало суттєві зміни у способах відображення діяльності підприємств у системі обліку, застосуванні методів оцінки майна та зобов'язань, структурі витрат і порядку формування собівартості продукції (робіт, послуг). Ці зміни були спричинені необхідністю відображення «нових напрямів господарської практики» [6, 3], а також тим, що за умов переходу до ринкової економіки особливого значення набувають визначення, відображення й аналіз фінансового стану і результатів діяльності підприємств за даними статистичної, фінансової та внутрішньої бухгалтерської звітності.

Що цікаво: минуло зовсім небагато часу від трансформації «старої системи бухгалтерського обліку» до національних стандартів (П(С)БО), а сьогодні вже актуальні питання адаптації нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку України до законодавства ЄС та переходу до МСФЗ. Це свідчить про те, що основне протиріччя системи обліку в умовах євроінтеграції та інноваційного розвитку полягає в необхідності формування інформації для менеджерського корпусу, задоволення запитів системи управління в релевантній інформації та неможливості її забезпечення за чинної методології. Міжнародна інтеграція вітчизняної економіки стає основною передумовою формування нової концепції трансформації вітчизняної облікової системи до міжнародних стандартів. Звичайно, така позиція потребує детального обґрунтування, вивчення досвіду країн ринкової економіки з питань трансформації їхніх облікових систем. Це дасть змогу проектувати власну концепцію національної культури і традицій вітчизняного обліку.

Зрозуміло, що національна культура має значний вплив на стандарти бухгалтерського обліку. Йдеться, зокрема, про різні підходи бухгалтерів усього світу до визначення категорій активу і пасиву. Маємо на увазі передусім консерватизм обліку, який у тих чи інших країнах у результаті культурних тенденцій упродовж багатьох років сформував методологію обліку.

Таким чином, з метою узагальнення принципових правил при складанні та оприлюдненні фінансової звітності як достовірного системного джерела інформації було створено низку загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку (ЗПБО), що є критеріями, правилами та процедурами, які зазвичай називаємо стандартами бухгалтерського обліку. З метою координування цих процесів на міжнародному рівні було створено Комітет із міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО), першочергове завдання якого – узгодження нормативно-правових актів, стандартів бухгалтерського обліку та процедур у всьому світі шляхом формування пакета Міжнародних стандартів, із якими всі можуть погодитися [4, 505].

Беручи до уваги основне призначення фінансової звітності – надання інформації, корисної для прийняття економічних рішень, КМСБО вважає, що ці бухгалтерські стандарти задовольняють потреби більшості користувачів. Звичайно, національні інстанції, які затверджують стандарти, можуть застосувати додаткові вимоги, що впливають зі суб'єктивних економічних умов, проте це не має перешкодити виконанню основної якісної функції фінансової звітності – надання результативної облікової інформації [1, 251].

Таким чином, вивчення досліджень дає змогу констатувати, що бухгалтерський облік як система забезпечує інформаційні запити в безперервному ланцюгу подвійного запису та створює замкнутий контур інформаційних зв'язків у системі рахунків, що чітко окреслює і конкретизує його межі. У цьому полягає унікальність системи бухгалтерського обліку.

Заперечення щодо переходу на міжнародні стандарти та розроблення нової системи обліку зумовлено силою традиціоналізму і використанням стандартної концепції пізнання науки, коли увагу зосереджують на методології обліку, яка в принципі є подібною у різних країнах, але до уваги не беруть об'єктивні тенденції розвитку науки, техніки, виробництва й абсолютно ігнорують вплив суспільства на розвиток облікової системи. Такі заперечення не є науковими.

Перехід на міжнародні стандарти обліку, крім розв'язання проблеми комунікацій між підприємцями різних країн, вигідний також в економічному аспекті, а саме: усунення зайвих витрат на адаптацію національної системи обліку до міжнародних норм; довіра іноземців до інформації про бізнес та безпека інвестицій дадуть змогу залучити в економіку України додаткові кошти для її розвитку; зіставність цін; однаковий підхід до визначення фінансових результатів тощо.

Важливою умовою переходу на міжнародні стандарти обліку є аналіз розбіжностей у методологіях, що допоможе виявити такі розбіжності, обґрунтувати суттєвість відхилень, урахувавши напрацьований міжнарод-

ний досвід, сформувані концептуальні основи трансформації вітчизняної системи обліку до міжнародних стандартів.

Із метою уніфікації підходів доцільно міняти методологію вітчизняної системи обліку в напрямку міжнародних стандартів, які апробовані, мають свою історію та успішно функціонують у світовому співтоваристві.

Нині апробовано 36 стандартів.

Реформа обліку не тільки є необхідною, а й відбувається незалежно від того, хочуть цього чи ні окремі групи суспільства, оскільки вона детермінована суб'єктивними процесами трансформації суспільства в напрямку ринкової економіки. Проблема розвитку бухгалтерського обліку набуває дедалі більшого значення в умовах інтеграції економіки України у світове співтовариство.

Ефективне функціонування будь-якої системи, в тому числі бухгалтерського обліку, забезпечують такі складові, як кадри, матеріальне забезпечення, інформаційна та організаційна складові [5, 675].

Планування перспективного розвитку бухгалтерського обліку на підприємстві має бути спрямоване насамперед на підвищення якості названих складових.

Основою вдосконалення бухгалтерського обліку є підвищення рівня економічних знань та ділової кваліфікації працівників обліку, оскільки в сучасних умовах правильно і раціонально організувати облікові роботи у господарстві можуть тільки ті спеціалісти, котрі знають як методологію й техніку обліку, так і економіку виробництва. Вони мають володіти певним рівнем знань у галузі планування, фінансування, кредитування, економічного аналізу, права, ефективно використовувати сучасні засоби обчислювальної техніки для опрацювання обліково-економічної інформації.

Збільшення та вдосконалення господарських зв'язків в умовах ринку, а звідси – зростання оперативної інформації, необхідної для управління, потребують подальшого вдосконалення організації бухгалтерського обліку, а також підвищення рівня економічних знань та ділової кваліфікації всіх облікових працівників. Раціонально організувати облік можуть тільки спеціалісти, котрі володіють глибокими знаннями як із методології та техніки бухгалтерського обліку, так і з економіки, права, аналізу й аудиту.

Матеріальна складова передбачає матеріальне забезпечення робочого місця засобами праці, важливе місце серед яких займає комп'ютерна техніка, зокрема програмне забезпечення бухгалтерського обліку. Вдосконалення якості комп'ютерної техніки та її можливостей не є предметом бухгалтерського обліку, а от програмне забезпечення передбачає безпосередню участь у процесі його вдосконалення бухгалтерів, насамперед шляхом формування вимог до нього. Слід зазначити, що програмне забезпе-

чення бухгалтерського обліку на сьогодні не сповна відповідає вимогам до нього. Удосконалення програмного забезпечення бухгалтерського обліку – це не лише зменшення потреби у кваліфікованих кадрах, а й збільшення кількості, підвищення оперативності та якості вихідної інформації для управління.

Щодо інформаційної складової, то важливою проблемою на сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку є системні дослідження з його теорії, методології, організації, розроблення практичних рекомендацій для підприємств та поглиблення теоретичної підготовки бухгалтерів, підвищення кваліфікації практикуючих бухгалтерів, які могли б вирішувати питання розвитку обліку і належного забезпечення керівників інформацією для управління.

Розвиток системи бухгалтерського обліку та його організації визначається тим, кому, яка та в які терміни потрібна інформація. Такий підхід дає змогу проектувати систему організації бухгалтерського обліку так, щоб за мінімальних витрат отримати найбільший обсяг потрібної інформації і задовольнити потреби максимальної кількості споживачів.

Важливим аспектом планування перспективного розвитку бухгалтерського обліку на підприємстві є широке використання методів управлінського обліку та впровадження стратегічної системи обліку, основаної на інтеграції обліку з маркетингом і визначенням фінансових результатів діяльності підприємства.

Отже, основні напрямки вдосконалення організаційної складової бухгалтерського обліку полягають у визначенні оптимальної структури облікового апарату підприємства, який би повністю й оперативно здійснював доручені йому функції обліку, контролю й аналізу; в атестації і раціоналізації робочих місць і розробленні та впровадженні технологічних карт операцій, які виконує бухгалтерська служба.

Упровадження технологічних карт дає змогу позбутися зайвих документів і операцій, визначити межі відповідальності за проведення операцій, розробити алгоритм для подальшої автоматизації операцій, створити передумови для структурної перебудови бухгалтерської служби підприємства.

In this article the author examines the questions related to the improvement of accounting organizational parts. Marked the necessity and importance of adaptation the national accounting legislative providing to the EU legislation requirements and International Financial Reporting Standards.

Keywords: *Accounting, accounting system, managerial system, International Accounting Standards, financial reporting, the users of accounting information.*

Рассмотрены некоторые вопросы усовершенствования организационной составной бухгалтерского учёта. Подчеркнуто необходимость и важность адаптации нормативно-законодательного обеспечения бухгалтерского учёта к ЕС и МСФО в условиях развития экономики Украины.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, учётная система, система управления, международные стандарты, финансовая отчетность, пользователи учётной информации.

Література

1. Гура Н. О. Облік на підприємствах малого бізнесу: Навч. посіб. / Н. О. Гура, Т. Г. Мельник, Т. М. Моторина. – Житомир: Знання, 2007. – 310 с.
2. Івашкевич В. Б. Бухгалтерський управлінський облік. – М., 2003. – 618 с.
3. Кудря-Висоцька О. П. Організація обліку: Навч. посіб. – К.: Алерта, 2007. – 223 с.
4. Лень В. С., Гливенко В. В. Бухгалтерський облік в галузях економіки: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 556 с.
5. Організація бухгалтерського обліку. Навч. посіб. / За ред. В. С. Лєня. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.
6. Пархоменко В. М. Реформування бухгалтерського обліку як складова трансформації економіки України / Реформування бухгалтерського обліку в Україні. План рахунків. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. – Луганськ: Промдрук ДСД «Лугань», 2000. – С. 3–16.
7. Соколов В. Я. Бухгалтерський учёт: от истоков до наших дней: Учеб. пособ. – М.: Аудит, 1996. – 638 с.
8. Сопко В. В. Бухгалтерський облік у підприємстві. – К.: Техніка, 1995. – 267 с.

Головко Л., Жаховська В., Цісецький О.

НАПРЯМКИ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ В КОНТЕКСТІ ЗАВДАНЬ МІНІМІЗАЦІЇ НАСЛІДКІВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Виявлено передумови загострення проблем бідності в Україні, здійснено загальну оцінку масштабів цього явища, у т. ч. за регіонами; обґрунтовані напрями подолання бідності у країні в контексті завдань мінімізації наслідків світової фінансової кризи.

***Ключові слова:** бідність, заробітна плата, прожитковий мінімум, ринок праці, зайнятість, фінансова криза.*

Актуальність даного дослідження визначена сучасним поширенням масштабів бідності в умовах світової фінансової кризи, що потребує розроблення новітніх важелів мінімізації і подолання цього явища. Нагальної

необхідності набувають узагальнення і глибокий аналіз накопиченого практичного досвіду щодо мінімізації бідності в Україні.

Для наукового розроблення теоретичних і прикладних проблем бідності та соціально-економічної політики щодо її подолання чимало працювали провідні вітчизняні й зарубіжні вчені: М. Абакумов, Д. Богиня, Ж. Волгін, Є. Воробйов, І. Гнібіденко, Т. Заяць, Е. Лібанова, В. Мандибурра, В. Майер, В. Семенов, М. Соколик, Г. Тарасенко, С. Тютюнников, Н. Холод та ін. Про пошук шляхів забезпечення соціальної рівності в суспільстві, насамперед у плані рівного доступу всіх його членів до медичних, житлово-комунальних, освітніх, рекреаційних, культурних послуг, а також до сфери продуктивної зайнятості нині дискутують політики, економісти та соціологи. В результаті багатьох досліджень виокремлено найактуальніші причини бідності в Україні: деформація фінансових основ відтворення робочої сили [5, 49]; дешевизна робочої сили працівників, у т. ч. високої кваліфікації [1, 5]; високий вплив «тіньової» економіки на розподіл доходів і стан майнового розшарування громадян [2, 4–6].

Метою статті є обґрунтування напрямків подолання бідності в Україні у контексті завдань мінімізації наслідків світової фінансової кризи.

Сучасне загострення проблем бідності населення в Україні відбулося: під впливом адаптації ринку праці до кризових зрушень в економіці (через скорочення робочих місць, вивільнення значної чисельності працівників з ініціативи адміністрації, поширення прихованого безробіття через перехід до режиму неповного робочого дня й вимушених неоплачуваних відпусток); в умовах посилення інфляційних процесів, кризи ліквідності банківської системи, неефективності кредитних і депозитних програм для населення; на тлі скорочення міграційної активності населення, яка забезпечувала значний приплив коштів у домогосподарства країни. У підсумку, до категорії бідних потрапила значна частина економічно активного населення. Індекс реальної заробітної плати в Україні у січні-липні 2009 р. становив 89,9% порівняно з відповідним періодом попереднього року (за регіонами цей показник коливався від 86,1% у Дніпропетровській і Запорізькій областях до 96,6% у Чернівецькій області). Індекс споживчих цін на товари та послуги у тому самому періоді становив 117,3% до відповідного періоду минулого року, в т. ч. на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива – 130,3%.

У червні 2009 р. частка працівників, яким нараховано заробітну плату нижче прожиткового мінімуму для працездатної особи, набула максимальних значень у таких областях, як: Тернопільська (18,2% від кількості штатних працівників, які працювали 50% і більше робочого часу, встановленого на даний період), Волинська (16,8%), Вінницька (16,7%) області;

мінімального – в Донецькій (7,0%), Луганській (9,5%) областях та м. Києві (8,1%) відповідно.

Аналіз статистичних даних свідчить про стале збереження в 2009 р. міжгалузевої диспропорції номінальної заробітної плати за всіма видами діяльності. Найвищий рівень оплати праці за згаданий період був зафіксований на підприємствах авіаційного транспорту та у фінансових установах. Водночас середня зарплата у таких соціально важливих сферах, як охорона здоров'я та освіта, залишається значно нижчим від середнього рівня в країні. Значна різниця зберігається також серед промислових видів діяльності у галузях добування паливно-енергетичних корисних копалин, виробництві коксу, продуктів нафтопереробки та виробництві й розподілі електроенергії, газу і води, де заробітна плата працівників перевищувала середній показник в 1,55–1,3 раза, а розбіжність у рівні зарплат, що їх отримують працівники різних галузей промислової діяльності, загалом досягає 3,36 раза.

Негативним явищем є слабка залежність заробітної плати від професійно-кваліфікаційного рівня працівників, якості та результативності праці, що вносить відповідні корективи у зростання рівня доходів та дедалі більшу маргіналізацію населення. Більшість науковців вважають, що бідними є люди, чиї ресурси недостатні для підтримання мінімального способу життя, прийнятого в певній країні на даний момент [3, 79]. За визначенням Євросоюзу (1984 р.), бідними вважають «людей, чиї ресурси (матеріальні, культурні та соціальні) настільки низькі, що вони виводяться з мінімального способу життя, прийнятого для країни, в якій вони проживають» [4, 11].

Водночас активні інфляційні тенденції супроводжуються випереджаючими темпами зростання цін на продукти харчування, які в споживчому кошику населення займають понад 50%. За даними Держкомстату України, впродовж січня-квітня 2009 р. продукти харчування та безалкогольні напої подорожчали на 7,4% (порівняно з груднем попереднього року). В цілому споживчі ціни зросли на 6,9%. Високі темпи підвищення споживчих цін знецінюють зарплати й трудові заощадження (табл. 1), і, як наслідок, знижують рівень життя населення, що є адекватним відображенням його якості.

Посилення інфляційних процесів погіршило очікування населення щодо поліпшення власного добробуту. Результати опитування домогосподарств (Держкомстат України у січні 2009 р.) щодо змін їх економічного становища на наступних 12 місяців засвідчили, що понад 50% домогосподарств очікують погіршення свого добробуту, 5% – оптимістично дивляться у майбутнє і сподіваються на поліпшення становища.

Таблиця 1

Динаміка доходів та витрат населення України у 2002–2009 роках
(млн. грн.)

	2002 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.*	2009 р.**
Доходи – всього	185073	274241	381404	472061	623289	856633	409704
з них:							
заробітна плата	78950	117227	160621	205120	278968	371053	173195
прибуток та змішаний дохід	33540	43828	58404	69186	95203	131727	47601
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	67286	104849	151307	183900	229040	322952	132789
з них:							
– соціальні допомоги	31601	52035	84617	103092	124472	178337	97808
Витрати і заощадження – всього	185073	274241	381404	472061	623289	856633	409704
з них:							
придбання товарів та послуг	153589	221713	306769	385681	509533	689055	331989
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	14092	19030	25461	33803	49053	67375	30951
Наявний дохід	141618	212033	298275	363586	470953	646337	298988
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	2938,0	4468,4	6332,1	7771,0	10126,0	13972,4	6485,9
Реальний наявний дохід, у відсотках до відповідного періоду попереднього року	118,0	119,6	123,9	111,8	114,8	109,6	178,8

* Джерело: [6]

** За оперативними даними Держкомстату, за I–II квартал 2009 р.

Необхідно враховувати, що українське суспільство в умовах фінансової кризи стає індивідуалістичнішим, зберігаються тенденції до зростання злочинності, виникнення нелегальних ринків надання соціальних послуг, зростання рівня тіньових доходів. Незважаючи на підвищення показника «межі бідності» (2005 р. – 341 грн., 2009 р. – 530 грн.; при цьому прожитковий мінімум на початок 2009 р. становив 626 грн.), чисельність бідних людей стабільно тримається на рівні 28%. За даними офіційної статистики, зменшується чисельність українців, які живуть за межею злиденності – до 13,8% населення. За критеріями бідності, які Світовий банк визначив для країн Західної Європи, до категорії бідних можна віднести 70% українців, які витрачають щодня не більше трьох доларів. За даними Держкомстату України, 84,5% громадян вважають себе бідними. Основні причини зростання бідності в умовах системної політико-правової та соціально-економічної криз слід пов'язувати зі скороченням робочих місць і зменшенням зарплат, що насамперед знизить життєвий рівень у багатодітних сімей, родинях із безробітними, людей похилого віку.

За результатами моніторингу соціальних змін, що його провів Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, масове незадоволення своїм економічним становищем висловили 46,6% опитаних. Зниження рівня доходів та, відповідно, низький рівень соціальних трансфертів обумовлюють недостатню базову захищеність населення.

Подолання проблем бідності в Україні безпосередньо пов'язане з мінімізацією наслідків фінансової кризи у сфері зайнятості та ринку праці. Оцінюючи перспективи ринку праці України, слід зважати на те, що до кризи в економіці він адаптується шляхом скорочення робочих місць, вивільнення значної чисельності працівників з ініціативи адміністрації, поширення прихованого безробіття через перехід до режиму неповного робочого дня й вимушених неоплачуваних відпусток; а також прискорення темпів зростання заборгованості з виплати заробітної плати на тлі несприятливої цінової кон'юнктури, зменшення місткості ринків продукції, робіт та послуг, зменшення іноземних інвестицій та зниження кредитної активності. Крім того, в результаті шоків сукупного попиту і сукупної пропозиції еластичність зайнятості показала, що скорочення виробництва не зумовило адекватного зменшення зайнятості, іншими словами, зменшення зайнятості було повільнішим, аніж спад обсягів виробництва. В результаті підприємства зберегли надлишкову зайнятість. У зв'язку з цим украй важливо зосередити зусилля державних органів влади на нормалізації функціонування економіки, в т. ч. пожвавленні ділової та фінансово-кредитної активності суб'єктів підприємництва, що дасть змогу розширити сферу продуктивної зайнятості та уникнути масового вивільнення робочої сили зі сфери зайнятості.

Із метою відновлення втрачених унаслідок кризи трудових доходів населення та обмеження подальшого розшарування населення і збільшення масштабів бідності доцільно реалізувати ряд заходів за наступними пріоритетними напрямками у сфері зайнятості:

- ✓ заохочення роботодавців до професійного перенавчання та підвищення кваліфікації без розриву трудових відносин із відшкодуванням йому відповідних видатків за рахунок Фонду соціального страхування;
- ✓ популяризація аутплейсменту (насамперед, у тих секторах економіки, що масово звільняються від надлишкової робочої сили) – розірвання трудового договору між підприємством і працівником із наступним залученням сторонніх організацій (кадрових, рекрутингових агентств та інших посередників із працевлаштування) щодо допомоги зацікавленим особам (її оплачує підприємство) при працевлаштуванні, що дасть змогу знизити соціальну напругу в трудових колективах та сформуванню позитивні перспективи щодо трудових доходів;
- ✓ розширення спектра превентивних профорієнтаційних послуг особам, які вивільняються: проведення на підприємствах консультацій із питань законодавства про працю і зайнятість, стан ринку праці; надання працівникам інформації про наявність робочих місць та вакантних посад у банку даних служби зайнятості, в т. ч. можливості участі у громадських роботах, працевлаштування працівників у інших регіонах; сприяння скеруванню вивільнених працівників на професійне навчання, добір професії та курсів перепідготовки;
- ✓ оптимізація систем оплати праці для зменшення надмірної галузевої та секторної диференціації розмірів заробітної плати у розрахунку на одного штатного працівника і створення стимулів до працевлаштування у працедефіцитних сферах економіки;
- ✓ збільшення інвестицій в освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку, що сприятиме реалізації здібностей людини та її участі у виробництві й розподілі матеріальних благ,
- ✓ використання диференційованого та соціально справедливого підходу до розподілу доходів і національного багатства, що забезпечуватиме матеріальну базу захисту широких верств населення й протидіятиме концентрації ресурсів у нечисленних груп населення;
- ✓ формування доходів населення залежно від якості праці, інтенсивності та ефективності, в доступі до освіти, послуг охорони здоров'я, до робочих місць, соціальних благ;

- ✓ досягнення продуктивної зайнятості, яка, на відміну від сучасного стану, забезпечувала б належний добробут працівників, стимулювала б легальну ефективну діяльність, а не орієнтацію на тіньову економіку;
- ✓ збалансованість соціальних витрат та зміцнення економічної бази соціальної сфери, диверсифікація джерел її фінансування;
- ✓ формування громадських організацій, діяльність яких спрямована на зниження рівня злочинності та зростання економічної активності населення;
- ✓ створення умов для розвитку продукуючого малого та середнього бізнесу, зорієнтованого на використання незайнятого трудового потенціалу, на основі спрощеної процедури реєстрації і транспарентної схеми реальної фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу;
- ✓ оцінка реальної соціальної стратифікації населення країни стосовно власності на засоби виробництва, володіння фізичним та інтелектуальним капіталами;
- ✓ збільшення сукупних доходів населення на основі випереджаючого зростання номінальної заробітної плати порівняно з підвищенням споживчих цін, удосконалення тарифної системи оплати праці, зменшення галузевих та територіальних диспропорцій; поступове наближення мінімальної зарплати до рівня прожиткового мінімуму; формування ефективної системи адресної соціальної допомоги населенню; розвиток системи соціального страхування, здійснення пенсійної реформи на принципах справедливості; розвиток недержавного пенсійного страхування.

Реалізувати запропоновані заходи необхідно на основі: соціальної орієнтації економіки України, наближення величини та структури доходів населення до відповідних європейських показників, збільшення в структурі економіки питомої ваги галузей, що визначають НТП і спроможні конкурувати на міжнародному рівні.

The article revealed worsening conditions of poverty in Ukraine, made a general assessment of the extent of this phenomenon, including in the regions; The ways of overcoming poverty in the country in the context of the objectives to minimize the consequences of the global financial crisis.

Keywords: *poverty, wages, cost of living, labor market, employment, financial crisis.*

Современное распространение масштабов бедности в условиях мирового финансового кризиса нуждается в разработке новейших рычагов

преодоления этого явления. В частности, необходимо минимизировать последствия финансового кризиса в сфере занятости и рынка труда. Для этого предложено реализовать ряд мероприятий за следующими приоритетными направлениями в сфере занятости: поощрение работодателей к профессиональному переобучению и повышению квалификации персонала; популяризация аутплейсмента; расширение спектра превентивных профориентационных услуг лицам, которые высвобождаются; оптимизация систем оплаты труда; увеличение инвестиций в образование, здравоохранение, профессиональную подготовку; использование дифференцированного и социально справедливого подхода к распределению доходов и национального богатства; достижение производительной занятости; создание условий для развития продуцирующего малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: бедность, заработная плата, прожиточный минимум, рынок труда, занятость, финансовый кризис.

Література

1. Лібанова Е. Кому вигідна дешева робоча сила?// Дзеркало тижня. – 2007. – 28 квітня – 11 травня. – С. 5.
2. Мандибура В. О. Рівень життя населення та механізми його регулювання: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.09.01. – К., 1999. – 36 с.
3. Черенько Л. Новий погляд на проблему української бідності // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 1. – С. 75–84.
4. Вержэ Д. Международные вопросы: низкие доходы, ограниченное потребление или низкое благосостояние: статистические подходы к вопросам бедности в плане международного сравнения // Экономика и статистика. – 2005. – № 383–384–385. – С. 7–45.
5. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / Бандур С. І., Заяць Т. А., Куценко В. І. та ін. За заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 620 с.
6. Доходи населення за регіонами України за 2009 рік // [http:// www. ukrstat. gov. ua /operativ/operativ2009/](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/)

Дусановський С., Гега С.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Розглянуті проблеми раціонального використання земельних ресурсів залежно від їх якісної оцінки. Показано шляхи поліпшення їхньої родючості та ефективного використання.

Ключові слова: екологія, земельні ресурси, бальна оцінка землі, родючість, валова продукція, меліорація.

Питання ефективності використання земельних ресурсів на сучасному етапі розвитку сільського господарства надзвичайно актуальне в усіх високорозвинутих державах світу. Це стосується й України, котра має значні потенційні можливості виходу на світовий ринок із такою продукцією, як зерно, олія, цукор та ін.

Даній проблемі присвячені праці багатьох учених-економістів, зокрема В. Андрійчука, М. Зубця, П. Саблука, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, І. Михасюка, О. Кристального, В. Юрчишина та інших. Ці дослідження проводили в умовах стабільного розвитку аграрної сфери виробництва. Проте умови сучасного виробництва в період економічної та екологічної кризи потребують нових підходів до розв'язання цієї проблеми.

Метою дослідження є обґрунтування сучасного стану ефективного використання земельних ресурсів у регіоні та визначення шляхів поліпшення їх родючості й охорони в умовах глобальної екологічної кризи.

Тернопільська область – одна з тих, де сільське господарство є домінуючою галуззю. Працівники цієї галузі створюють п'яту частину валової доданої вартості всіх галузей економіки, тут зайнято майже третину працюючого населення.

Обсяг валової продукції сільськогосподарського виробництва (у порівняльних цінах 2005 р.) у 2008 р. становив 3054 млн. грн., що на 1,9% більше проти 2007 р. Збільшення виробництва досягнуто тільки за рахунок сільськогосподарських підприємств (на 24%), у господарствах населення валова продукція зменшилася на 8%. Незважаючи на це, частка виробленої продукції населення у 2008 р. становила 63%, а сільськогосподарських підприємств – 37% [4].

У розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь вироблено 316 тис. грн. валової продукції, а у середньому в Україні цей показник у

2008 р. становив 277 тис. грн. Займаючи 2,3% території, господарства області виробили 2,9% валової продукції сільського господарства України. Виробництво основних видів сільськогосподарської продукції на душу населення в регіоні перевищує їхнє споживання, за винятком плодів і м'яса. Проте стан використання земельних ресурсів залишається незадовільним.

Найбільш узагальнюючим показником ефективного використання земельних ресурсів є, на нашу думку, виробництво валової продукції з одиниці земельної площі за найменших виробничих затрат із урахуванням її бальної оцінки родючості ґрунту (на 1 бало-гектар).

За еколого-агрохімічною оцінкою сільськогосподарські угіддя поділені на 10 класів. Землі високої та дуже високої якості (1–2 класи) мають зведений еколого-агрохімічний бал від 71 до 100; таких на території області нема.

Найкращі землі у Підволочиському (50 балів), Лановецькому (47 балів), Гусятинському (44 бали) районах, а найгірші – у Монастирському (26 балів), Підгаєцькому (29 балів), Бережанському (30 балів) районах.

Аналіз таблиці 1 свідчить, що у середньому в області цей показник становить 83 грн. на 1 б-га. Найкраще використовують земельні ресурси в господарствах Заліщицького, Тернопільського та Козівського районів, у яких вироблено на 1 б-га валової продукції відповідно на 100 грн., 99 та 96 грн. У Монастирському, Підгаєцькому та Бережанському районах із низьким балом родючості (26, 29, 30 балів) вироблено валової продукції лише на 80–87 грн. на 1 б-га.

Така сама закономірність спостерігається в інших районах області. Гірше можливостей використовують земельні ресурси в господарствах Підволочиського, Лановецького та Шумського районів. Низька ефективність використання земель у Збаразькому і Тербовлянському районах, в яких середній бал родючості становить 40–42 бали, а валової продукції вироблено на 79–77 грн. на б-га.

Для виходу з економічної кризи в аграрному секторі необхідно насамперед підвищити врожайність усіх сільськогосподарських культур за рахунок дешевих організаційних і технологічних факторів. Це – перегляд структури посівних площ, дотримання всіх правил агротехніки, збільшення виробництва органіки та боротьби з втратами. Так, в області необґрунтовано зменшилися площі цінних культур, які сприяють підвищенню родючості ґрунту (зернобобових – на 45%, викосумішок – на 20%, багаторічних трав – на 26%). Збільшення посівів цих культур сприятиме підвищенню родючості ґрунтів та поповненню кормів білками. Невиправданим є те, що за останні роки понад 40% посівних площ виорюють на зяб із значним запізненням і без внесення органічних добрив.

Таблиця 1

Ефективність використання землі залежно від якісної оцінки ґрунтів у Тернопільській області за 2008 р. (за розрахунками авторів)

№ п/п	Назва районів	Середній бал родючості	Внесено міндобрив на 1 га, кг	Внесено оргдобрив на 1 га, ц	Вироблено ВП на 1 га, грн.	Вироблено ВП на 1 б/га, грн.
1.	Бережанський	30	38	10	2407	80
2.	Борщівський	33	84	-	2655	80
3.	Бучацький	35	82	4	3054	87
4.	Гусятинський	44	76	1	3993	90
5.	Заліщицький	36	105	-	3629	100
6.	Збаразький	40	76	12	3181	79
7.	Зборівський	34	91	3	2739	80
8.	Козівський	35	63	4	3374	96
9.	Кременецький	31	88	-	2602	84
10.	Лановецький	47	118	15	3026	64
11.	Монастириський	26	65	3	2219	85
12.	Підволочиський	50	177	12	3758	75
13.	Підгаєцький	29	28	-	2532	87
14.	Теребовлянський	42	88	8	3249	77
15.	Тернопільський	43	73	6	4275	99
16.	Чортківський	38	105	2	3396	89
17.	Шумський	40	72	2	2817	70
	В області	38	93	5	3168	83

На території області практично в усіх мікрозонах є великі запаси торфів, що їх можна використати для виробництва органічних добрив і поповнення дефіциту органіки. В господарствах області за 1990–2008 рр. внесення органічних добрив на 1 га посівної площі зменшилося з 12,3 т до 0,5 т, мінеральних добрив – із 213 кг до 111 кг, що суттєво вплинуло на вихід продукції з 1 га.

Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва можлива на основі його хімізації, гідротехнічної, лісової та біологічної меліорації. Тому головним має бути нарощування потужностей хімічної промисловості. Загальна потреба України у мінеральних добривах становить близько 10 млн. т промислових туків і більше 6 млн. т хімічної меліорації. Без удобрення ґрунтів та хімічної меліорації земель досягти підвищення родючості ґрунтів практично неможливо. Отже, агрохімічному розвитку необ-

хідно надавати особливо важливого значення. Доцільно поновити і роботу агрохімічної служби, створити надійну систему агрохімічного обслуговування господарств.

Упродовж десятків років в Україні відбувалося великомасштабне гідромеліоративне будівництво. Нині триває руйнація гідротехнічних споруд, магістральних, розподільчих і меліоративних систем. Осушувальні та зрошувальні землі вибувають із сільськогосподарської обробки. Тому головним має бути реконструкція гідротехнічних споруд, зрошувальних і осушувальних систем, поліпшення меліоративного стану земель, оскільки в недалекому майбутньому вони можуть вибути з обробки.

Посилення водної та вітрової ерозії ґрунтів, їх прискорена руйнація, виснаження і деградація потребують розширення масштабів лісової меліорації.

Створення закінченої системи полезахисних лісонасаджень, заліснення ґрунтосхилів, ярів, балок та інших непридатних земель, доведення площі лісів до протиерозійного оптимуму, формування екологічно стійкої, ландшафтно-меліоративної системи землеробства сприятиме захисту ґрунтів від водної та вітрової ерозій, підвищенню продуктивності, економічної ефективності використання природно-ресурсного потенціалу в агропромисловому комплексі.

Проблема раціоналізації використання сільськогосподарських угідь, їх охорони та підвищення родючості ґрунтів – одна з найголовніших проблем розвитку агропромислового комплексу. Її можна розв'язувати різними шляхами, але одним із них має бути біологічна меліорація. Суть її полягає в максимальному насиченні азотофіксуючими культурами (горохом, люпином, бобами, викосумішами, соєю та іншими), а також багаторічними травами (люцерною, конюшиною). Розширення посівної площі цих культур дасть змогу значно підвищити їх родючість тільки біологічним шляхом. Слід підкреслити, що Західна Європа на основі «зеленої революції» та біологізації землеробства очистила свої ґрунти від нітратів, домоглася збільшення в ґрунтах вмісту біологічного азоту, підвищення їхньої родючості та розширення виробництва екологічно чистої продукції. Отже, «зелена революція» та біологізація землеробства чекають свого продовження і в Україні.

У плані біологізації землеробства та розвитку «зеленої революції» важливе значення має корінне поліпшення лук і створення багаторічних пасовищ на основі добору для них травосумішей, раціональної системи удобрення і впровадження науково обґрунтованих систем луківництва, що дасть змогу підвищити їх продуктивність у 5–7 разів.

Необхідно подолати негативну тенденцію зниження вмісту гумусу в ґрунті – шляхом збільшення виробництва і внесення органічних добрив. У

кожному господарстві – великому чи малому – мають бути створені своєрідні фабрики органічних добрив і виробництва біогумусу. Для цього необхідно розгорнути будівництво гноєсховищ і збірників гноївки, налагодити виробництво компостів та різних біокомпонентів, що сприяють підвищенню гумусомісткості ґрунтів.

Мінеральні добрива доцільно застосовувати в комплексі з органічними, щоб запобігти процесам ерозії ґрунтів, їх дегумуфікації, деструктуризації, виснаженню і деградації, підвищити їхню родючість та екологічну стійкість.

Водночас слід відзначити і той факт, що в минулому до обробітку було залучено багато земель, котрі вважали непридатними для вирощування сільськогосподарських культур. Це – розорення крутосхилів, прируслових лук і пасовищ. Використання таких земель потребує коштів значно більше, ніж значно вищих за родючістю ґрунтів. Тому значну кількість низькородючих земель доцільно вивести з обробітку. Для цих земель треба розробити особливу систему їх утримання, яка б забезпечувала повне припинення ерозійних процесів, нагромадження гумусу у ґрунті та підвищення його агротехнічного потенціалу.

Екологічний напрямок розвитку аграрної реформи має бути пріоритетним, оскільки від екології ґрунтів, їх гумусомісткості, бактеріальної активності залежить їхня продуктивність і економічна ефективність використання.

Важливою нині є організація структурних підрозділів у реформованих господарствах. Передані в оренду новоствореним господарствам земельні майнові ділянки і виробничі фонди використовують вкрай незадовільно, особливо це стосується приміщень, техніки, споруд та іншого обладнання. Вважаємо, що найдоступнішою формою сьогодні є перетворення виробничих структур господарств у кооперативи або об'єднання кооперативів – асоціації кооперативів.

За спеціалізованими кооперативами варто закріпити землю та відповідні засоби виробництва, залучивши селян для участі у виробництві й надавши право розпоряджатися виробленою продукцією.

При цьому важливо зберегти кваліфіковані колективи механізаторів і тваринників. Спеціалісти мають перейти на службу в кооперативи та виробничі підрозділи, насамперед очоливши їх.

За кооперативної форми господарювання оренда не зникає, а навпаки, на нашу думку, існуватиме в умовах приватизації, проте збережеться як договірна і платна форма використання орендарем землі й засобів виробництва, що перебувають у власності орендодавача, держави чи кооперативу.

Щодо негайного запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення, то для цього в Україні досі не визріли об'єктивні економічні умови. Без зміни законодавчої бази, в якій сьогодні перебувають сільськогосподарські виробники, можливі економічні, соціальні та полі-

тичні катаклізми, в основу яких ляже найбільше зло – спекуляція землею, утворення непродуктивного класу латифундистів і важкодоступність землі для майбутніх поколінь через надто високу її ціну.

Серед законів має бути такий, що унеможливило спекуляцією землею, наприклад, забороняє її перепродаж на тривалий період (до 20 років і більше), як у Німеччині. Заборонити переведення сільгоспугідь в інші угіддя, крім державної необхідності. Доцільно законодавчо обмежити максимальні розміри купівлі земель однією особою (фірмою). Сьогодні важливо розвивати альтернативу ринку землі – ринок оренди землі. Для цього необхідно створити правові й економічні умови для стимулювання середньо- і довготермінової оренди, що відкриває простір для інвестування в родючість ґрунту. Назріла проблема вдосконалення існуючої методики грошової оцінки сільськогосподарських угідь.

Підсумовуючи, зазначимо, що земля – наше найбільше національне багатство, і тому слід ефективніше застосовувати економічні механізми стимулювання охорони й раціонального використання земельних ресурсів. Це – державні інвестиції на підтримання у справному стані гідротехнічних споруд і меліоративних систем, пільгове кредитування господарств, які вкладають власні кошти у меліорацію земель та підвищення їхньої продуктивності, звільнення від податків на суму коштів, вкладених в охорону земель, надання державних дотацій та субсидій аграрним товаровиробникам на землеохоронні заходи і застосування штрафних санкцій за погіршення якості землі.

Природні засоби виробництва дають найбільшу віддачу за їхнього оптимального поєднання з промисловими. Максимальне забезпечення сільськогосподарських підприємств промисловими засобами виробництва – одне з важливих завдань аграрної політики. Виробництво та реалізація матеріально-технічних засобів, технічне обслуговування і надання виробничих послуг мають стати основними складовими цілісного виробничого процесу.

Таким чином, вирішення вузлових питань на державному рівні сприятиме розв'язанню проблем в аграрному секторі виробництва, що дасть змогу створити надійні умови для зміцнення економіки країни.

In the article the problems of the rational use of the landed resources are examined depending on their high-quality estimation. The ways of improvement of their fertility and effective use are rotined.

Keywords: *ecology, land, score evaluation of land, fertility, gross product reclamation.*

Рассмотрены проблемы рационального использования земельных ресурсов в зависимости от их качественной оценки. Показана эффектив-

ность использования сельхозугодий по районам Тернопольской области. В качестве критерия эффективности использован показатель производства валовой продукции на один балло-гектар. Определены основные направления рационального использования сельскохозяйственных угодий на основе интенсификации производства. Важная роль в развитии сельскохозяйственного производства принадлежит организации и специализации предприятий, внедрению передовых технологий, научных достижений, а также увеличению инвестиций в данную отрасль. Использование земельных угодий должно сочетаться с экологическим состоянием почв, а также с учетом особенностей каждого района области.

Ключевые слова: *экология, земельные ресурсы, бальная оценка земли, плодородие, валовая продукция, мелиорация.*

Література

1. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу / За ред. акад. УААН В. М. Трегобчука. – К.: Інститут аграрної економіки ААН України, 2003. – 27 с.
2. Данилишин Б. М. Економіка природокористування і охорони довкілля: Зб. наук. пр. НАНУ. – К., 2002. – 428 с.
3. Дусановський С. Л. Агропромисловий комплекс України в ринкових умовах. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 167 с.
4. Сільське господарство Тернопільської області: Статистичний збірник. – Тернопіль: ГУС, 2008. – 190 с.

Запаранюк Т.

СТРАТЕГІЯ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Розглянуто особливості реалізації Національним банком України грошово-кредитної політики безпосередньо перед початком та в період розгортання світової фінансової кризи. Обґрунтовано шляхи формування стратегії монетарного регулювання економіки України, пов'язані з визначенням його оптимальних цілей та інструментів: процентної політики, рефінансування і валютних обмежень.

Ключові слова: монетарна політика, рефінансування, інфляція, комерційні банки, валютний курс, фінансова криза, валютні обмеження.

Процеси глобалізації та світова фінансова криза, що позначилася на динаміці економічного розвитку практично всіх країн світу, виявили ті якісні зміни зовнішнього середовища, які безпосередньо впливають і на монетарну політику кожної країни. Передумови розвитку кризи у нашій країні,

що пов'язані як із глобалізацією, так і з внутрішніми чинниками трансформаційних змін у національному господарстві останнього періоду, визначають *актуальність дослідження* особливостей процесу реалізації грошово-кредитної політики Національним банком України як одного з ключових елементів загального механізму державного впливу на економіку.

Зростання ролі фінансового ринку, збільшення транскордонних потоків капіталів та розширення фінансового інструментарію визначають необхідність *окреслення проблеми* пошуку оптимальної стратегії реалізації монетарної політики в Україні як важливого засобу впливу фінансового сектору господарства на реальний сектор, а відтак обґрунтування шляхів подолання кризових явищ в економіці. Розв'язання даної проблеми визначає її *зв'язок із важливими практичними завданнями*, що мають бути в основі державної стратегії подолання економічної кризи в Україні й забезпечення стабільного розвитку національного господарства на довготривалу перспективу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано розв'язання даної проблеми, характеризує широкий спектр робіт провідних вітчизняних і зарубіжних економістів із приводу необхідності удосконалення грошово-кредитної політики центрального банку. Дані пропозиції відображені у працях таких фахівців, як А. Гальчинський, В. Геєць, В. Міщенко, О. Дзюблюк, В. Стельмах, А. Гриценко, Т. Кричевська, Р. Міллер, Д. Ван-Хуз та ін. Проте *нерозв'язаними частинами проблеми* залишається пошук конкретних шляхів формулювання оптимальної стратегії монетарного регулювання економіки в період кризових явищ на світових фінансових ринках та економічної кризи в Україні.

Основною метою статті є розроблення науково обґрунтованих пропозицій щодо підвищення ефективності грошово-кредитної політики в Україні та формулювання основних засад стратегії монетарного регулювання економіки на основі оцінки взаємозв'язків макроекономічних змінних за інструментами грошово-кредитного впливу центрального банку на економіку в період фінансової кризи.

Особливості розвитку економіки України в період світової фінансової кризи висувають нові вимоги до економічної політики держави, які полягають у необхідності зміщення акцентів із експортної орієнтації економіки на активізацію та стимулювання розвитку внутрішнього ринку. Грошово-кредитна політика Національного банку України як складова частина економічної політики країни має забезпечити відповідне монетарне підґрунтя для подолання кризових явищ через активізацію кредитної діяльності банківської системи, забезпечення стійкості національної валюти впродовж довготермінового періоду, що є необхідними умовами стабільного соціально-економічного розвитку.

Стосовно стійкості національної валюти, то вона має дві складові: зовнішню (курсову) та внутрішню (інфляційну) [4, 27]; в кількісному вимірі показник індексу споживчих цін за 2005–2009 рр. мав тенденцію до зростання і становив, відповідно, 10,3, 11,6, 16,6, 22,3, 12,3%, що перевищувало прогнозований показник інфляції, передбачений Основними засадами грошово-кредитної політики НБУ. Як показала практика, одночасне виконання всіх прогнозованих індикаторів грошово-кредитної політики в Україні було неможливим. Це зумовлено тим, що зазначені показники виявилися несумісними, оскільки їхнє одночасне досягнення потребувало застосування різноспрямованого інструментарію і заходів центрального банку для регулювання грошово-кредитного ринку. Зокрема, в умовах чинного в Україні валютного режиму, що базувався на «прив'язці» курсу гривні до долара США, відкритості української економіки і значних надходжень іноземного капіталу, Національний банк для підтримки курсової стабільності був змушений проводити валютні інтервенції з купівлі валюти, що позначалося на зростанні грошової маси та перевищенні запланованого інфляційного показника [7, 309]. Ситуація істотно ускладнилась із початком світової фінансової кризи, що супроводжувалася значними зовнішніми ціновими шоками, різким зниженням рівня доходів і внутрішнього попиту, економічним спадом, девальвацією національної грошової одиниці, кризою ліквідності банківського сектору. Як справедливо зазначав В. Геєць, «нині українська економіка опинилася у подвійній пастці власної та світової фінансової криз» [2, 15].

Тому змінні індикатори грошово-кредитної політики не можуть відігравати роль її цілей, оскільки кожен із них для досягнення встановленого значення потребує відповідної до конкретних умов зміни інших, які відіграють у такому випадку роль інструмента досягнення мети [3, 10]. Ураховуючи це, прогнозні показники монетарної сфери сукупно не можуть бути показниками, за якими можна оцінити ефективність грошово-кредитної політики через неможливість їхнього одночасного виконання в умовах, що склалися в нашій країні. Розв'язання зазначеної проблеми потребує обґрунтування цілісної стратегії монетарної політики в Україні у період кризових явищ на фінансовому ринку та конкретизації в чинній законодавчій і нормативній базі цілей монетарної політики та кількісних показників, що характеризували б її досягнення.

Доцільно зазначити, що заходи монетарної політики Національного банку, які передували початку фінансової кризи в Україні, були спрямовані на нівелювання зовнішніх ризиків, зокрема: посилення пруденційних нормативів діяльності комерційних банків (у т. ч. в частині вимог адекватності капіталу); розширення можливості банків із підтримки їх ліквідності, у т. ч. через збільшення переліку можливої застави, яку беруть під за-

безпечення в разі надання кредитів рефінансування; проведення процентної політики, що була спрямована на стимулювання заощаджувальної активності населення; нарощування валютних резервів, які надалі дали змогу збалансувати попит і пропозицію на іноземну валюту в період загострення фінансової кризи.

Зазначені дії Національного банку певною мірою забезпечили стійке підґрунтя для протидії кризовим явищам як в економіці, так і у фінансовій сфері. Однак у жовтні 2008 р. в Україні розпочалася фінансова криза, що була зумовлена наступними основними чинниками:

1) доступ до зовнішнього фінансування внаслідок загострення ситуації на світових фінансових ринках був суттєво обмежений;

2) виникла напружена ситуація щодо діяльності окремих великих банків, що спровокувало посилення недовіри вкладників до банківської системи в цілому та вплив коштів із банківських депозитів;

3) кошти, що їх вилучали з депозитних рахунків банків, перетворювали у готівкову форму й частково спрямовували на готівковий валютний ринок, а це зменшувало кредитний потенціал банківської системи;

4) погіршення ситуації на зовнішніх фінансових і товарних ринках зумовлювало скорочення пропозиції іноземної валюти на внутрішньому ринку через зменшення обсягів її надходжень на рахунки українських резидентів [4, 23].

Дані чинники, своєю чергою, зумовлювали зменшення довіри між банками, погіршення ліквідності як окремих банків, так і банківської системи в цілому, додатковий тиск на споживчі ціни й на обмінний курс гривні. Тому реалізація монетарної політики Національного банку в цей період визначалася завданнями зі забезпечення своєчасності проведення банками розрахунків, недопущення впливу коштів із банківської системи й збалансування ситуації на валютному ринку. Крім того, Національний банк лібералізував вимоги до формування банками обов'язкових резервів, а також розширив можливості банків із підтримки ліквідності через механізми рефінансування. Були застосовані додаткові механізми рефінансування банків на основі програм фінансового оздоровлення та у випадку суттєвого зменшення термінових депозитів, які передбачали ширший перелік можливої застави та оперативнішу процедуру ухвалення рішень. Також для збільшення довіри вкладників до банківської системи Національний банк перерахував 1 млрд. грн. для поповнення Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, що дало змогу збільшити максимальну суму відшкодування до 150 тис. грн. А задля нормалізації ситуації на валютному ринку Національний банк ужив такі заходи, як посилення механізмів банківського контролю за операціями клієнтів із репатріації за межі України іноземних інвестицій, обмеження права банків здійснювати арбітражні

операції з купівлі та продажу іноземної валюти, запровадження інтервенцій через механізм валютних аукціонів, унесення змін до порядку курсоутворення, згідно з якими офіційний курс гривні до долара США треба визначати на рівні курсу, встановленого на міжбанківському валютному ринку України.

Згадані заходи монетарної політики Національного банку України створили підґрунтя для стабілізації ситуації на валютному ринку, поступового відновлення довіри до банків із боку населення, зниження інфляційного тиску та формування на цій основі передумов для подолання кризи і подальшого відновлення економіки.

Разом із тим, якщо вести мову про довготермінову стратегію, спрямовану на відновлення докризових темпів економічного розвитку, то потрібно розуміти, що внутрішні чинники відновлення економічного зростання досі залишаються слабкими через повільне здійснення структурних реформ в економіці. Свідченням цього є низька інвестиційна активність суб'єктів господарювання. А щодо підтримання стабільності національної грошової одиниці, вираженням чого стало суттєве зменшення темпів інфляції у 2009 р. порівняно з 2008 р. – із 22,3% до 12,3%, то слід пам'ятати: отримані результати пов'язані не лише з результатами реалізації відповідної стратегії грошово-кредитної політики Національного банку, зокрема в частині стабілізації ситуації на валютному ринку та припинення впливу коштів населення з банків, а й із дією низки кон'юнктурних чинників, зокрема таких, як: звуження сукупного попиту, спричиненого зменшенням прибутковості підприємств і доходів населення на основі низької кредитної активності банків; високим урожаєм в Україні, завдяки чому вдалося забезпечити порівняно низькі темпи зростання ціни на продовольчі товари (5,2% порівняно з 21,6% у 2008 р.); перенесення термінів підняття адміністративних цін в умовах зниження реальних доходів населення, що призвело до суттєво нижчих від їх економічно обґрунтованого рівня тарифів на житлово-комунальні послуги. Та навіть попри це споживча інфляція не знизилася до рівня, котрий вимірюється однозначним числом. Так трапилося насамперед унаслідок здійснення незбалансованої бюджетної політики, що впливала на інфляцію як прямо (значний обсяг бюджетного дефіциту), так і через генерування негативних інфляційних очікувань. А зменшення інфляції за рахунок зниження життєвого рівня населення не можна вважати прийнятним результатом економічної політики, це формує ризики для економічного розвитку на майбутнє.

За таких обставин стратегія монетарної політики Національного банку України в умовах світової фінансової кризи має передбачати в арсеналі інструментів грошово-кредитного регулювання ефективні та гнучкі механізми, що дали б змогу, з одного боку, ефективно реагувати на ситуацію

та уникати глибоких фінансово-економічних криз, а з іншого – забезпечували б достатньо надійний спосіб підтримання фінансової стійкості банківської системи, уникнення кризи ліквідності та доступ реального сектору до кредитних ресурсів, що є необхідною умовою уникнення значного спаду виробництва.

Потрібно розуміти, що вплив світової фінансової кризи на можливості реалізації стратегічних завдань грошово-кредитної політики в Україні можна розглядати з двох позицій: цілей та інструментів цієї політики. Що стосується цілей політики, то, ймовірно, знову стане актуальним розгляд питання про перехід до режиму інфляційного таргетування. Попри відсутність нині базових передумов для переходу до даного режиму потрібно розглядати передусім можливість реалізації першого етапу такого переходу, пов'язаного зі запровадженням режиму вільного плавання обмінного курсу національної валюти, що є, власне, однією з умов уведення таргетування інфляції.

Разом із тим, в умовах, коли динаміка валютного курсу залежить головним чином від стану платіжного балансу країни, що визначається кон'юнктурою зовнішніх ринків збуту продукції базових галузей промисловості України, а відтак надходженням експортної виручки на внутрішній валютний ринок, подібна зміна режиму означатиме підвищення волатильності та зниження передбачуваності динаміки валютного курсу гривні. У такій ситуації вільне плавання валюти не згладжуватиме, а радше загострюватиме зовнішні шоки, перешкоджаючи диверсифікації національної економіки і реалізації завдання щодо зменшення її залежності від динаміки зовнішньоторгового обороту, особливо при спаді цін на продукцію металургії та хімічної промисловості.

А це означає, що стратегія монетарної політики Національного банку України щодо переходу до вільного плавання обмінного курсу гривні має співвідноситись із диверсифікацією вітчизняної економіки і структури її експорту. Тому, принаймні у середньотерміновій перспективі, активне регулювання валютного курсу з боку НБУ відіграватиме важливу роль із огляду на вплив курсової динаміки на національну економіку. Крім того, намагання за порівняно короткий період знизити інфляцію до рівнів, близьких до розвинених країн, може потребувати здійснення надмірно жорсткої монетарної політики і призвести до негативних наслідків для можливостей відновлення реального сектору.

Що стосується інструментів грошово-кредитної політики, то, аналізуючи досвід центральних банків провідних країн світу, варто передусім розглядати перспективи перенесення акценту з валютних інтервенцій на інструменти процентної політики. Утім, практична реалізація цього завдання потребує подолання низки серйозних труднощів. Адже, як показує

досвід монетарного регулювання в період кризи, зміни ставок рефінансування НБУ не трансформуються сповна у відповідні зміни процентних ставок за кредитами комерційних банків. Справа в тому, що канал передачі сигналів від грошово-кредитної політики, пов'язаний із процентною ставкою, як і раніше залишається недостатньо розвиненим. Для його розвитку потрібні заходи, котрі охоплювали б як завдання з підвищення ефективності роботи фінансового ринку, його інструментів та регулювання, так і вдосконалення системи рефінансування комерційних банків. А відтак ті механізми надання ліквідності банківському сектору, які Національний банк розробляв у міру необхідності, могли б стати ефективним інструментом забезпечення фінансової стійкості банківської системи та недопущення такої кризи ліквідності, як в останньому кварталі 2008 р. Йдеться про підтримання ліквідності банків шляхом надання банкам кредитів овернайт через постійно діючу лінію рефінансування та кредитів рефінансування терміном до 14 і до 365 днів, стабілізаційних кредитів, операцій прямого репо та операцій із обміну іноземної валюти на національну валюту з метою підтримання ліквідності банків (своп).

Що ж до можливостей використання інструментів грошово-кредитної політики як заходів запобігання зовнішньої дестабілізації економіки при перших ознаках цього, то потрібно було б розглянути можливості запровадження валютних обмежень у разі виникнення такої необхідності. Зокрема, на найближчу перспективу для запобігання можливим новим коливанням на валютному ринку було б доцільно, принаймні тимчасово, ввести обмеження на вивезення капіталу з країни, 100%-ний обов'язковий продаж експортної валютної виручки, обмежити розмір відкритої валютної позиції банків. Окрім того, ряд валютних обмежень можна використовувати для зниження ризику виникнення кризових явищ у майбутньому. Адже, використовуючи відповідний інструментарій, можна було б ще перед початком нинішньої кризи уникнути стрімкого нарощування зовнішньої заборгованості корпоративного і банківського секторів економіки України.

Отже, стратегія монетарної політики Національного банку України в період світової фінансової кризи має передбачати формування таких трансмісійних механізмів грошово-кредитного регулювання, які б сприяли підвищенню ефективності його впливу на економіку з урахуванням зовнішніх і внутрішніх ризиків розвитку кризових явищ. Створення цих механізмів дало б змогу перенести центр ваги в наборі інструментів грошово-кредитної політики з валютних інтервенцій на використання процентної ставки через ефективні механізми рефінансування, не форсуючи при цьому формального переходу до режиму інфляційного таргетування. Крім того, в найближчій перспективі для зменшення негативної дії зовнішніх

шоків доцільно повернутися також до практики використання окремих валютних обмежень.

Як висновки з проведеного дослідження необхідно відзначити, що, враховуючи важливість для економічного розвитку України цінової стабільності, Національний банк України в процесі реалізації грошово-кредитної політики, базуючись на середньо- і довготерміновій стратегії, має орієнтуватися на необхідність поступового переходу до монетарного режиму, ґрунтованого на ціновій стабільності. Однак остаточному переходу до використання інфляційного орієнтира як головної мети грошово-кредитної політики має передувати певний перехідний період, протягом якого Національний банк спрямовуватиме свої зусилля на підтримку як зовнішньої стабільності національної валюти через регулювання обмінного курсу, так і внутрішньої цінової стабільності. У цей період має бути створено низку макроекономічних, фінансових та інституційних умов, серед яких: макроекономічна та фінансова збалансованість, поступовий перехід до режиму вільного плавання обмінного курсу, достатній розвиток ринку цінних паперів, трансмісійних механізмів, комунікації центрального банку зі суб'єктами господарювання і населенням. *Перспективами подальших розвідок у цьому напрямку* має стати дослідження ефективності грошово-кредитної політики Національного банку України за критерієм досягнення цільових орієнтирів та обґрунтування пропозицій щодо підвищення дієвості трансмісійного механізму, який забезпечує взаємозв'язок між фінансовим і реальним секторами економіки і є механізмом передачі імпульсів інструментів грошово-кредитної політики центрального банку на економічні параметри.

The features of realization of the National bank of Ukraine monetary policy are examined directly before the beginning and in the period of development of world financial crisis. The ways of forming of strategy of the monetary regulation of Ukraine economy are grounded, related to determination of its optimum aims and instruments: percent policy, refunding and currency limitations.

Keywords: *monetary policy, refunding, inflation, commercial banks, rate of exchange, financial crisis, currency limitations.*

Рассмотрены особенности реализации Национальным банком Украины денежно-кредитной политики перед началом и в период развертывания мирового финансового кризиса. Осуществлена попытка поиска оптимальной стратегии реализации монетарной политики в Украине как важного средства влияния финансового сектора на реальный сектор экономики. Обосновываются пути формирования стратегии монетарного регулирования экономики Украины, связанные с определением его опти-

мальных целей и инструментов: процентной политики, рефинансирования и валютных ограничений.

Ключевые слова: *монетарная политика, рефинансирование, инфляция, коммерческие банки, валютный курс, финансовый кризис, валютные ограничения.*

Література

1. Гальчинський А. С. Теорія грошей: Навч. посіб. – К.: Основи, 1998. – 413 с.
2. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5–23.
3. Гриценко А., Кричевська Т. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 7. – С. 8–18.
4. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 1. – С. 20–32.
5. Миллер Р. Л., Ван-Хуз Д. Д. Современные деньги и банковское дело / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 856 с.
6. Міщенко В. І., Жак О. П., Попов Д. С. та ін. Вдосконалення координації грошово-кредитної та фіскальної політики. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, 2006. – 115 с.
7. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В. С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.

Заячківська Г.

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Розглянуто різні підходи до визначення категорії «міжнародний туризм», що їх дали вчені та туристичні організації. Обґрунтовано власну дефініцію цього поняття.

Ключові слова: туризм, турист, міжнародний туризм.

Сучасна економічна наука дедалі частіше розглядає туризм як складну соціально-економічну систему. Міжнародний туризм – один із найважливіших напрямів у сфері надання послуг. Розвиток міжнародної економіки й поліпшення добробуту людей сприяють підвищенню попиту на туристичні продукти і послуги та їх диференціацію. Це надало дослідженню розвитку теорії міжнародного туризму актуальності, наукового і практичного значення.

Проблемним дослідженням туризму, в т. ч. міжнародного, присвятили праці багато вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, зокрема А. Александрова, О. Бейдик, М. Біржаков, В. Боголюбов, С. Вестон, К. Каспар, В. Квартальнов, В. Кифяк, Ф. Котлер, А. Кох, Р. Ланкар, О. Любіцева, М. Мальська, Б. Мюллер, Р. Олльє, Г. Папірян, К. Райян, Т. Сокол, Ю. Толоконников, А. Федякін, В. Фрайер, В. Цибух та ін. Однак більшість публікацій є інформаційними і навчально-методичними. При цьому майже нема досліджень, автори яких всебічно і глибоко аналізували б категорію «міжнародний туризм».

Метою написання статті є розгляд економічної категорії «міжнародний туризм».

Туризм як складне соціально-економічне явище характерний багатьма визначеннями, що їх постійно вдосконалюють. Однозначного визначення, котре повністю відображало б його сутність, туризм ще не отримав, хоча це має велике значення для розуміння його структури, внутрішніх процесів.

Для визначення суті міжнародного туризму охарактеризуємо категорію «туризм», оскільки багато вчених ототожнюють поняття «туризм» та «міжнародний туризм». Згідно з класифікацією ЮНВТО, туризм поділяють на в'їзний і виїзний, які становлять міжнародний та внутрішній туризм.

У науковій літературі дефініцію туризму розглядають під кутом економічних відносин, системності й багатомірності.

Одне з найперших визначень туризму, що його використовують найширше, запропонували В. Хунцікер і К. Крапф: «Туризм – це низка явищ і взаємин, які виникають у результаті подорожі, якщо вона не приводить до постійного місця перебування у певному місці та не пов'язана з отриманням прибутку» [8, 11].

Т. Девідсон вважає, що туризм є соціально-економічним феноменом, котрий діє як двигун економічних процесів і як соціальна сила [8, 15]. А отже, туризм потрібно розуміти як сферу, що впливає на значну кількість галузей економіки, має чимало соціальних і суспільних компонентів.

В. Квартальнов трактує туризм як сукупність явищ і взаємин, які виникають при взаємодії туристів, постачальників, місцевих органів влади та місцевого населення у процесі туристичної діяльності [2, 127].

О. Любіцева розглядає туризм як діяльність особи, котра подорожує на території поза звичайним середовищем проживання на термін від одного дня до одного року і не пов'язана з оплачуваною діяльністю [3, 3].

Усі наведені дефініції охоплюють предмет туризму в цілому, розкривають його внутрішній зміст і є концептуальними.

О. Бейдик пропонує таке визначення туризму: «Туризм – сукупність відносин і явищ, які виникають у процесі подорожі та перебування людей поза межами постійного місця проживання, якщо перебування не перетворюється у тривале проживання або тимчасове заняття заради заробітку; усі види переміщення населення, не пов'язані зі зміною місця проживання і роботи, з метою відпочинку, лікування, участю в наукових, культурних, ділових зустрічах; специфічний громадський рух і форма активного відпочинку, що мають культурно-виховне, науково-пізнавальне, спортивно-оздоровче значення» [1, 49].

На думку М. Морозова, «туризм – сукупність складових: продуктів, сервісу, об'єктів показу та виробничих одиниць, пропонованих індивідуальним споживачам або групам споживачів, які тимчасово залишили місце постійного проживання і подорожують у певні туристичні пункти призначення (дестинації)» [5, 19].

Однак ці два трактування є вузькоспеціалізованими і стосуються окремих економічних, соціальних, правових та інших аспектів туризму, його видів, служать інструментом для вирішення конкретних завдань. Вони не розкривають усієї різноманітності властивостей та відносин у сфері туризму.

Складно сформулювати вичерпне визначення туризму, оскільки важко оцінити той вплив, який він має на різні сектори економіки. Кожна дефініція базована на розв'язанні конкретних проблем і пов'язана з конкретною ситуацією. Недоліки у визначеннях туризму спричинені специфікою цієї індустрії.

Туризм багато авторів розглядають як багатовимірне поняття, тобто туризм є одночасно і видом діяльності, і формою рекреації, і галуззю національної економіки, і способом проведення дозвілля, і, крім того, мистецтвом, наукою та бізнесом.

Універсальність форм туристичного спілкування дає змогу також трактувати поняття туризму як особливого роду міжособову діяльність, яка в умовах інтернаціоналізації життя перетворилась у форму використання вільного часу, в засіб міжособових зв'язків у процесі політичних, економічних і культурних контактів, в один із чинників, що визначають якість життя.

Усі ці дефініції відображають різні аспекти складної системи туризму. Трактування туризму як взаємодії явищ, що виникають у процесі подорожі, дає змогу говорити про туризм як про сферу економічної діяльності, розглядати його як виробництво і реалізацію туристичних продуктів і послуг різними організаціями, які мають туристичні ресурси.

Із економічного погляду туризм – це особливий вид споживання матеріальних та духовних благ, послуг і товарів, що виокремлюються в самостійну галузь господарства.

Критеріями визначення туризму як економічної категорії слугує низка обмежень і умов, у т. ч. такі, як: виїзд за межі постійного місцепроживання; тривалість перебування; мотивація або мета поїздки; попит на туристичні об'єкти; задоволення туристських потреб.

Якщо розглядати категорію «міжнародний туризм», то варто відзначити, що вона має певні особливості. Згідно з визначенням, яке прийняла ООН, міжнародний туризм – це поїздки з туристичними цілями за межі країни постійного проживання, або точніше – це система подорожей, що їх здійснюють на основі міждержавних угод із урахуванням міжнародних звичаїв [7, 6].

Е. Тамм розглядає міжнародний туризм як поїздки в зарубіжні країни з туристичною метою терміном не меншим 24 години і, зазвичай, не більшим за 6 місяців [6, 71].

Ю. Правик визначив міжнародний туризм як систематизовану та цілеспрямовану діяльність підприємства сфери туризму, пов'язану з наданням туристичних послуг і туристичного продукту іноземним туристам на території своєї країни (в'їзний туризм) та наданням туристичних послуг і туристичного продукту за кордоном (виїзний туризм) [4, 17].

В. Квартальнов вважає, що міжнародний туризм – це система подорожей, які здійснюють на базі міждержавних договорів із урахуванням міжнародних норм та місцевих звичаїв [2, 4].

У сучасній науковій вітчизняній і зарубіжній літературі описано достатньо багато підходів до визначення поняття «міжнародний туризм», які можна об'єднати в кілька груп:

- ✓ міжнародний туризм як різновидність рекреації;
- ✓ міжнародний туризм як система і форма проведення вільного часу шляхом використання сфери послуг у подорожах, які поєднують активний відпочинок і зміцнення здоров'я особи з підвищенням його загальної культури;
- ✓ міжнародний туризм як форма міграції населення;
- ✓ міжнародний туризм як складне соціально-економічне явище.

Поняття «туризм» по-різному трактують не тільки вчені, а й туристичні організації.

У Манільській декларації зі світового туризму (1980 р.) підкреслено, що туризм – один із видів активного відпочинку, подорожі, що здійснюються із метою пізнання тих чи інших районів, нових країн і поєднують у деяких країнах із елементами спорту [8, 15].

У матеріалах Всесвітньої конференції з туризму, що її ЮНВТО провела у 1981 р. в Мадриді, зазначено, що «туризм – подорожі, які здійснюються із метою пізнання тих або інших районів, нових країн і поєднують у ряді країн із елементами спорту» [8, 18]. На нашу думку, це визначення дано в контексті видів активного відпочинку.

У 1993 р. Статистична комісія ООН прийняла ширше визначення, що розглядає туризм як діяльність осіб, котрі подорожують і перебувають у місцях, що розташовані за межами їх звичайного середовища проживання і протягом періоду, що не перевищує одного календарного року, з метою відпочинку, діловими та іншими цілями [7, 11].

Міжнародна асоціація наукових експертів у сфері туризму визначає туризм як «сукупність відносин і явищ, що виникають під час переміщення та перебування людей у місцях, відмінних від їхнього постійного місця проживання і роботи» [7, 12].

Наявні визначення туризму можна об'єднати у дві групи. Одні стосуються окремих економічних, соціальних, правових та інших аспектів туризму і є вузькоспеціальними. Вузькоспеціальні визначення не розкривають усієї різноманітності внутрішніх і зовнішніх зв'язків туризму як суспільно-економічного явища. Інші – охоплюють поняття «туризм» у цілому, розкривають його внутрішній зміст і є концептуальними.

Для визначення міжнародного туризму необхідно сформулювати наступні постулати:

- ✓ турист – це той, хто прагне задовольнити свою потребу в подорожах. Бажання і потреби туриста визначатимуть місце перебування і вид відпочинку;
- ✓ туристичний бізнес – діяльність із метою отримання прибутку в результаті виробництва та реалізації туристичних продуктів і послуг.

Отже, міжнародний туризм – це сукупність взаємин між туристом і виробниками туристичних продуктів та послуг, які виникають у процесі їхнього споживання за межами країни постійного проживання, тривалістю не більше року. За суттю міжнародний туризм є одним із видів рекреації, реалізація якого фактично не обмежена у просторі, її забезпечують наданням різноманітних туристичних послуг.

Таким чином, можна стверджувати, що є багато визначень міжнародного туризму, які розкривають його різні аспекти. Відсутність єдиного підходу до даного питання затрудняє його вивчення та може мати негативні наслідки для практичної діяльності туристичних підприємств.

Different approaches are considered to determination of category «international tourism» by scientists and tourist organizations.

Keywords: *tourism, tourist, international tourism.*

Рассмотрено понятие «туризм», изложены разные подходы к определению категории «международный туризм», что их дали ученые и туристические организации. Обоснована собственная дефиниция этого понятия.

Ключевые слова: *туризм, турист, международный туризм.*

Література

1. Бейдик О. О. Географія туризму. Тлумачний словник термінів з рекреаційної географії (географії туризму). – К.: Мін-во освіти України, Київ. нац. у-т. – 49 с.
2. Квартальнов В. А. Международный туризм: политика развития: Учеб. пособ. – М.: Советский спорт, 1998.
3. Любіцева О. О., Бабарицька В. К., Мельник О. П. Туристична сфера, готельне господарство та форми їх організації у світі. Конспект лекцій. – К.: Мін-во освіти України, Київ. держ. торг.-екон. у-т, 1995. – 51 с.
4. Мальська М. П., Антонюк Н. В., Ганич Н. М. Міжнародний туризм і сфера послуг: Підручник. – К.: Знання, 2008. – 661 с.
5. Международный туризм: Учебник / А. Ю. Александрова. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 470 с.
6. Энциклопедия туриста / Под. ред. Тамм Е. И. – М.: БРЭ, 1993. – 607 с.
7. Экономика и организация туризма. Международный туризм / Е. Л. Драчева, Ю. В. Забаев, Д. К. Исмаев и др.; под ред. И. А. Рябовой, Ю. В. Забаева, Е. Л. Драчевой. – 2-е изд., стереотип. – М.: КНОРУС, 2005. – 576 с.
8. Kaspar C. Die Tourismuslehre im Grundriss. – Bern, Stuttgart, Wien: Haupt, 1996. – 194 s.

Збрицька Т.

HR-БРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

HR-брендинг – явище стратегічне, це не тільки новий напрям у маркетингу, а й, насамперед, робота з репутацією компанії як працедавця. Він виконує подвійну функцію з добору персоналу: ознайомлює якнайбільшу кількість потенційних претендентів із ідеологією компанії та об'єднує вже працюючих фахівців у команду ефективних співробітників. Ефективність HR-брендингу багато в чому залежить від широти охоплення аудиторії: з цінностями компанії мають бути ознайомлені не тільки потенційні претенденти, а й потенційні партнери, клієнти, які також розділяють ідеологію компанії.

Ключові слова: бренд, імідж компанії, управління персоналом, HR, HR-брендинг, роботодавець, ринок праці, кадрові технології.

HR-брендинг – нове, поки що маловідоме поняття маркетингу; це робота з репутацією компанії як роботодавця. Нині даний напрямок, що перебуває, по суті, на стику маркетингу й управління персоналом, є одним із найпотрібніших. Раніше компанії займалися насамперед розробленням нових продуктів та послуг і вбачали ключову роль маркетингу в підвищенні числа продажів та розвитку бізнесу. А сьогодні фахівці дедалі частіше звертають погляди до HR-департаменту. Таким чином, люди, котрі займаються рекрутментом та управлінням персоналом, стають архітекторами бренду. Так виник новий напрям – HR-брендинг.

За останні роки ринок праці зазнав багатьох змін. Буквально перед нашими очима, лише за якихось п'ять-сім років, відбулася стрімка трансформація одвічного поняття кадри в нове поняття – людський капітал. Цей перехід був таким блискавичним, що не всі компанії встигли усвідомити, на якому ступені цього переходу вони перебувають: кадри–персонал–людські ресурси–людський потенціал–людський капітал.

До останнього часу ринок праці був «ринком роботодавців», а тепер це «ринок кандидатів». Так сталося тому, що сьогодні кваліфікований фахівець, який шукає роботу, розглядає одночасно кілька вигідних пропозицій про працевлаштування, від різних роботодавців.

Є думка, що конкурентна боротьба за кадри – людський капітал нині перебуває на початковій стадії свого розвитку. Відповідно кадри, котрі раніше розглядали як «витратну» частину діяльності підприємства і його витрачання, в нинішніх умовах можна сприймати тільки як надбання ор-

ганізації і найдорожчий її актив. У таких умовах людський капітал потребує маркетингових досліджень (моніторингу заробітних плат), збільшення вартості (навчання персоналу) і вартості (HR-брендинг) репутації й т. п.

Змінюється бізнес, змінюються й люди, котрі його розвивають, у т. ч. керівники; відповідно, змінюються системи мотивації. Для залучення та утримання ключових співробітників, спроможних швидко адаптуватися в нових умовах і забезпечувати розвиток бізнесу, необхідно застосовувати нові кадрові технології. Кадровий маркетинг (HR-marketing) нині перебуває на стадії формування. HR-менеджери в усьому світі експериментують і діляться результатами своїх експериментів. Сформувалися чотири «PR» кадрового маркетингу: people (люди), pay (оплата), position (позиціонування) і prospects (перспективи). Роблячи наголос на той або інший пункт, HR-менеджери змінюють привабливість своєї компанії для претендентів різного рівня кваліфікації та різних професій. Робота з цими самими параметрами допомагає не тільки привертати нових співробітників, а й створювати програми утримання кадрів.

Американські фахівці з HR провели наукове дослідження, що чітко визначило різницю між брендом роботодавця і брендом персоналу. Терміни запропонували викладачі бізнес-школи Murray University (США) Сандрой Майлз та Глінн Менголд у 2004 р., коли вони продемонстрували поняття і структуру концепції *HR-брендингу*. Ця стаття була опублікована в «Journal of Relationship Marketing». Там брендинг персоналу визначено як «процес, за допомогою якого співробітники засвоюють бажаний образ компанії і передають його споживачам та іншим організаціям». Через брендинг персоналу компанія посилає певні сигнали в зовнішнє середовище, і ці сигнали діють саме на передньому фронті, у спілкуванні між продавцем-співробітником компанії та покупцем-клієнтом. Майлз і Менголд зрозуміли, що *брендинг персоналу* – це внутрішня складова ширшого поняття «HR-бренд», котре визначили як «образ, який проектується на споживачів і зовнішнє середовище». Цей образ має володіти конкретними властивостями, передавати дух компанії та її основні цінності [1, 148].

Бретт Мінчингтон, директор консалтингової компанії «Australian Training Alliance», у 2003 р. почав досліджувати найкращі приклади управління персоналом. Цей фахівець зібрав найбільшу в світі колекцію матеріалу про брендинг роботодавця.

У 2005 р. Б. Мінчингтон визначив бренд роботодавця як «образ організації як найкращого місця для роботи» у свідомості співробітників, клієнтів і потенційних кандидатів на ринку праці. *Бренд роботодавця* позначається на поведінці лідерів компанії і зачіпає політику компанії, корпоративну етику й культуру.

Бренд компанії як роботодавця – це система образів та цінностей, що описує унікальні властивості компанії; така система викликає емоції і допомагає учасникові ринку праці орієнтуватися й упізнавати «своїх» [2, 14].

На Заході великі компанії з однаковою увагою ставляться як до зовнішньої, так і до внутрішньої складових HR-бренду. В Росії з цих двох напрямків діяльності розвитку HR-бренду більше прижився брендинг роботодавця.

Для України HR-брендинг – це поки що лише незнайома комбінація знайомих слів. Справа в тому, що роботу над HR-іміджем ведуть одиниці. Водночас спостерігається тенденція успішної реалізації кадрової політики і в невеликих компаніях. В українського HR-брендингу, безумовно, велике майбутнє. Інша справа, що нині він – на кустарному рівні. Власне, ця галузь – не формалізована. Ніде не написано, як цим займатися, але все ж у згаданому напрямку фахівці щось роблять. Ще проблема у тому, що саме з окресленого питання обов'язкова тісна взаємодія HR-департаментів і маркетингологів. А з цим у більшості випадків – погано. Маркетологи зазвичай вважають, що кадри – це не їхня сфера відповідальності. Для розв'язання такої ситуації компанія HeadHunter і заснувала премію «Бренд компанії як роботодавця».

Мета статті – формалізувати знання HR-брендингу й донести до фахівців розуміння важливості та перспективності цього ринку, підтримати тих, хто цим уже займається.

Нині тема HR-брендингу набуває дедалі більшої актуальності. Кожен роботодавець рано чи пізно починає шукати сучасніші інструменти для підвищення прибутковості свого бізнесу. Всі вони відомі й вельми традиційні: зменшення витрат, модна сьогодні тема «бережливого виробництва» тощо. Проте зменшити витрати можна і за рахунок персоналу, до того ж, не знижуючи працівникам зарплату, а навпаки, вкладаючи гроші в «людські ресурси».

Професія HR-менеджера, або фахівця з управління персоналом (від англійського – human resources) прийшла на зміну кадровикові радянського зразка років 10 тому. Але якщо раніше співробітники відділу кадрів виконували тільки рутинну роботу (оформлення і ведення документації з найму, звільнення, надання відпустки і т. д.), то коло обов'язків HR-менеджерів значно ширше. Почали свою діяльність перші HR-відділи в нашій країні лише з однієї функції – добору персоналу. Багато хто досі вважає, що діяльність HR-менеджера цим і обмежена. Але така думка помилкова: рекрутинг – тільки один із напрямків діяльності фахівця з людських ресурсів. Кадровик, «завалений» лише заявами про прийняття на роботу або звільнення, залишивсь у минулому. Нинішній HR-спеціаліст відповідає за всю кадрову політику компанії. Сьогодні в його обов'язки

входять не тільки залучення кваліфікованих фахівців і оформлення трудових відносин, а й навчання, адаптація та мотивація працівників, регулювання їхньої чисельності, розв'язання конфліктів, що виникають у колективі, оцінка персоналу й результатів праці, формування системи оплати, планування кадрових потреб компанії, створення корпоративної культури, підтримка сприятливого соціально-психологічного клімату тощо.

У 1990-і роки грамотних управлінців персоналом на ринку, як кажуть, удень із вогнем не можна було знайти, тому кар'єру в галузі дехто починав без профільної освіти. Вимоги до ейчарів зводились іноді до трьох чинників: належної базової освіти, володіння англійською мовою і первинного досвіду в рекрутменті. Проте сьогодні вимоги значно посилилися, роботодавцеві необхідна спеціалізована освіта.

Вищої освіти для HR-менеджера недостатньо – адже коло обов'язків, що він виконує, дуже широке. Більшість успішних фахівців із human resources відвідують додаткові курси і тренінги (до того ж численні). Тут вивчають теорію управління персоналом, а також набувають практичних навичок. Часто заняття відбуваються у формі ділових ігор, під час яких слухачі аналізують діяльність і ефективність HR-служби, визначають перспективну й поточну потреби в кадрах, розробляють процедуру добору та професійного навчання співробітників, оцінюють персонал, вивчають його мотивацію. Крім того, саме фахівець із human resources відповідає за те, як люди працюють і наскільки комфортно почуваються в колективі. Він має піклуватися про персонал та всіляко сприяти тому, щоб усі співробітники ходили на роботу, як на свято. Тому стратегічне мислення, знання психології, творчий підхід – обов'язкові складові діяльності висококваліфікованого HR-менеджера.

HR-брендинг у деякому розумінні можна назвати революцією HR-технологій. Сьогодні діяльність будь-якої компанії дедалі частіше розглядають у вигляді реалізації певних проектів. На ринок виводять нові продукти, торгові марки, бренди, інноваційні технології, термін реалізації яких – від одного–двох до трьох–п'яти років. Для роботи над такими проектами необхідний, як правило, персонал, котрому за вельми короткий проміжок часу потрібно стати згуртованим колективом. І тут без грамотного командостворювання не обійтись. Сама ж команда, як відомо, потребує місії, девізу, гімну, командних принципів. Саме тому HR-брендинг виконує подвійну функцію з добору персоналу: ознайомлює якмога більшу кількість потенційних претендентів із ідеологією компанії та об'єднує вже працюючих фахівців, які приймають цінності компанії, в команду ефективних співробітників. Окрім того, HR-брендинг дає змогу не тільки утримувати лояльних співробітників, а й відсівати небажаний контингент.

Одне з основних завдань HR-менеджера – реалізація програми «Привабливий роботодавець» або створення іміджу привабливої на ринку праці компанії. Це також «лягає на плечі» HR-відділу і називається HR-брендинг. Проте жоден, навіть найпрестижніший, диплом не гарантує успіху в професії. Експерти «старої школи», які починали в HR без профільної освіти, впевнені, що запорука успіху – особисті якості й досвід.

Що стосується досвіду, то він, як і диплом, сьогодні потрібний більше спеціалізований, – наприклад, у компанії конкретної галузі або з певною чисельністю персоналу. HR, який працює на виробництві, часто зобов'язаний мати досвід контактів із профспілками, вміти розв'язувати проблеми, пов'язані з нормуванням праці. HR-спеціалістам великих торгових мереж важливо вміти справлятися з труднощами, що стосуються масового рекрутменту, плинності кадрів та утримання персоналу. Особливо цінують досвід роботи в західних компаніях, де бізнес-процеси HR грамотно розроблені й чітко прописані.

У цілому, HR-брендинг – актуальна тема для відділу кадрів практично будь-якого сучасного підприємства. Проте є й винятки. Наприклад, не виправданий він для підприємств, розрахованих на короткотермінову перспективу, і не завжди необхідний монополістам у своїй галузі або регіоні. Є й відмінності – пов'язані, насамперед, з бюджетом і креативністю – в технологіях для підприємств різного масштабу. Як правило, чим менша і молодша компанія, тим на радикальніші й відважніші заходи щодо залучення персоналу і кроки з реклами свого корпоративного бренду вона може зважитись. А солідні банки радше приділять увагу освітнім програмам і співпраці з ВНЗ.

Останніми роками підхід до управління людськими ресурсами зазнав значних змін, і сьогодні для нового співробітника HR-департамент – обличчя компанії. Ця структура відіграє в організації найважливішу роль у пошуку відповідних кадрів, і, як результат, є однією з ключових ланок у побудові сильного бренду та розвитку бізнесу.

У минулому *брендинг* був спрямований на пізнавання з боку споживача брендів. Завдання компанії полягало в розповсюдженні, домінуванні та комунікації. «Добре розрекламований бренд схожий на особистого товариша» – цю фразу, котру приписують Томсону, розвинули в гармонійну систему побудови брендів.

Побудова бренду особистості дає змогу домогтися чіткого зворотного зв'язку від покупців, які потрапляють у цільову групу, на котру спрямований бренд. Наступними складовими брендингу є реклама, просування і паблісіті: значимість, стиль, творчий підхід та використання медіа. При складанні бренду враховують усе, що стосується товару, і розглядають його через призму конкурентних пропозицій.

Бренд є інвестицією в майбутнє. Фірма, набираючи обертів, завойовує дедалі нових і нових споживачів. Чим вдаліші сьогодні фірми та її справи, тим значно дорожче в грошовому еквіваленті оцінюють торгову марку. Бренд сам визначає межі, в яких він наявний, і здатний розвивати не тільки категорії товарів, а й галузі виробництва.

Працювати в HR сьогодні не тільки цікаво і престижно, а й вигідно. Експерти ринку праці відзначають, що співробітники HR-департаменту стрімко «дорожчають». Згідно з оглядом щомісячних базових зарплат менеджерів HR-департаменту, що провела рекрутингова компанія Antal International Russia, менеджери за компенсаціями та пільгами дорожчі, ніж керівники інших напрямків [3, 8]. Збільшиться попит на менеджерів із навчання та розвитку – відповідно, швидше зростатимуть і їхні зарплати.

HR-менеджерові треба бути у відмінних стосунках зі всіма – від директора до кур'єра, інакше буде втрачений контакт із колективом. Доведеться «підніматися над сутичкою»: жодної суб'єктивності, особистих симпатій та оцінювань. У його руках – і кадровий бюджет, і питання оптимізації чисельності персоналу, і навчання/адаптація співробітників, і вирішення трудових суперечок. І це – далеко не повний список обов'язків. Окрім того, постійно виникають і нові – наприклад, управління знаннями (Knowledge Management) або внутрішні комунікації (відповідальність за корпоративну культуру, внутрішній брендинг, внутрішньокорпоративні заходи тощо).

Ринок досягнув такого стану, коли HR-спеціалісти стали реальними партнерами бізнесу. І якщо ще років 10 тому їм доводилося відстоювати свою потрібність, то нині практично всі компанії працюють із хедхантерами. Якщо раніше кадровик був «завалений» паперами з кадрового діловодства, то сьогодні він – ключова постать компанії і права рука керівника. Бо, за влучним зауваженням Крока Рея, засновника мережі McDonald's, «ти хороший рівно настільки, наскільки хороші люди, яких ти наймаєш». Мабуть, кращого девізу для HR-менеджерів не знайти.

HR-брендинг – це насамперед робота з репутацією компанії як роботодавця. Фраза «незамінних нема» залишилась у минулому. Сьогодні успіх підприємства залежить від того, чи може воно утримати своїх талановитих співробітників. Багато керівників розуміють: якщо вони не створять успішний HR-бренд своєї компанії, то будуть вимушені втратити кращі кадри.

У боротьбі за кваліфікованих співробітників роботодавці «перенасичили» ринок і тепер часто вимушені платити кандидатові більше, ніж він вартує насправді. Старі інструменти мотивації і залучення досвідчених фахівців уже не дають минулого ефекту, у зв'язку з чим виникає потреба в пошуку нових ефективних методів боротьби за таланти, найперспектив-

нішим із яких стає HR-брендинг, тобто формування іміджу компанії як привабливого роботодавця.

HR-брендингом можна назвати систему заходів, спрямованих на формування стійкого привабливого іміджу компанії на ринку праці. Керівники компаній усвідомлюють, що недостатньо просто запропонувати кандидатам заробітну плату вищу, ніж у конкурентів, щоб раз і назавжди розв'язати кадрову проблему. Адже завжди знайдуться компанії, готові запропонувати вищу зарплату і не тільки залучити ваших потенційних співробітників, а й переманити людей, які вже працюють у вашій компанії.

Таким чином, створюючи привабливий бренд компанії на ринку праці, HR-менеджери забезпечують як залучення нових співробітників, так і утримання тих, хто вже працює в компанії. Завдяки цьому компанія може стабільно розвиватися, вирішувати окреслені з боку керівництва бізнес-завдання. І важливий аспект – економія засобів, скерованих до фонду оплати праці й на тривалу рекламу вакансій компанії в ЗМІ.

«Кадровий потенціал дуже обмежений: якщо людина працює не у тебе, значить, вона працює в твоїх конкурентів». У цих умовах вкладення в персонал і HR-брендинг є найперспективнішими. Це – комплексна тривала робота, що потребує серйозних інвестицій, до того ж, це «довгі» інвестиції. Віддача від них буде не в один день, оскільки HR-бренд – це не товар, який можна відразу купити. За рахунок інвестицій у персонал відбуваються, по-перше, підвищення якості персоналу, зниження плинності та формування високої лояльності співробітників. По-друге, це отримання пропозицій від кращих кандидатів на ринку праці.

Важливим питанням є оцінка ефективності HR-брендингу. Необхідно відстежувати, скільки кандидатів приходить за рекомендаціями співробітників, стежити який мікроклімат усередині колективу, зокрема поміж нових кадрів, підвищувати ефективність діяльності відділу персоналу. Цей відділ має не тільки функціонувати як обслуговуючий департамент, а нести в собі той самий брендотворюючий потенціал, акумулювати інформацію та створювати комплексні програми щодо взаємодії всіх співробітників. Варто відзначити, що ефективність HR-брендингу багато в чому залежить від широти охоплення аудиторії: з цінностями компанії мають бути ознайомлені не тільки потенційні претенденти, а й потенційні партнери, клієнти, які також розділяють її ідеологію.

У сучасному бізнесі все змінюється дуже швидко. Фахівці з рекрутингу і HR вимушені шукати нові шляхи, підходи й техніку для постійного підвищення ефективності своєї роботи. У зв'язку з дефіцитом працівників на ринку праці особливу увагу приділяють тому, яка думка формується про роботодавця.

Вважаємо, що HR-брендинг – термін суто капіталістичний, пов'язаний тільки з ринковими відносинами. І тому цілісність HR-брендингу в тому, щоби забезпечувати роботодавцям додаткові переваги у конкурентній боротьбі.

Грамотна, планомірна і продумана робота з людськими ресурсами – це ознака цивілізованості роботодавця, його прагнення до ринкового лідерства. А досягнення ринкового лідерства, придбання «додаткової вартості» за рахунок залучення якнайкращих кадрів – саме це і є одним із завдань HR-брендингу.

На наш погляд, на питання, «що таке успішний HR-брендинг?» відповідь може бути тільки одна: це така робота щодо пошуку, добору і розстановки персоналу, яка забезпечує довготермінову економічну стабільність і довготермінову ефективність підприємств-роботодавців.

Окрім того, успішність HR-брендингу – це і робота з формування нових, сучасних стосунків між працівниками та роботодавцями. Адже успішний HR-брендинг є таким комплексом заходів, який сприяє створенню справжнього (до того ж, зацікавленого) партнерства власників, управлінців і найманого персоналу. І, нарешті: успішний HR-брендинг дає змогу планувати зростання та розвиток бізнесу. При цьому якісний імідж роботодавця є, можливо, головною рушійною силою HR-процесів. Більше того, позитивний і керований імідж роботодавця – напевно, основна ідеологія HR. Адже HR-брендинг – це не тільки співпраця професійних навиків, а й, безумовно, співпраця професійних іміджів.

Роботодавець зобов'язаний бути привабливим у своїй галузі, забезпечувати своїм співробітникам творчу свободу, але за обов'язкового контролю необхідного завантаження робочого часу. Відповідно, роботодавець зобов'язаний дбати про власний імідж. І тоді імідж обов'язково «відповість взаємністю». Тим більше, в умовах кадрового голоду.

Хороша репутація компанії як роботодавця допомагає скоротити вартість і терміни добору персоналу, залучити кваліфікованих фахівців, знизити витрати на адаптацію й навчання кадрів, скерувати заощаджені засоби на нові програми з роботи зі співробітниками. Сьогодні ефективний кадровий менеджмент і внутрішній PR відіграють велику роль у процвітанні та прибутковості бізнесу, тому HR-брендинг актуальний і необхідний усім компаніям.

Багато років брендинг сприймали як логотип або рекламу. Нині й, можна впевнено припустити, у майбутньому брендинг – це не тільки захист іміджу, він стає орієнтованим на компанію в цілому.

HR-branding – something strategic, is not only a new trend in marketing, but, above all, work with the company's reputation as an employer. Performance of HR-branding is largely dependent on latitude reach: with the values of the company must be aware not only potential candidates, but also potential partners, customers, who also shared the ideology of the company.

Keywords: brand, company image, staff management, HR, HR-branding, employer, labor market, staffing technology.

HR-брендинг – явление стратегическое, это не только новое направление в маркетинге, но и, прежде всего, работа с репутацией компании как работодателя. Для Украины HR-брендинг – это пока лишь незнакомая комбинация знакомых слов. HR-брендинг – актуальная тема для отдела кадров практически любого современного предприятия, он выполняет двойную функцию по подбору персонала: знакомит наибольшее количество потенциальных претендентов с идеологией компании и объединяет уже работающих специалистов, принимающих ценности компании, в команду эффективных сотрудников. Эффективность HR-брендинга во многом зависит от широты охвата аудитории: с ценностями компании должны быть ознакомлены не только потенциальные соискатели, но и потенциальные партнеры, клиенты, которые также разделяют идеологию компании.

Ключевые слова: бренд, имидж компании, управление персоналом, HR, HR-брендинг, работодатель, рынок труда, кадровые технологии.

Література

1. Домин В. Н. «Брендинг: новые технологии в России». – СПб., 2004. – 352 с.: ил. (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
2. Захарычев Л. С. Модель управления брендами предприятий-производителей // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 5. – С. 12–20.
3. Фомина Е. В. Повышение делового имиджа фирмы средствами брендинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – № 1. – С. 3–15.

Іващук О.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Розглянуто передумови та чинники формування конкурентного банківського середовища. Розкрито роль іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі. Доведено значимість конкуренції на ринку банківських послуг.

Ключові слова: конкурентне середовище, конкурентна позиція банку, конкурентна позиція банківських продуктів.

У сучасних умовах поглиблення міжнародних економічних відносин і активізації діяльності банківських установ зростає конкуренція між не лише українськими, а й зарубіжними банками, що позиціонують на ринку банківських послуг через надання дешевих фінансових ресурсів. І, як наслідок, суттєво знижується вартість банківських послуг, що негативно впливає на економічні показники ефективності діяльності вітчизняних банків, які змушені адаптуватися до змін на ринку. Саме тому питання забезпечення конкуренції у банківській діяльності залишаються *актуальними*, з позиції необхідності та своєчасності аналізу й оцінки.

Аналіз досліджень і публікацій із означеної проблематики показав, що дослідженню сутності конкуренції у банківській діяльності присвячені праці вітчизняних та іноземних учених, серед яких відзначимо роботи І. Ансоффа, Я. Гордона, Ф. Котлера, М. Портера, О. Лаврушина, І. Волощука, А. Гульчинського, О. Дзюблюка, С. Козьменка, А. Мороза, Ф. Шпиґа та ін. Разом із тим, дискусійними залишаються деякі аспекти забезпечення конкуренції на ринку банківських послуг.

Метою статті є дослідження передумов та чинників формування конкурентного банківського середовища.

Конкуренція – невід’ємний елемент ринкової економіки, тому до її характерних ознак відносимо: функціонування ринків із альтернативними, аналоговими можливостями; наявність множини покупців (продавців) товарів, послуг; почергове розроблення та впровадження використання нових продуктів із боку суб’єктів ринку. Конкуренція в банківській сфері – це динамічний процес суперництва банків та інших кредитно-фінансових інститутів, в якому вони намагаються забезпечити для себе надійність і стійкість, підтримати рівень ліквідності, зберегти позиціонування на ринку.

До чинників, що зумовили конкуренцію в банківському середовищі, належать:

- ✓ посилення інтеграційних процесів, що призводить до взаємопроникнення на ринки іноземних конкурентів, унаслідок чого загострюється суперництво з національними банками, з огляду на те, що іноземні банки привносять на ринок нові підходи до задоволення запитів клієнтів, нові банківські послуги;
- ✓ виникнення нових ринків капіталів, які трансформували традиційні системи вкладів;
- ✓ у результаті конкуренції національні банки стають багатофункціональними, створюючи відносини суперництва на внутрішньому ринку;
- ✓ диверсифікація банківських послуг;
- ✓ розвиток банківських технологій.

Відповідно до своєї сутності, конкуренція спрямована на виконання наступних функцій:

- ✓ регулюючої: зумовлює перелив капіталу і формування оптимальної структури економіки, сприяючи встановленню відповідності пропозиції банківських послуг із попитом на них як за кількістю, так і якістю;
- ✓ розподільчої: сприяє розподілу доходів, коли більшу частину прибутку отримує той, хто пропонує найконкурентоспроможніші послуги;
- ✓ стимулюючої: стимулює банки знижувати витрати і запроваджувати нові послуги для досягнення конкурентних переваг.

Враховуючи те, що учасниками фінансового ринку є не лише банківські структури, саме таке конкурентне середовище підштовхує їх до пошуку раціональних моделей поведінки на ринку з метою реалізації власних конкурентних переваг [3,16].

Відповідно, конкурентне середовище будемо розуміти як сукупність чинників, що спонукають банки до досягнення конкурентних переваг та збереження міцних позицій на ринку, своєю чергою, це приводить до розроблення стратегії банків, спрямованої на збереження або розширення клієнтської бази.

Стосовно конкуренції у банківській сфері, то виділяють такі поняття, як конкурентна позиція банків та конкурентна позиція банківських продуктів. Конкурентна позиція банку є економічною категорією, призначена для оцінки результатів і стратегічного планування діяльності банку, вказує на місце та рейтинг банку на ринках збуту відповідно до результатів його діяльності, на його переваги й недоліки порівняно з іншими банками і небанківськими інститутами, які оперують на цих самих ринках. Конкурент-

на позиція банківських продуктів – це їхня здатність бути реалізованими на ринку завдяки привабливішим кількісним характеристикам та виконанню нормативного стандарту обов'язкових параметрів.

В Україні формування об'єктивного конкурентного середовища супроводжується неоднорідністю регіонального розподілу банків та їх філій (рис. 1).

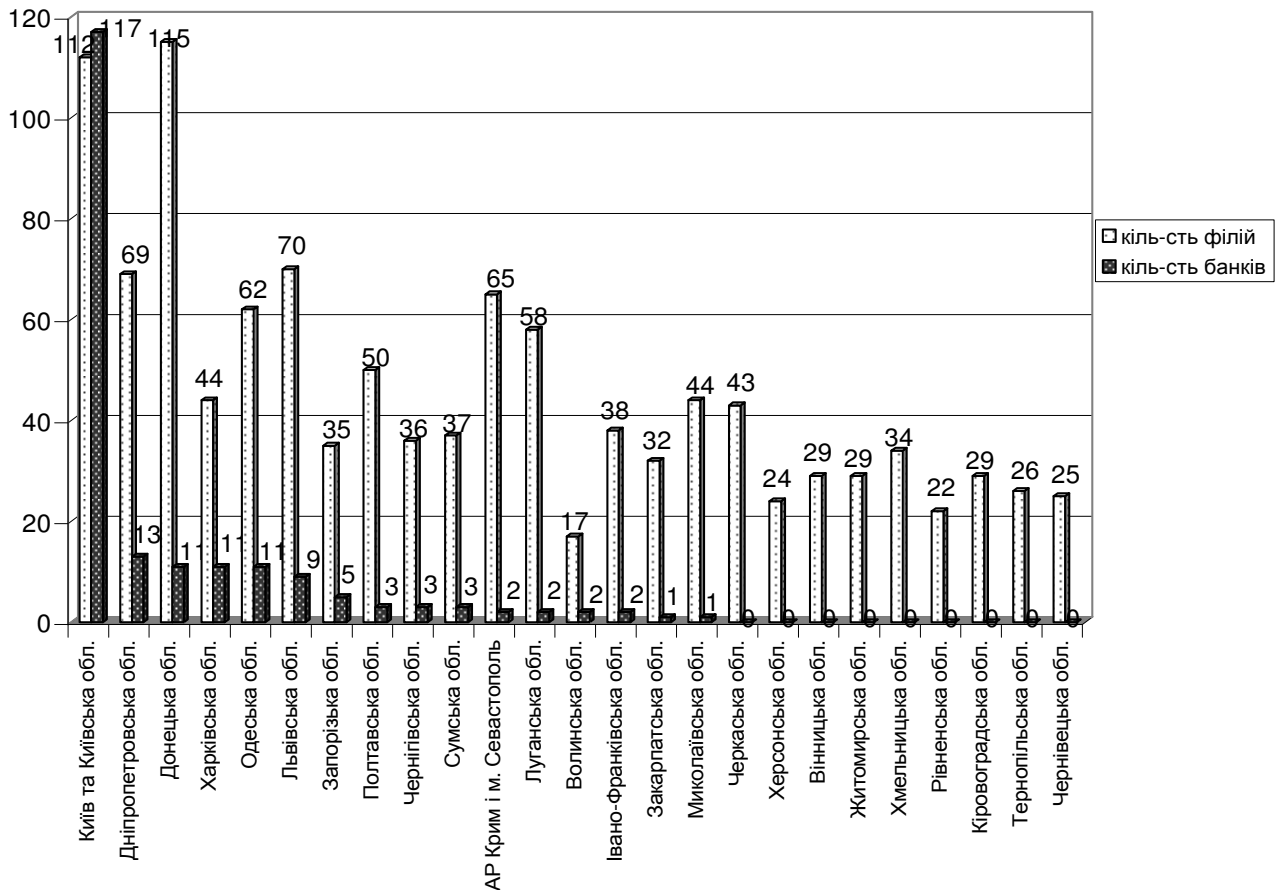


Рис. 1. Регіональний розподіл банківських структур в Україні [5].

Така тенденція територіального позиціонування банків впливає на якість послуг, наданих ними клієнтам, а відповідно й на заходи, спрямовані на розроблення стратегії залучення клієнтів.

Адже не можна порівнювати зусилля та вжиті заходи банків у Київській області (діють 117 банків та 112 філій) та в Тернопільській області (відповідно 26 філій і жодного власного банку), що створює нерівні умови для конкурентної боротьби (табл. 1). З іншого боку, доцільно вести мову про співвідношення кількості банків та філій із кількістю населення, яке проживає в даному регіоні. Наприклад, у тих самих областях проведено аналіз, який засвідчує неадекватність надання банківських послуг у різних регіонах.

Таблиця 1

**Співвідношення кількості банків та чисельності населення
в Україні та в областях**

	Населення, тис. осіб	Кількість бан- ків та філій	Кількість банків та філій на 100 тис. осіб
Україна	45982,94	198	0,43
Київська обл., м. Київ	4504,87	229	5,08
Тернопільська обл.	1089,30	26	2,39

Однією з форм конкуренції на ринку банківських послуг є конкуренція між вітчизняними та іноземними банками [6, 45]. Вітчизняні банки цілком обґрунтовано у майбутньому страждатимуть від експансії іноземних банків в Україні, які є досвідченими конкурентами, зважаючи на високу якість обслуговування та великий набір банківських послуг. Разом із тим, іноземні банки, опановуючи ринки, пропонують кредити за рівних цінових умов, але на триваліший термін. Проте саме присутність іноземних банків в Україні, забезпечення діяльності їх філій, а відповідно й підвищення конкурентного середовища в банківському секторі були умовою вступу нашої держави до Світової організації торгівлі, а тепер, відповідно, і до Європейського Союзу. За результатами досліджень питома вага іноземних банків у загальних активах банківської системи має вагомий вплив на розширення кредитного портфеля. За станом на 01. 01. 2010 р. в Україні діє 51 банк із іноземним капіталом, із яких 18 – зі 100-відсотковою часткою [5]. Найбільшу частку в загальній сумі іноземного капіталу становить капітал Австрії (20,3%), Кіпру (20,3%), Франції (12,5%), Росії (9,7%), Нідерландів (8,2%), Польщі (7,9%), Швеції (6,1%) [8, 56].

Безумовно, попри всі загрози, залучення іноземного капіталу матиме і позитивні наслідки, адже без додаткових ресурсів неможливе економічне зростання в країні.

Тому «здорова» конкуренція є необхідною, бо без неї ринок породжує монополізацію його сегментів, а конкуренція, навпаки, підвищує мобілізаційні можливості банків і здатність адаптуватися до нових умов. У результаті формується низка банків, які не витримують конкурентної боротьби й відчувають дефіцит ліквідності. Саме вони змушені, втративши конкурентні позиції, припинити діяльність або застосувати різні форми реорганізації, через злиття або приєднання для розв'язання проблем капіталізації, пов'язаних із недостатньою адекватністю капіталів банків до розміру їх активів. Відповідно, основна конкуренція відбувається за залу-

чення нових клієнтів та розширення бази кредитування, оскільки кредити є найдохіднішими активами, їхній обсяг зростає із кожним роком і тривав до середини 2008 р. (рис. 2).

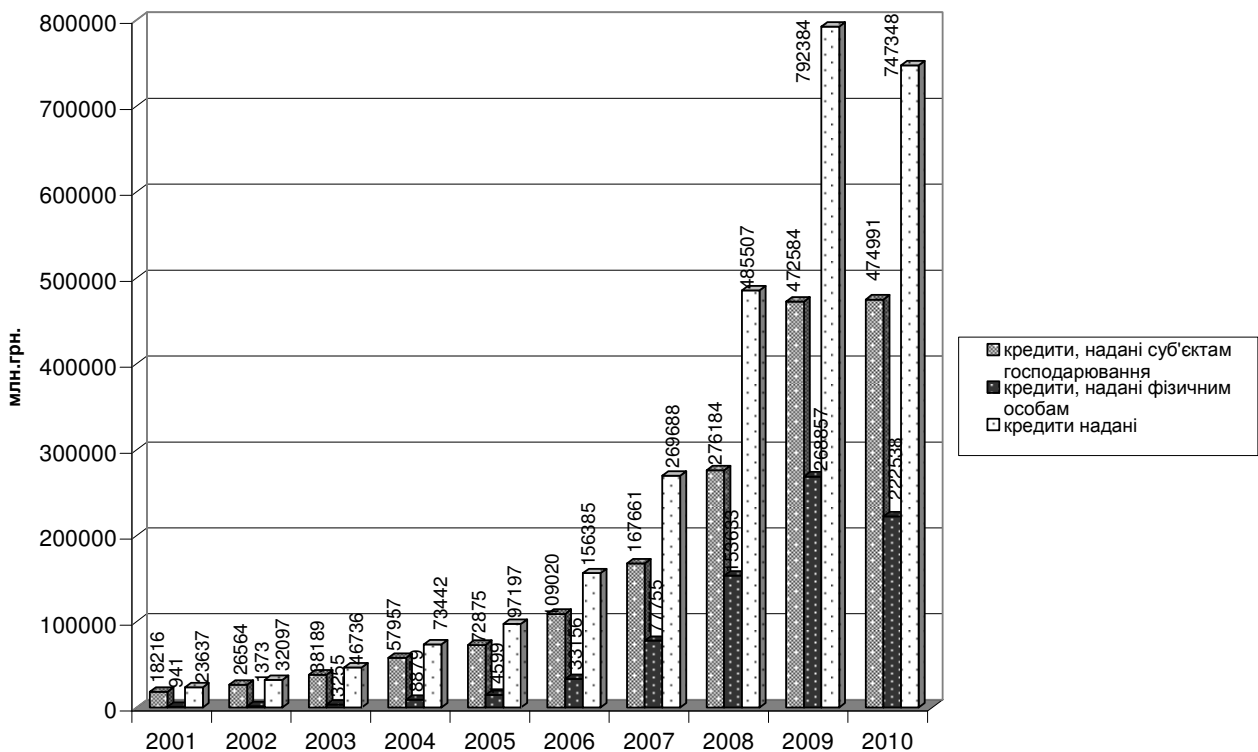


Рис. 2. Динаміка кредитів, що надали банки [5].

Проте вже з другої половини 2009 р., внаслідок впливу світової фінансової кризи, можна спостерігати різке зниження темпів приросту кредитів. Цікавим є той факт, що до середини 2008 р. темпи надання кредитів у іноземній валюті були значно вищими, ніж темпи наданих кредитів у національній валюті. Так, упродовж 2007 р. значне зростання попиту на кредитні ресурси в іноземній валюті з боку позичальників, у т. ч. фізичних осіб, зумовило активне залучення банками коштів за кордоном, у результаті чого обсяги кредитування фізичних осіб в іноземній валюті збільшилися.

Кредити, надані в іноземній валюті, збільшувалися переважно за рахунок їх нижчої вартості порівняно з кредитами у національній валюті. Причиною високих темпів зростання обсягів кредитів у іноземній валюті були нижчі процентні ставки, стабільність курсу долара США в Україні, що й обумовило підвищений попит на такі кредити, а це, своєю чергою, призвело до підвищення валютних ризиків. Вразливість банків до валютного ризику полягає і в тому, що значна кількість позичальників, які отримали кредит в іноземній валюті, не мають надходжень у цій самій валюті. Тому у зв'язку зі значним зростанням курсу долара США в них ви-

никли фінансові проблеми, через що позичальники не змогли погасити отримані кредити.

Обсяг наданих кредитів на початку 2009 р. скоротився внаслідок зменшення тимчасово вільних коштів банківських установ, реалізації керівництвом НБУ антиінфляційних заходів, що полягали у звуженні грошової маси, зокрема через підвищення вимог до рефінансування банківських установ, зростання вартості кредитних ресурсів, обмеження споживчого кредитування, в т. ч. через посилення вимог до резервування за цими операціями.

В умовах розгортання фінансової кризи подальше сповільнення темпів кредитування відбувалося через встановлення НБУ тимчасового обмеження на активні операції банківських установ із посиленням вимог щодо кредитування контрагентів, які не мають надходжень в іноземній валюті; необхідність акумулювати кошти для проведення розрахунків за зовнішніми запозиченнями; підвищення кредитних ризиків унаслідок погіршення кон'юнктури за галузями, що тривалий час були прибутковими і кредитоспроможними.

Оскільки конкурентне середовище спонукає банки до суперництва за залучення коштів юридичних та фізичних осіб, тому диверсифікація депозитних операцій, обсяг і якість залучених ресурсів є ще одним із чинників впливу на банківську ліквідність. Депозитна політика банку передбачає розроблення і планування заходів для збільшення ресурсної бази та підтримання необхідного рівня ліквідності, визначається пріоритетами при виборі бази клієнтів та сегментування ринку.

Із метою розширення ресурсної бази банки налаштовані на надання повного спектра послуг постійним і потенційним клієнтам. Конкуренція на депозитному ринку визначається пропозицією, тобто залежить від продавців, а ними можуть бути фізичні та юридичні особи, які продають вільні ресурси (рис. 3). Якщо при залученні коштів населення банк не може орієнтуватися на них як на основне джерело ресурсів, то на ринку депозитів підприємств він проводить власну ресурсну політику. Саме на депозитному ринку можна спостерігати цінову конкуренцію банків, однак порівняно з 2009 р. обсяги депозитів значно зменшилися. Зменшення обсягів залучених банками ресурсів на депозитному ринку зумовлено зниженням довіри клієнтів до вітчизняної банківської системи.

Для реагування на зміни на ринку банківських продуктів банки мають володіти прогнозною інформацією про засоби отримання дешевих і найбільш довготермінових ресурсів, оскільки залишки на розрахункових рахунках є важливою частиною ресурсної бази банку, а суперництво за вигідних клієнтів, які мають постійні великі залишки, відбувається на фоні конкуренції між банками. Головною перевагою в цій ситуації є надання кредитів за нижчою ставкою, ніж у конкурентів.

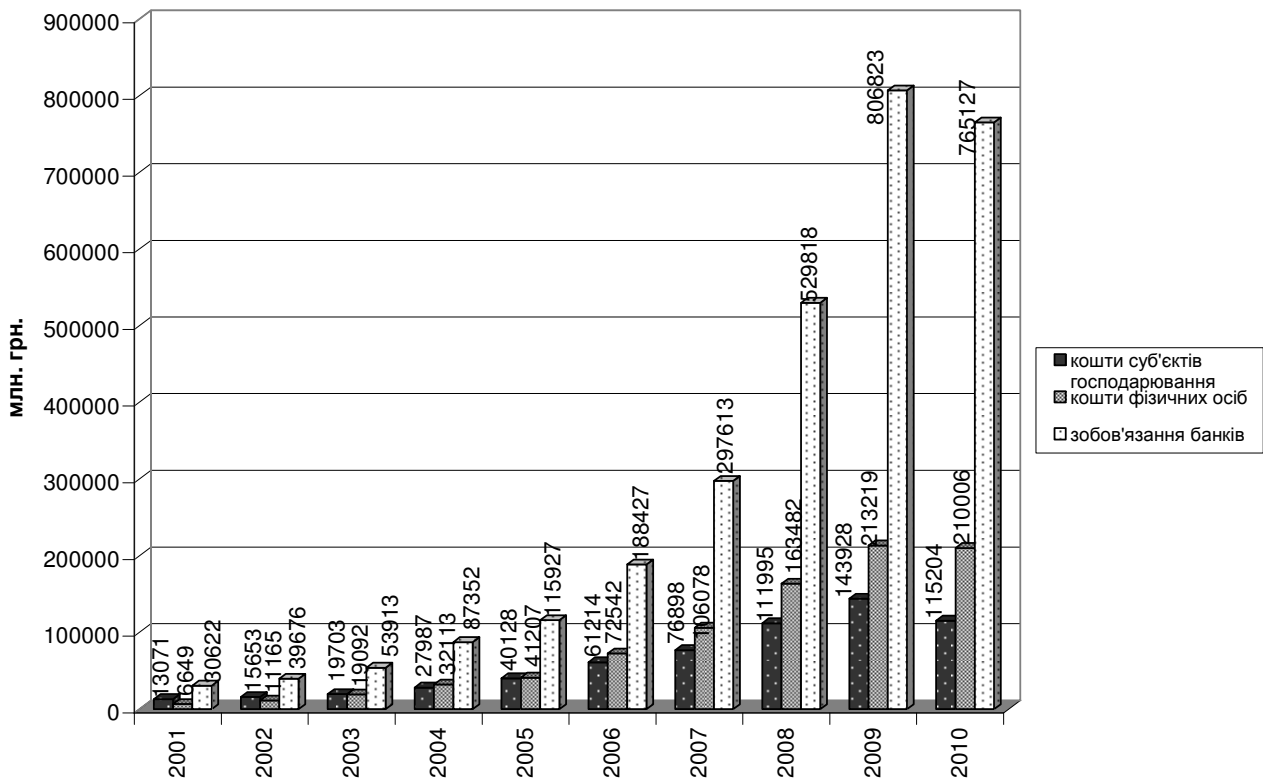


Рис. 3. Динаміка зобов'язань банків в Україні, коштів суб'єктів господарювання і вкладів фізичних осіб [6].

Для великих, стійких підприємств, які постійно використовують у своїй діяльності кредити, питання про зниження ставки має вирішальне значення при прийнятті рішення про переведення рахунків у той банк, який пропонує нижчі з них. Банк може знизити ставки на протипагу ринковим без втрати для своєї доходності або шляхом зменшення внутрішніх витрат, або залучення дешевих ресурсів. Проте на ринку ціна ресурсів визначається попитом і не може бути знижена для конкурентного банку. Інша справа, якщо банк не купує ресурси на ринку, а отримує їх від держави у вигляді обслуговування бюджетних рахунків. Чим більше таких рахунків у пасиві банку, тим конкурентноспроможніший він порівняно з іншими, що формує нерівні умови конкуренції. Тому для рівноправної конкуренції необхідно унеможливити або зменшити шанси отримання окремими банками конкурентних переваг за рахунок використання бюджетних коштів.

Нині для фінансових ринків України характерний дієвий розподіл між банками за рівнем доступу до ресурсів, тобто найбільші банки і банки, розташовані в основних фінансових центрах країни, можуть домовлятися про отримання великих міжбанківських кредитів або залучення інших коштів клієнтів. Використовуючи цю можливість для оптимізації власних витрат, банки забезпечують підтримання ліквідності управління

пасивами. Тобто, при видачі позики і залученні коштів у банк насамперед враховують вигідність та ризик операцій, а дисбаланс операцій, який виникає за термінами, покривають залученням додаткових коштів із фінансового ринку.

В умовах посилення кризових явищ значна частина середніх і малих банків, не маючи достатнього оперативного доступу до ресурсів фінансового ринку та окремих його сегментів (валютного, цінних паперів, ринку капіталів), вимушена в своїй діяльності покладатися на власні ресурси, тобто на збалансованість активно-пасивних операцій за термінами, на партнерську співпрацю з постійними клієнтами, оскільки позбавлені змоги залучити додаткові кошти з ринку в будь-який період та лімітовані в часі, відведеному на вирішення схожих ситуацій.

Для банків, не зорієнтованих у своїй діяльності на фінансовий ринок, проблеми з платежами є менш болючими. В цьому разі може виникати звичайний для їх операційної діяльності невеликий дефіцит ліквідності: складність при проведенні платежів через банки, які втратили свою ліквідність, а також повернення міжбанківських кредитів, виданих таким банкам. Ця категорія банківських структур для розв'язання можливих проблем із ліквідністю спроможна самостійно залучити достатню кількість клієнтів для обслуговування.

Незважаючи на відмінності у фінансових можливостях банків, їх позиціонуванні, запропоновано схему причинно-наслідкового ланцюга розвитку кризи, характерної для більшості з них (рис. 4).

Тобто, якщо проблеми дефіциту платіжних коштів перестають бути латентними (банк не використовує заготовленого для даної ситуації сценарію дій), події розвиваються доволі швидко. Наслідками можуть бути наступними: по-перше, для стримання і залучення позичених коштів банк починає нараховувати більші проценти, що значно збільшує його витрати; по-друге, поступово зменшується видача нових кредитів, що не тільки знижує доходи банку, а й погіршує якість його активів, оскільки проблемні кредити не зникають, і, як наслідок, їх частка в портфелі лише збільшується; по-третє, як наслідок двох перших – значне перевищення витрат над доходами, спроможне до закінчення року поглинути весь або більшу частину капіталу банку, що не тільки значно знизить його здатність захисту від ризиків, а й може призвести до подальшої ліквідації; по-четверте, паралельно з переліченими проблемами збільшується вплив коштів із депозитних рахунків клієнтів. І якщо це збільшення випереджатиме можливості банку за рахунок вивільнення коштів для оплати власних зобов'язань, розпочнеться криза платежів.

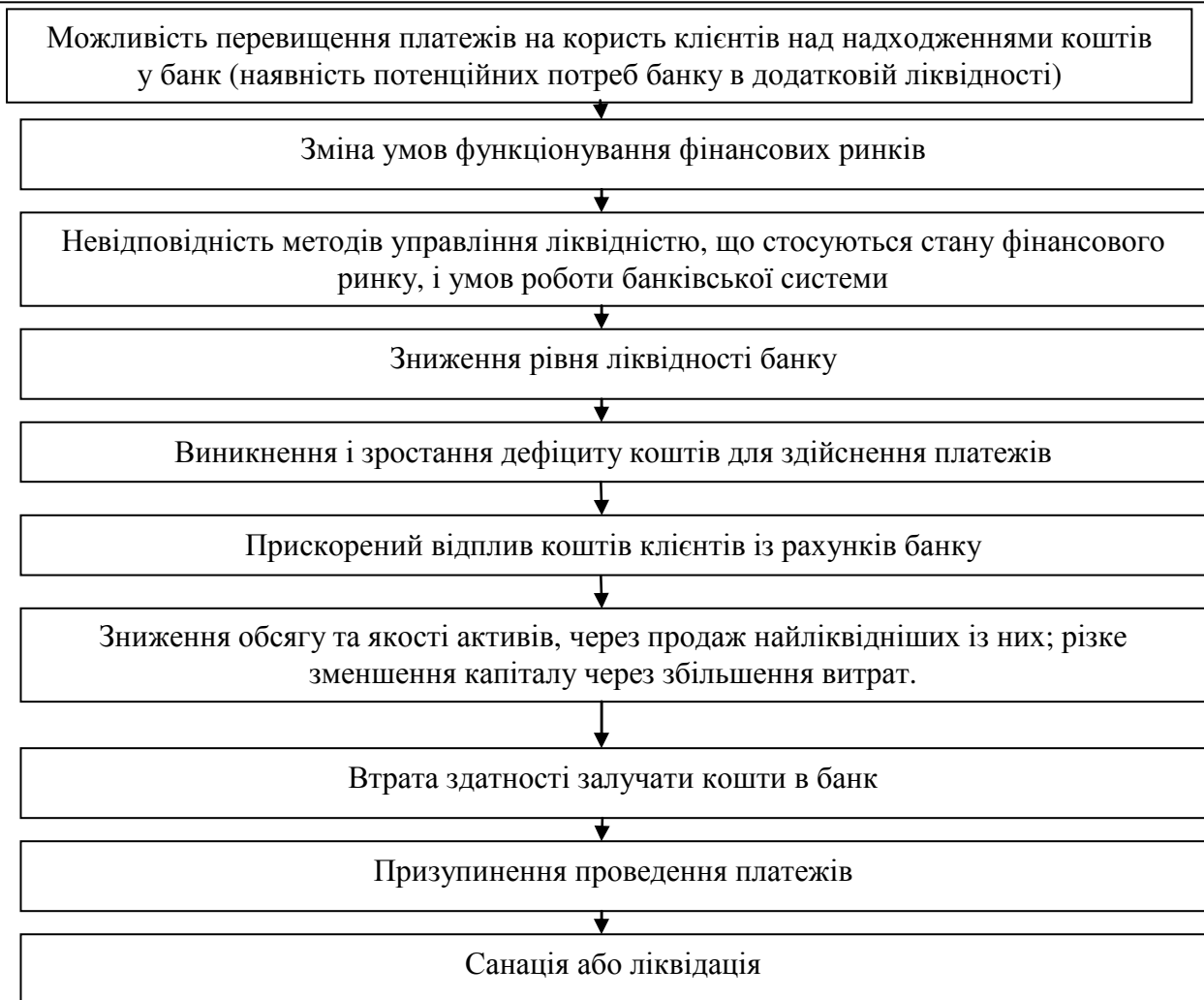


Рис. 4. Схема причинно-наслідкового ланцюга розвитку кризи в банку.

У випадку, якщо до цієї стадії банк не зможе вирівняти свій платіжний баланс або залучити достатньо коштів для покриття розриву ліквідності, очевидно, відбудеться ланцюгова реакція щодо зростання вимог до банку, з одночасним значним зменшенням будь-яких надходжень. Разом із тим, на стадії, коли є ще достатньо ліквідні активи і надійні клієнти, але криза вже неминуча, керівництво банку може активно виводити з нього кошти, що підсилює вже до того загострену ситуацію.

Найімовірнішим розвитком подій у майбутньому може бути або санація банку з боку сторонньої організації, або його ліквідація, тому що відновлення дієздатності банку практично нереальне.

Нині в Україні функціонувати банківським структурам дуже складно, оскільки нема стабільних умов для діяльності та існування надійних банків, на які слід орієнтуватися.

Із погляду впливу конкуренції на діяльність банків можна зробити висновок про те, що банківська конкуренція має ряд специфічних ознак,

які суттєво відрізняють її від конкуренції в промисловості або інших галузях національної економіки. До цих ознак належать такі:

- ✓ конкуренція в даному секторі економіки виникла пізніше, ніж в інших, однак для неї характерні різноманітність форм та інтенсивність розвитку;
- ✓ конкурентне середовище визначається напрямками банківської діяльності та сегментами фінансового ринку;
- ✓ внутрігалузева конкуренція є переважно показовою, що пов'язане з диференціацією банківського продукту;
- ✓ банківські послуги можуть взаємозамінюватися, але не мають конкурентоспроможних «зовнішніх» замін, саме тому міжгалузеву конкуренцію здійснюють тільки за допомогою переливу капіталу;
- ✓ у банківській діяльності нема захисних вхідних бар'єрів, що зумовлює інтенсивну конкуренцію;
- ✓ обмеження цінової конкуренції на банківському ринку потребує запровадження банківського менеджменту продукту;
- ✓ банківські ринки є ринками диференційованої олігополії, які надають широкі можливості для кооперації та узгодження ринкової політики кредитних інститутів.

Таким чином, вітчизняний банківський сектор потребує підтримки, яка б не обмежувала конкуренцію, а дала змогу підвищити конкурентоспроможність банків і забезпечити для них відповідний рівень ліквідності. У своїй діяльності банки мають утримувати надійну конкурентну позицію, для досягнення якої можливе застосування таких заходів: збільшити власний капітал шляхом злиття та приєднання банків; залучити нових інвесторів; удосконалити якість і технічне обслуговування клієнтів; розширити асортимент послуг, що їх надають; розширити канали збуту; використовувати сучасні способи просування послуг та стимулювання збуту, навчати персонал із продажу; створити (за потреби – вдосконалити) позитивний імідж банку, збільшивши кількість рекламних заходів й активізувавши роботу з громадськістю.

Pre-conditions and factors of forming of competition bank environment are considered in the article. The role of foreign capital is exposed in the domestic banking system. Meaningfulness of competition is well-proven at the market of bank services.

Keywords: *competition environment, competition position of bank, competition position of bank foods.*

Рассмотрены предпосылки и факторы формирования конкурентной банковской среды. Раскрыта роль иностранного капитала в отечествен-

ной банківської системи. Доказана значимість конкуренції на ринку банківських послуг.

Ключевые слова: конкурентная среда, конкурентная позиция банка, конкурентная позиция банковских продуктов.

Література

1. Закон України від 26 грудня 2002 р. № 380-IV «Про захист економічної конкуренції» (із змінами та доповненнями).
2. Барановський О. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусії / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2007. – № 9. – С. 12–20.
3. Корнєєв В. Конкурентоспроможність банків України в умовах лібералізації ринків фінансових послуг / В. Корнєєв // Вісник НБУ. – 2007. – № 11. – С. 14–17.
4. Лобозинська С. Оцінка конкурентоспроможності банківської системи України / С. Лобозинська // Банківська справа. – 2009. – № 4. – С. 38–43.
5. Основні показники діяльності банків України // http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm.
6. Паит И. Я. К вопросу формирования конкурентной стратегии коммерческого банка / И. Я. Паит // Деньги и кредит. – 2009. – № 11. – С. 44–47.
7. Тридід О. Аналіз конкурентної позиції банків у сучасних умовах ведення банківського бізнесу / О. Тридід, В. Вовк // Банківська справа. – 2009. – № 4. – С. 26–37.
8. Уманців Ю. Конкурентна політика на ринку банківських послуг у контексті глобалізації / Ю. Уманців // Банківська справа. – 2008. – № 5. – С. 55–71.
9. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

Ковч В.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ КРИТЕРІЙ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Розглянуто особливості та необхідність посилення впливу держави на інноваційну діяльність; обґрунтовано важливість та необхідність стимулювання інноваційної політики в Україні; встановлено причини, що перешкоджають проведенню ефективного інноваційного розвитку.

Ключові слова: держава, інноваційна економіка, інноваційна діяльність, інноваційна політика.

Визначення місця країни в сучасному світі, на нашу думку, дещо змінюється і визначається якістю технологій, ступенем використання науки й техніки у виробництві. На зміну ідеологічним відмінностям між країнами та регіонами світу прийшло глибше розмежування, основою якого є новітні технології та інноваційний напрямок розвитку країни.

Економічний розвиток країни безпосередньо пов'язаний із формуванням ефективної державної інноваційної політики. Її реалізація передбачає визначення пріоритетів і концептуальних засад інноваційного розвитку, формування нормативно-правової бази щодо відносин між державними інституціями та інноваційно-активними суб'єктами підприємницької діяльності, використання прямих і опосередкованих методів регулювання інноваційної діяльності з метою її активізації, формування і розвитку відповідної інфраструктури.

Вважаємо, що високі технології є своєрідним каталізатором, за допомогою якого посилюють процеси економічного розвитку на стабільній основі.

Для України інноваційний розвиток має особливе значення, оскільки лише застосування нових технологій дає змогу ближче підійти до виконання таких важливих завдань, як:

- 1) створення інноваційної моделі розвитку економіки, притаманної для України;
- 2) збільшення масштабів інвестиційних ресурсів, котрі залучаються в національну економіку;
- 3) запровадження енергозберігаючих технологій в енергетику, промисловість та агропромисловий комплекс;
- 4) розроблення та впровадження ефективної системи захисту для інтелектуальної власності;
- 5) гарантування робочих місць для висококваліфікованих спеціалістів і науковців;
- 6) мінімізація негативного впливу на навколишнє середовище.

Держава, виступаючи головним суб'єктом інноваційної діяльності, своїми діями створює умови для зростання науково-технічного потенціалу країни, встановлює пріоритети у сфері науково-технічної діяльності і забезпечує їх розвиток через систему фінансово-кредитних і податкових інструментів, формує організаційні механізми інформаційного та ресурсного забезпечення інноваційної діяльності.

Інноваційна політика держави, являє собою сукупність форм і методів, спрямованих на створення взаємопов'язаних механізмів інституційного, ресурсного забезпечення, підтримки та розвитку інноваційної діяльності, на формування мотиваційних факторів активізації інноваційних процесів.

У вирішенні завдання виходу країни з кризи, гарантування динамічної стабільності розвитку економіки першочергова роль належить інноваціям та інноваційній діяльності, здатним забезпечити безперервне оновлення технічної і технологічної баз, освоєння та виготовлення нової кон-

курентоспроможної продукції, завоювання позицій на світових ринках товарів і послуг.

В Україні поки що не створено умов для ефективної інноваційної діяльності. На заваді цьому стоять фінансові, політичні, правові перешкоди. Створення ж нових інноваційних структур, здатних реалізовувати комерційні проекти, мають стихійний характер.

На необхідності формування чіткої державної політики у сфері інновацій, наголошують вітчизняні й зарубіжні вчені. Питання державної підтримки та регулювання інноваційної діяльності досліджено в роботах М. Данько, Л. Жаліло, А. Кінаха, А. Музиченка, М. Крупки, Б. Санто та ін.

Світовий досвід засвідчує, що державі належать лідерські позиції у стимулюванні інновацій, якщо вони базуються на трьох основних пріоритетах (див рис. 1).



Рис. 1. Основні пріоритети розвитку держави.

Держава має брати активну й безпосередню участь у підтримці фундаментальних досліджень. На нашу думку, оскільки у фундаментальних дослідженнях відсутнє чітке спрямування на комерційний ефект, тому їх ефективний розвиток має забезпечуватися за рахунок державних коштів.

Нині в багатьох секторах науки домінує негативна тенденція зменшення висококваліфікованих наукових кадрів, суттєво погіршилася їх вікова структура, проблемним стало залучення до науки молоді, досі не припинено відтік науковців та дипломованих фахівців закордон, особливо це стосується осіб віком від 30 до 50 років [6].

Незважаючи на проблеми, в Україні зберігається порівняно розвинена мережа наукових і науково-технічних установ різного профілю: діють наукові школи; триває низка перспективних досліджень, здатних підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки. Проте забезпеченню інноваційних зрушень заважає насамперед відсутність ефективного механізму практичної реалізації вітчизняного науково-технічного потенціалу. В умовах ринкової економіки науково-технічний потенціал держави є нерациональним за такими ознаками:

- ✓ не відображає потреби реального сектора економіки;
- ✓ має низьку інтенсивність;
- ✓ характерний некомерційною суттю розроблень тощо.

До того ж за період кризи він певною мірою зруйнований, знизилася кваліфікація наукових кадрів, триває відставання від загальносвітового рівня НТП.

Основна мета державної інноваційної політики – формування в країні таких умов для діяльності господарюючих суб'єктів, за яких вони були б зацікавлені, а головне спроможні розробляти і виготовляти нові види продукції, впроваджувати сучасні наукомісткі, екологічно чисті технології, розширювати на цій основі свої ринки збуту та бути конкурентоздатними на світовому ринку [4].

Інноваційний розвиток вимагає необхідного інвестування. Ми вважаємо, що інвестиції в галузі неінноваційного характеру, враховуючи їх вищу рентабельність, приватний сектор здатний забезпечити самостійно, а інноваційно спрямовані галузі потребують більшої уваги та державних дотацій.

Інноваційна політика держави має бути спрямована на забезпечення зростання обсягів капіталовкладень у сферу впровадження інноваційних технологій. Так, у Японії держава майже цілком фінансує програми розроблення новітніх технологій. Ці державні витрати мають відігравати роль каталізаторів науково-технічного прогресу. На відміну від США, де бюджетне фінансування та непряме стимулювання інновацій розглядають, як альтернативні, в Японії їх застосовують комплексно – держава формує загальну науково-технічну стратегію, визначає пріоритети, створює систему відповідних інститутів, формує систему пільг, субсидій, позик та кредитів [9].

За таких умов важливим є посилення державного регулювання інноваційної діяльності, формування державної політики у цій сфері. До таких висновків підштовхує вивчення досвіду розвинутих країн, зокрема США, Японії, Німеччини, Великобританії, Франції, які забезпечують свій стабільний розвиток насамперед на основі гарантованої активізації інноваційної діяльності [3].

На нашу думку, вплив держави має здійснюватися шляхом фінансової підтримки та застосування системи таких організаційно-інформаційних заходів:

- ✓ розроблення стратегічної програми розвитку;
- ✓ визначення оптимального рівня частки державної власності;
- ✓ формування реальних джерел фінансування науки і освіти.

Стратегічна програма розвитку національної економіки, спрямована на пріоритетність інноваційного розвитку, може передбачати як податкові пільги для інноваційних секторів економіки, так і надання їм субсидій.

Відсутність чіткої інноваційної стратегії розвитку, а також збереження в програмах пріоритетного розвитку галузей третього та четвертого технологічних укладів зумовлена тим, що Україна сьогодні потребує забезпечення інноваціями базових галузей, тоді як світ переходить до поглиблення розвитку інноваційно спрямованих технологій.

Проблема полягає й у тому, що, забезпечуючи динамічний розвиток інноваційних галузей, країна змушена паралельно впроваджувати інновації і в базові виробництва, а без чіткої стратегії інноваційно-інвестиційної діяльності цю проблему не вирішити.

Фінансування науково-дослідницької діяльності характеризує інноваційність національної економіки і оцінюються на основі питомої ваги його обсягу в загальній сумі ВВП. На жаль, фінансування науково-дослідницької діяльності в Україні не відповідає потенціалу і масштабам країни.

Оцінюючи фінансовий потенціал держави зі забезпечення розвитку економіки та впровадження інновацій у виробництво, можна констатувати, що в Україні є протиріччя між можливостями та необхідністю здійснення інновацій, як на рівні окремих підприємств, так і держави загалом.

Ми вважаємо, що однією з основних причин недостатнього рівня розвитку інновацій в Україні нині є відсутність довготермінової, перспективної державної стратегії розвитку інноваційної економіки. Лише створивши умови для розвитку в країні повноцінної інноваційної економіки, ми забезпечимо конкурентоспроможність і економічний суверенітет. Саме інноваційна економіка забезпечить успіх України, створить умови для реалізації інтересів громадян, гарантуватиме майбутнє країни.

There were qualified the peculiarity and necessity of the strengthening the influence of the state upon the innovative activity in Ukraine; reasoned the importance and necessity of the stimulation of the innovative policy in Ukraine; determined some main causes, which impede the introduction of the effective innovative development.

Keywords: state, innovative economics, innovative activity, innovative policy.

Рассмотрены особенности и необходимость усиления влияния государства на инновационную деятельность; обоснованы важность и необходимость стимулирования инновационной политики в Украине; установлен ряд причин, которые препятствуют проведению эффективного инновационного развития.

Ключевые слова: *государство, инновационная экономика, инновационная деятельность, инновационная политика.*

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 4 липня 2002 р. // www.zakon.rada.gov.ua.
2. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Державні фінанси. Навч. посіб. Вид. 2-ге, доп. і перероб. / За заг. ред. Базилевича В. Д. – К.: Атака, 2004. – 368 с.
3. Буднікевич І. М., Школа І. М. Становлення реального ринку інновацій в Україні. – Чернівці: Зелена Буковина, 2002. – 200 с.
4. Данько М. Довгострокові пріоритети інноваційного розвитку економіки України в умовах глобалізації // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. – Вип. 5 / Відп. ред. О. П. Степанова. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с.
5. Космидайло І. В. Проблеми інноваційного розвитку в Україні та шляхи їх вирішення // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2. – С. 20–27.
6. Концепція розвитку наукової сфери України // Економіст. – 2006. – № 10. – С. 20.
7. Семиноженко В. Технологічні парки України: перший досвід формування інноваційної економіки // Економіка України. – 2004 – № 1. – С. 16–21.
8. Цихан Т. В. О формировании национальных инновационных систем // Теория и практика управления – 2004. – № 5. – С. 31–36.
9. Юркевич О. М. Система пріоритетів державної фінансової підтримки науково-технічної інноваційної діяльності // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 46.
10. Исмаилов Т. А., Гамидов Г. С. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации. – 2003. – № 1.

Крисько Ж.

СТРАТЕГІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ

Розглянуто сутність стратегічної стійкості підприємства, проаналізовано підходи до розуміння даного поняття та окреслено оціночні показники, що їх варто вважати показниками стратегічної стійкості.

Ключові слова: стратегічна стійкість підприємства, прогнозування банкрутства, діагностика втрати стійкості, фінансові показники, вартість підприємства.

В умовах гіпердинамічного зовнішнього середовища стає очевидним, що спроможність зберігати стійкість в умовах впливу негативних чинників – актуальне і найважливіше стратегічне завдання будь-якого суб'єкта господарювання. Як зазначив М. Асаул, забезпечення стійкості підприємства до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах стає завданням особливо актуальним у теоретичному і прагматичному аспектах [4]. Під стійкістю розуміють здатність будь-якої системи адекватно реагувати на зміну зовнішніх і внутрішніх умов при збереженні своєї якості [8].

Проблеми стійкості підприємства в умовах мінливого внутрішнього та зовнішнього середовищ відображені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених: М. Аістової, Є. Андрущак, М. Асаула, С. Бараненка, А. Брусової, А. Зуба, А. Кучерявого, Р. Окорокова, А. Петрова, Ю. Соколова, В. Шеметова.

Проте, незважаючи на значну кількість виконаних досліджень, багато теоретичних аспектів щодо стратегічної стійкості підприємства розкрито не сповна.

Мета цієї статті – розглянути сутність стратегічної стійкості підприємства, проаналізувати підходи до розуміння даного поняття та визначити оціночні показники, які варто вважати показниками стратегічної стійкості.

Досягнення стійкого розвитку успішних підприємств та відновлення стійкості підприємств, що є неплатоспроможними, – одна з найактуальніших проблем поточного періоду розвитку української економіки.

Аналіз літературних джерел показав, що науковці для оцінки успішної роботи підприємства виокремлюють наступні види стійкості його функціонування:

- ✓ фінансова стійкість – ступінь фінансової незалежності підприємства [4]; здатність підприємства впродовж тривалого часу підтримувати планований рівень ліквідності й платоспроможності [5];

- ✓ ринкова стійкість – здатність підприємства до тривалого здійснення діяльності на своїх основних ринках;
- ✓ технологічна стійкість – здатність до підтримки і розвитку сучасного рівня технологій [5];
- ✓ кадрова стійкість – здатність до підтримки низького рівня плинності кадрів;
- ✓ організаційна стійкість – здатність забезпечувати рівновагу підприємницьких структур як системи, що розвивається в заданих межах [8];
- ✓ стійкість ліквідності, стійкість розвитку [9];
- ✓ стійкість підприємницької структури – це такий стан її фінансових і нефінансових ресурсів, за якого їх використання та розподіл може забезпечити розвиток на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні кредитоспроможності й платоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [4].

Аналізуючи й узагальнюючи наведені точки зору, відзначимо, що, на наш погляд, дані види стійкості можна вважати складовими комплексного поняття «стратегічна стійкість підприємства». Завдяки тривалій підтримці належного рівня технологічної, ринкової, кадрової та фінансової стійкості підприємство накопичує свою стратегічну стійкість.

Термін «стратегічна стійкість підприємства» впродовж останніх кількох років порівняно часто трапляється у науковій літературі, але чіткого тлумачення це поняття все ще не отримало. Так, А Кучерявий і В. Шеметов [7] під стратегічною стійкістю підприємства розуміють результат реалізації його здатності створювати, розвивати і тривалий час зберігати конкурентні переваги на ринку покупця в умовах науково-технічного і технологічного прогресу на базі зростаючих проблем із природними ресурсами й антропогенною дією на екологію. У праці [10, 144] автори стратегічну стійкість підприємства визначили як «... інтегральну характеристику діяльності підприємства, що відображає в динаміці його здатність до стійкого розвитку в умовах гіпердинамічного зовнішнього середовища відповідно до попередньо встановлених оптимальних стратегічних цілей підприємства».

Ми вважаємо доцільним введення терміна «стратегічна стійкість» і пропонуємо визначати його так: стратегічна стійкість підприємства – це здатність створювати, розвивати і тривалий час зберігати конкурентні переваги на ринку, тим самим підтримуючи належний рівень ліквідності, платоспроможності та рентабельності в умовах гіпердинамічного зовнішнього середовища.

Загальна мета роботи підприємства полягає в забезпеченні довготермінової, стратегічної стійкості підприємства, що означає збільшення його

ринкової вартості, поліпшення фінансових показників його діяльності, відповідність науково-технологічного характеру його продукції й технології виробництва як сучасним вимогам, так і основним тенденціям світового розвитку.

Стратегічна стійкість підприємства виявляється через мінімізацію втрат за несприятливих умов зовнішнього середовища, а за сприятливих обставин – завдяки спроможності до ефективного збільшення своїх активів – як матеріальних, так і нематеріальних, що підвищує можливість виживання підприємства за несприятливих змін у зовнішньому середовищі в майбутньому.

Стратегічна стійкість підприємства обумовлена багатьма чинниками середовища, найістотнішими з них є: галузь, тип ринку, розміри підприємства, спеціалізація продукту, технологічна забезпеченість, забезпеченість кадрами, економічна динаміка на макро- та мезорівнях, і, звичайно ж, своєчасна реструктуризація підприємства.

Виділимо етапи придбання і втрати стратегічної стійкості підприємства використавши криву життєвого циклу підприємства (див. рис. 1).

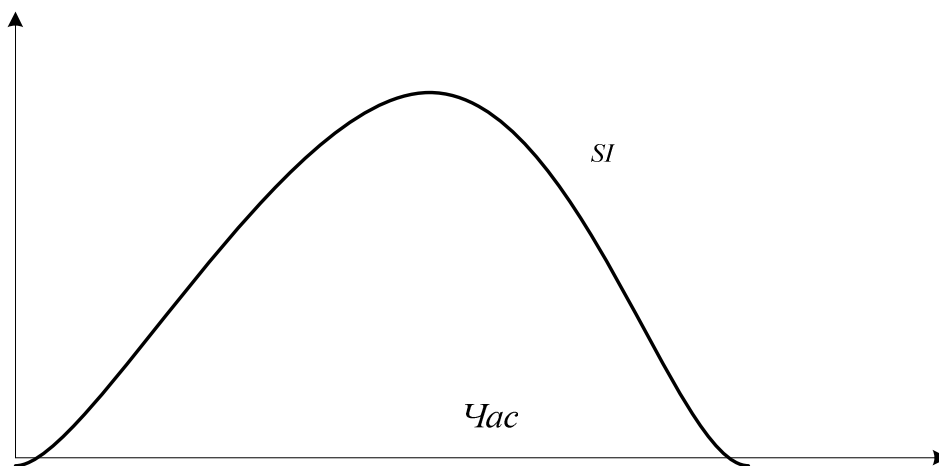


Рис. 1. Крива життєвого циклу підприємства

Можна говорити про те, що на етапі становлення, коли підприємство проходить у своєму розвитку критичну точку – початок беззбиткової діяльності, починається формування стратегічної стійкості суб'єкта.

Етап зростання характерний інтенсивним зростанням активності та, як наслідок, підвищенням стійкості підприємства. Підприємство нарощує виробничий потенціал, збільшує обсяги виробництва і реалізації. Основними напрямками забезпечення стійкості підприємства є забезпечення фінансової стійкості щодо ліквідності та рентабельності, а також зміцнення кадрової стабільності підприємства. На даному етапі триває накопичення стратегічної стійкості.

На стадії зрілості підприємство досягає піку свого розвитку: відбувається процес рівномірного функціонування, отримання стабільного доходу.

Проте устаткування та основні фонди зношуються, ринок насичується продукцією, і підприємство наближається до спаду. На рис. 1 початок даного періоду позначений точкою SI – це точка стратегічного перегину й «означає такий момент, коли проста зміна лінії поведінки виявляється недостатньою, коли доводиться змінювати основи та уявлення про те, що є твоїм бізнесом, який його сенс і чим варто займатися в подальшому, а що краще припинити» [5, 96]. Після точки SI стратегічна стійкість підприємства починає поступово знижуватися. Вважаємо, що це – найсприятливіший період для стратегічної реструктуризації. Заплановані цілі підприємства стають досягнутими – настає криза діючої стратегії, і варто розробляти нову.

Стадія спаду характерна різким зниженням обсягу прибутку, спадом ділової активності підприємства. На цьому етапі погіршуються практично всі фінансові показники діяльності підприємства, порушується структура балансу. Підприємство вступає в стадію фінансової нестійкості, й вихід лише один – здійснення кризової реструктуризації. Наявність на підприємстві кваліфікованого персоналу, конструкторсько-технологічної бази і не повністю зношеного устаткування забезпечує йому можливість початку нового життєвого циклу. Для цього на початку спаду варто знайти ресурси на здійснення реструктуризації. Це допоможе підприємству подолати кризовий стан і задати напрямок для подальшого зростання.

Стадія вмирання підприємства – воно зазнає прямих збитків від своєї діяльності. Тривале перебування в стагнації і неефективний менеджмент ще більше погіршують стан підприємства. На цьому етапі починають процедуру банкрутства, що, як правило, закінчується оголошенням підприємства банкрутом та ліквідацією. Саме на цій стадії проводять процедури реструктуризації українських підприємств.

Таким чином, визначаємо, що у мінливих умовах ведення бізнесу підприємства для виживання в конкурентній боротьбі та збереження стійкості на тривалий період мають постійно вносити зміни до своєї господарської діяльності з урахуванням сучасних вимог, тобто реструктуруватися. Для стійкості виробничій системі необхідно постійно розвиватися. Якщо підприємство не розвивається, не збільшує свій економічний потенціал, то його можливості щодо ефективної адаптації до змінних ринкових умов знижуються, і стійкість підприємства падає. Ефективна політика реструктуризації є головним засобом досягнення довготривалих конкурентних переваг на ринку та підтримки стратегічної стійкості підприємства.

Для оцінювання стійкості підприємства важливе значення має правильність вибору оціночних показників, тобто які конкретні показники діяльності підприємств потрібно вважати показниками його стратегічної стійкості.

Нині зниження стратегічної стійкості можна діагностувати за допомогою різних методик. Ряд дослідників [1; 3; 6] рекомендують впроваджувати на підприємстві систему завчасного попередження кризових явищ із використанням відносних показників – індикаторів, що представлені в таблиці 1. На їхню думку, це дасть змогу вчасно виявляти зміни умов діяльності. Проте варто зазначити, що відстежування за такою великою кількістю параметрів передбачає діяльність групи експертів – спеціалістів у сфері стратегічного аналізу, контролінгу і маркетингу, наявність яких на підприємстві не завжди виправдана.

Таблиця 1

Індикатори системи завчасного попередження кризових ситуацій

Фінанси	Збут	Витрати	Запаси	Персонал	Зв'язок із клієнтами
Рентабельність. Норма прибутку. Поріг прибутку. Ліквідність.	Оборот за продукцією, за регіонами, шляхами збуту. Частка ринку і ступінь освоєння. Відхилення від калькуляції.	Постатейний перелік постійних виробничих витрат. Перелік змінних виробничих витрат.	Надлишки. Недостача. Години простою. Матеріаломісткість. Тривалість складування. Частка браку.	Продуктивність праці. Години простою. Захворюваність. Плинність. Кількість рівнів управління.	Задоволення покупців. Дієвість реклами. Асортимент. Післяпродажне обслуговування. Негативне висвітлення в ЗМІ.

Джерело: розробила авторка за [1; 3; 6]

Відомо чимало зарубіжних методик аналізу для своєчасного розпізнання симптомів кризи на підприємстві, що допомагають виявити погіршення в роботі підприємства за 2–3 роки до настання банкрутства. Дослідження даної проблематики дало змогу виокремити два підходи до визначення рівня схильності підприємства до банкрутства, що застосовують у міжнародній практиці:

1) прогнозування за допомогою фінансових коефіцієнтів (двохфакторна модель оцінки ймовірності банкрутства; оцінка ймовірності банкрутства на основі Z-рахунку Альтмана; модель Конана і Гольдера; модель Спрингейта; модель Р. Ліса для оцінки фінансового стану підприємства; прогнозна модель Таффлера; R-модель прогнозу ризику банкрутства; модель Фулмера; узагальнена модель, побудована на основі дискримінантної функції);

2) прогнозування на основі порівняльного аналізу характеристик підприємств (методика В. Ковальова, метод Аргенті (А-рахунки), метод Скоуна).

Водночас наведені моделі прогнозування банкрутства не враховують специфіки вітчизняної економіки, вплив галузевої спеціалізації підприємства та притаманні їм форми організації бізнесу. Крім того, з періоду їх розроблення суттєво змінилися макро- та мікроекономічні умови функціонування підприємств. Тому використання різних тестів для оцінки ймовірності банкрутства не гарантує точної, адекватної оцінки фінансового стану українських підприємств, не унеможливлені протилежні судження про рівень кризового стану на підприємстві й можливість його банкрутства.

У світовій практиці надійним методом інтегральної оцінки загрози банкрутства підприємств вважають визначення коефіцієнта фінансування важколіквідних активів [11].

Ступінь ймовірності банкрутства буде низьким, якщо:

$$H_a + Z_m < K_e \quad (1)$$

Ймовірність банкрутства можлива за умови:

$$H_a + Z_m < K_e + K_d \quad (2)$$

Ймовірність банкрутства буде високою, якщо:

$$H_a + Z_m < K_e + K_d + K_k \quad (3)$$

Ймовірність банкрутства буде дуже низькою, якщо:

$$H_a + Z_m > K_e + K_d + K_k \quad (4)$$

де H_a – середня вартість необоротних активів;

Z_m – середня величина поточних запасів товарно-матеріальних цінностей;

K_e – середня сума власного капіталу;

K_d – середня сума довготермінових банківських кредитів;

K_k – середня сума короткотермінових кредитів.

Український дослідник Є. Андрущак [2] запропонував застосовувати для діагностики банкрутства вітчизняних підприємств модель, основу на порівнянні фактичних значень фінансових показників конкретного підприємства з їхніми нормативними значеннями. Інтегральний показник для визначення рівня загрози банкрутства (Z_A) розраховують за формулою як середнє квадратичне сукупне відхилення різних фінансових аналітичних показників від їхнього нормативного значення. Автор вважає за доцільне враховувати такі показники: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт концентрації власного капіталу та рентабельність власного капіталу. Кожному значенню Z_A відповідає певний імовірний рівень загрози банкрутства – $P(0;1)$. Теоретично залежність між P та Z_A така: функція P – монотонно зростаюча функція від Z_A ; $P(0) = 0$, $\lim P(Z_A) = 1 \rightarrow \infty$.

У праці [9, 8–10] запропоновано забезпечувати комплексний аналіз ситуації, оцінювати використання ресурсів, діагностувати всі види діяльності за допомогою тривимірної матриці діагностики ділової активності, по осі X якої позначають рівні діяльності підприємства, по осі Y – рівні

управління підприємством, по осі Z – ресурси, що їх має у розпорядженні підприємство. Постійно аналізуючи складові матриці, можна, на думку авторів, побачити ознаки погіршення його економічної та фінансової стійкості.

У підручниках із антикризового управління запропоновано для ранньої діагностики втрати стратегічної стійкості для вітчизняних підприємств застосовувати формулу оцінки вартості (ціни) підприємства [3]:

$$V = \frac{\Pi}{N}, \quad (5)$$

де Π – прибуток до виплати податків, а також відсотків за позиками і дивідендами;

N – середній відсоток за позиками і дивідендами, які необхідно виплачувати кредиторам і акціонерам відповідно до умов, що склалися на ринку, або ставка рефінансування НБУ України, встановлена на даний період.

Оскільки ціну підприємства розраховують на найближчу і довготермінову перспективу, то це дає змогу прогнозувати втрату стратегічної стійкості й своєчасно вживати заходів щодо запобігання стадії фінансової нестійкості.

Як зазначили С. Бараненко і В. Шеметов, «втрата стійкості підприємства починається зі швидкого зниження рентабельності активів, спричинена зростанням розбіжності стратегії підприємства і реальної дійсності, потім через кілька циклів основної діяльності підприємства починається зниження рентабельності власного капіталу, ринкової ціни його акцій та інших довготермінових оцінок роботи підприємства» [5, 87]. Таким чином, важливим показником, що інформує керівництво підприємства про втрату стратегічної стійкості підприємства, є негативна динаміка рентабельності активів.

Коефіцієнт рентабельності активів характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку, тобто який прибуток дає кожна гривня, вкладена в активи підприємства. Його розраховують за формулою:

$$K_{pa} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{середня вартість активів}}, \quad (6)$$

Отже, досліджуючи проблему сутності стратегічної стійкості підприємства та підходів до розуміння даного поняття, можна зробити такі висновки:

1. Загальна мета роботи підприємства полягає в забезпеченні довготермінової, стратегічної стійкості підприємства.

2. Для стійкості виробнича система має постійно розвиватися. Тому в мінливих умовах ведення бізнесу підприємства для виживання в конку-

рентній боротьбі та збереження стійкості на тривалий період мають постійно вносити зміни до своєї господарської діяльності з урахуванням сучасних вимог, тобто реструктуруватись. Ефективна політика реструктуризації – головний засіб досягнення довготривалих конкурентних переваг на ринку та підтримки стратегічної стійкості підприємства.

Essence of strategic firmness of enterprise is considered, the analysis of existent approaches is carried out in relation to understanding of this concept and outlined evaluation indexes which it costs to consider the indexes of strategic firmness.

Keywords: *strategic firmness of enterprise, prognostication of bankruptcy, diagnostics of loss of firmness, financial indexes, cost of enterprise.*

Рассмотрена сущность стратегической устойчивости предприятия, осуществлен анализ существующих подходов относительно понимания данного понятия и определены оценочные показатели, которые стоит считать показателями стратегической устойчивости. Установлено, что эффективная политика реструктуризации является главным средством достижения долговременных конкурентных преимуществ на рынке и поддержки стратегической устойчивости предприятия.

Ключевые слова: *стратегическая устойчивость предприятия, прогнозирования банкротства, диагностика потери устойчивости, финансовые показатели, стоимость предприятия*

Література

1. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятия: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразования / М. Д. Аистова. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
2. Андрущак Є. М. Діагностика банкрутства українських підприємств / Є. М. Андрущак // Фінанси України. – 2004. – № 9.
3. Антикризисное управление: теории, практика, инфраструктура: Учебно-практическое пособие / [Отв. ред. Г. А. Александров]. – М.: Издательство БЕК, 2002.
4. Асаул М. А. Проблемы анализа устойчивости организации / М. А. Асаул // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 // <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=24872>
5. Бараненко С. П. Стратегическая устойчивость предприятия / С. П. Бараненко, В. В. Шеметов. – М.: ЗАО «Центрполиграф», 2004. – 496 с.
6. Зуб А. Т. Антикризисное управление: [Учеб. пособ. для вузов] / А. Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2005.
7. Кучерявый А. Вероятностный подход к определению стратегической устойчивости промышленного предприятия / А. Кучерявый, В. Шеметов. – М.: МГИМО, 2003.
8. Петров А. А. Интеграция строительных предприятий как фактор повышения их организационно-экономической устойчивости / А. А. Петров // Экономическое возрождение России. – 2004. – № 3. – С. 30–37.
9. Соколов Ю. А. Управление финансовой устойчивостью предприятия / Ю. А. Соколов, Р. В. Огороков, А. С. Брусова / [Под. ред. В. Н. Огорокова]. – СПб.: Нестор, 2005.

10. Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання: [Колективна наукова монографія] / [За наук. ред. д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка]. – К.: Національна академія управління, 2008. – 452 с.
11. Фінансово-економічний аналіз / [Буряк П. Ю., Римар М. В., Биць М. Т. та ін.]; під заг. ред. П. Ю. Буряк, М. В. Римар. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 528 с.

Літковець Ю.

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З ПЕРЕРОБКИ ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Запропоновано методика оцінювання ефективності процесу планування на переробних підприємствах, що дає змогу виявити взаємозв'язок з результатами їхньої діяльності.

***Ключові слова:** управління, ефективність виробництва, планування, експертне оцінювання, коефіцієнт ефективності планування, критерії оцінювання, результативні показники.*

Економічна наука і практика функціонування сучасних підприємств нагромадили достатньо велику кількість систем та методик удосконалення управління ефективністю виробництва. Вони стосуються різних сфер процесу управління, але переважаючою є думка, що ключова складова ефективності – планування. Як і будь-яка діяльність, ефективність починається з планування та потребує особливої уваги. Це зумовлено тим, що з розвитком економіки виникла необхідність розроблення нової планової системи, яка відповідає цілям і завданням підприємства в сучасних умовах господарювання й допомагає здійснювати ефективну управлінську діяльність. Адже без планомірних дій неможливо досягти ні ефективного використання ресурсів, ні ефективної діяльності загалом.

Серед авторів, які зверталися до теми планування, можна виділити таких як А. Амосов, Е. Зінь, В. Костенко, В. Малиновський, А. Чаплина та ін. У своїх працях вони з різних боків висвітлили проблему підвищення ефективності планування, приділяючи увагу вдосконаленню методів планування, розробленню нових принципів та інструментів планування, актуальних у сучасних умовах тощо [1–5, 7]. Проте оцінювання ефективності планування у взаємозв'язку з результатами діяльності залишилося поза увагою.

Метою даного дослідження є розроблення методики оцінювання ефективності процесу планування, зокрема на переробних підприємствах.

Це дасть змогу виявити «вузькі місця» у плануванні, що безпосередньо впливають на результативність виробництва. При визначенні ефективності планування було використано метод експертних оцінок.

Аналіз функціонування підприємств із переробки плодоовочевої продукції, здійснений у нашому попередньому дослідженні [6], показав, що частина підприємств із вибірки працює ефективно, а інша частина – збиткова. Вивчення причин неефективної роботи окремих заводів приводить до висновку, що діяльність останніх є неконтрольованою, а тим більше непланованою. Дослідження управлінських процесів на згаданих підприємствах показало, що плануванню тут приділяють недостатньо уваги.

Враховуючи специфіку функціонування плодоовочепереробних підприємств і типовість чинників впливу на рівень прибутковості для галузі загалом, можемо припустити, що вдосконалення планування приведе до підвищення ефективності виробництва. Для того, щоб виявити відповідність між процесом планування та ефективністю виробництва на аналізованих підприємствах, пропонуємо оцінювати ефективність планування за допомогою експертного опитування.

Передумовою для оцінювання є встановлення переліку і послідовності дій у плановому процесі.

Планування підвищення ефективності виробництва, як правило, передбачає розроблення таких розділів: план ефективного використання виробничих ресурсів; план дій із управління процесом виробництва; план заходів із управління якістю виробленої продукції; план науково-технічного розвитку підприємства; план управління соціальним розвитком підприємства.

Кожен із зазначених розділів складають із зазначенням виконавців, за видами робіт, термінами виконання та визначенням уповноважених за контролем перебігу процесів.

Ці розділи служать основою планування ефективності виробництва і на підприємствах із переробки плодоовочевої продукції. Дієвість і результативність даного процесу відображається у показниках ефективності діяльності підприємств.

Метод експертного опитування передбачає залучення експертів для проведення оцінювання. У даному випадку їх було 10. Експертну групу сформовано з керівників і спеціалістів планово-економічних відділів, відібраних за розробленою заздалегідь процедурою. На розгляд їм було подано для оцінювання закодовані плани різних підприємств. Для цього складено анкету, кожному пунктові якої відповідає певний розділ плану (таблиця 1).

Таблиця 1

Анкета для оцінювання ефективності планування

1	I. План ефективного використання виробничих ресурсів, у т. ч.:
2	1.1. Планування використання основних виробничих засобів (ОВЗ):
3	1.1.1. Завантаження ОВЗ і виробничих потужностей, підвищення фондодовіддачі
4	1.1.2. Планування поточних і капітальних ремонтів
5	1.1.3. Планування модернізації обладнання
6	1.2. Планування трудових ресурсів:
7	1.2.1. Планування підвищення продуктивності праці
8	1.2.2. Планування оплати праці
9	1.2.3. Планування заходів мотивації праці
10	1.2.4. Планування організації праці та нормування праці
11	1.3. Планування матеріальних ресурсів:
12	1.3.1. Планування зниження матеріаломісткості
13	1.3.2. Розроблення планових матеріальних балансів
14	1.3.3. Розрахунок норм витрат матеріальних ресурсів
15	1.4. Планування фінансових ресурсів:
16	1.4.1. Планування підвищення оборотності оборотних коштів
17	1.4.2. Планування раціонального використання оборотних коштів
18	1.4.3. Планування додаткового залучення оборотних коштів
19	II. План дій із управління процесом виробництва:
20	2.1. Планування обсягу, номенклатури й асортименту продукції
21	2.2. Планування виробничої програми у вартісному виразі
22	2.3. Планування введення у виробництво нових видів продукції
23	III. План заходів із управління якістю виробленої продукції:
24	3.1. Планування підвищення якості готової продукції
25	3.2. Підвищення сортності
26	IV. План науково-технічного розвитку підприємства:
27	4.1. Планування заходів із впровадження нової техніки
28	4.2. Планування заходів із впровадження нових технологічних процесів
29	4.3. Планування заходів охорони навколишнього середовища
30	V. План управління соціальним розвитком підприємства:
31	5.1. Планування заходів соціального розвитку

Ефективність планування запропоновано оцінювати окремо за такими критеріями:

- ✓ періодичність планування – оцінюють частоту і систематичність розроблюваних планів, дотримання термінів планування та коригування планів;

- ✓ термін виконання – чіткість у формулюванні та обґрунтуванні кінцевої дати виконання;
- ✓ визначення виконавців та відповідальних осіб – наявність і повнота переліку виконавців та відповідальних осіб, а також розподілу обов'язків між ними;
- ✓ ступінь охоплення кількісних і якісних показників – наявність розробок необхідних показників за кожним із розділів плану.

Процедура виставлення оцінки експертом передбачає детальне вивчення всіх розділів плану і занесення відповідного балу в анкету. Оцінка за кожним критерієм здійснена за 10-тибальною шкалою. Значення рейтингової оцінки за цією шкалою є таким:

- 1–2 – нема ознак за критерієм;
- 3–4 – низький рівень організації процесу планування;
- 5–6 – середній рівень організації планування;
- 7–8 – високий рівень організації процесу планування;
- 9–10 – максимально високий рівень планування.

Оцінювання допоможе виявити недоліки у відповідних розділах плану за обраними критеріями, порівняти результати діяльності підприємства, що залежать безпосередньо від належного планування кожного напрямку і зробити необхідні висновки.

Для опрацювання даних експертного опитування користуються системою показників [2, 139–144], серед яких:

- ✓ середнє значення в балах для кожного напрямку (M_i):

$$M_i = \frac{\sum_{j=1}^m C_{ij}}{m_i}, \quad (1)$$

де M_i – середнє значення в балах за i -им розділом плану;

$I = 1, \dots, n$;

n – кількість розділів плану, за яким здійснюють оцінювання, $n = 22$;

$j = 1, \dots, m$;

m – кількість експертів, які взяли участь в оцінюванні, $m = 10$;

m_i – кількість експертів, які оцінили i -ий розділ плану;

C_{ij} – експертна оцінка, що її j -м експерт поставив за i -ий розділ плану.

- ✓ коефіцієнт активності експертів (K_{ae}):

$$K_{aei} = \frac{m_i}{m}, \quad (2)$$

де K_{aei} – коефіцієнт активності експертів за i -им напрямком оцінювання.

Результати розрахунку середнього значення в балах показують, що середня оцінка на ТОВ «Агрофуд» за різними критеріями та розділами плану коливається в діапазоні від 7,5 до 9, а на ТОВ «Сім-Сім» – 6,4–8,2. Найнижчі середні значення оцінок – на ТОВ «Екотехнологія» – від 3,2 до

4.3. Це свідчить про неналежне розроблення планів та їхню низьку дієвість.

Коефіцієнт активності експертів за всіма розділами плану дорівнює 1, оскільки число виставлених оцінок відповідає кількості експертів, які взяли участь в оцінюванні.

Для виявлення ступеня узгодженості думок експертів щодо проведеного опитування розрахуємо коефіцієнт варіації оцінок (γ_i) [2, 149]:

$$\gamma_i = \frac{\sigma_i}{M_i} \times 100\%, \quad (3)$$

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^m (C_{ij} - M_i)^2}{m_i - 1}}, \quad (4)$$

де γ_i – коефіцієнт варіації оцінок, даних i -ому напрямку.

Значення цього коефіцієнта може коливатися від 0 до 100%. Чим вищий коефіцієнт варіації оцінок, тим істотніша розбіжність думок експертів. Значення цього коефіцієнта, які ми розраховали, перебувають у межах від 6% до 11,3%, тобто є незначними. Тому думки експертів щодо проведеного опитування можна вважати узгодженими.

За допомогою формули 1 можемо поррахувати співвідношення суми отриманих оцінок до максимально можливої суми оцінок як за кожним критерієм зокрема, так і за їхньою сукупністю.

Завданням експертів було оцінити вичерпність і точність інформації, поданої в окремому розділі плану. Тому правомірним буде зробити висновок, що чим вища оцінка за кожний розділ, тим кращим є процес планування. Пропонуємо виразити це за допомогою коефіцієнта ефективності планування за кожним окремим критерієм K_l , який розраховують за формулою (5):

$$K_l = \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n C_{ij}}{B_{\max} \times \sum_{i=1}^n m_i} \rightarrow 1 \quad (5)$$

де K_l – коефіцієнт ефективності планування за l -им критерієм;

$l = 1, \dots, a$;

a – кількість критеріїв, за якими оцінюють кожний розділ плану, $a = 4$;

B_{\max} – максимально можлива експертна оцінка (10).

На основі формули 5 можемо побудувати загальний коефіцієнт ефективності планування, який поєднує значення коефіцієнтів ефективності планування за всіма критеріями:

$$K_{en} = \frac{\sum_{l=1}^a \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n C_{ij}}{B_{\max} \times \sum_{l=1}^a \sum_{i=1}^n m_i} \rightarrow 1, \quad (6)$$

де K_{en} – коефіцієнт ефективності планування.

Цей коефіцієнт показує, наскільки ефективним є процес планування загалом. Зауважимо, що значення коефіцієнта ефективності планування має прямувати до 1, оскільки сума експертних оцінок за кожним критерієм не може перевищувати максимально можливу оцінку, помножену на кількість розділів плану, а їхнє співвідношення може бути лише меншим за 1, або дорівнювати їй.

Алгоритм оцінювання ефективності планування буде таким:

- 1) розраховуємо коефіцієнт ефективності планування K_1 за критерієм «періодичність планування» (для ТОВ «Сім-Сім» – 0,74);
- 2) обчислюємо коефіцієнт ефективності планування K_2 за критерієм «термін виконання» (у даному прикладі – 0,74);
- 3) розраховуємо коефіцієнт ефективності планування K_3 за критерієм «визначення виконавців та відповідальних осіб» (0,73);
- 4) обчислюємо коефіцієнт ефективності планування K_4 за критерієм «ступінь охоплення кількісних і якісних показників» (0,73);
- 5) розраховуємо коефіцієнт ефективності планування K_{en} і отримуємо 0,73.

Отже, чим вищі експертні оцінки, тим більший коефіцієнт ефективності планування. Тому й високою є дієвість планових процесів і тим більша увага до виділених заходів. Відповідно й більшою буде ймовірність отримання високих кінцевих результатів діяльності, тобто підвищиться ефективність виробництва.

У даному прикладі менеджери приділяють достатньо уваги плануванню підвищення ефективності використання виробничих ресурсів, що сприяє досягненню намічених цілей. Коефіцієнт ефективності планування становив 0,73. Отже, планування у ТОВ «Сім-Сім» можна вважати ефективним.

За підсумками оцінювання ефективності планування на досліджуваних підприємствах складемо таблицю 2.

Із даних таблиці 2 видно, що на частині підприємств, серед яких ТОВ «Наша марка», Великобірківський завод продтоварів і ТОВ «Екотехнологія» (коефіцієнти ефективності планування – 0,59, 0,50 і 0,41 відповідно) планування хоч і відбувається, але є не ефективним. Так, на цих підприємствах нечітко виписані терміни виконання планів; не визначено коло виконавців завдань та осіб, відповідальних за реалізацію планів; необхідні для обґрунтування планових завдань показники не розраховують у повно-

му обсязі, а безпосередньо процес планування є несистематичним. Уся управлінська діяльність загалом характерна низькою активністю, що й відбилось у низьких результатах функціонування цих підприємств.

Таблиця 2

Узагальнюючі дані по групі підприємств за підсумками оцінювання

Показник	ТОВ «Сім-Сім»	ТОВ «Агрофуд»	ПП «Харчовик»	ТОВ «Наша марка»	ТОВ «Екотехнологія»	Великобірківський завод продуктів
Коефіцієнт ефективності планування – за критерієм «періодичність планування», K_1	0,74	0,82	0,69	0,60	0,42	0,50
– за критерієм «термін виконання», K_2	0,74	0,82	0,68	0,59	0,40	0,50
– за критерієм «визначення виконавців та відповідальних осіб», K_3	0,73	0,81	0,66	0,58	0,42	0,50
– за критерієм «ступінь охоплення кількісних і якісних показників», K_4	0,73	0,81	0,70	0,60	0,42	0,51
Коефіцієнт ефективності планування, K_{en}	0,73	0,82	0,68	0,59	0,41	0,50

Високе значення коефіцієнта ефективності планування на таких підприємствах як ТОВ «Агрофуд» (0,82), ТОВ «Сім-Сім» (0,73) і ПП «Харчовик» (0,68) свідчить про достатнє розроблення і обґрунтованість усіх розділів плану, а також на їхню дієвість.

Для встановлення взаємозв'язку коефіцієнта ефективності планування з результатами функціонування підприємств порівняємо отримані значення цього коефіцієнта з узагальнюючими показниками ефективності виробництва аналізованих підприємств (таблиця 3).

Із інформації, наведеної в таблиці 3, можна зробити висновок, що на підприємствах із високим значенням коефіцієнта ефективності планування зафіксовано високий рівень рентабельності виробництва та прибутку на 1 грн. загальних витрат та низьке значення показника витрат на 1 грн. реалізованої продукції, і навпаки.

Таблиця 3

**Взаємозв'язок коефіцієнта ефективності планування
та узагальнюючих показників ефективності виробництва**

Назва підприємства	Коефіцієнт ефективності планування	Середнє значення узагальнюючих показників ефективності виробництва		
		Рентабельність виробництва, %	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, грн.	Прибуток на 1 грн. загальних витрат, грн.
ТОВ «Агрофуд»	0,82	21,44	0,466	0,557
ТОВ «Сім-Сім»	0,73	5,83	0,966	0,018
ПП «Харчовик»	0,68	1,38	0,827	0,006
ТОВ «Наша марка»	0,59	-0,83	1,106	0,062
Великобірківський завод продтоварів	0,50	-1,47	1,168	-0,089
ТОВ «Екотехнологія»	0,41	-1,71	1,231	-0,190

Дослідженням встановлено, що для ефективної роботи підприємства загальний коефіцієнт ефективності планування має бути не меншим 0,6. Найоптимальніший він тоді, коли перевищує 0,65 (за підсумками оцінювання – це 0,68, 0,73 і 0,82).

Як висновок, запропоновано підприємствам із низьким коефіцієнтом ефективності планування переглянути процес розроблення планів, а визначені за допомогою цього коефіцієнта слабкі місця усунути відповідно до кожного критерію оцінювання.

Таким чином, порівняння ефективності планових процесів із показниками ефективності виробництва на аналізованих підприємствах показало, що вони перебувають у взаємозв'язку як причина і наслідок. Це означає, що чим вищий коефіцієнт ефективності планування, тим вищі результативні показники діяльності підприємств, що доводить необхідність розроблення тактичних і стратегічних планів підвищення ефективності виробництва на високому рівні. Удосконалення планування у цьому контексті дасть змогу поліпшити процес управління ефективністю виробництва загалом.

The methodology evaluation of the effectiveness of the planning process at processing plants that can detect the relationship of planning with the results of their activities is presents in the article.

Keywords: *management, production efficiency, planning, expert assessment, coefficient of efficiency planning, evaluation criteria, efficient performance.*

Предложена методика оценки эффективности процесса планирования на перерабатывающих предприятиях, в основе которой используется метод экспертных оценок. По итогам оценки установлено существование прямой взаимосвязи между результатами деятельности исследуемых предприятий и процессом планирования на них.

Ключевые слова: *управление, эффективность производства, планирование, экспертное оценивание, коэффициент эффективности планирования, критерии оценивания, результативные показатели.*

Література

1. Амосов А. Эволюция планирования / А. Амосов // Экономист. – 2000. – № 2. – С. 44–49.
2. Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування та планування: Навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
3. Зінь Е. А. Планування діяльності підприємства / Е. А. Зінь, М. О. Турченко. – К.: Професіонал, 2004. – 320 с.
4. Костенко В. Планування – функція управління ефективністю виробництва / В. Костенко // Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. – 2002. – № 1. – С. 110–113.
5. Малиновський В. Стратегічне планування в державному управлінні / В. Малиновський // Вісник Української академії державного управління. – 2002. – № 1. – С. 43–50.
6. Мельник Ю. О. Аналіз ефективності функціонування плодоовочеконсервних підприємств Тернопільської області / Ю. О. Мельник // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Сер.: Економіка. – 2005. – № 18. – С. 257–259.
7. Чаплина А. Планирование хозяйствования / А. Чаплина // Экономист. – 2003. – № 5. – С. 34–36.

Лотоцька О.

ВИРОБНИЧА ДІЯЛЬНІСТЬ «МАСЛОСОЮЗУ» НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ У МІЖВОЄННІЙ ПОЛЬЩІ (20-і – 30-і рр. ХХ ст.)

Проаналізовано особливості виробничої діяльності «Маслосоюзу» на західноукраїнських землях у міжвоєнній Польщі в 1920-х – 1930-х рр.

Ключові слова: українська кооперація, кооперативне молочарство, «Маслосоюз», виробнича діяльність.

У здійсненні сучасних економічних реформ цінним є досвід українських кооперативних організацій першої половини ХХ ст. Певною мірою це стосується дослідження історії західноукраїнської молочарської кооперації, яка зародилася ще перед Першою світовою війною й інтенсивно нарощувала потужності у міжвоєнний період. Українська молочарська кооперація, що її очолював «Маслосоюз», завдяки професійній та ефективній діяльності керівництва налагодила власне виробництво молочної продукції та організувала її збут, опираючись на власні сили та резерви, зуміла досягти порівняно високих економічних показників, стати значною силою в обороні українського селянина. В умовах відсутності власної держави саме у молочарських кооперативах концентрувалося національне виробництво.

На жаль, виробнича діяльність «Маслосоюзу» не стала предметом ґрунтовного дослідження як у вітчизняній, так і в закордонній історіографії. Окремі аспекти зазначеної проблеми висвітлені в статтях науковців Р. Матейка [13; 14; 15; 16; 17; 1], С. Гелея [25]. Про виробничу діяльність кооперативного молочарства частково йдеться в дисертаційних дослідженнях З. Струк «Українські виробничо-торговельні кооперативи в Західній Україні (1921–1939 рр.)» [22], Г. Голуб «Кооперативний рух в Західній Україні (1918–1939 рр.)» [3], В. Чайковського «Сільськогосподарська кооперація у Західній Україні (1920–1939 рр.)» [27], в монографії З. Струк «Діяльність українських кооперативів у Західній Україні (1921–1939 рр.)» [23]. Аналіз опублікованих праць дає підстави зробити висновок, що наукова доцільність даної розвідки очевидна. Незаперечне її практично-господарське значення для кооперації незалежної України, що відроджується. Отже, беручи до уваги недостатнє наукове розроблення даної проблеми метою статті є аналіз виробничої діяльності «Маслосоюзу» і зна-

чення української молочарської кооперації у соціально-економічному житті селян в умовах відсутності власної держави в 1920-х – 1930-х роках.

«Маслосоюз» відігравав роль організаційно-торговельної централі для молочарських кооперативів. Його завданням було за посередництвом своїх відділів і складів організувати збут доставлених із молочарень молочних виробів. Однак обставини змусили «Маслосоюз» дещо змінити свої засади. В боротьбі з конкурентами за ринок керівництво «Маслосоюзу» зрозуміло, що лише виробами молочарень не здобуде повністю молочний ринок, поки не запропонує своїм покупцям не тільки добре масло, а й добре, свіже пастеризоване молоко, солодку і кислу сметану, різні сири, бринзу тощо. Розв'язання цієї проблеми було доручено організаційному відділу на чолі з А. Мудриком.

Клієнти «Маслосоюзу» купували спочатку звичайне молоко, а згодом почали запитувати за пастеризованим молоком, солодкими вершками до кави, сметаною, різними сирами і т. д. Замовляти ці продукти в кооперативних молочарнях через транспортно-комунікаційні незручності було не вигідно. Крім цього, районні молочарні не мали ні спеціального обладнання для пастеризації молока, ні коштів на його придбання. Ці обставини змусили «Маслосоюз» організувати деякі власні підприємства, насамперед міські молочарні, молоко для переробки до яких поставляли районні молочарні. Першу молочарню з необхідним для пастеризації обладнанням (до 1000 л) «Маслосоюз» організував при своєму відділові в Стрию. Другу молочарню з найсучаснішим на той час обладнанням фірми Альфа-Ляваль було відкрито у Львові в 1932 р. У цій молочарні можна було впродовж години пастеризувати 5 тис. літрів молока. Пастеризували вночі, щоби зранку молоко у пляшках можна було доставити вже до крамниць [9, 69].

Парові молочарні було засновано у Станіславові (нині Івано-Франківськ), Перемишлі, Дрогобичі, а також у Тернополі, де діяла молочарня з ручним погоном. На кінець 1938 р. «Маслосоюз» мав п'ять таких молочарень [8, 215]. Також «Маслосоюз» переробляв непродане молоко, сметану, сир у власних крамницях, і тому кожному відділові треба було мати малі молочарні, в яких залишки молочної продукції можна було б переробити на масло і м'які сири.

«Маслосоюз» намагався не лише збільшувати кількість молочарської продукції, а й розширювати її асортимент, урізноманітнювати надання послуг. Для цього в містах створювали цехи для виробництва різних видів сирів, пастеризації молока тощо.

На думку Є. Храпливого, «сироварство – вищий ступінь молочарства, і його розвиток свідчить про вищий рівень молочарської культури народу... Сироварство ставить куди більші вимоги до: 1) якості молока; 2) вмілості праці; 3) вкладу оборотного капіталу... Сироварство вимагає

однорідного, свіжого молока... При сироварстві конечною є відповідна вмiсть й засiб знання в цьому дiлi... Знання сироварства набувається не тiльки вивченням, але передусiм довгою працею в цiм дiлi. На це треба звертати увагу при заснування кооперативних сироварень, бо добрий сировар – це запорука доброго вислiду працi сироварнi... В сироварствi важною рiччю є вiдповiдний оборот капiталiв... Коли в маслярствi вже пiсля 3–4 днiв маємо грошi за готовий продукт i можна iх виплатити членам за молоко, то в сироварствi за молоко членам треба заплатити, а продукт – сир є готовий до продажi аж пiсля 1-ого до 12 мiсяцiв. Тому треба мати грошi на скуп молока... аж до продажi перших сирiв» [26, 161]. Незважаючи на складнощi в цiй сферi, керiвництво «Маслосоюзу» зумiло досягти певних успiхiв у сироварствi.

Першу сироварню вiдкрили в Стрию. Вона була також сироварнею молочарської школи, там виробляли всi види сирiв, i студенти мали змогу не тiльки теоретично, а й практично опанувати цю дiлянку виробництва. Завдяки старанням А. Мудрика учителем сироварства в молочарській школи та керiвником сироварнi у Стрию з 1929 р. став випускник сироварсько-молочарської школи в Рюшеві Володимир Волянський, який перебував на цьому посту до 1943 р., i його називали «iнспектором сироварства на цiлу Галичину» [8, 215].

Обсяги переробки молока i виробництва сирiв постiйно зростали. У сироварнi «Маслосоюзу» в 1938 р. було перероблено 393 823 лiтрiв молока [8, 216], тодi, як у 1937 р. – 325 989 лiтрiв молока [19, 29] i вироблено значну кiлькiсть сирiв рiзних видiв: едемських, трапiстiв, ромадурiв, десерткових, пивних, кминових та сиркiв «iмперiаль».

Необхiдно зазначити, що дячi українського кооперативного молочарства зумiли опанувати i виробництво бринзи. Значна заслуга в цiй справi належить одному з керiвникiв «Маслосоюзу» А. Мудрику, який доклав багато зусиль для органiзацiї кооперативного бринзярства в Карпатах. Полонини були власнiстю переважно панiв-дiдичiв, якi не допускали туди жодних кооперативних установ, спiвпрацюючи з євреями-посередниками та примушуючи гiрське населення, пiд загрозою вiдмови в наймi полонин, збувати весь сир євреям.

Першi кроки «Маслосоюзу» в бринзярській дiлянцi були зробленi в 1926 р. До того часу краєвий ринок не знав мiсцевої бринзи, оскiльки продавали iмпортну бринзу. Наполеглива праця дала добрi результати, що й стало пiдставою для створення у Ворохтi власної бринзярнi «Маслосоюзу» в 1932 р. Пiд наглядом спецiально призначеного iнструктора за перший рiк роботи тут було вироблено 186 кг бринзи. В 1933 р. вiдкрито бринзярню в Шибенному, рiчна продукцiя якої становила 2896 кг. У 1935 р. було зроблено першi кроки для освоєння третього району, а саме Соколи-

ки в околицях Турки, де за перший рік було вироблено 2712 кг продукції [18, 15].

Бринзярні «Маслосоюзу» працювали переважно в літній сезон. Кількість продукції зростала з року в рік, зокрема, в 1938 р. було виготовлено 46 898 кг сиру, що на 5 564,7 кг більше, ніж у 1937 р. [8, 216]. Таким чином, на внутрішньому ринку поступово починають продавати місцеву бринзу, що за якістю нічим не відрізнялася від імпоротної.

Молочарський союз дбав в основному про виготовлення масла. До цього галицьке масло було відоме як «галицький шмір». Його виробляли домашнім способом у масницях або кружлівках – молочарських апаратах. Союз почав удосконалювати виробництво цього продукту і першим у Галичині запровадив охолодження, пастеризування молока та сметани, дбав про підвищення його якості, поширював найелементарніші відомості з бактеріології. Ще в 1911 р. союзні спілки Крайового Молочарського Союзу виробили 250 т масла [4, 89].

Дрібні молочарні не могли стати основою потужного виробництва. Нові методи праці післявоєнної кооперації відрізнялися від давніх. У краї розвивався новий тип кооперативів – господарсько-споживчих, при яких були молочарські відділи. Через нестачу власних коштів у цих відділах кілька мішаних кооперативів об'єдналися з молочарськими відділами. Це сприяло концентрації, зменшенню собівартості та поліпшенню якості продукції. Відродження молочарської кооперації почалося в 1926 р. після V крайового кооперативного з'їзду, на якому було затверджено новий статут, двоступеневу молочарську кооперацію, а «Маслосоюз» діяв за посередництвом відділів так званих районних молочарень, підпорядкованих контролеві Рад і окружних з'їздів. Вони були допоміжними організаційними пунктами для полегшення збору молока чи сметани у певному районі. З малих молочарень створили 8 станцій для збирання сметани. Такий устрій давав змогу молочарському центрові забезпечувати зв'язок із усіма молочарськими кооперативами і успішно створювати їх у нових місцях.

Упровадження нових засад організації молочарських кооперативів створило передумови для їхньої модернізації, оскільки великі районні молочарні мали змогу нагромаджувати кошти для придбання нового обладнання, що окремим кооперативам було не під силу. Також велика молочарня могла накопичити більше молока для переробки.

Деякі районні молочарні виробляли вже 200–250 кг масла щодня і працювали іноді в три зміни, оскільки через малий об'єм басейнів не встигали ручним способом вчасно переробляти доставлену сметану. Все це потребувало переходу до механізації молочарень і створення районних молочарень [2, 406].

На початку 1920-х років основу української молочарської кооперації становили дрібні молочарні або здебільшого молочарські відділи при господарсько-споживчих кооперативах, які об'єднували переважно селян одного села. Маючи у розпорядженні примітивне обладнання, вони могли щодня переробляти не більше 200–400 літрів молока від 150–200 корів і виробити до 20 кг масла [2, 405]. Така мала кількість продукції не сприяла подальшому розвитку молочарства.

Молочарство, на думку Є. Храпливого, може розвиватися правильно, коли молочарня переробляє «велику кількість молока новітніми технічними засобами, а для цього необхідний гріш і велика кількість молока» [7, 119].

Головна виробнича діяльність відбувалась у районних молочарнях та їхніх збірнях. Члени районних молочарень постачали 1–2 рази в день молоко до збірні, де його пропускали через фільтри й охолоджували до 4–6⁰ С. Очищене та охолоджене молоко відправляли до «Маслосоюзу» або переробляли на сметану, яку також охолоджували до 9–14⁰ С, і виготовляли з неї масло.

Протягом усього існування українського кооперативного молочарства доставка молока постійно зростала, за винятком 1932 і 1933 рр. – періоду світової економічної кризи. Якщо в 1926 р. було доставлено 10 млн. літрів молока, то в 1936 р. – більше 90 млн. літрів. Це зростання відбувалося за рахунок збільшення кількості молочарських кооперативів і налагодження ефективнішої організаційної й агрономічної праці серед селян. Про це свідчить порівняльний аналіз результатів діяльності кооперативного молочарства в 1928 і 1932 роках. Зокрема, у 1928 р. пересічно доставляли молоко 22 427 господарств до 182 кооперативів, або 128 господарств припадало на 1 кооператив, а в 1932 р. до 114 районних молочарень доставляли молоко 35 142 господарства, або 308 до однієї районної молочарні, що становить 140% зростання [9,73].

Характерним було подальше зростання кількості продукції. В 1936 р. 127 районних молочарень виробили 3 536,106 кг масла, або 27 843 кг пересічно на кожну кооперативу. А в 1932 р. на одну районну молочарню припадало тільки 16 754 кг, тобто за 4 роки виробництва в одному кооперативі зросло на 66,2% [9, 73].

На думку одного з найвидатніших теоретиків кооперації М. Туган-Барановського, кооперативне молочарство є єдиною технічно-раціональною формою виготовлення масла [24, 269].

При кооперативному масловиробництві продукцію виготовляли за допомогою машин і в не меншій кількості, ніж на великих приватних підприємствах. Разом із тим, виробник масла в кооперативі контролював виробництво молока і його перероблення на масло. Такий контроль у масло-

виробництві дуже необхідний через тісну залежність якості масла від умов виробництва, від зберігання молока та його якості.

Масло, що було головним продуктом, який виробляли підприємства молочарської кооперації, залежно від якості поділяли на чотири категорії. Найвищою і найдорожчою були масла першої категорії – так звані «знамениті масла», друга категорія називалася «дуже добрі масла», третя – «добрі» й четверта – «погані» [21, 26].

Про постійне зростання виробництва масла в районних молочарнях свідчило збільшення доставки цього продукту до «Маслосоюзу». Якщо в 1926 р. було доставлено 400 т масла, то в 1936 р. – вже майже 3 тис. т. [2, 410]. Виняток становили період світової економічної кризи (1932–1933 рр.) та 1937 р., коли посуха призвела до зниження надоїв молока [10, 10].

Андрій Палій вважав, що «молочарську кооперативу належить трактувати, як промислове підприємство, яке для своєї рентабельності мусить переробляти таку кількість сирівцю, на яку підприємство розраховане. Чим більше промислове підприємство, та має більший вклад капіталу в інвестиції (будинки, машини), то для своєї рентабельності мусить мати повну переробку сирівцю. І тут якраз є причина лиха! Коли ми будемо молочарню на переробку 5.000 л молока в день, а ця молочарня переробляє в дійсності тільки 1.000 л молока, то кожному стає ясно, що вона не буде рентабельною... Низьку виплату членам за доставлене молоко належить шукати у низових кооперативах, а саме у браку достатньої кількості молока, пристосованої до розмірів підприємства» [1, 59].

Одне господарство доставляло в середньому 375 літрів молока, загалом не вищої як 3,6% жирності, що порівняно з європейськими державами було майже на 40% нижче. Це можна пояснити малою кількістю корів, що припадала на одне господарство (1, 3), нераціональним їхнім плеканням і тим, що селянські господарства досі майже не звертали увагу на молочність корів, а годували їх «як другорядний інвентар перед кінями...» [28, 4].

Кооперативне молочарство потребувало достатньої кількості молока для переробки. Молоко від районних молочарень протягом року доставляли нерівномірно. Найменше його було взимку і навесні, коли найгостріше відчувалася нестача кормів, та, звісно, влітку кількість доставленого молока збільшувалася.

Українське кооперативне молочарство дбало про високу якість продукції. «Маслосоюз» мав свою лабораторію, в якій кваліфіковані працівники перевіряли якість продукції [11, 13].

Наприклад, після перевірки масла в спеціальних лабораторіях, через завищений у ньому відсоток води – замість дозволених не більше 16% її нерідко було 30% – таке масло вперше повернули кооперативам, а інших

виробників попередили і постановили з 1930 р. поганого масла не приймати за жодних умов [20, 33].

У 1937 р. лабораторія «Маслосоюзу» перевірила якість молочної продукції та оцінила масло, призначене для внутрішньої і зовнішньої торгівлі.

При офіційній перевірці «Станція пробірки масла» виявила 48 бочок недоброякісного масла вагою 2448 кг через наявність «вільної води» в цьому продукті. Це становило 1,29% до всієї кількості експортованого масла. Із загальної кількості масла (1 325 391,85 кг) доставленої до Львова, було перевірено 625 452 кг, тобто 47,1%. За результатами перевірки 91,33% всього масла було зараховано до I, найвищої категорії. Крім цього, лабораторія здійснювала аналіз молока, що його доставляли до «Маслосоюзу» у Львові, перевіряла продукцію власної міської молочної, сироварні й бринзарні та воду, що союзні молочної використовували при виробництві масла [11, 17–18].

На західноукраїнських землях бракувало добрих фахівців-контролерів масла і не було змоги їх готувати, тому кілька кооператорів скерували вчитись аж до Латвії та Естонії – країн-виробників масла світових стандартів [5, 16].

Завдяки вмілому керівництву «Маслосоюзу» успішно конкурував із польською молочною кооперацією і завоював монополію на західноукраїнському ринку, частину продукції його підприємств експортували. Навіть поляки визнали: ця спілка молочної кооперації була настільки сильною, що диктувала ціни на молочної продукти в усій Польщі.

Отже, в міжвоєнний період українська молочної кооперація під орудою «Маслосоюзу» досягла вагомих успіхів у виробничій діяльності. На кінець 1938 р. «Маслосоюзу» об'єднував 136 районних молочної, які мали у селах 1600 збірень молока та сметани, обслуговуючи 205,3 тис. селянських господарств. Головним продуктом, що виробляли кооперативні підприємства, було масло, виробництво якого постійно зростало. Тоді ж 27 молочної мали механічне, а 4 молочної – пастеризаційне обладнання. До кінця 1938 р. в українських молочної кооперативах працювали понад 3 000 кваліфікованих техніків, організаторів й адміністраторів [12, 6].

«Маслосоюзу» на кооперативній основі реорганізував західноукраїнський ринок молокопродуктів у самостійну мережу з прогресивним технічним устаткуванням. Ілля Витанович у монографії «Історія українського кооперативного руху» небезпідставно зазначив, що «саме молочної кооперація у міжвоєнний період давала іншим кооперативам приклад планування праці та розбудови організації» [2, 417]. Це дало змогу коопера-

тивному формуванню проводити самостійну господарську та цінову політику і витіснити конкуренцію з боку Польщі та інших країн.

Молочарська кооперація втягувала селян у товарно-грошові відносини, прилучала до новітніх технологій та передових європейських методів господарювання, сприяла внутрішньому згуртуванню українського селянства, а відтак ставала важливою передумовою піднесення його економіки та підвищення рівня життя. Налагоджена система молочарського кооперативного просвітництва забезпечила підготовку патріотично налаштованих фахівців для господарської роботи, в результаті чого з'явилася чимала група кооперативних працівників, яка, наперекір польським властям, докладала зусиль для розвитку українського національного життя. Сучасний розвиток економіки України, у т. ч. агропромислового комплексу, потребує, на наше переконання, широкого втілення в життя ідей та попереднього досвіду кооперативного руху.

The article analyses the special feature of industrial activity of «Maslosoiuz» of Western Ukraine in the postwar Poland in 1920–1930 years.

Keywords: *the Ukrainian cooperation, cooperative milk-trade, «Maslosoiuz», industrial activity.*

Проанализировано особенности производственной деятельности «Маслосоюза» на западноукраинских землях в междувоенной Польше в 1920-х – 1930-х годах. «Маслосоюз» на кооперативной основе реорганизовал западноукраинский рынок молокопродуктов в самостоятельную сеть с прогрессивным техническим оборудованием. Молочарская кооперация оказывала положительное влияние на повышение хозяйственной культуры сельского населения, втягивала крестьян в товарно-денежные отношения, приобщала к новейшим технологиям и передовым европейским методам хозяйствования. Молочарские кооперативы стремились к повышению качества украинской продукции и модернизации производства.

Ключевые слова: *украинская кооперация, кооперативное молочарство, «Маслосоюз», производственная деятельность.*

Література

1. Андрій Палій – будівничий і керманіч «Маслосоюзу». Статті, спогади, листи / Укладач Матейко Р. М. Ред. Б. Мельничук. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 293 с.
2. Витанович І. Історія українського кооперативного руху. – Нью-Йорк, 1964. – 624 с.
3. Голуб Г. М. Кооперативний рух в Західній Україні (1918–1939 рр.): Автореф. дис. канд. екон. наук. – К., 1994. – 17 с.
4. Голуб Г. М. З історії кооперативного руху на західноукраїнських землях у 20–30-х рр. ХХ ст. (на прикладі молочарства) // Історія народного господарства та економічної думки України. Міжвідомчий збірник наукових праць. – К., 1994. – Вип. 26–27. – С. 87–94.
5. Господарсько-кооперативний часопис. – 1936. – Ч. 14. – С. 9–10.

6. Драгомирецька Л. Українська кооперація у громадсько-політичному житті Західної України (1920–1939 рр.): Автореф. дис. канд. іст. наук / Прикарпатський університет імені Василя Стефаника. – Івано-Франківськ, 2004. – 20 с.
7. Злупко С. На чатах рідної землі: Євген Храпливий – учений, організатор, патріот. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 1999. – 283 с.
8. Качор А. Мужі ідеї і праці: Андрій Палій і Андрій Мудрик, творці «Маслосоюзу». – Вінніпег–Торонто–Клівленд, 1974. – 344 с.
9. Качор А. Українська молочарська кооперація в Західній Україні. – Мюнхен: Госп. об'єднання і патронат української кооперації на еміграції «Унія», 1949. – 110 с.
10. Кооперативне молочарство. – 1928. – Ч. 12. – С. 8.
11. Кооперативне молочарство. – 1939. – Ч. 4. – С. 7–20.
12. Кооперативне молочарство на Західній Україні (У 40-ліття Краєвого Молочарського Союзу «Маслосоюзу») // Господарсько-кооперативне життя. – Авгсбург. – 1944. – Ч. 6. – С. 3–7.
13. Матейко Р. Молочний «наступ» Палія // За вільну Україну. – 2003. – 25 грудня.
14. Матейко Р. Фахівець в європейському стилі // Вісті. – 2003. – 27 лютого.
15. Матейко Р. Колиска кооперативного молочарства: Коротка істор. довідка про виникнення та діяльність «Маслосоюзу» // Сіл. господар. – 1997. – № 7. – С. 9–11.
16. Матейко Р. «Маслосоюзу» Андрія Палія // Галичина (Івано-Франківськ). – 1999. – 12 січня.
17. Матейко Р. Український кооперативний рух у Галичині: сторінки історії // Тернопіль вечірній. – 2000. – 18 серпня.
18. Мудрик А. Піонерська праця «Маслосоюзу» в бринзярській ділянці // Кооперативне молочарство. – 1937. – Ч.12. – С. 14–16.
19. Сироварня Союзу // Кооперативне молочарство. – 1938. – Ч. 4. – С. 29.
20. Струк З. Діяльність українських кооперативів у Західній Україні (1921–1939 рр.) – Львів: Інститут українознавства ім. І. Крип'якевича НАН України, 2000. – 152 с.
21. Струк З. Діяльність західноукраїнських кооперативів з підготовки фахівців для сільськогосподарства (1908–1939 рр.) // Вісник ЛКА. Серія «Гуманітарні науки». Вип. 3. – Львів, 2000. – С. 76–81.
22. Струк З. Українські виробничо-торговельні кооперативи в Західній Україні (1921–1939 рр.): Автореф. дис. канд. іст. наук / Львівський національний університет імені І. Франка. – Львів, 2001. – 18 с.
23. Струк З. Організація української кооперації на західноукраїнських землях у міжвоєнний період (1921–1939 рр.). – Львів: Інститут українознавства НАН України, 2000. – 137 с.
24. Туган-Барановський М. Соціальні основи кооперації. – М.: Економіка, 1989. – 496 с.
25. Українські кооператори. Історичні нариси. Кн. 1 / За заг. ред. Гелея С. – Львів: Коопосвіта, 1999. – 456 с.
26. Храпливий Є. Основи кооперативного молочарства. – Львів: Накл. РСУК, 1927. – 179 с.
27. Чайковський В. Сільськогосподарська кооперація у Західній Україні (1920–1939 роки): Автореф. дис. канд. екон. наук. – Тернопіль: Тернопільська академія народного господарства, 1995. – 24 с.
28. Янович М. Дещо про фінанси і торгівлю «Маслосоюзу» // Кооперативне молочарство. – 1929. – Ч. 4.

Матейко С.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ В КОМУНАЛЬНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Розглянуто особливості формування тарифної політики підприємств комунальної галузі України в ринкових умовах господарювання. Проаналізовано проблемні питання обліку та відшкодування деяких витрат у тарифах на комунальні послуги.

Ключові слова: комунальні послуги, тарифи, облік, витрати, послуги, собівартість, калькулювання.

У світовій практиці державного управління і регулювання діяльності комунальних підприємств досі нема єдиної думки з приводу найефективнішого варіанту розвитку взаємин конкуренції серед подібних підприємств. У різних країнах використовують різні підходи: від самоокупування до практично повного самофінансування комунальних підприємств із боку держави. Не слабшає нині й полеміка щодо різних варіантів державної політики реформування ЖКГ України. Кризовий стан тарифної політики в комунальній сфері України протягом останніх років є предметом уваги й активного аналізу вчених і практиків. Обґрунтованість тарифів комунальних підприємств неодноразово обговорювали на сторінках періодичних наукових видань, проте задовільного розв'язання цієї проблеми поки не знайдено. Деякі фахівці вважають, що за всіма параметрами тарифи на оплату житлово-комунальних послуг перевищують їхню науково обґрунтовану вартість. Інші фахівці виправдовують підвищення вартості житлово-комунальних послуг, тим, що ціну на продукцію природних монополій необхідно змінювати залежно від інфляції, а також від планового зниження витрат, яке може бути негативним, якщо потрібен певний рівень капітальних вкладень [1, 26].

24 червня 2004 р. Верховна Рада прийняла Закон України «Про житлово-комунальні послуги», що став помітною подією, оскільки чітко позначив право споживача на отримання високоякісної послуги, а постачальника – на 100%-ну компенсацію витрат, фактично відкривши нову віху розвитку комунального господарства в країні.

Найвагоміші й разом із тим найважливіші перетворення пов'язані з набуттям чинності закону, і це стосується насамперед тарифів.

Те, що об'єктом особливої уваги держави сьогодні стало регулювання цін (тарифів) на комунальні послуги, свідчить про важливість

об'єктивного формування рівня цін, які є основним засобом регулювання економічної діяльності, матеріального забезпечення економіки.

Цінова політика держави спрямована, з одного боку, на створення необхідних економічних гарантій для виробника, а з іншого, – на забезпечення соціальних гарантій населення. Тому практика встановлення тарифів на житлово-комунальні послуги на місцевому рівні економічно і соціально виправдана. Формування витрат на виробництво послуг об'єктивно залежить від місцевих особливостей. Це насамперед кліматичні та геологічні умови (водозабори поверхневі або підземні), технічні й технологічні чинники, наприклад, пов'язані з підняттям, очищенням, транспортуванням та подачею води, тому тарифи не можуть бути однаковими для всіх населених пунктів.

Відтак формування комунальних тарифів дає змогу об'єктивно врахувати місцеві особливості відповідного населеного пункту. Тому може спостерігатися коливання рівня тарифів як в окремих містах, обласних центрах, так і в населених пунктах у межах однієї області – з об'єктивних і суб'єктивних причин [2, 43].

Наприклад, за станом на 01. 01. 2009 р. встановлені для населення тарифи на послуги водопостачання та водовідведення у 15 областях не покривали собівартість виробництва, а рівень відшкодування тарифом витрат в АР Крим становив лише 19,5%. Тарифи на послуги теплопостачання відшкодовували вартість виробництва теплової енергії тільки у трьох областях, а в інших областях (містах) рівень відшкодування становить від 36,5% (м. Севастополь) до 98,5% (м. Тернопіль). Як свідчить статистичний аналіз, тарифи на ЖКГ поступово переглядають та підвищують практично в усіх областях, проте в більшості з них такі тарифи ще не забезпечують повного покриття витрат на виробництво і реалізацію послуг.

Стаття 31 Закону України «Про житлово-комунальні послуги» змушує комунальні підприємства встановлювати тарифи, не нижче за собівартість [3]. У ст. 7 цього Закону зазначено, що право встановлювати ціни і тарифи на житлово-комунальні послуги належать до повноважень органів місцевої влади, проте статтею 31 визначено, що органи місцевого самоврядування затверджують їх у розмірі економічно обґрунтованих витрат на їхнє виробництво. У разі затвердження цих цін і тарифів на рівні, нижчому економічно обґрунтованих витрат на їхнє виробництво, орган, який їх затвердив, зобов'язаний компенсувати з відповідного місцевого бюджету виконавцям (виробникам) різницю між затвердженим розміром цін та економічно обґрунтованими витратами на виробництво послуг. Тобто, органи місцевого самоврядування можуть самі вирішувати питання фінансової самодостатності роботи підприємств галузі, що сприяє залученню приватного сектору на ринок цих послуг.

Необхідно зазначити, що збільшення тарифів для населення збільшує навантаження на бюджет, призводить до зростання заборгованості населення і відділів субсидій, проте, якщо не підвищувати тарифи, комунальним підприємствам як міста, так і галузі, та й ЖКГ країни в цілому загрожує подальше погіршення фінансового стану, й нарешті, стагнацію. Більше того, в Україні актуальна така проблема, як відсутність технологічної підготовки, що підкріплює прагнення держави домогтися практичного рівня проблеми повної компенсації вартості спожитих послуг населення. Відсутність приладів обліку в більшості споживачів серед населення примушує використовувати в розрахунках норми споживання.

Це, своєю чергою, не стимулює до скорочення водоспоживання при підвищенні тарифів, а за їх незмінного рівня призводить до додаткових втрат водопостачального підприємства.

На ціноутворення житлово-комунальних послуг впливають їхні характерні властивості, що полягають у незамінності та доступності послуг. Зазначені властивості виявляються у тому, що споживачі не можуть замінити, або значно скоротити споживання послуг чи відмовлятися від них у зв'язку з підвищенням тарифів на ці послуги. Споживачам не можна обмежити доступ до споживання послуги в часі, оскільки обмеження доступності у разі збільшення ціни є соціальною дискримінацією, що суперечить задекларованій у Конституції України соціальній спрямованості економічної політики держави. Тому ціни на житлово-комунальні послуги не можуть бути інструментом регулювання попиту та пропозиції. Територіальні органи влади, яким належать комунальні підприємства та які затверджують тарифи на послуги, мають знаходити компроміс між бажанням виробників підвищити ціну й спроможністю споживачів сплатити за спожиті послуги. Тому у визначенні вартості більшості житлово-комунальних послуг потрібно перейти від безконтрольного витратного до регульованого витратного ціноутворення.

Згідно зі законодавством житлово-комунальні послуги за порядком затвердження тарифів поділяють на три групи залежно від рівня регулювання тарифу – центральні органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, за домовленістю сторін. Виконавець (виробник) послуг розробляє і подає на затвердження розрахунки щодо рівня цін на послуги та пропонує ціни під час укладення договорів. Основу цін становлять зазвичай витрати.

Витрати організацій ті, хто працює на ринку житлово-комунальних послуг, визначають на основі розрахунку собівартості. У зв'язку з поділом форм власності собівартість житлово-комунальних послуг містить:

- ✓ витрати підприємства-виробника послуг – витрати, зумовлені експлуатацією майна, що його власник передав у повне господарське підпорядкування підприємства;
- ✓ витрати з експлуатації об'єктів житлового фонду, що власник передав виконавцеві на обслуговування.

Собівартість послуг у виробників встановлюють у грошовому вираженні на основі розрахунків відповідно до Методичних рекомендацій із планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах та в організаціях житлово-комунального господарства.

Метою планування й обліку собівартості є економічно обґрунтоване визначення планової і фактичної величини витрат на виробництво й реалізацію робіт та послуг необхідної якості, забезпечення об'єктивного контролю за використанням трудових, матеріальних, паливно-енергетичних та інших ресурсів, аналізу статей витрат, розрахунку економічно обґрунтованих тарифів на ремонтно-експлуатаційні роботи і послуги ЖКГ.

Перехід у житлово-комунальній сфері до економічних методів керування істотно змінює структуру витрат, що вводять до собівартості комунальних послуг. Споживач не згоден сплачувати витрати, які не стосуються безпосередньо надання послуг та їхньої якості. Виникнення різних форм власності на житло і формування відносин між власниками житла, виконавцями послуг, комунальними та ремонтно-експлуатаційними підприємствами на договірній основі потребують чіткості у формуванні витрат, що їх вводять до собівартості надання послуг.

У ст. 5 Закону України «Про природні монополії» [4] згадані підприємства визнані суб'єктами природних монополій, а їх послуги централізованого водопостачання, водовідведення та постачання теплової енергії мають суттєве соціальне значення. Наявний монополізм у житлово-комунальному секторі економіки призводить до підтримання високого рівня витрат і тарифів на відповідні послуги. Це зумовлено тим, що у підприємств-монополістів нема потреби шукати шляхів зниження собівартості, які б робили надані послуги конкурентоспроможними. Тягар невиправданих високих витрат на надання цих послуг, що здебільшого не відповідають параметрам якості, несуть бюджет і населення.

Створення конкурентного середовища в житловій підгалузі залежить від ефективного поділу функцій між власниками житлового фонду (організаціями, уповноваженими виступати від імені власника), управителями, виконавцями і виробниками послуг. Поділ усіх функцій на функції управління та експлуатаційні задекларовано й у Законі України «Про житлово-комунальні послуги». Наявність у ланцюжку господарських відносин управителя, який управляє (за договором із власником) будинком, спорудою, житловим комплексом або комплексом будинків і споруд та забезпе-

чує його належну експлуатацію відповідно до закону й умов договору, сприяє як підвищенню якості надання житлових послуг, так і економії ресурсів, що їх спрямовують на утримання і ремонт житлового фонду. Коли управитель займається проблемою досягнення найкращої якості надання житлових послуг за мінімальною ціною, вдається заощаджувати кошти. Якщо порівнювати показник заощадження з нормативними витратами, вартість виконання того самого обсягу робіт зменшується в два рази. Процес поділу всіх функцій на функції управління та експлуатаційні має бути відображений і в системі обліку витрат, що унеможливить практику перекладання необґрунтованих витрат із однієї групи споживачів на іншу, змінить ідеологію формування тарифів.

Практика встановлення цін на підставі витратно-нормативного підходу зумовлює завуальоване зростання тарифів унаслідок введення до собівартості послуг неефективних витрат та втрат. Сучасна практика встановлення тарифів не відповідає реальним умовам фінансування галузі, якості послуг та споживчих переваг. Формування тарифів на основі фактичних витрат за попередній період і використання застарілих, що не відповідають сучасним вимогам, норм та нормативів не тільки не стимулює, а й практично унеможливлює залучення інвестиційних ресурсів, оскільки величина тарифу не відповідає реальним витратам підприємств і не забезпечує його необхідного виробничого потенціалу.

Нова концепція ціноутворення на послуги ЖКГ побудована на широкому розумінні тарифу.

Тариф – це розмір плати в розрахунку на одиницю послуги визначеної якості, що забезпечує відшкодування з боку споживача обґрунтованих витрат економічної діяльності підприємства та прибутку [5].

Під економічно обґрунтованими тарифами зазвичай розуміють мінімально можливі тарифи, що є фінансовою основою поточного виробництва житлово-комунальних послуг та відповідають затвердженим параметрам якості з урахуванням витрат на розвиток підприємства. Проте визначення тарифу має враховувати соціальний аспект і особливості функціонування житлово-комунальної галузі загалом, а тарифна політика – спиратися на платоспроможний попит населення та інших споживачів послуг.

У цьому зв'язку концепцію використання категорії економічно обґрунтованих тарифів на сучасному етапі реформування ЖКГ доцільно будувати на таких принципах. Економічно обґрунтовані тарифи – це об'єктивний рівень рівноважної ціни попиту та пропозиції. При цьому попит визначають в обсязі та якості послуг, підтверджених можливостями місцевого бюджету і доходами середньої родини. Пропозиція характеризує величину тарифу, що забезпечує відшкодування витрат підприємств ЖКГ на розширене відтворення за необхідного обсягу й якості робіт.

Розглядаючи методи ціноутворення в ЖКГ, слід враховувати принципіву відмінність формування ціни на послуги виконавців, які обслуговують житловий фонд, і виробників комунальних послуг, оскільки діяльність останніх із об'єктивних причин не підлягає конкуренції. Під час установлення тарифів виникають дві проблеми: перша пов'язана з потребою у збалансуванні економічних та фінансових інтересів підприємств природних локальних монополій із соціальними цілями; друга – зі збалансуванням якості комунального обслуговування і можливого підвищення витрат. Із огляду на викладене, очевидними є необхідність і важливість ролі органу місцевого самоврядування, який здійснює професійну діяльність із урегулювання тарифів на продукцію і послуги підприємств природних локальних монополій, а також розроблення власної регіональної нормативної бази житлово-комунального господарства. Саме до цього органу має надходити інформація про витрати всіх учасників надання житлово-комунальних послуг за деталізацією, що забезпечує використання такого алгоритму формування економічно обґрунтованого тарифу.

Наявна система затвердження тарифів на житлово-комунальні послуги не відповідає вимогам трансформаційних змін у галузі є гальмом її подальшого розвитку. Для встановлення економічно обґрунтованих тарифів центральним органам виконавчої влади й органам місцевого самоврядування необхідно мати інформацію про витрати виробників послуг та здійснювати незалежний аудит обґрунтування тарифів на послуги [6, 32].

In this article the author considers the main features of the tariff policy forming of communal public enterprises of Ukraine in the market conditions. Analyzed the main problems related to accounting and a compensation of some tariffs costs in public utilities. The special attention is turned on existent difficulties and ways of their overcoming.

Keywords: public utilities, tariffs, accounting, expenses, services, costs, calculation.

Рассмотрены особенности формирования тарифной политики предприятий коммунальной отрасли Украины в рыночных условиях ведения хозяйства. Проанализированы проблемные вопросы учёта и возмещения некоторых расходов в тарифах на коммунальные услуги. Особенное внимание обращено на трудности и пути их преодоления.

Ключевые слова: коммунальные услуги, тарифы, учёт, расходы, услуги, себестоимость, калькулирование.

Література

1. Бражовська Л. М. Специфіка тарифної політики комунальних підприємств // Морське господарство України. – 2006. – № 3. – С. 26–29.
2. Лисенко Н. М. Облік дотацій в умовах регулювання тарифів на ринку житлово-комунальних послуг // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 4. – С. 42–51.
3. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» від 24. 06. 2004 р. № 1875-IV.
4. Закон України «Про природні монополії» від 20. 04. 2000 р. № 1682.
5. Наказ Держбуду України «Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги централізованого водопостачання та водовідведення» від 27. 06. 2001 р. № 139.
6. Чиж В. Облікова інформація про витрати як основа цінових рішень на житлово-комунальні послуги // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 3. – С. 32–36.

Мельниченко О.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ ТА ЙОГО РОЗВИТОК

Розглянуто актуальні питання, пов'язані зі збереженням та розвитком інтелектуального потенціалу країни як основного джерела економічного зростання. Визначено проблеми формування та функціонування інтелектуального потенціалу в умовах кризи.

Ключові слова: *інтелектуальний потенціал, відтворення та розвиток інтелектуального потенціалу, інтелектуальна праця, людський розвиток, національний інтелект, ринок освітніх послуг.*

В умовах формування інноваційної моделі розвитку економіки вирішальним чинником економічного зростання дедалі більше стає інтелектуальний потенціал, який є не лише складовою частиною процесу виробництва, а й рушійною силою його розвитку. Розвиток інтелектуального потенціалу та його ефективне використання не тільки служить підґрунтям формування в Україні інформаційної економіки, базованої на інтелектуальних та інформаційних технологіях, а й стає основою якості життя, охоплюючи рівень доходів, обсяги споживання, захист довкілля, становлення особистості. Власне інтелектуальна продукція генерує нові ідеї, розв'язує проблеми обмеженості невідтворених ресурсів, товарів, послуг, робочих місць, збереження довкілля та підвищення рівня життя населення. Зокрема, американський дослідник П. Дракер вважає, що новітня еволюція робочої сили призводить до серйозних соціально-економічних наслідків, оскільки впливає на відносини влади і власності у виробництві. Власники знань розцінюють їх як найважливіший ресурс сучасного виробництва та свою інтелектуальну власність. Одночасно вони розглядають професійну

компетентність як обґрунтування свого права на присвоєння праці, а не її відчуження, як інтелектуальний капітал, поєднаний із матеріальними та фінансовими ресурсами власників виробництва [2, 67]. Ця роль інтелектуального потенціалу настільки велика, що країни виявилися розділеними нині не за ідеологічними критеріями, а за ознаками розвиненості чи нерозвиненості інтелекту нації.

Очевидне загострення проблем формування, ефективного використання та подальшого розвитку інтелектуального потенціалу суспільства потребує переосмислення наукового доробку з питань дослідження причин і наслідків спаду в сфері інтелектуальної діяльності. Впродовж останнього часу значний вклад у дослідження інтелектуального потенціалу зробили вітчизняні вчені, зокрема, С. Вовканич, О. Грішнова, В. Геєць, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Злупко, Ю. Канигіна, І. Каленюк, В. Куценко, Б. Малицький, С. Мочерний, Ю. Пахомова, А. Чухно. В їхніх наукових роботах обґрунтовані оптимальні співвідношення чинників економічного зростання та досліджена стратегія розвитку і впливу інтелектуального потенціалу на розв'язання не тільки поточних, а й стратегічних проблем.

Однак в українській економічній науці поки що важко виокремити дослідження, присвячені проблемам трансформації інтелектуальних можливостей в економічний ресурс. Водночас залишаються недостатньо дослідженими потенціальні можливості інтелекту як основного джерела економічного зростання.

На шляху відтворення та подальшого розвитку інтелектуального потенціалу в Україні є багато об'єктивних і суб'єктивних перешкод, спричинених двома групами факторів – успадкованими від командно-адміністративної системи і такими, що виникли вже після проголошення України незалежною державою. До першої групи належить ресурсний підхід до людини, коли працездатне населення розглядали переважно як необхідний ресурс. При цьому основну увагу звертали на його кількісні характеристики без урахування навіть статево-вікових і національних особливостей, що впливали на професійні якості працівника.

До чинників, що стримують розвиток інтелектуального потенціалу та виникли в період незалежності, належить непродумана соціально-економічна політика 1990-х років, яка зруйнувала науково-технічну і підірвала духовно-моральну складові національного інтелекту. Це проявляється у деформації системи цінностей із різким зміщенням потреб у бік матеріально-прагматичних інтересів, руйнації наукових шкіл, а також у зниженні рівня освіченості населення, приниженні статусу інтелектуальної праці, еміграції кваліфікованих спеціалістів, деформації структури зайнятості, занепаді моральності, інших тривожних явищ.

В опрацюванні проблеми функціонування інтелектуального потенціалу першість належить представникам Львівської економічної школи, зокрема науковцям Інституту регіональних досліджень НАН України, які комплексно вивчили параметри інтелектуального потенціалу [1, 53]. Вони дослідили його природу та функції, що зумовило необхідність структурування не тільки кількісних, а й якісних характеристик населення, від чого залежать становлення суспільного інтелекту, рівень і ефективність його реалізації в науково-технічній сфері, різних галузях виробництва, організаційно-управлінській діяльності тощо.

Разом із цим, методологічні й теоретичні відмінності у підході до досліджуваної проблеми зумовлюють різні трактування суті категорії «інтелектуальний потенціал». Відзначимо, що з нею люди зустрічаються щоденно, і кожен із нас по-своєму вирішує, як краще використати власні творчі здібності й освітньо-кваліфікаційний рівень у певній, конкретно визначеній галузі. Водночас інтелектуальний потенціал як соціально-економічна категорія відрізняється трудністю визначення у зв'язку з винятковою складністю своєї внутрішньої будови, багатьма взаємозв'язками і взаємозалежностями, різною природою окремих складових, де переплетені соціально-економічні, демографічні, національні, психологічні та інші чинники. Така різнохарактерність явища стає головною перешкодою для розгляду його внутрішньої структури як об'єкта дослідження та вияву закономірностей і суперечностей, притаманних відтворенню інтелектуального потенціалу. Враховуючи ці обставини, необхідно зосередитися, на нашу думку, не на виявленні продуктивних сил і виробничих відносин суспільства, що протягом тривалого часу розглядали в замкненому радянському просторі марксистської ортодоксії, котра спрямовувала їх у русло догматизму, спрощення і насамперед визначення схем [3, 10], а на людині, яка зі своїм інтелектуальним потенціалом є основою економічного розвитку.

Незважаючи на великий інтерес науковців до проблем інтелектуального потенціалу, у вітчизняній науковій літературі досі нема єдиного чітко окресленого за змістом його визначення, що створює проблеми в дослідженні всіх аспектів цього явища. Інтелектуальний потенціал, по суті, абстрагований принциповою особливістю: його носіями є люди, котрі наділені специфічними духовно-освітніми, кваліфікаційними, психофізіологічними, соціальними, культурними, релігійними, політичними особливостями, що, своєю чергою, суттєво впливає на хід його формування і реалізації.

Насамперед слід відзначити наявність широкого та вузького розуміння інтелектуального потенціалу. Прихильники вузького тлумачення зводять його до сукупності розумових здібностей людини (спільноти), до розумової діяльності із засвоєння, усвідомлення інформації та її систематизації, перетворення на знання [1, 13–14]. Неважко помітити, що основ-

ним змістом такого підходу є звуження інтелектуального потенціалу до потенціалу освітнього.

Окремі економісти не дотримуються вимог логіки, тобто, вживаючи категорію «інтелектуальний потенціал», мають на увазі не сукупність здібностей і творчих обдарувань індивідів, їх освітньо-кваліфікаційний, науковий і культурний рівень, а тільки духовно-освітній стан нації, що забезпечує спроможність народу вирішувати актуальні суспільно-економічні завдання, створювати необхідні умови для розвитку молодого покоління на базі найвищих духовних цінностей нації [1, 88].

Ще абстрактнішим і розширенішим варіантом визначення інтелектуального потенціалу є той, що запропонував С. Вовканич. Під інтелектуальним потенціалом окремої людини або суспільства науковець розуміє «здатність (спроможність) акумулювати нагромаджену традиційну інформацію, творити на її основі нові знання та досвід і приймати оптимальні рішення щодо якісно нових засад (догм) співжиття для людства як світової (а може, і космічної) родини» [1, 12].

Цікаве визначення потенціалу запропонував С. Пірожков. На його думку, «головна особливість поняття «потенціал» полягає в тому, що він служить інтелектуальною мірою оцінки можливостей тієї чи іншої системи, які можуть бути реалізовані в поточний момент часу чи в майбутньому». Як впливає з цих слів, автор трактує потенціал значно ширше, ніж власне узагальнена характеристика ресурсних можливостей у тій чи іншій сфері діяльності. Більше того, спостерігаємо розуміння потенціалу як системного утворення, зміст та функції якого розкриваються у процесі взаємозв'язку і взаємодії його складових ресурсів, реалізація яких у ході життєдіяльності приводить до певних, значимих із точки зору особистості й суспільства, особистісних досягнень, що володіють соціальною значимістю [5, 25].

Наведені визначення в принципі правильні, проте не враховують у формуванні інтелектуального потенціалу ролі етико-моральних і культурних характеристик, а також його складових, уречевлених у формі об'єктів інтелектуальної власності (літературні твори, наукові праці, винаходи, патенти, товарні знаки, фірмові найменування та ін.); інформаційних і комунікаційних технологій (комп'ютерні засоби, засоби передачі даних, програмні продукти).

Враховуючи викладене стосовно інтелектуального потенціалу, беручи до уваги інші тлумачення змісту цього поняття, пропонуємо такий варіант його визначення.

Інтелектуальний потенціал – це сукупність здібностей, творчих обдарувань, навичок, мотивацій індивідів, їхній освітній і кваліфікаційний, морально-етичний та культурний рівень, які дають змогу, використовую-

чи уречевлені інтелектуальні засоби, засвоїти й творити нові знання, доцільні для застосування у тій чи іншій сфері суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності й ефективності виробництва і тим впливають на зростання доходів (заробітків) певного індивідууму в майбутньому.

Отже, розглядаючи інтелектуальний потенціал, можемо стверджувати, що його складові – неоднорідні. Незважаючи на те, що всі вони породжені загальноцивілізаційним розвитком, певними історичними, економічними і природними чинниками, одні з них наявні у формі знань та здібностей, інші – утворюють об'єктивні умови застосування цих знань, ще інші – акумулюють і творять нові знання чи інформацію, що дає змогу, використовуючи уречевлені інтелектуальні засоби, підвищувати продуктивність праці, отримувати додаткові прибутки й збільшувати доходи певних працівників у майбутньому. Потрібно також відрізнити процеси, в ході яких формується інтелектуальний потенціал, від процесів поточного відтворення вже сформованого інтелектуального потенціалу та його використання.

Таким чином, можемо сказати, що інтелектуальний потенціал – це не просто сукупність здібностей, творчих обдарувань, знань, кваліфікації, інтелекту, що належать людині, а:

- ✓ здобутий запас знань, який доцільно ефективно використовувати в тій чи іншій сфері суспільно-корисної діяльності, що веде до зростання продуктивності праці й економічного зростання;
- ✓ раціональне використання інтелекту, що призводить до зростання ВВП, національного доходу, заробітку певного працівника;
- ✓ збільшенню доходів сприяє активізація інтелектуальної трудової діяльності, яка й служить основою мотивації інвестування у розвиток суспільного інтелекту.

Важливими елементами механізму розвитку інтелектуального потенціалу в Україні мають бути нові соціальні інститути, головними соціальними функціями яких стає:

1) розроблення та реалізація заходів для розвитку інтелектуального потенціалу як комплексного напрямку активної соціальної політики держави в сфері концепції людського розвитку;

2) сприяння формуванню ринку гнучких освітніх послуг для ефективного розвитку інтелектуального потенціалу;

3) посилення трудової мотивації та якості трудового потенціалу шляхом впливу на обсяг і структуру економічно активного населення як країни, так і регіонів;

4) організація професійного навчання та перепідготовки безробітного і незайнятого населення – з подальшим його працевлаштуванням.

Із огляду на це можна зробити важливий висновок: для забезпечення процесу розвитку інтелектуального потенціалу суспільства та його реалізації необхідні такі принципи: свобода творчості; недоторканість інтелектуальної власності; непротиставлення інтелектуалізації суспільства загальним прогресивним змінам, а навпаки, їх синхронізація та взаємодоповнення; взаємоув'язування інтелектуалізації та інформатизації; активне включення до міжнародного поділу праці.

Actual questions, related to saving and development of intellectual potential of country as a basic source of the economy growing, are considered. Certainly problems of forming and functioning of intellectual potential in the conditions of crisis.

Keywords: *intellectual potential, recreation and development of intellectual potential, intellectual labour, human development, national intellect, market of educational services.*

Рассмотрены актуальные вопросы, связанные с сохранением и развитием интеллектуального потенциала страны как основного источника экономического роста. Проанализированы научные труды по вопросам исследования причин и следствий спада в сфере интеллектуальной деятельности. Определены проблемы формирования и функционирования интеллектуального потенциала в условиях кризиса, разработаны практические рекомендации относительно оптимизации развития интеллектуального потенциала в Украине.

Ключевые слова: *интеллектуальный потенциал, воссоздание и развитие интеллектуального потенциала, интеллектуальный труд, человеческое развитие, национальный интеллект, рынок образовательных услуг.*

Література

1. Вовканич С., Копистянська Х., Бідак В. Теорії еліт та інтелектуального потенціалу у системі роздержавлення. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 1996.
2. Дракер П. Постсоціалістическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М.: Academia, 1999.
3. Злупко С. М. Економічна думка України: Навч. посіб. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2000.
4. Інтелектуальний потенціал та науково-технічна політика / Під наук. ред. акад. НАН України М. І. Долішного. – Львів: ІРД НАН України, 1999.
5. Трубич С. Інтелектуальний потенціал як соціальний ресурс праці // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2008 – Вип. 13. – С. 23–32.

Михайлюк Р., Рудан В.

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Обґрунтовано комплексний підхід до управління банківською ліквідністю на основі сформованої цілісної стратегії. Визначено функціональне навантаження організаційних підрозділів банку, що беруть участь у розробці та реалізації стратегії управління ліквідністю, запропоновано сценарії з управління банківською ліквідністю у стабільних та кризових економічних умовах.

Ключові слова: управління ліквідністю, стратегія управління активами, стратегія управління пасивами, банк, фінансове оздоровлення банку.

Сучасні умови ведення банківського бізнесу потребують від менеджменту банку розроблення нових та ефективного застосування перевірених часом підходів до управління ліквідністю, відповідних захисних заходів для зменшення негативного впливу на її рівень, зважаючи на швидкозмінність і нестабільність перебігу економічних процесів та необхідність постійної підтримки належного рівня фінансової стійкості банку.

Проте банки досі приділяють недостатньо уваги системному аналізу, діагностиці й прогнозуванню своєї діяльності та, відповідно, розробленню ефективних стратегій, зокрема стратегії управління ліквідністю.

Проблемам банківської ліквідності присвячені дослідження таких учених, як Д. Олійник, О. Дзюблюк., С. Мочерний, Л. Примостка, О. Деревська, В. Міщенко, А. Сомик, В. Салтинський та ін. Ураховуючи наявність ґрунтовних досліджень сутності та проблематики менеджменту ліквідності є об'єктивна необхідність застосування системного підходу до комплексного управління банківською ліквідністю на основі формування стратегії.

Формування стратегії управління ліквідністю банку, визначення базових методів оцінки й аналізу ліквідності, обґрунтування функціонального навантаження організаційних підрозділів, що беруть участь у розробленні та реалізації стратегії управління ліквідністю комерційного банку.

Розроблення стратегії – своєрідний пошук балансу між внутрішніми можливостями банку та зовнішніми чинниками впливу на його діяльність. Чітко визначена й оптимально обрана стратегія є визначальним фактором успіху банку.

Стратегія управління ліквідністю комерційного банку має бути відображена, на нашу думку, у вигляді окремого документа, який чітко

визначав би основи банківського менеджменту щодо забезпечення належного рівня ліквідності. Стратегію управління ліквідністю слід розглядати як процес реалізації певної послідовності заходів, а також завчасно підготовлених варіантів рішень на випадок суттєвих зовнішніх чи внутрішніх змін, котрі б у кінцевому підсумку забезпечували належний рівень ліквідності.

Слід зауважити, що Рада директорів банку має схвалити дану стратегію та інші важливі положення, що стосуються процесу управління ліквідністю. Завдання менеджменту банку – забезпечити функціонування відлагодженої структури щодо ефективного управління ліквідністю відповідно до затвердженої стратегії. Зокрема, відповідальність за належне управління ліквідністю покладають зазвичай на Комітет із управління активами і пасивами банку (КУАП), а також на казначейство банку. Усі підрозділи банку мають працювати згідно з розробленою стратегією, зокрема дотримуватися встановлених процедур та лімітів.

Зважаючи на специфіку кожного банку, зокрема його величину, обсяги діяльності, особливості операцій, різноманітність клієнтури та репутацію, стратегія управління ліквідністю, яку обере банк, також відрізнятиметься, однак загальні положення стратегії управління ліквідністю є однаковими для будь-яких банків. Основні блоки стратегії управління ліквідністю комерційного банку відображені на рисунку 1.

Перший блок стратегії управління ліквідністю охоплює мету і тактичні цілі банку щодо управління ліквідністю. Так, *мета*, якої мають досягти банки в процесі управління ліквідністю, – це необхідність уникати як дефіциту, так і надлишку ліквідних коштів. Адже дефіцит призводить до виникнення ризику втрати ліквідності банку та всіх наслідків, що випливають із цього (порушення нормативних вимог, штрафні санкції, втрата платоспроможності, порушення фінансової стійкості, ймовірність банкрутства), а надлишок ліквідних коштів є наслідком нераціонального розміщення коштів банку і прямим чинником втрати його майбутнього прибутку. Саме тому з метою уникнення чи хоча б мінімізації ризику незбалансованої ліквідності, зміст якого впливає зі зазначеного, кожний банк зобов'язаний підтримувати оптимальне співвідношення між рівнем ліквідності та прибутковості, сукупність основних прийомів, методів і заходів, які необхідно чітко формулювати у стратегії управління ліквідністю.

Щодо *целей* управління ліквідністю, то їх поділяють на короткотермінові, середньотермінові та довготермінові. Короткотермінові цілі передбачають забезпечення банком миттєвої ліквідності; зокрема впродовж короткотермінового періоду необхідно здійснювати управління грошовими потоками банку для виконання зобов'язань банку, а впродовж серед-

ньотермінового треба забезпечити оптимальну структуру балансу, враховуючи раціональне співвідношення між ліквідністю та прибутковістю.

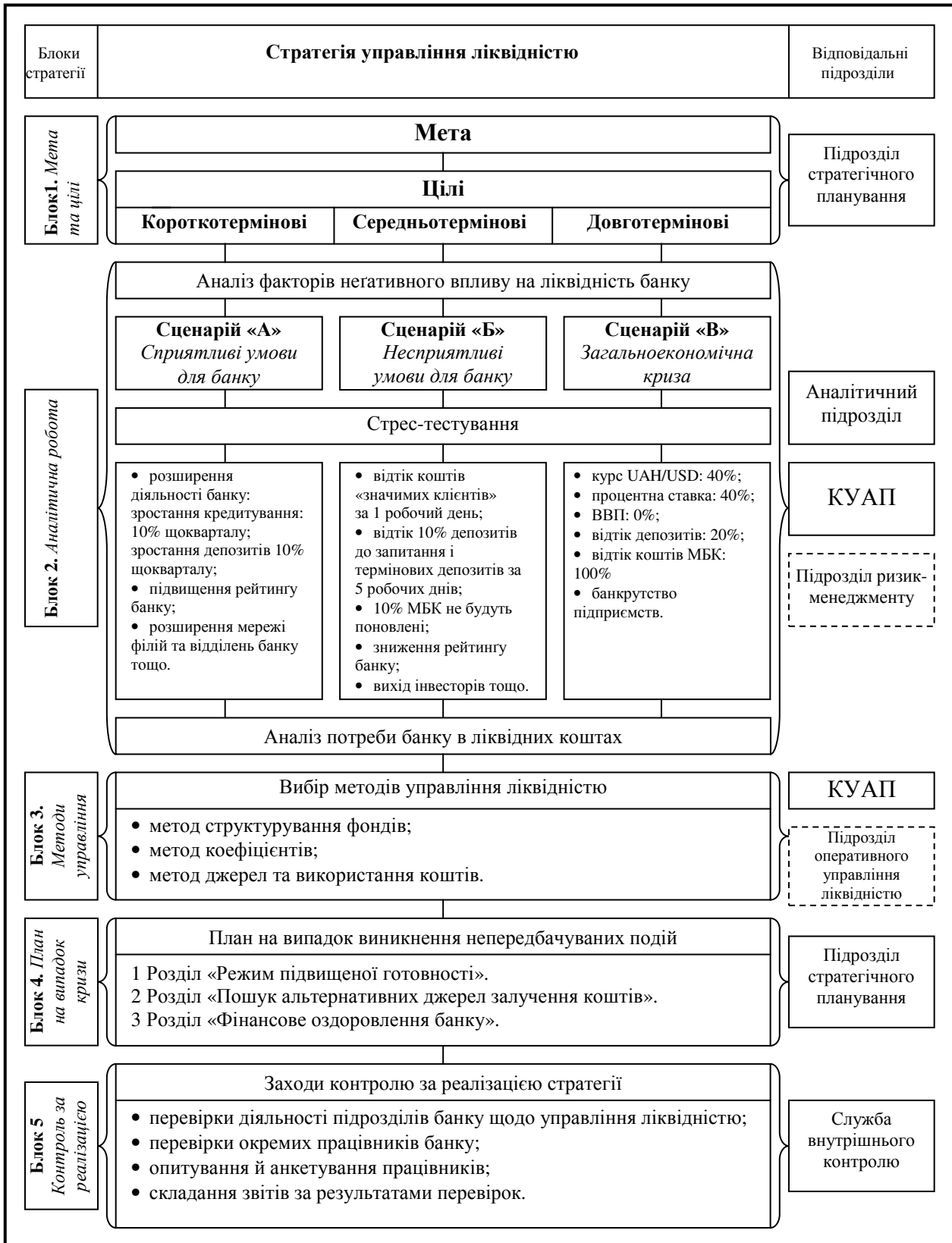


Рис. 1. Стратегія управління ліквідністю комерційного банку і підрозділи, що беруть участь у її розробленні та реалізації.

Варто зауважити, що у короткотерміновому періоді важливого значення набуває проблема належного прогнозування залишків на депозитах «до запитання», оскільки вони становлять основну частку залучених ресурсів, є, з одного боку, найдешевшим ресурсом, а з іншого – найнестабільнішим. А в середньотерміновому періоді основним завданням є необхідність формування такого портфеля, який був би достатньо диверсифікованим, прогнозованим та прийнятним за вартістю. Довготермінові цілі управління ліквідністю мають співпадати зі стратегічними цілями розвитку банку в цілому. Також передбачають дотримання оптимального та стабільного рівня ліквідності банку.

Мету та цілі управління ліквідністю має розробляти підрозділ управління ліквідністю.

Процес управління ліквідністю слід розпочинати з всебічного аналізу не лише банківської установи, а й зовнішнього середовища. Аналітична робота становить другий блок стратегії управління ліквідністю.

Зважаючи на те, що в Україні як державі нема чіткої стратегії розвитку, також такої стратегії нема й у вітчизняної банківської системи, тому будь-яким суб'єктам української економіки важко спрогнозувати свою діяльність більше ніж на 2–3 роки. Таким чином, аналітична робота як етап стратегії управління ліквідністю має чи не найважливіше значення для банку.

Із урахуванням цієї ситуації аналітичний підрозділ та підрозділ із управління активами і пасивами мають детально аналізувати фактори негативного впливу на ліквідність банку. При цьому, на наш погляд, особливу увагу слід приділяти не лише тим факторам, котрі можна кількісно розрахувати, а суб'єктивним, таким, як політична ситуація та поширення перебільшеної та недостовірної інформації у вітчизняних і закордонних засобах масової інформації. Як показала практика, наприкінці 2008 р. саме нестабільна політична ситуація та негативний інформаційний фон відіграли найбільшу роль у розгортанні кризи ліквідності банківської системи України.

Окрім аналізу факторів негативного впливу на ліквідність банку, аналітичному підрозділові слід розробляти відповідні сценарії функціонування банку. Вважаємо за доцільне розробити три сценарії, а саме:

1. **Сценарій «А».** «Сприятливі умови для банку», що передбачає аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища та розроблення заходів управління ліквідністю при розширенні діяльності банку та зростання його прибутковості.

2. **Сценарій «Б».** «Несприятливі умови для банку», що передбачає аналіз зовнішнього і внутрішнього середовищ та розроблення заходів управління ліквідністю при настанні кризових ситуацій у конкретному комерційному банку.

3. **Сценарій «В».** «Загальноекономічна криза», що передбачає аналіз зовнішнього і внутрішнього середовищ та розроблення заходів управління ліквідністю при настанні загальноекономічної кризи.

Вибравши той чи інший сценарій здійснюють стрес-тестування за відповідними критеріями (рис. 1) та періодами. Так, при сценарії «А» стрес-тестування здійснюють щокварталу, при сценарії «Б» – щомісяця, при сценарії «В» – щотижня.

Варто зазначити, що з метою підвищення ефективності аналізу ліквідності та розроблення відповідних заходів щодо управління ліквідністю необхідно вдосконалити організаційну структуру банків, зокрема впровадити у всіх вітчизняних банках підрозділ ризик-менеджменту. Такий захід, на наш погляд, дасть змогу розвантажити діяльність КУАП, який у переважній більшості вітчизняних банків виконує, по суті, роль універсального підрозділу, тобто планує і виконує більшість операцій банку, в т. ч. управляє ліквідністю. Розподіл функцій КУАП із управління ліквідністю між підрозділами ризик-менеджменту та підрозділом оперативного управління ліквідністю (необхідність створення якого – об'єктивна потреба) дасть змогу застосовувати складніші методики аналізу та управління ліквідністю, а отже, професійніше та ефективніше управляти ліквідністю банку.

За результатами аналізу фактичних даних та прогнозування майбутнього стану банку розробляють фінансові плани. У плані мають бути чітко відображені цільові значення показників банківської ліквідності. Також варто зазначити проблемні операції, що супроводжуються підвищеним ризиком. Плани, що стають основою стратегії управління ліквідністю, не мають перешкоджати загальнообраній банківській стратегії, бути об'єктивними та реально оціненими.

Раціональне планування ліквідності варто базувати на: 1) вимірюванні ліквідної позиції як за «нагромадженою», так і за «купленою» ліквідністю; 2) планах щодо підтримки ліквідності у випадку непередбачуваних обставин, які сформовані на основі стрес-тестів; 3) визначенні граничних меж відхилення ризику ліквідності.

Для аналізу потреби банку в ліквідних коштах використовують відповідні методи зокрема: 1) метод структурування фондів, що передбачає забезпечення співвідношення між обсягом необхідних резервів ліквідності й заявок за кредитами з обсягом ліквідних активів; 2) метод коефіцієнтів, котрий передбачає розрахунок співвідношення обсягу активів різних видів та згрупованих належним чином пасивів; 3) метод джерел і використання коштів, передбачає розрахунок обсягу ліквідних активів на основі вивчення грошових потоків за всіма договорами та угодами банку. Зазначені методи становлять третій блок стратегії управління ліквідністю.

Перших два методи зорієнтовані на визначення поточної потреби в ліквідних коштах, тобто пов'язані з управлінням поточною ліквідністю. Останній метод дає змогу спрогнозувати динаміку дефіциту чи надлишку ліквідності, його можна вважати найефективнішим щодо прийняття рішень із управління ліквідністю.

Докладніше зупинимося на визначенні сутності даних методів, їхніх переваг та недоліків. Зокрема, *метод структурування фондів* передбачає поділ джерел коштів на категорії, що здійснюються із урахуванням рівня ймовірності їх вилучення. А саме, на першому етапі класифікують ресурси за ступенем їх стабільності, зокрема, як один із варіантів можливий такий поділ на групи: поточних зобов'язань (позики «овернайт», міжбанківські позики з нефіксованим терміном погашення); мінливі зобов'язання (кошти «до запитання», коррахунки інших банків, кошти бюджетних та позабюджетних фондів); стабільні зобов'язання (деPOSITИВНІ сертифікати, термінові депозити, ощадні рахунки тощо); безтермінові пасиви (власний капітал банку, нерозподілений прибуток, резерви).

На другому етапі визначають рівень резерву коштів у ліквідній формі за кожною групою ресурсів (стабільних ресурсів, мінливих зобов'язань, поточних зобов'язань). Варто зауважити, що дані частки слід визначати на основі не лише суб'єктивних чинників (міркувань, припущень та досвіду менеджерів банку), а й об'єктивних – ретельного аналізу стабільності ресурсної бази за визначеними групами зобов'язань. Аналіз має виявити рівень осідання коштів та визначити стабільні залишки за кожною групою зобов'язань. У кінцевому підсумку це дасть змогу виявити загальні тенденції зміни стабільної ресурсної бази й точніше спрогнозувати потребу банку в ліквідних коштах. На третьому етапі необхідно чітко розподілити кошти з кожної групи зобов'язань на фінансування відповідної групи активів.

Недоліком даного методу є недостатнє приділення уваги термінам закінчення конкретних депозитів та кредитів при формуванні резерву ліквідності, що може спричинити його надмірність або дефіцит.

Метод показників ліквідності передбачає розрахунок комплексу показників, що сприяє аналізу потреб банку в ліквідних коштах та визначенню рівня забезпеченості банку останніми, а також точніше оцінити ризик незбалансованої ліквідності. Банки застосовують окремі коефіцієнти ліквідності (коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань, коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів, коефіцієнт генеральної ліквідності, коефіцієнти трансформації та фондування тощо) порівнюють їх із середньогалузевими значеннями, з нормативними. Центральні банки окремих країн також вдаються до даного методу з метою оцінки рівня ліквідності банківської системи, зокрема НБУ визначає

норматив миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та норматив короткотермінової ліквідності (Н6).

Застосування методу показників ліквідності для управління нею є загалом малоефективним, оскільки, аналізуючи окремі коефіцієнти і загальні коефіцієнти, не завжди можна точно оцінити ситуацію, що склалася на той чи інший момент. Метод показників забезпечує можливість визначити співвідношення різних складових структури балансу, але тільки здійснений згодом факторний аналіз дає уяву про вплив тих чи інших чинників на кінцевий результат, і лише після його проведення спеціалісти банку можуть вжити відповідних заходів щодо управління ліквідністю. Даний метод можна застосовувати як додатковий, у комплексі з іншими методами управління ліквідністю.

Щодо *методу джерел та використання коштів*, то він передбачає оцінку обсягу ліквідних коштів із урахуванням вхідних та вихідних грошових потоків (погашення і видачі кредитів, залучення й повернення депозитів), а також відсоткових платежів за ними. Слід зауважити, що при розрахунку беруть до уваги не лише балансові активи і пасиви, а й позабалансові вимоги та зобов'язання.

Саме шляхом підрахунку вхідних та вихідних грошових потоків можна розрахувати ліквідну позицію банку (ЛПБ) за наступною формулою:

$$ЛПБ = K + K_k + П_k - П_B, \quad (1)$$

де K – залишок коштів у касі;

K_k – залишок коштів на кореспондентському рахунку банку;

$П_k$ – платежі клієнтів на користь банку за активними операціями (в т. ч.: повернення коштів за кредитними операціями; надходження від сплати клієнтами відсотків за кредитами; частка спекулятивного портфеля, яку передбачають реалізувати на найближчих торгах; отримання комісійної винагороди за надання послуг) і платежі клієнтів за пасивними операціями (приплив коштів клієнтів на розрахункові, поточні, депозитні рахунки; приплив коштів за рахунок продажу власних боргових зобов'язань банку, до яких належать депозитні й ощадні сертифікати, облігації; збільшення статутного капіталу банку); $П_B$ – платежі банку за активними операціями (в т. ч.: виплата заробітної плати, орендні виплати, видача кредитів) і пасивними операціями (у т. ч.: погашення кредитів центробанку, погашення міжбанківських кредитів, погашення боргових зобов'язань, що випустив банк, за якими закінчився термін обігу (депозитні сертифікати, ощадні сертифікати), облігації, виплата відсотків та комісійні винагороди, виплата дивідендів акціонерам).

Показником, що характеризує стан ЛПБ, служить розрив ліквідності, або нетто-ліквідна позиція банку (тобто різниця між обсягом ліквідних коштів, що є в банку, та попитом на них). Банк має бути здатним операти-

вно залучати кошти у випадку від'ємного розриву (дефіциту) ліквідності та розміщувати в дохідні активи у випадку додатного розриву (надлишку) ліквідності.

Для максимально точного прогнозу при використанні даного методу застосовують імітаційне моделювання процесу руху грошових коштів банку, що враховує не лише ситуації, які можна точно передбачити, а й середньостатистичні показники зміни ресурсної бази та робочих активів. Важливі параметри, котрі слід враховувати, – це приріст основних депозитів та збільшення попиту на кредити, що є найскладнішими для прогнозування, оскільки залежать здебільшого від зовнішніх факторів (темтів і стабільності економічного зростання, рівня міжбанківської конкуренції, дохідності альтернативних секторів фінансового ринку).

В основу стратегії управління ліквідністю покладено принципи та методи управління активними, пасивними чи активно-пасивними операціями банку, які сформовані у так звані стратегії, зокрема: стратегію управління активами, стратегію управління пасивами і стратегію управління активами й пасивами.

Стратегія управління активами, стратегія управління пасивами і стратегія управління активами й пасивами закріпилися за процесом управління ліквідністю. Саме тому, розглядаючи дані стратегії, необхідно визначати переваги та недоліки, зважаючи як на ліквідність, так і на прибутковість.

Стратегія управління активами передбачає нагромадження ліквідних засобів у вигляді готівкових коштів та високоліквідних цінних паперів, тобто формування первинних і вторинних резервів ліквідності. Первинні резерви є головним джерелом ліквідності, а вторинні резерви – здебільшого джерелом перших. Основна перевага даної стратегії – можливість оперативно розв'язати проблеми з ліквідністю, а основний недолік – блокування певної частини активів, що зменшує можливість отримання додаткового прибутку. Тому для отримання максимального ефекту від застосування стратегії управління активами необхідно забезпечити: 1) мінімізацію обсягів ліквідних активів без втрат для забезпечення ліквідності; 2) оптимальне співвідношення між працюючими та ліквідними активами, яке б забезпечувало отримання максимального прибутку; 3) чітке планування та прогнозування обсягів майбутніх платежів за дорученням клієнтів.

Стратегію управління активами застосовують переважно невеликі банки, які зазвичай відчують проблему з надійними позичальниками і, як наслідок, депозитні вклади тут переважають над виданими кредитами. Надлишкові кошти інвестують у державні цінні папери, що забезпечує згаданим банкам додатковий прибуток та підтримку ліквідності.

Банк має визначати можливі «горизонти інвестування», тобто оптимальні значення обсягів і термінів, на які з мінімальним ризиком для ліквідності можна інвестувати тимчасово вільні кошти. Необхідно проаналізувати залишки на рахунках «до запитання» за рік, визначити, чи можна інвестувати частину залишків у середньо- та довготермінові активи без загрози для ліквідності. Визначаючи «горизонти інвестування», можна зробити висновок, що чим більша ймовірність наявності залишків на рахунках, тим у більш довготермінові активи можна інвестувати кошти. Це дає змогу максимізувати фінансові результати через збільшення відсоткової маржі при інвестуванні найдешевших ресурсів у довготермінові активи.

Стратегію управління активами слід базувати на певних принципах, до них належать, зокрема, наступні: 1) систематичний моніторинг відсоткових ставок, рівня доходності з метою визначення найдохідніших секторів економіки і спрямування в цьому напрямку вільних коштів; 2) забезпечення диверсифікації активних операцій та оперативне розміщення вільних коштів на міжбанківському ринку; 3) формування резервів на випадок втрат за кредитними операціями.

Стратегія управління пасивами передбачає контроль банку за структурою і вартістю депозитних та недепозитних зобов'язань із метою мінімізації витрат за залученими коштами та, в кінцевому підсумку збільшення прибутку і власного капіталу.

Дана стратегія передбачає застосування методів управління резервною та кредитною позиціями. Метод управління резервною позицією забезпечує облік обсягу відкритих для банку кредитних лімітів як резервів другої черги. У даній ситуації банк не формує завчасно резерви у вигляді портфелів високоліквідних цінних паперів, а розміщує залучені ресурси в дохідніші, проте менш ліквідні активи, розраховуючи у випадку їхнього вилучення придбати необхідний обсяг пасивів на ринку. Варто зауважити, що даний метод не тільки дає змогу збільшувати дохідність активних операцій банку, а й призводить до збільшення ризику, пов'язаного зі зростанням цін на ресурси на ринку, чи неможливості для банку придбати необхідний обсяг ресурсів, незважаючи на відкриті кредитні ліміти.

Сутність методу управління кредитною позицією полягає в обліку обсягу коштів, що можуть бути вивільнені з кредитних вкладень, якщо не поновлювати кредити. Увагу зосереджують не лише на активах, за якими настає термін їх погашення, а й на здатності реалізації діючих кредитів. Із цією метою варто оформляти кредити, укладаючи кредитні договори та використовуючи векселі й облігації (метод сек'юритизації кредитного портфеля).

Стратегію управління пасивами застосовують переважно великі банки, яким, своєю чергою, доводиться частіше розв'язувати проблему залу-

чення коштів у таких обсягах, що сповна відповідали б зростаючому кредитному портфелю. Управління пасивами має забезпечити знаходження найоптимальніших і стабільних джерел залучення ресурсів, залучення їх такими методами, які сприяють витримуванню конкуренції на ринку банківських послуг.

Стратегія управління пасивами передбачає активне використання міжбанківських кредитів. Ринок міжбанківських кредитів забезпечує підтримку необхідного рівня поточної ліквідності банків переливом фінансових ресурсів між учасниками ринку. Рівень ставок за міжбанківськими кредитами визначає ступінь можливих витрат для конкретного банку щодо підтримки необхідних параметрів поточної ліквідності.

Застосування банками стратегії управління пасивами дещо ускладнене внаслідок значних коливань відсоткової ставки на ринку міжбанківських кредитів (рис. 2).

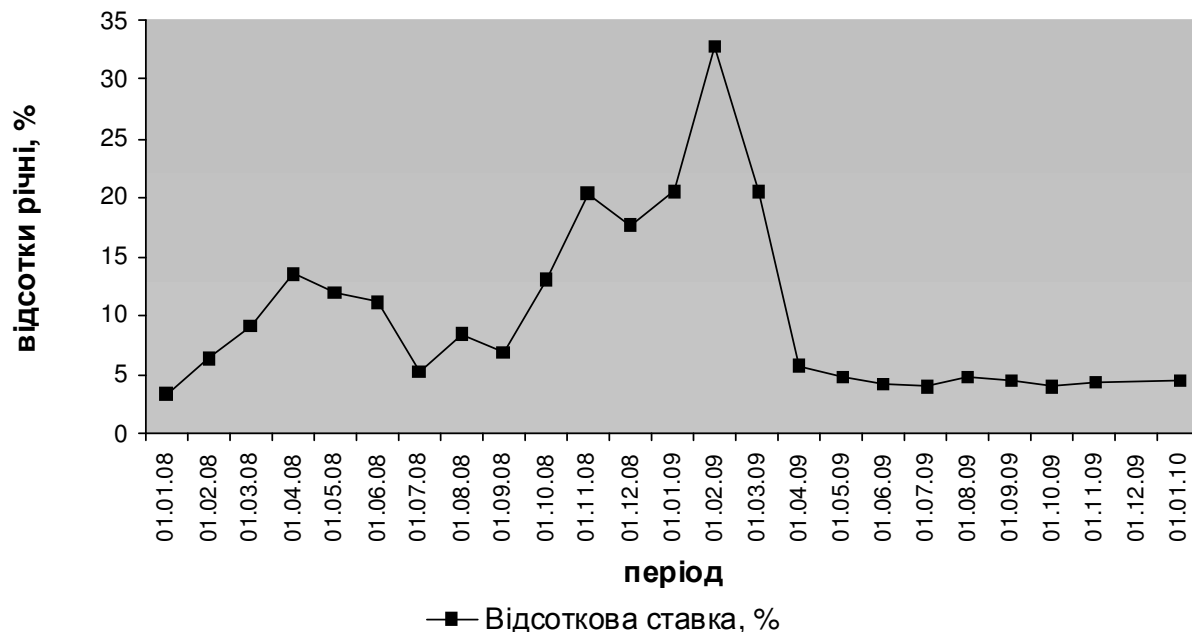


Рис. 2. Динаміка середньозваженої відсоткової ставки за міжбанківськими кредитами протягом 01. 01. 2008–01. 01. 2010 рр. [3].

Зокрема, як ми бачимо, протягом аналізованого періоду відбувалися значні коливання відсоткової ставки, що свідчить про нестабільність на міжбанківському ринку та проблеми з банківською ліквідністю. Докладніше зміни відсоткових ставок за міжбанківськими кредитами (за термінами) зображено на рисунках 3 та 4.

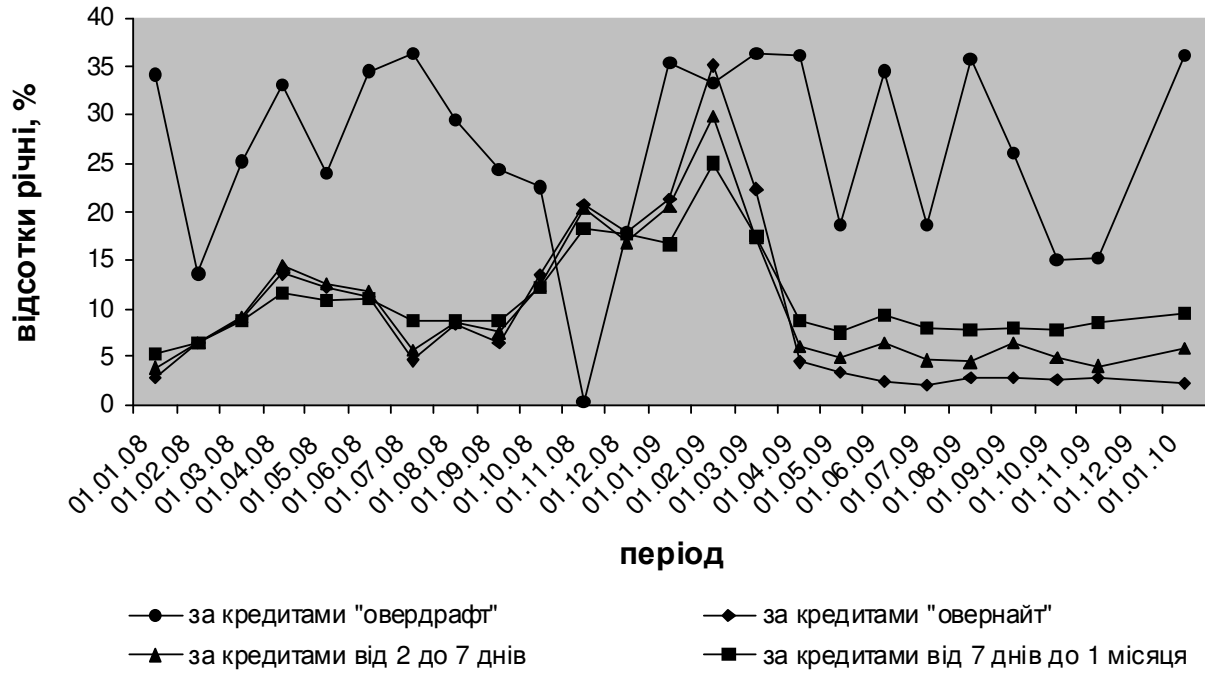


Рис. 3. Динаміка середньозважених відсоткових ставок за міжбанківськими кредитами (за термінами) протягом 01. 01. 2008–01. 01. 2010 рр. [3].

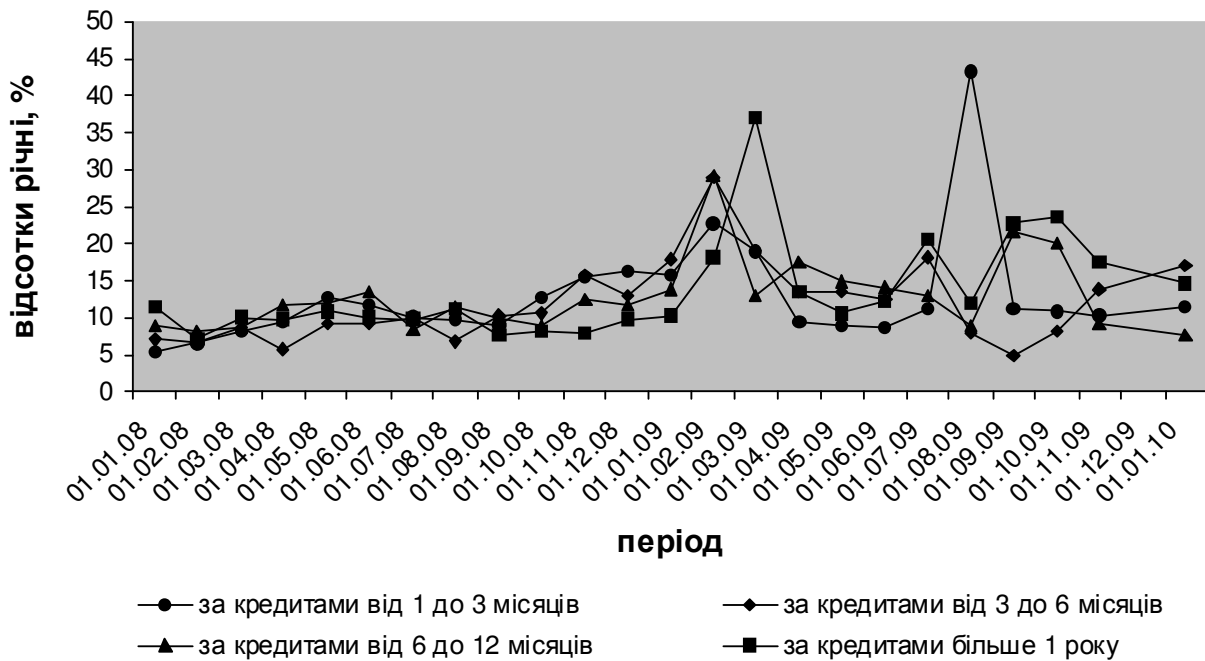


Рис. 4. Динаміка середньозважених відсоткових ставок за міжбанківськими кредитами (за термінами) протягом 01. 01. 2008–01. 01. 2010 рр. [3].

Середня вартість ресурсів на міжбанківському ринку протягом 01. 01. 2008–01. 01. 2010 рр. коливалася в межах 3,4–32,8% річних. Варто зауважити, що рівень ставок за міжбанківськими кредитами, динаміка цих ставок, ступінь волатильності характеризують на певний момент часу стан поточної ліквідності банків. Завищений рівень відсоткових ставок на міжбанківському кредитному ринку є наслідком того, що окремі банки не можуть підтримувати свою ліквідність на умовах, прийнятних у НБУ, оскільки мають проблеми з виконанням його вимог, здійснюють неефективний менеджмент активів і пасивів, ризикову політику щодо активних операцій та не мають відповідних інструментів для забезпечення кредитів.

Неефективне управління у значній кількості банків своєю ліквідністю викликає потребу щодо термінового позапланового поповнення ресурсної бази на заздалегідь невігідних фінансових умовах, що спричиняє зростання вартості коштів на міжбанківському кредитному ринку.

Така ситуація є здебільшого наслідком неефективної роботи менеджменту банків, а саме: 1) щодо недотримання банками основної вимоги – відповідності термінів залучення та розміщення коштів, що спричиняє постійне додаткове залучення коштів за вищою вартістю; 2) низький рівень управління залученими коштами, здійснення ризикових активних операцій; 3) ліберальна політика щодо кредитування інсайдерів, що суттєво впливає на якість кредитного портфеля через ризик неповернення коштів позичальником; 4) використання коштів обов'язкових резервів протягом звітного періоду та кредитів «овернайт», у зв'язку з лібералізацією умов отримання їх від Національного банку як джерел формування ресурсної бази; 5) використання міжбанківських кредитів як одного з основних джерел формування ресурсної бази; 6) ігнорування вимог НБУ щодо необхідності змінити активні операції відповідно до прогнозного зменшення ресурсної позиції, у зв'язку з переведенням коштів місцевих бюджетів на єдиний казначейський рахунок та відтоку коштів у готівку поза банками, враховуючи календар виплат; 7) наявність «нездорової конкуренції» між банками за клієнтів, що призводить до економічно необґрунтованих розмірів плати за залучені кошти і надані кредити; 8) ризикова діяльність банків у здійсненні активних операцій при значному формуванні ресурсної бази за рахунок вкладів населення, що провокує ризик стосовно гарантії повернення вкладів населенню; 9) відсутність в активах банків фінансових інструментів, що можуть бути реальним об'єктом застави на міжбанківському кредитному ринку та для рефінансування в НБУ.

Сучасні фахівці найоптимальнішою й ефективною стратегією щодо управління ліквідністю та прибутковістю визначили *стратегію збалансованого управління активами і пасивами* [2, 5]. Основними перевагами даної стратегії є можливість максимізації прибутку за прийнятного рівня ри-

зику, а також реалізація зваженого підходу до управління ліквідністю завдяки точнішому визначенню потреби у ліквідних коштах.

Відповідно до цієї стратегії, частину очікуваного попиту на ліквідність нагромаджують у формі швидкоореалізованих цінних паперів та депозитів у інших банках, а також завдяки попередньо укладеним угодам із іншими банками про відкриття кредитних ліній. Попит на ліквідні кошти задовольняють завдяки короткотерміновим позикам у партнерів. Коли ж виникає потреба у довготермінових ліквідних коштах, то її реалізують завдяки поверненню короткотермінових чи середньотермінових позик.

Реалізація даної стратегії дає змогу нівелювати недоліки двох попередніх стратегій та водночас максимально використати їх переваги. А саме, мінімізувати втрати від створення надмірних резервів ліквідності та мінімізувати відсотковий ризик при залученні ліквідних активів у момент розриву ліквідності. Основна проблема, на розв'язання якої спрямована стратегія збалансованого управління, – це необхідність досягти оптимального співвідношення між нагромадженою ліквідністю і залученими ліквідними коштами.

Варто зауважити, що критичну ситуацію зі своєю ліквідністю банк може врегулювати швидким продажем активів центральному банкові (у формі державних цінних паперів) або реалізацією на вторинному ринку відповідних типів активів, залученням короткотермінових міжбанківських кредитів чи відкриттям кредитних ліній. У даному випадку банк має чітко оцінити свою доступність до ринку, тобто яку суму фінансування він зможе отримати у відповідний момент (зокрема, й у несприятливій ситуації). Банк має налагодити взаємини з ключовими постачальниками фінансування, забезпечивши у випадку виникнення проблем із ліквідністю «лінію захисту».

Застосовувати перелічені методи мають такі підрозділи банку, як КУАП та підрозділ оперативного управління ліквідністю.

Для мінімізації ризику ліквідності банкові доцільно керуватися такими принципами: 1) пріоритетність ліквідності перед прибутковістю, в т. ч. під час вибору напрямку розміщення коштів; 2) аналіз на постійній основі потреб банку в ліквідних коштах, із метою уникнення їх надлишку чи дефіциту; 3) ретельно визначати свою ліквідну позицію, зокрема розраховувати її на щоденній основі, а також на 1–3 місяці наперед, що сприятиме виявленню суттєвих розривів у фінансуванні на майбутній період і дасть змогу вплинути на терміни погашення за операціями, щоби компенсувати розрив; 4) планування і прогнозування дій у випадку виникнення ризику незбалансованої ліквідності та кризової ситуації (наявність антикризового плану).

Банк планує ліквідність на випадок виникнення непередбачуваних подій – із метою запобігання або згладжування кризових ситуацій, тому таке планування є важливою складовою стратегій управління ліквідністю.

Враховуючи результати аналізу та стрес-тестування, при настанні кризових ситуацій у банку або в економіці необхідно переходити до застосування і реалізації «Плану ліквідності банку на випадок виникнення непередбачуваних подій».

Так, *першим розділом* даного плану має бути «*Режим підвищеної готовності*». Його оголошують керівники відділу активно-пасивних операцій і аналітичного відділу за згодою з керуючим банком. До цього вдаються у таких випадках: девальвація курсу гривні на 10% і більше; зменшення прибутку банку на 15% і більше; погіршення нормативів ліквідності (Н4, Н5, Н6); відтік депозитів на 10% і більше; поширення недостовірної інформації про банк (чорний PR); зниження ліквідності наявних та потенційних клієнтів банку тощо.

На цій стадії банк має перейти до застосування внутрішньобанківських нормативів ліквідності, оскільки нормативи ліквідності НБУ встановлені для середньостатистичного банку, якого фактично нема, а отже, залежно від типу банку нормативні вимоги до ліквідності будуть різними.

На наш погляд, у даному випадку кожному конкретному банкові потрібно дотримуватися жорсткіших нормативів миттєвої (Н4), поточної (Н5) і короткотермінової (Н6) ліквідності, а також використовувати такі коефіцієнти ліквідності (табл. 1):

Таблиця 1

Коефіцієнти ліквідності та їх зміст

Показник	Алгоритм розрахунку	Економічний зміст показника	Орієнтовне значення
Коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих валютних кредитів і залучених валютних депозитів (із метою визначення незбалансованої валютної ліквідності)	$K_c = \frac{KP_B}{D_B}$	Розкриває, наскільки видані валютні кредити (KP_B) забезпечені всіма залученими депозитами (D_B), тобто показує, чи є незбалансована ліквідність	80–90%
Коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів (із метою визначення незбалансованої ліквідності)	$K_c = \frac{KP}{D}$	Розкриває, наскільки видані кредити (KP) забезпечені всіма залученими депозитами (D), тобто показує, чи є незбалансована ліквідність	70–80%

Окрім застосування внутрішньобанківських нормативів і коефіцієнтів ліквідності, важливим елементом даного розділу є перегляд та коригування відповідно до ситуації, що склалася, заходів і методів роботи з проблемними кредитами; управління кореспондентськими рахунками й касою (мобілізація засобів на основних рахунках, мінімальні залишки, сума видачі з каси); управління лімітами (тимчасове припинення лімітів на «ненадійні» банки, скорочення лімітів за операціями на фінансовому ринку з видачі кредитів, закриття коротких позицій, позицій за деривативами) [1]; складання графіка реалізації резервів ліквідності, плану переуступки кредитного портфеля; вироблення пропозицій щодо зміни процентних ставок за кредитами.

На даному етапі також варто розробити антикризовий PR, суть якого полягає у здатності зрозуміти, мобілізувати, скоординувати й підпорядкувати всі функції планування стратегії і тактики, всю майстерність паблік рілейшнз досягненню єдиної мети – активної участі в розробленні політики щодо громадськості, від якої залежить доля людей та інституту [6, 26].

Насамперед доцільно було б на веб-сайтах банків відкрити спеціальні сторінки, де публікувати з багатьох джерел різні статті та інформаційні повідомлення, що їх могли прочитати раніше клієнти. Зазначені статті треба доповнювати відповідними коментарями та роз'ясненнями спеціалістів банків, спрямованими на спростування неправдивих і панічних чуток або на підтвердження достовірної інформації. Крім цього, на таких сторінках доцільно висвітлювати досягнення банку в тій чи іншій галузі його діяльності, а також подавати коментарі й роз'яснення основних показників фінансової звітності, а головне – обсяги залучених із-за кордону синдикованих кредитів і план та джерела їх погашення. Ще одним доповненням веб-сайтів має стати відкриття форуму, через який реальні або потенційні клієнти банку могли б задавати запитання про діяльність банку й отримувати на них кваліфіковані відповіді. Також для підвищення ефективності роз'яснювальної роботи банку серед населення потрібно розробляти спеціальні повідомлення і статті та публікувати їх у рейтингових друкованих виданнях, інтернет-виданнях, а також озвучувати у радіо- й телевізійних ефірах.

Другий розділ – «Пошук альтернативних джерел залучення коштів».

Оскільки внаслідок відтоку депозитів, значного зростання ставок за кредитами на вітчизняному міжбанківському ринку та ускладнення доступу до зовнішніх ринків запозичень ресурсна база банків поступово скорочується, робота менеджерів банку має бути спрямована на:

- ✓ розширення співпраці з НБУ (здійснення операцій РЕПО, залучення кредитів «овернайт» і рефінансування) та іноземними ва-

лютно-фінансовими організаціями (залучення кредитів «стенд-бай»);

- ✓ пошук ділових партнерів і банків-кореспондентів, які могли б допомогти в ситуації, що склалася;
- ✓ розроблення заходів з реалізації і сек'юритизації активів за відповідним графіком;
- ✓ прийняття рішення про «заморожування» кредитування тощо.

Третій розділ – «Фінансове оздоровлення банку». До цього розділу переходять лише в тому випадку, якщо уникнути дефолту банку неможливо. В такому разі до НБУ подають план фінансового оздоровлення банку, після затвердження якого оздоровлення можна здійснювати у таких аспектах: капіталізації банку за рахунок власників та інвесторів; капіталізації банку за рахунок держави; реорганізації банку за рішенням власників та реорганізації банку в умовах тимчасової адміністрації [4].

Даний план допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення у випадку прояву кризових явищ і, як результат, зменшити втрати банку через кризу.

«План ліквідності банку на випадок виникнення непередбачуваних подій» розробляє підрозділ стратегічного управління у співпраці з КУАП, підрозділами оперативного управління ліквідністю та ризик-менеджменту.

Банк має створити адекватну систему внутрішнього контролю за процесом управління ліквідністю, впровадивши контрольні положення та процедури і постійно їх перевіряти, що є останнім блоком стратегії управління ліквідністю. Так, обов'язки щодо контролю за дотриманням стратегії управління ліквідністю слід покласти на службу внутрішнього контролю банку, яка має складати відповідні звіти за результатами перевірок, опитувань, анкетувань та доводити їх до вищого керівництва банку.

Отже, варто зазначити, що ефективна реалізація запропонованої стратегії управління ліквідністю у банківській практиці сприятиме забезпеченню та підтриманню на належному рівні ліквідного стану в стабільних і кризових економічних умовах, а також досягненню оптимального співвідношення між рівнем ліквідності й прибутковості, яке б одночасно мінімізувало ризик незбалансованої ліквідності та відсотковий ризик.

The article reasonably comprehensive approach to bank liquidity management which based on the prevailing holistic strategy. The functional load bank organizational units involved in the development and implementation of liquidity management strategy, proposed scenarios for managing liquidity in the banking crisis and stable economic conditions.

Keywords: *liquidity management, asset management strategy, strategy management liabilities, bank, bank financial recovery.*

Обосновано комплексный подход к управлению банковской ликвидностью на основе сформированной целостной стратегии. Определены функции и задачи организационных подразделений коммерческого банка, которые участвуют в разработке и реализации стратегии управления ликвидностью. Проведен критический анализ целесообразности методов оценки и управления ликвидностью коммерческого банка. Также предложено сценарии, предназначенные для управления банковской ликвидностью в стабильных и кризисных экономических условиях.

Ключевые слова: управление ликвидностью, стратегия управления активами, стратегия управления пассивами, финансовое оздоровление банка.

Література

1. Бондаренко Д. Управление активами и пассивами в условиях кризиса // www/ifc.org/RBAP
2. Ильясов С. М. Управление активами и пассивами банков / С. М. Ильясов // Деньги и кредит. – 2000. – № 5. – С. 20–26.
3. Основні показники діяльності банків // http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Dynamics/2010-Last.htm
4. Постанова НБУ «Про затвердження спеціального порядку здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків» № 405 від 01. 12. 2008 // <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Примостка Л. О. Управління активами і пассивами комерційного банку / Л. О. Примостка // Вісник НБУ. – 2001. – № 2. – С. 39–43.
6. Щукін Л. Інформаційні загрози для банківської системи: уроки українського антикризового PR // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 26.

Монастирський Г.

МУНІЦИПАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ*

Досліджено теоретико-методологічні засади муніципальної економічної політики як механізму реалізації управлінських впливів місцевого самоврядування. Запропоновані рекомендації щодо формування й реалізації сучасної муніципальної економічної політики з урахуванням модернізаційної парадигми управління місцевим економічним розвитком.

Ключові слова: *місьцеве самоврядування, муніципальне управління, територіальна спільнота базового рівня, місцева економічна політика, муніципальний сектор економіки.*

При організації власної економічної діяльності кожна територіальна спільнота базового рівня (ТСБР) має враховувати специфіку умов своєї території та вирішувати це завдання на основі здійснення місцевої економічної політики, що продовжує і конкретизує загальнодержавну й регіональну політику. Економічна політика в рамках муніципального господарства виражається системою локальних регулятивних заходів, що їх здійснюють органи місцевого самоврядування. Прямо чи опосередковано вони впливають на економічне зростання, кон'юнктуру попиту та пропозиції, перерозподіл національного доходу з метою зменшення соціальної нерівності. Тому дослідження питання формування та реалізації муніципальної економічної політики – надзвичайно актуальне.

Узагальнення вітчизняної і зарубіжної наукової літератури [3; 4; 12–16] дає змогу стверджувати, що місцева економічна політика є системою правових норм та регулятивних заходів, котрі приймають і здійснюють органи місцевого самоврядування в межах їхньої компетенції, відображають специфічні умови господарювання та життєдіяльності ТСБР. Однак зазначені дослідження не враховують проблеми полівекторності управління економічним розвитком ТСБР.

Метою роботи є напрацювання теоретико-методологічних засад формування і практичних рекомендацій щодо реалізації муніципальної економічної політики.

* Науково-дослідна робота виконана за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих як грант Президента України.

Місцеве самоврядування доцільно розглядати як політико-правовий, економічний та соціальний інститут, у межах якого здійснюють управління місцевими справами в ТСБР через самоорганізацію місцевих жителів за згодою та підтримкою держави [10, 356].

Загалом вітчизняний і зарубіжний досвід формування складових громадянського суспільства в історичному та сучасному вимірах, досвід розвитку світової цивілізації є переконливим свідченням глибини наукового передбачення Ал. де Токвіля, який понад століття тому сформулював думку про те, що «комунальні інститути покликані відігравати для демократії ту саму роль, що й початкові школи для науки. Без громадських інститутів нація може сформувати вільний простір, однак справжнього духу свободи вона так і не набуде» [11, 13]. На сучасному етапі вітчизняного державотворення місцеве самоврядування є одним із найважливіших інститутів становлення громадянського суспільства, політичної системи України в контексті її трансформаційних змін.

Політико-правову та економічну природу місцевого самоврядування логічно втілюють у конкретно визначеній муніципальній політиці, що її мають здійснювати і державні інституції, й місцеві представницькі органи. Вихідним елементом методології муніципальної політики має бути глибоке розуміння одного з фундаментальних питань конституційної теорії – ідеї поділу влади, що сформулював Шарль Монтеск'є. У його вченні принципово важливим є положення про необхідність взаємодії і взаємної зрівноваженості влад. Взаємодію влад він розумів як стримування одна одною та узгоджене просування їх до спільної мети. Варто звернути увагу й на одне зі застережень французького філософа: в реальному житті практично неможливо розмежувати всі гілки влади настільки, щоб цілком унеможливити втручання однієї в діяльність іншої [7, 65]. Наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. більшість вітчизняних державних та громадських діячів, творчо використовуючи й водночас поглиблюючи та конкретизуючи в нових історико-правових умовах концептуальні ідеї Монтеск'є про природу і взаємозв'язок владних інститутів, стверджували, що в основі конституційного устрою демократичної держави має бути широке місцеве самоврядування, а відносини між центральними та місцевими органами мають ґрунтуватися на рівноправних засадах.

До методологічного компонента муніципальної політики слід віднести також теорію природних прав вільної громади, що її сформулювали де Токвіль та його послідовники (Г. Аренс, Н. Гербер, О. Гірке, Е. Мейер, Б. Чичерін). Ця теорія обґрунтовує поряд із трьома загальноновизнаними конституційними гілками влади (законодавчою, виконавчою та судовою) конституційно-правовий статус і четвертої – муніципальної (громадської) гілки влади. Одна з центральних ідей теорії вільної громади полягає саме

в тому, що право на самостійне та незалежне від центральної влади існування визначається її природною сутністю, тому держава не утворює громаду, а лише визнає її. Згідно з цією теорією основними засадами організації та функціонування місцевого самоврядування є: виборність органів місцевого самоврядування членами громади; розподіл питань, віднесених до відання місцевого самоврядування, на самоврядні й такі, що делеговані органам громади державою; органи місцевого самоврядування – це органи відповідної територіальної громади і не належать до системи органів державної влади; органи державної влади не мають права втручатись у вирішення самоврядних питань, їхня функція зводиться лише до адміністративного контролю за діяльністю органів місцевого самоврядування [5, 98].

Сучасні дослідники на основі всебічного вивчення теоретичної спадщини муніципальної науки, ґрунтовного аналізу історичного досвіду врегулювання проблем функціонування місцевого самоврядування в Україні й за кордоном довели, що місцеве самоврядування є універсальною організацією публічного управління, формою саморегулювання громадського життя, що зменшує дистанцію між суб'єктами та об'єктами владарювання [6, 17]. Отже, усвідомлення змісту природи місцевого самоврядування, його співвідношення з державною владою – теоретичне підґрунтя для вироблення і здійснення виваженої, конструктивної муніципальної політики.

Її стратегічні орієнтири мають, на наш погляд, визначатися також творчим урахуванням, а не механічним копіюванням світового досвіду організації місцевого самоврядування. У цьому зв'язку зазначимо, що в інших країнах для забезпечення високоякісних параметрів муніципальної політики взаємоузгоджують та розмежовують діяльність місцевих органів управління, які репрезентує державна адміністрація, котру призначає центральна влада, та органів місцевого самоврядування – представницьких органів, що їх обирає населення відповідних адміністративно-територіальних одиниць, та їхніх виконавчих органів. У політико-правовій практиці європейських країн використовують також варіанти комбінованого управління, коли на одному територіальному рівні водночас функціонують і місцеві органи управління (державна адміністрація), й органи місцевого самоврядування. З урахуванням національно-правових та історичних особливостей України для неї привабливішою в теоретичному і практичному значенні є комбінований варіант управління, який покладено в основу сучасної континентальної моделі організації влади на місцях. Серед її основних рис доцільно виокремити такі: 1) вищий порівняно з англо-американською моделлю ступінь централізації, вертикальна підпорядкованість; 2) поєднання місцевого самоврядування і прямого державного управління на місцях; 3) повноваження місцевого самоврядування визначають згідно з дією негативного прин-

ципу правового регулювання, реалізація якого дає органам самоврядування змогу робити все, що не заборонено законом [1, 215]. Для розроблення та впровадження продуктивних управлінських дій потрібно враховувати також суспільний інтерес, що інтегрує інтереси громадян і формує вектор суспільного розвитку на основі визначення єдиних для всіх чи більшості цілей. Важливо розуміння тієї обставини, що система суспільних завдань, тобто питань місцевого значення, які перебувають у компетенції органів місцевого самоврядування, є диференційованою за підходами, способами та методами їх вирішення [6, 115].

У світовій практиці виділяють різні типи місцевої економічної політики, що мають відповідні цілі: розвиток території, зростання доходів муніципального бюджету, збільшення зайнятості та доходів населення [3, 27]. Вибір певного типу (або їх поєднання) залежить від рівня економічного розвитку (можливостей) та проблем території. Місцева економічна політика має на меті забезпечувати на території умови життєдіяльності населення, розвитку господарської активності й зайнятості. Вона охоплює такі напрямки: організацію, зміст та розвиток місцевого господарства; підтримку підприємств, особливо суб'єктів малого підприємництва; підтримку інвестиційних проектів, реалізація яких відповідає інтересам місцевого співтовариства.

Різноманіття типів ТСБР дає змогу класифікувати місцеву економічну політику за об'єктами цілеспрямованої дії, а саме для: формування сприятливого економічного середовища малого підприємництва та з метою раціонального використання наявних місцевих ресурсів й інфраструктури (визначають пріоритетні галузі економіки ТСБР, розвиток яких підтримують органи місцевого самоврядування – об'єктом впливу є економічне середовище малого бізнесу); зниження напруги на місцевому ринку праці та мінімізації рівня безробіття (місцева економічна політика має бути орієнтована на створення нових та збереження наявних робочих місць – об'єктом впливу є економічно активне населення); здійснення активної політики зайнятості (муніципальна влада може ініціювати відповідний інвестиційний проект або організувати фінансово-кредитну підтримку, мобілізуючи місцевий капітал і залучаючи зовнішні інвестиції – об'єктом цілеспрямованого впливу є капітал). Місцеву економічну політику найдоцільніше формувати на основі концепції розвитку ТСБР на 3–5 та більше років, що її розробляють за результатами аналізу господарства, з урахуванням ресурсного потенціалу й інфраструктури та вона передбачає виокремлення пріоритетних для муніципальної влади видів діяльності. Концепцію місцевої економічної політики необхідно реалізувати у формі програм (комплексних, цільових і локальних) із використанням фінансових та нефінансових інструментів.

Із урахуванням потенційно можливих варіантів муніципального управління та соціально-детермінованого вектора спільних дій місцевої адміністрації й органів місцевого самоврядування інтегральний варіант стратегії і тактики муніципальної економічної політики можна розглядати в такому форматі: 1) створення збалансованої структури господарства; 2) сприяння структурним змінам у муніципальній економіці; 3) створення сприятливих місцевих ринкових умов; 4) підтримка малих і середніх підприємств та фізичних осіб – суб'єктів підприємництва; 5) допомога створенню загального сприятливого інвестиційного клімату; 6) посилення привабливості ТСБР для інновацій; 7) сприяння навчанню, підвищенню кваліфікації та професійної мобільності робітників. Досягнення цієї стратегічної мети відкриває можливість для вирішення таких суспільно важливих для територіальної громади питань: створення достатньої кількості робочих місць; збільшення податкових зборів і посилення фінансового потенціалу ТСБР; створення фінансових можливостей для ефективної муніципальної політики.

Важливою передумовою успішної муніципальної економічної політики є забезпечення координуючої ролі органів місцевого самоврядування у вирішенні соціально-економічних питань та вироблення публічною владою чіткої економічної лінії стосовно розвитку приватного сектору. В цьому зв'язку слід зазначити, що класичні напрями роботи муніципалітетів у європейських країнах можуть бути корисні й для України, а саме: постійне опікування вже створеними підприємствами, сприяння в реструктуризації, модернізації та збуті продукції; створення реальних можливостей для розвитку підприємництва на цій території та усунення адміністративних перешкод для входження підприємців у цивілізований ринок; робота щодо залучення інвесторів.

Практично в усіх країнах із ринковою економікою створена високорозвинена інфраструктура допомоги підприємцям і особам, які розпочинають власну справу. Така інфраструктура передбачає, зокрема, широкий спектр консультаційних та сервісних послуг, навчання, забезпечення контактів. Частина цієї роботи, як свідчить досвід європейських країн, мають перебрати органи місцевого самоврядування. Здійснюючи економічну політику, цим органам доцільно використати типологію органів влади щодо розвитку приватного сектору, що її розробили міжнародні експерти: а) пасивна адміністрація, яка не втручається в економіку з власної ініціативи та не використовує своїх організаційних можливостей; б) домінуюча адміністрація, яка намагається зайняти пріоритетні позиції в економіці, а щодо приватного підприємництва та бізнесу налаштована досить скептично; в) активна адміністрація, яка, проте, не має чітких орієнтирів у сфері економічної діяльності (характерною рисою цієї адміністрації є те, що вона

усвідомлює необхідність приватного сектору, намагається допомогти його становленню й розвитку, однак обмежується лише окремими малоефективними управлінськими заходами); г) координуюча або партнерська адміністрація, яка є оптимальним типом муніципальної адміністрації, адже вбачає свою роль не у власній економічній діяльності, а в створенні сприятливих ринкових умов для підприємництва [2, 5].

Проте практика зарубіжних країн, зокрема Росії, свідчить: роль органів місцевого самоврядування має полягати в тому, щоб координувати, створити належні умови і забезпечити об'єднання дій усіх суб'єктів ринкових відносин. На нашу думку, одним із тактичних засобів практичної реалізації цих завдань можуть стати бізнес-інкубатори, тобто організації, що створюють найсприятливіші умови (середовище) для стартового розвитку підприємств [8, 6–7]. Головне призначення бізнес-інкубатора – підтримка малого підприємства на початковому етапі, надання йому виробничих, інформаційних, консалтингових, юридичних та інших послуг, зміцнення муніципального господарства, поліпшення інвестиційного клімату.

Отже, для динамічної і прозорої муніципальної політики органи місцевого самоврядування мають стати активною й справді впливовою політико-правовою та економічною інституцією, а не залишатися пасивними спостерігачами. Значною мірою це стане можливим, коли місцева управлінська еліта візьме на озброєння ідеї про сутність, природу, принципи місцевого самоврядування, а також вітчизняний і зарубіжний досвід його функціонування, забезпечить інтегроване управління всіма ресурсами в межах певної території.

Слід підкреслити, що на сучасному етапі загострилася потреба в системному дослідженні теоретичних і практичних аспектів місцевого самоврядування. Для всебічного, комплексного вивчення місцевого співтовариства важливо об'єднати й інтегрувати творчі зусилля економістів, юристів, істориків, політологів, соціологів, психологів, культурологів, представників усіх соціально-гуманітарних наук, спроможних глибоко досліджувати процеси на муніципальному рівні, й на цій основі запропонувати місцевій еліті сучасну теорію та методологію муніципальної політики, інноваційні технології змін муніципального життя на краще. Так, за кордоном цілеспрямовано й продуктивно працюють тисячі вчених різного профілю, є десятки наукових шкіл, які досліджують муніципальні процеси. У США, наприклад, ще з 1947 р. в деяких провідних університетах відкрито навчальну спеціальність «спеціаліст із розвитку місцевого самоврядування». В усій країні сформувалася стійка традиція, згідно з якою жодного з рішень місцевої влади не приймають без попередньої експертної оцінки вчених муніципального університету [8, 7]. В Україні проблематика місцевого самоврядування також має стати об'єктом дослідження міждисциплінар-

ної («синтетичної») науки. Про це свідчить і зарубіжний досвід. Треба подолати однобічний підхід до вивчення місцевих процесів і впливу на них. Адже одним із наслідків монополії юристів під час розроблення проблем місцевого управління є посилене акцентування уваги лише на правових методах регулювання всього життєвого простору, що, хоч і є важливим, проте не дає й не може дати узагальнюючих позитивних результатів. Тому вирішення комплексних дослідницьких завдань (економічних, соціальних, політичних, духовно-культурних із урахуванням місцевих особливостей) під силу лише самостійній галузі наукового знання – муніципальній науці, формування теоретико-методологічних і прикладних засад якої становитиме проблемне поле подальших наукових розвідок у сфері управління місцевим розвитком.

Theoretical principles of municipal economic policy are probed as to the mechanism of realization of administrative influences of local self-government. Recommendations are offered in relation to forming and realization of modern municipal economic policy taking into account the modernization paradigm of management local economic development.

Keywords: *local self-government, municipal management, territorial association of base level, local economic policy, municipal sector of economy.*

Исследуются теоретико-методологические принципы муниципальной экономической политики как механизма реализации управленческих влияний местного самоуправления. Обоснованы институциональные основы муниципальной экономической политики. Предложены рекомендации относительно формирования и реализации современной муниципальной экономической политики с учетом модернизационной парадигмы управления местным экономическим развитием. Рассматриваются стратегические и тактические аспекты формирования экономической политики органов местного самоуправления.

Ключевые слова: *местное самоуправление, муниципальное управление, территориальное сообщество базового уровня, местная экономическая политика, муниципальный сектор экономики.*

Література

1. Батанов О. В. Територіальна громада – основа місцевого самоврядування в Україні / Батанов О. В. – К., 2001. – 260 с.
2. Гугнин Н. Н. Местное самоуправление: проблемы и пути их преодоления (социальный аспект) / Гугнин Н. Н. – Липецк, 2001. – 131 с.
3. Иванова В. Н. Технологии муниципального управления: учеб. пособ. / Иванова В. Н., Гужов Ю. Н., Безденежных Т. И. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 396 с.

4. Лексин В. Н. Новые проблемы российских городов. Муниципализация социальных объектов: правовые и финансовые решения / Лексин В. Н., Швецов А. Н. – М.: УРСС, 2000. – 256 с.
5. Місцеве самоврядування в Україні. Історія, проблеми, пропозиції. – К., 1994. – 322 с.
6. Місцеве самоврядування в Україні: історія, сучасність, перспективи розвитку: навчальний посібник / Кравченко В. В., Негода В. А., Пухтинський М. О. та ін. – К., 2000. – 206 с.
7. Муниципальная наука: теория, методология, практика / [Гладышев А. Г., Иванов В. Н., Патрушев В. И., Авдеева Т. Т., Мельников С. Б.]; общ. ред. В. Н. Иванов. – М.: Муниципальный мир, 2003. – 284с. – (Энциклопедия управленческих знаний).
8. Муниципальное управление: бизнес-инкубаторы. – М., 2001. – 96 с.
9. Павко А. Концептуальні засади муніципальної політики / А. Павко // http://www.viche.info/journal/samovryadna_gromada.
10. Політологічний енциклопедичний словник / В. Б. Авер'янов, І. В. Алексеєнко, С. С. Андреев та ін.; В. П. Горбатенко (упоряд.), Ю. С. Шемшученко та ін. – К., 2004.
11. Токвиль А. Демократия в Америке: пер. с франц. / Токвиль Алексис де. – М., 2000.
12. Bennet R. Territory and administration in Europe / Bennet R. – London: Printer, 1989. – 323 p.
13. Deante B. Local government reorganization in Western democracies / Deante B. – London: SAGE, 1998. – 245 p.
14. Gorzym-Wilkowski W. Zarys ekonomiki gminy / Gorzym-Wilkowski W., Miszczuk A. – Lublin, Norbertinum, 1999. – 254 s.
15. Maurel M.-C. Small communities and rural areas: decentralization reforms in France / Maurel M.-C. – London: Belhaven, 1993. – 432 p.
16. Wojciechowski E. Samorząd teretorialny w warunkach gospodarki rynkowej / Wojciechowski E. – Warszawa: PWN, 1997. – 150 s.

Муха Р.

СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ

Класифіковано суб'єкти господарювання з державною часткою власності. Визначено основні рівні управління корпоративною власністю держави. Розглянуто проблемні питання процесу управління корпоративними підприємствами.

Ключові слова: *частка державної власності, процес управління державними корпоративними правами, рівні управління корпоративними підприємствами.*

У сучасний період становлення ринкових відносин та розвитку корпоративної форми власності дуже важливо впорядкувати і захистити права всіх акціонерів, а особливо держави. Це пов'язано зі специфічною функцією держави як власника, оскільки в її власності перебувають переважно великі об'єкти, що мають важливе стратегічне значення для економіки

України загалом. Саме тому ефективне управління корпоративними правами держави слід здійснювати на всіх рівнях її функціонування.

Деякими питаннями управління об'єктами власності держави та її корпоративними правами займались українські й закордонні науковці. Зокрема, окрема увага була приділена проблемам управління корпораціями і впливу корпоративної культури на їх діяльність [1], удосконалення корпоративного управління [2] та управління об'єктами державної власності [3], фінансовим аспектам діяльності підприємств, що мають частку держави [4]. Однак потребують уточнення процес та рівні управління корпоративними правами держави.

Основними завданнями статті є: класифікувати суб'єкти управління, що належать до корпоративних прав держави; конкретизувати основні рівні управління корпоративними правами держави; розглянути процес управління згаданими правами на цих рівнях.

Держава виступає учасником діяльності корпоративних підприємств через наявність частки власності в їх статутних фондах, що дає змогу певним чином управляти таким товариством, отримувати частину прибутку у вигляді дивідендів і частину майна у випадку ліквідації товариства. Такі права визначають як корпоративні права держави [5].

Усі суб'єкти господарювання, що функціонують в Україні, в яких є державна частка, можна поділити на дві групи:

1) підприємства, які повністю належать державі й лише вона управляє ними, вони закриті від зовнішніх інвестицій – це:

- ✓ казенні підприємства;
- ✓ унітарні державні підприємства;
- ✓ державні корпорації (акціонерні компанії із 100% власністю держави);
- ✓ державні корпорації з абсолютною більшістю акцій 75%.

Перших два види підприємств цієї групи не можна приватизувати, а державні корпорації можна активно залучати в цей процес.

2) корпорації, які можуть частково належати іншим особам (фізичним чи юридичним), держава здійснює незначний вплив на їх діяльність – це:

- ✓ акціонерні компанії з контрольним пакетом акцій понад 50%, але меншим, ніж 75%;
- ✓ акціонерні компанії з блокуючим пакетом акцій понад 25%, але меншим, ніж 50%;
- ✓ акціонерні компанії, частка власності держави у статутному фонді яких менша, ніж 25%;
- ✓ державні холдингові компанії.

Усі підприємства другої групи за необхідності можуть проходити процес приватизації [4, 70; 3, 43].

Власне, процес управління державною корпоративною власністю передбачає:

1. Управління корпоративними правами держави на фоні всього народного господарства України – макрорівень.

2. Корпоративне управління підприємством, у якому держава має частку власності – мікрорівень.

Основними суб'єктами управління державними корпоративними правами є:

1. Кабінет Міністрів України (КМУ) відповідно до Конституції України (ст. 116, п. 5), здійснює управління об'єктами державної власності та є вищим органом у системі управління об'єктами державної власності [6, 54].

Згідно з Законом України «Про управління об'єктами державної власності» (ст. 5), КМУ визначає порядок призначення уповноваженої особи на виконання функцій із управління корпоративними правами держави та інших об'єктів державної власності; приймає рішення про закріплення в державній власності пакетів акцій (часток) акціонерних товариств; приймає за поданням Фонду державного майна України рішення про достроковий продаж пакетів акцій, закріплених у державній власності; встановлює критерії відбору об'єктів державної власності для передачі їх в управління уповноваженим особам тощо [7].

Відповідно до ст. 25 Закону України «Про Кабінет Міністрів України», КМУ визначає методологію затвердження фінансових планів державних господарських об'єднань, підприємств, установ та організацій і обчислення обсягу доходів бюджету від управління державними корпоративними правами [8].

2. Згідно зі ст. 7, п. 1 в) Закону України «Про управління об'єктами державної власності» Фонд державного майна України виступає від імені держави засновником господарських організацій, до статутних фондів яких передається державне майно; подає КМУ пропозиції щодо закріплення в державній власності пакетів акцій ВАТ, створених у процесі корпоратизації і приватизації; здійснює управління, веде облік та оцінку корпоративних прав; контролює виконання функцій із управління корпоративними правами держави уповноваженими органами управління та уповноваженими особами; здійснює методологічне забезпечення і визначає критерії ефективності управління корпоративними правами держави й ін. [7].

3. Органи виконавчої влади, що їх уповноважив КМУ, відповідно до галузевої належності суб'єктів господарювання, управляють відкритими акціонерними товариствами, які утворилися в процесі корпоратизації, на-

ціональними акціонерними компаніями, державними холдингами, державними акціонерними товариствами, крім тих, управління якими здійснює Фонд державного майна.

4. Уповноважені особи відповідно до ст. 10 виконують функції з управління корпоративними правами держави відповідно до договору доручення, який укладають уповноважений орган управління або Фонд державного майна і ця особа [7].

Процес управління державними корпоративними правами відображений на рисунку 1.

Мікрорівень передбачає процес управління корпоративними підприємствами (акціонерними товариствами), в яких є державна частка. Основні нормативні документи, що регулюють їх управління, – закони України «Про акціонерні товариства» та «Про господарські товариства». Вони передбачають порівняно розвинену структуру управління акціонерним товариством, що складається з системи органів: вищого, виконавчого, представницького та контролюючого (рисунок 2).

Найвищий орган в акціонерному товаристві – загальні збори акціонерів, який не є виборним, а до нього входять усі учасники товариства. Його призначення – вирішувати будь-які питання діяльності акціонерного товариства, починаючи з визначення основних напрямів діяльності [9].

Утворювану в акціонерних товариствах спостережну раду формують із числа учасників корпоративного підприємства; її мета – захищати права акціонерів товариства, здійснювати систематичний контроль за діяльністю Правління і за тим, як менеджери забезпечують інтереси всіх власників.

Правління формують загальні збори акціонерів, воно підзвітне спостережній раді та діє заради поліпшення ефективності функціонування підприємства та підвищення добробуту його власників на довготерміновій основі. До правління можуть належати особи, які не є учасниками товариства [9].

Контролюючий орган – ревізійну комісію – формують шляхом кумулятивного голосування з числа учасників корпоративного підприємства загальні збори акціонерів. Він покликаний здійснювати контроль за фінансово-господарською діяльністю виконавчого органу управління акціонерним товариством [9].

Такий механізм управління діє на корпоративному підприємстві теоретично. Фактично у вітчизняній практиці організації корпоративного управління вузька група осіб, яка складається з представників вищої ланки виконавчої дирекції, виступає єдиними учасниками корпоративних відносин, що реально впливають на діяльність компанії (рисунок 3). Спостережна рада є, як правило, формальним органом, що не має реального впливу на прийняття основних управлінських рішень на корпоративному підпри-

ємстві. Усі акціонери фактично підпорядковані виконавчій дирекції, переважно пасивні й неспроможні контролювати стан справ [1, 56].

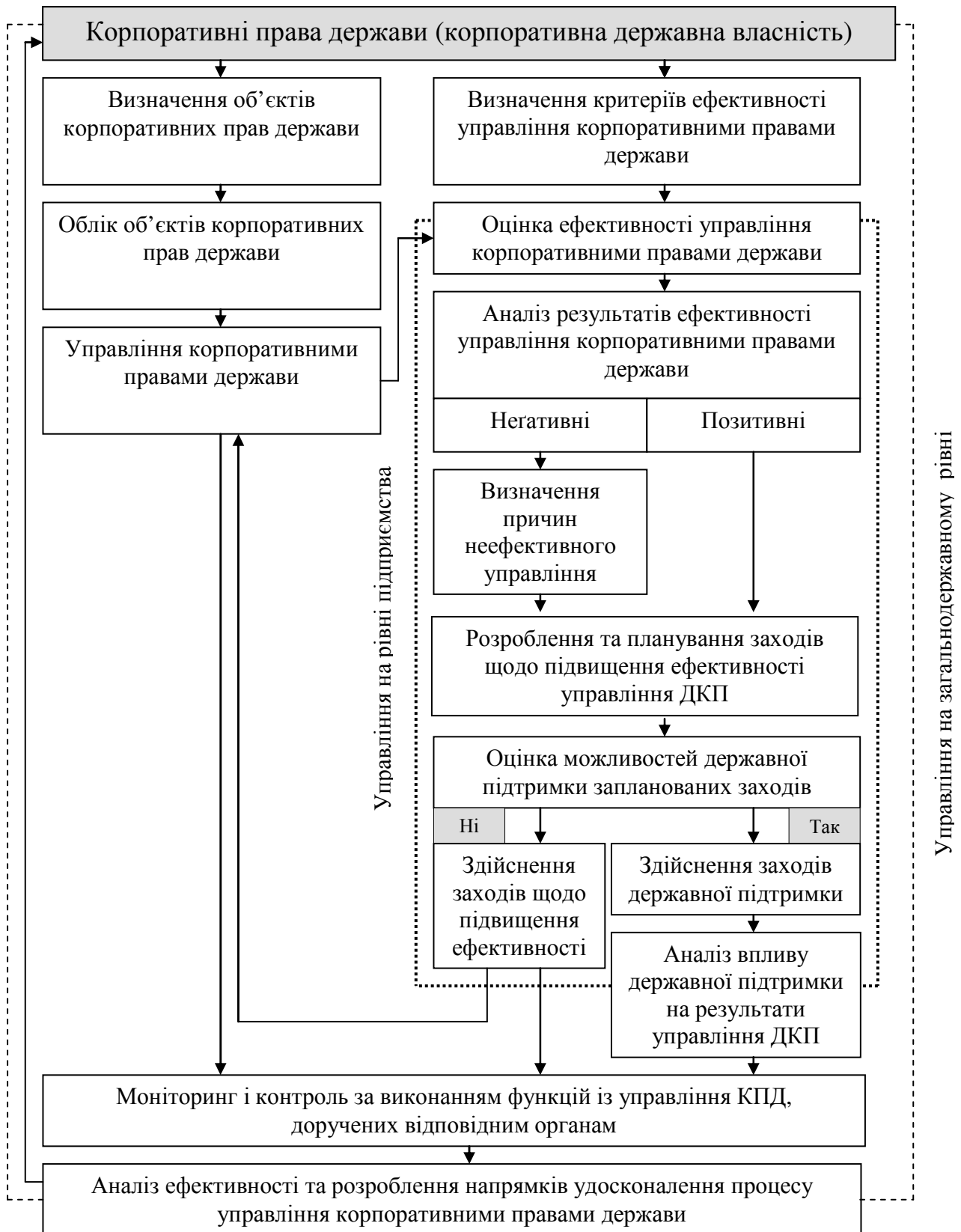


Рис. 1. Процес управління державними корпоративними правами.



Рис. 2. Теоретична схема структури управління корпоративним підприємством (акціонерним товариством) в Україні.

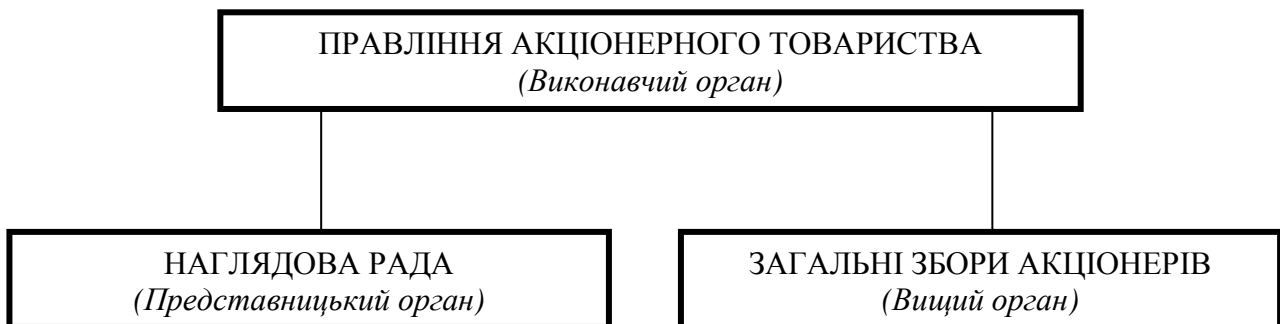


Рис. 3. Реальна схема структури управління корпоративним підприємством (акціонерним товариством) в Україні.

На практиці внаслідок ситуації, що склалася, спостерігаються численні факти порушень прав акціонерів в українських корпораціях, а саме:

- ✓ розмивання капіталу, що передбачає збільшення частки одних акціонерів за рахунок її зменшення в інших;
- ✓ передача акцій у довірче управління або права голосу за дорученням;
- ✓ порушення порядку укладання значних угод;
- ✓ приховане або перехресне володіння акціями;

- ✓ штучне банкрутство або заборона розпорядження акціями;
- ✓ укладання афілійованими особами угод на шкоду товариству й акціонерам;
- ✓ маніпулювання цінами і укладання угод із використанням інсайдерської інформації;
- ✓ недопущення на загальні збори акціонерів представника акціонера під приводом недійсності виданого йому доручення;
- ✓ невивплата або невчасна виплата дивідендів, рішення про виплату яких уже прийняте;
- ✓ непропорційне зменшення номінальної вартості одних категорій акції порівняно з акціями інших категорій і типів [1, 57–58].

Отже, для врегулювання процесу управління державними корпоративними правами на всіх рівнях необхідно насамперед встановити способи відповідальності посадових осіб правління акціонерного товариства за зловживання своїми обов'язками та порушення прав акціонерів. Необхідно чітко розробити процес укладання корпоративних угод та ефективну дивідендну політику. Для забезпечення принципу прозорості потрібно обов'язково розкривати інформацію про результати фінансової діяльності, навіть на корпоративних підприємствах із державною часткою власності менше 25%. Реалізація цього принципу можлива за умови впровадження на підприємствах посади корпоративного секретаря, який має забезпечувати ефективну роботу з усіма акціонерами для відкритості та доступності всім учасникам інформації про діяльність корпоративного підприємства.

In the article are classified subjects of management with the state share ownership. There are definite the main level of management of the corporate property of the state. The problem questions of process of management of corporate enterprises are considered.

Keywords: *the share of state ownership, the process of management of state corporate rights, the levels of management of corporate enterprises.*

Классифицированы субъекты хозяйствования с государственной долей собственности. Определены основные уровни управления корпоративной собственностью государства. Рассмотрены проблемные вопросы самого процесса управления корпоративными предприятиями.

Ключевые слова: *доля государственной собственности, процесс управления государственными корпоративными правами, уровни управления корпоративными предприятиями.*

Література

1. Воронкова А. Е., Баб'як М. М., Коренєв Е. Н., Мажура І. В. Корпорації: управління та культура: Монографія / За заг. ред. док. екон. наук, професора А. Е. Воронкової. – Дрогобич: Вимір, 2006. – 376 с.
2. Вакульчик О. М. Корпоративне управління: економіко-аналітичний аспект. – Дніпропетровськ: Пороги, 2003. – 257 с.
3. Шкільняк М. М. Управління державною власністю: теоретична концептуалізація та практичні аспекти. – Тернопіль: Фірма «Синтез-Поліграф», 2004. – 319 с.
4. Білик М. Д. Фінансові проблеми державних підприємств // Фінанси України – 2004. – № 3. – С. 70–82.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Основних концептуальних підходів до підвищення ефективності управління корпоративними правами держави» від 11 лютого 2004 р. № 155 // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=155-2004-%EF&p=1242224359098417>.
6. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – Київ: Агентство «Книга Пам'яті України», 1996. – 80 с.
7. Про управління об'єктами державної власності: Закон України від 21.09.2006 № 185-V // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=185-16>.
8. Закон України «Про Кабінет Міністрів України» прийнятий 21 грудня 2006 року № 514-V // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=279-17>
9. Закон України «Про акціонерні товариства», прийнятий 17 вересня 2008 р., м. Київ, № 514-VI // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17&p=1242655642271275>

Пазізіна С.

ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ ПРИ ПЕРЕХОДІ ДО СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Розглянуто проблеми імпортозалежності економіки України. Проаналізовано географічну і товарну структуру імпорту. Визначено ефективні інструменти промислової політики імпортозаміщення та її напрямки при переході до сталого економічного зростання.

Ключові слова: імпорт, імпортозаміщення, галузь, економічне зростання, промислова політика.

Останніми роками імпортна складова зовнішньої торгівлі України зростає динамічніше, ніж експортна. Це потребує досліджень умов забезпечення ефективності реалізації стратегії імпортозаміщення.

Проблемам оптимізації імпортно-торговельних потоків присвячено дослідження Є. Корнієнко, Т. Остапенко, Л. Яремко. Щоправда, в наукових працях із питань забезпечення економічного зростання на основі формування конкурентоспроможної економіки більше уваги приділено впли-

ву експорту на динаміку економічного зростання. Менш вивченим є сучасний стан імпортозалежності вітчизняної економіки та можливості використання позитивного потенціалу імпортозаміщення. Тому дослідження розвитку імпортозаміщення в Україні стає дедалі актуальнішим.

Метою статті є аналіз товарної структури імпорту та обґрунтування заходів щодо перспектив розвитку імпортозаміщення в Україні при переході до сталого економічного зростання.

Основою зростання національної економіки є насамперед розвиток промисловості, сільського господарства та сфери послуг. Ці галузі по-різному включені в систему світогосподарських відносин: вони можуть бути експортоорієнтованими, імпортозаміщуючими чи нейтральними. Національна економіка, що активізує імпортозаміщуючі виробництва, характеризується як така, що здійснює імпортозаміщуюче зростання.

Розвиток імпортозаміщуючих галузей передбачає такі етапи:

- ✓ одержання закордонних чи національних інвестицій для вкладання у розвиток підприємств, що виготовляють продукцію-замінник імпорту;
- ✓ запозичення іноземних технологій із виготовлення замітника, або використання вітчизняної технології;
- ✓ експорт імпортозамінників за межі країни.

Свого часу імпортозаміщення виробництва здійснювали у багатьох країнах, що розвиваються. Так, країни Латинської Америки ще в 60–70-х роках ХХ ст. пройшли стадію пошуку оптимальних шляхів реалізації стратегії імпортозаміщення через протекціоністську політику та безпосередню підтримку виробництва. Проте малорозвинене сільське господарство і форсована індустріалізація на тлі обмеженого за місткістю внутрішнього ринку та недостатнього обсягу національного капіталу призвели до формування малоефективних неконкурентоспроможних виробничих структур, розбалансування та стагнації національних економік. Між тим країни Південно-Східної Азії демонструють позитивні приклади застосування стратегій імпортозаміщення. Вони стали підґрунтям економічного розвитку держав, які згодом отримали назву «азійських тигрів» [6, 25].

Україна на сьогодні відзначається високим рівнем імпортозалежності. Дефіцит торговельного балансу за 2009 р. досяг 1,4 млрд. дол. США. Фінансово-економічна криза погіршила економічний стан країни. Знизилися такі макроекономічні показники, як реальний ВВП – на 15,1%, інвестиції в основний капітал – на 43,7%, реальний дохід населення (ІІІ квартал) – на 9,9% [1].

Аналіз географічної структури імпорту засвідчує, що найбільше Україна імпортує з країн СНД – 43,3% від загального обсягу імпорту (рис. 1).

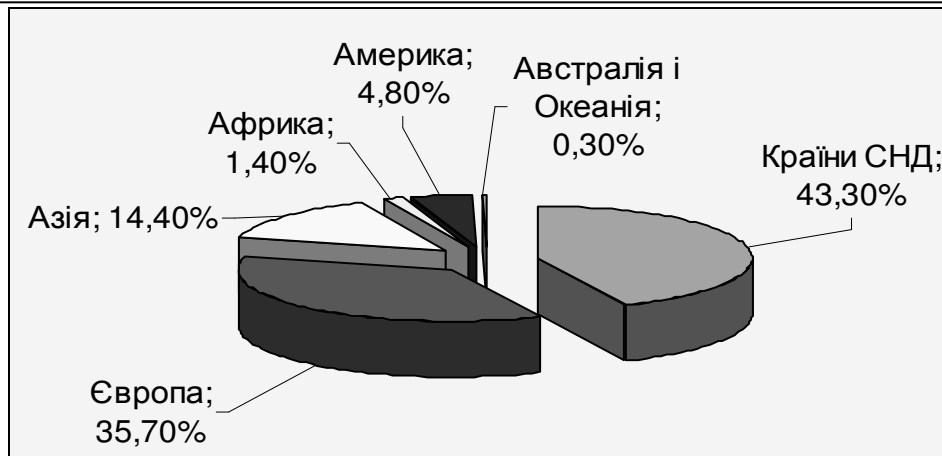


Рис. 1. Географічна структура імпорту товарів України за 2009 р. (підготовлено на основі даних Держкомстату України).

Це, передусім, енергоносії (газ, нафта), які Україна імпортує з Росії – 35,3% від загального обсягу російського імпорту. Друге місце посідає Євросоюз – 35,7% від загального обсягу імпорту. Лідерські позиції серед країн ЄС займає Німеччина – 23,7%, далі Італія – 7,0%, Франція – 6,0% та Великобританія – 4,9% від загального обсягу імпорту ЄС. У товарній структурі імпорту з Євросоюзу переважає середньо- і високотехнологічна продукція (60–70%) [1].

Потреба в імпортозаміщенні окремих груп товарів пов'язана також із тим, що в часи економічної нестабільності, коли товари, які до цього широко імпортувалися в країну, перестають надходити на національний ринок через подорожчання, викликаного зміною курсу національної валюти, зростанням імпортного мита тощо. В такі періоди проблема заміщення імпортних товарів дешевшими вітчизняними стає не просто актуальною, а нагальною, особливо якщо це стосується товарів першої необхідності.

Варто врахувати, що особливістю економіки України є поєднання високого рівня її відкритості з низькою конкурентоспроможністю більшості галузей, а це формує ризики забезпечення економічного зростання на перспективу. Розраховані нами показники зовнішньоторговельної відкритості України свідчать про маргінальну відкритість національної економіки. Так, експортна квота у 2008 р. становила 46,8%, а імпортна – 54,3%. Крім того, нерозвиненість внутрішнього ринку, несприятливий підприємницький та інвестиційний клімат призводять до втрати позитивного стимулюючого потенціалу попиту [3, 26].

Аналіз динаміки товарної структури імпорту свідчить про зростання імпорту в Україні за багатьма товарними групами (таблиця 1).

**Динаміка структури імпорту
за основними товарними групами у 2006–2009 рр.**
(підготовлено за даними Держкомстату України).

Товарна група	Імпорт (питома вага в загальному обсязі, %)			
	Роки			
	2006	2007	2008	2009
I. Продукція тваринництва	1,4	1,3	2,0	2,8
II. Продукція рослинництва	1,5	1,4	1,7	2,8
IV. Готові харчові продукти	3,7	3,4	3,1	4,5
V. Мінеральні продукти	30,0	28,5	29,7	34,5
VI. Хімічна продукція	8,6	8,8	8,1	11,7
VII. Полімерні матеріали	5,6	5,6	5,2	5,9
XI. Текстиль	3,0	2,5	2,5	3,1
XV. Недорогоцінні метали	7,4	7,8	7,5	5,9
XVI. Машини, механізми та устаткування	17,5	17,4	15,6	13,8
XVII. Транспортні засоби	11,4	13,5	14,1	4,8
XVIII. Прилади і апарати	1,5	1,7	1,4	1,5

За переважною більшістю товарних груп у 2009 р. спостерігалось зростання імпорту. Імпорт в Україну механічного обладнання зменшився до 13,8%. Варто зауважити, що ця галузь може вважатись галуззю імпортозаміщення, оскільки була і є традиційною галуззю експорту України. Скорочення обсягів імпорту транспортних засобів пов'язано з підвищенням ставки мита на товари цієї групи.

Розвитку імпортозаміщення потребує й хімічна галузь. Частка імпорту продукції хімічної промисловості у 2009 р. становила близько 12% від загального обсягу імпорту. Виробництво конкурентоспроможної продукції потребує модернізації цієї галузі і застосування енергозберігаючих технологій.

Галузі з виробництва одягу і взуття, продукцію яких Україна традиційно імпортувала, сьогодні розвиваються, використовуючи толінгові схеми. Коли толінговий механізм буде вичерпаний – виготовлятимуть національну продукцію як альтернативу імпортній.

Доцільно звернути увагу на зростання імпорту продукції тваринництва і рослинництва, а також продуктів харчування. Для України з величезним земельним потенціалом це може загрожувати її продовольчій безпеці. Імпорт продуктів харчування у внутрішньому споживанні становить близько 30%, що суттєво перевищує граничний рівень економічної безпеки (не більше 25%) [5, 9]. Для вирішення цієї проблеми необхідно провести ради-

кальні реформи у названих галузях. У перехідний період членства України в СОТ держава має підтримувати сільське господарство (дотації, пільги, кредитування), як це практикується в багатьох європейських країнах.

Економічне зростання країни певною мірою характеризується нарощуванням високотехнологічної продукції з високою доданою вартістю. Досягнення у виробничому секторі впливають на підвищення конкурентоспроможності та інші фактори економічного зростання.

До останнього часу структурні зрушення у промисловості відбувалися стихійно, за рахунок вимушених змін у цінових співвідношеннях та під впливом неузгоджених і суперечливих макроекономічних регуляторів. Це спричинило поглиблення промислової кризи, різке зростання частки галузей проміжного продукту і відчутне зменшення галузей, що виробляють кінцеву продукцію.

Україна постачає на зовнішні ринки незначні обсяги високотехнологічної продукції. Її експорт у 2009 р. склав лише 0,7% від загального обсягу експорту. У зв'язку з цим необхідно реалізовувати стратегічний курс на економічне зростання за допомогою нарощування доданої вартості в напрямку високотехнологічних структурних змін.

Одним із резервів економічного зростання має стати подолання високої матеріаломісткості виробництва. Це, зокрема, частка проміжного споживання в структурі вартісного складу виробництва в Україні, яка постійно зростає, досягнувши у 2009 р. майже 62,0%. За експертними оцінками, втрати доданої вартості від збільшення частки проміжного споживання становлять не менше 1/5 її загального обсягу, щороку через це ВВП недоотримує десятки мільярдів гривень. Галузі проміжного продукту чинять ціновий тиск на галузі з виробництва кінцевої продукції, які функціонують в умовах низької рентабельності й не можуть формувати ресурси розширеного відтворення.

Враховуючи той факт, що Україна є чистим імпортером енергоносіїв, виникає необхідність і в зниженні енергомісткості виробництв. Насамперед цього потребує експортна металургійна галузь, де енерговитрати при виробництві продукції у 3–5 разів перевищують європейські аналоги. Тому модернізація металургійної галузі, спрямована на зниження енерговитрат, безумовно, зменшить її імпортозалежність.

У розвитку імпортозаміщення в Україні особливого значення набуває реалізація ефективної промислової політики. Мобілізація ресурсних, а також інституційних чинників економічного зростання в промисловості стає передумовою економічного зростання. Стратегічним завданням промислової політики має стати створення високорозвиненого та конкурентоспроможного промислового комплексу. Імпортозаміщення у промисловості потребує інноваційного розвитку економіки України. Для цього необ-

хідне перш за все належне фінансування науки і науково-технічних розроблень. Проте, частка загальних асигнувань на наукову діяльність у ВВП України незначна і становить лише 0,44%. У провідних промислово розвинених державах видатки на НДДКР становлять 2,5–3% ВВП, у т. ч. у Швеції – 3,5%, Японії – 3,0%, США – 2,6%, Німеччині – 2,6% [2,7]. Інноваційному розвитку України повинна сприяти держава, створивши для цього цілісну систему стимулювання.

Потребує вдосконалення й законодавча база, спрямована на стимулювання імпортозаміщуючого виробництва. Зокрема, до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» необхідно внести такі зміни й доповнення [4,14]:

- ✓ законодавчо визначити категорії «імпортозаміщуючі галузі»;
- ✓ стимулювати зниження податків у виробництвах, що забезпечують імпортозаміщення;
- ✓ забезпечити пільговий режим експорту продукції галузей, які здійснюють виробництво імпортозамінників.

Таким чином, розвиток імпортозаміщення в Україні створить умови для переходу до сталого економічного зростання, забезпечить просування економіки до високих показників конкурентоспроможності.

Problems connected with import dependency of Ukraine are considered. Geographical and commodity structure of imports are analyzed. Import dependency of the economy at industrial level is investigated. The effective instruments of industrial policy of import substitution are determined. The world experience of import substitution is introduced. Import substitution's trends during the transition to the sustainable economic growth are proposed.

Keywords: *import, import substitution, economic growth, industry, industrial policy.*

Рассмотрены проблемы импортозависимости Украины. Проанализировано географическую и товарную структуру импорта. Исследовано на отраслевом уровне импортозависимость экономики. Определены эффективные инструменты промышленной политики. Приведены примеры мировой практики импортозамещения в странах Латинской Америки и Восточной Азии. Предложено направления импортозамещения при переходе к устойчивому экономическому росту.

Ключевые слова: *импорт, импортозамещение, отрасль, экономический рост, промышленная политика.*

Література

1. Держкомстат України // www.ukrstat.gov.ua
2. Дучинська Н. І. Нагромадження капіталу як основа інноваційного розвитку економіки // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка, серія «Економіка». – Вип. 93. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2007. – С. 7.
3. Корнієнко Є. Аналіз та прогнозування показників зовнішньої торгівлі України: роль факторів РЕОК, зовнішнього та внутрішнього попиту / Є.Корнієнко, Н.Шаповаленко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 7. – С. 24–31.
4. Остапенко Т. Вплив експортоорієнтованих та імпортозаміщуючих галузей на зростання економіки України // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 10. – С. 14.
5. Ткаченко В. Некоторые положения сущности и содержания экономической безопасности государства // Економіст. – № 9. – 2008. – С. 9.
6. Яремко Л. Імпорт та його вплив на макроекономічні процеси// Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 25.

Прохоровська С.

ВПЛИВ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СТАН ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Міграційні процеси в сучасних умовах є поширеним явищем, вони впливають на соціально-економічний розвиток, визначаються кон'юнктурою ринку праці країни та суттєвою різницею у рівнях доходів населення. У статті розглянуто проблеми трудової міграції в регіоні й запропоновано шляхи їх розв'язання.

Ключові слова: міграційні процеси, трудова міграція, зовнішня міграція, внутрішня міграція.

Міграційні процеси – основна складова історії людства, впливають на стан і перспективи соціально-економічного, культурного розвитку країни та окремих регіонів. В умовах глобалізації економіки дедалі більше розширюється обмін трудовим потенціалом на міждержавному рівні. Основними компонентами процесу міжнародного обміну є трудова міграція (імміграція, еміграція, прихована міграція). Актуальною проблемою сьогодні в цілому для України та для регіону зокрема залишається рівень міжнародної трудової міграції, яка в сучасних умовах є надзвичайно поширеним явищем і визначається кон'юнктурою ринку праці. Вітчизняна офіційна статистика фіксує лише легальну трудову міграцію. Питання оцінки масштабів та інтенсивності зовнішніх трудових міграцій населення в повному обсязі залишається невирішеними.

Міграційна проблема є багатоаспектною, приваблює дослідників різних галузей знань: істориків, соціологів, філософів, політологів, демо-

графів тощо. Значний доробок у дослідження міграційної проблематики внесли такі фахівці: Е. Лібанова, О. Малиновська, А. Мокій, С. Пирожков, О. Піскун, І. Прибиткова., О. Позняк, Ю. Римаренко, В. Трощинський, А. Шлепаков, М. Шульга, І. Чекан.

Метою статті є з'ясування причин і напрямків трудової міграції, обґрунтування її наслідків для розвитку трудового потенціалу регіону, а також дослідження впливу міграційних процесів на стан ринку праці, формування та реалізацію трудового потенціалу.

Трудові міграції населення як усередині країни, так і міждержавні змінюють якісні й кількісні параметри трудового потенціалу в регіоні, виконують функції демографічного та демоекономічного інвесторів у інші регіони-реципієнти і, навпаки, спричиняють постаріння населення та погіршення якісного складу в регіонах, країнах-донорах. Сьогодні міграція значною мірою впливає на формування та розвиток національного і регіонального ринків праці, підтримання рівноваги між попитом і пропозицією робочої сили, інтеграцію з ринками праці в країнах зарубіжжя.

Трудова міграція – об'єктивний чинник соціально-економічного розвитку регіону. Основною причиною її виникнення є вкрай низький рівень доходів значної частини населення. Так, середньомісячна заробітна плата працівників, зайнятих у галузях економіки Тернопільської області, становила у 2009 р. 1411,89 грн., а в Україні – у середньому 2201 грн. Такий рівень оплати праці у регіоні не забезпечує потреби населення щодо придбання житла, товарів довготривалого користування, отримання різних послуг, здобуття освіти у вищих навчальних закладах на платній основі тощо.

Особливостями міграційної ситуації в Тернопільській області є: спад інтенсивності внутрішньої міграції, зростання потоків зовнішніх трудових мігрантів, зменшення кількості прибулих в область.

Поміж регіонів України, куди спрямовані основні потоки мігрантів Тернопільської області (43,7%), слід візначити насамперед м. Київ, що розвивається швидкими темпами та потребує додаткової висококваліфікованої і належно оплачуваної робочої сили. Жителі Бережанського, Монастирського, Підволочиського, Гусятинського, Борщівського й Заліщицького районів (22,1%) виїжджають на роботу у Львівську, Івано-Франківську, Хмельницьку та Чернівецьку області.

Міграційне скорочення за 2006 р. (враховуючи міждержавну та між-регіональну міграцію) становило 1829 особи, за 2008 р. – 1474 особи. На загальному фоні помітно виділяються м. Тернопіль, Чортківський, Борщівський, Заліщицький, Монастирський та Шумський райони.

Серед країн, куди спрямовані основні потоки зовнішніх трудових мігрантів (86,5%), – Польща, Італія, Росія, Португалія, Іспанія, Чехія, Греція,

Ізраїль. У міграційних потоках переважають чоловіки, за винятком Греції, Італії та Ізраїлю, де частка жінок, відповідно, 81,3; 78,6, та 59,8% від усіх мігрантів.

Основним мотивом виїзду за кордон для мігрантів усіх вікових категорій є бажання поліпшити своє матеріальне становище, оскільки у Тернопільській області – вкрай низький рівень доходів основної маси населення. Заробітчани найчастіше виїжджають у країни зі сприятливішими умовами:

- ✓ Канада, Німеччина, США, Франція приваблюють трудових мігрантів високим рівнем заробітної плати, незважаючи на труднощі та обмеження з боку міграційних служб цих країн;
- ✓ Греція, Ізраїль, Іспанія, Італія, Португалія – країни зі середнім рівнем заробітної плати. У Португалії ставлення місцевих властей до приїжджених дещо лояльніше; Італія та Іспанія приваблюють наших співвітчизників не лише порівняно пристойним рівнем заробітків, а й перспективою легалізації;
- ✓ Польща, Росія та Чехія мають порівняно низький рівень заробітної плати. Проте для мігрантів важливими є безвізовий режим виїзду, невелика вартість проїзду та відсутність мовного бар'єру.

Серед країн, куди найінтенсивніше емігрують наші земляки, можна виділити шість основних, де працюють 83,5% від загальної кількості мігрантів. Це – Італія, Росія, Іспанія, Польща, Португалія, США [4, 22].

Можливість отримання роботи за кордоном, з одного боку, розглядають як додатковий засіб пом'якшення ситуації з безробіттям на ринку праці регіону, з іншого – робота за межами України є необхідною умовою підвищення добробуту власного та членів родини.

Нелегальна трудова міграція супроводжується розширенням сфери тіньової економіки, зростанням безробіття серед місцевого населення, підвищенням кримінальної напруги, непоодинокими конфліктами за робочі місця між місцевим населенням і зовнішніми трудовими мігрантами.

Українська робоча сила є на ринку праці за кордоном конкурентноспроможною завдяки низькій її ціні. Варто зазначити, що переважна більшість українців за кордоном працює нелегально, тобто без укладання трудової угоди, відповідно, без соціального захисту з боку іноземного роботодавця. Міжнародні угоди у сфері працевлаштування громадян Україна підписала з небагатьма державами (переважно з країнами колишнього СРСР), водночас найбільше українських трудових мігрантів працює в Італії, Греції, Чехії, Іспанії, Польщі, з якими українська влада лише обговорює проекти зазначених угод. Таким чином, українські трудові мігранти не мають однакових соціальних прав із місцевими громадянами, а без юридичного статусу в країні перебування та через матеріальну скруту в

своїй державі наші заробітчани змушені погоджуватися на низькокваліфіковану роботу з поганими умовами праці й життя, стаючи дешевою і покірною робочою силою [3, 23].

На роботу за кордон виїжджають, як уже зазначено, переважно нелегальним шляхом, із використанням туристичних віз. Тому офіційних статистичних даних щодо кількості трудових мігрантів, їх статево-вікового, професійно-кваліфікаційного складу нині в Україні нема. Державна статистика фіксувала і продовжує фіксувати дані, отримані від органів внутрішніх справ, які не відповідають дійсності. Тому фахівці Тернопільського обласного центру зайнятості, за підтримки обласної державної адміністрації та сільських рад, проводять моніторинг виїздів працездатних мешканців області, щоб ураховувати його результати у прогнозах змін на ринку праці та в роботі під час формування програм зайнятості населення. За результатами дослідження встановлено, що 57,8 тис. жителів Тернопільської області працювали за межами нашої держави, а це 9,5% від кількості населення у працездатному віці, в т. ч. 31,6 тис. вихідців із міст та селищ міського типу (11%) та 26,2 тис. селян (8,1%) [4, 15]. Мешканці сіл мають більше можливостей для самозайнятості у власному підсобному господарстві, тому виїжджають на заробітки рідше. Серед міських мігрантів значно більше чоловіків, що, зрештою, пояснюється специфічністю ролі жінки у веденні домашнього господарства та вихованні дітей.

Нині, на нашу думку, безробіття не є основним чинником формування еміграційного потенціалу населення як України в цілому, так і Тернопільщини зокрема. За межі країни населення виїжджає насамперед через низький рівень заробітної плати, що не дає змоги їм забезпечити належний добробут.

Проте наслідки світової фінансово-економічної кризи можуть призвести до короткотермінового зниження «попиту» на трудових мігрантів у розвинених країнах. Разом із тим через постаріння населення та зростання дефіциту трудового потенціалу європейські країни можуть випереджаючими темпами розвивати економіку тільки за рахунок активного використання праці мігрантів.

Процеси трудової міграції мають, безумовно, і позитивний, і негативний вплив на демографічну ситуацію й на рівень зайнятості населення регіону [4].

Серед позитивних аспектів слід відзначити:

- ✓ Збільшення валютних переказів іммігрантів своїм сім'ям. Заробітчани отримані кошти, як правило, переказують своїм рідним, тим самим збільшуючи валютну масу ринку, що, своєю чергою, приводить до позитивних зрушень у державі, регіоні. Зароблені за кордоном гроші не лише підвищують доходи тисяч українських сі-

мей, а й служать засобом інвестування національної економіки, відкривають широкі можливості для будівництва індивідуального житла, придбання квартир, сільськогосподарської техніки, легкових автомобілів, інших товарів тривалого користування, фінансування освіти дітей у престижних навчальних закладах.

- ✓ Спрямування певної частини зароблених коштів для розвитку малого та середнього бізнесу, самозайнятості на основі набутого досвіду. Адаптація наших співвітчизників до реальних умов ринкової економіки розвинутих країн, отримання необхідної інформації, набуття додаткових професійних навиків, ознайомлення з новітніми технологіями і методами організації праці сприяє розвитку підприємництва у регіоні.
- ✓ Трудові міграції послаблюють проблему безробіття, суттєво знижують напруження на регіональному і загальнодержавному ринках праці.
- ✓ Підвищується кваліфікація іммігрантів. Ті з них, які за кордоном працювали за спеціальністю, повернувшись на Батьківщину, пропонують нові ідеї, заходи щодо поліпшення економічної ситуації у регіоні.
- ✓ Прискорюється формування середнього класу на основі підвищення рівня життя та добробуту населення.

Негативними наслідками закордонної трудової міграції є:

- ✓ Втрата регіоном певної частини трудового потенціалу, в т. ч. висококваліфікованих працівників, що може призвести до деформації на регіональному ринку праці та виникнення дефіциту трудових ресурсів за рядом професій (спеціальностей). Вікова структура зовнішніх мігрантів, які виїжджають із області від 20 до 45 років, тобто це працездатне населення в працездатному віці. Відбувається не лише вплив «мізків», а й їхня втрата, оскільки високоосвічені люди погоджуються в еміграції на роботу, що не потребує професійної підготовки.
- ✓ Зменшення чисельності економічно активного населення працездатного віку (у 2000 р. чисельність економічно активного населення становила 475,1 тис. осіб, у 2008 р. – 466,0 тис. осіб), що призводить до глибоких деформацій у демографічній структурі, сфері зайнятості.
- ✓ Втрата населення, його трудового потенціалу, в т. ч. працівників у найпродуктивнішому віці. Небезпека цих втрат збільшується, оскільки природне відтворення втраченого населення не відбувається. За кордон мігрують найактивніші молоді люди, трудовий потенціал яких є порівняно високий, і це погіршує й без того

складну демографічну ситуацію і суттєво знижує кількісні та якісні показники трудового потенціалу Тернопільської області.

- ✓ Додаткові витрати з бюджету на підготовку нових спеціалістів. Із «відтоком мізків» країна в цілому та регіон зокрема опинюється в ситуації, коли нема відповідних кадрів і актуалізується питання про їх підготовку. Для цього з бюджету виділяють кошти для оплати навчання особам, які здобувають необхідні спеціальності.
- ✓ Морально-психологічні втрати, пов'язані з втратою здоров'я у результаті важкої фізичної ненормованої праці, травматизму і неможливості отримання кваліфікованої медичної допомоги, загрози депортації.
- ✓ Соціальне сирітство дітей. Відсутність батьків особливо негативно позначається на формуванні ціннісних орієнтацій підлітків.
- ✓ Подальше розшарування суспільства на бідних і багатих, оскільки найбідніші не мають коштів для виїзду на заробітки.
- ✓ Зростання цін на товари і послуги на внутрішньому ринку без відповідного збільшення купівельної спроможності основної маси населення.
- ✓ Трудова міграція залишається одним із основних ефективних засобів підвищення добробуту населення та інвестування регіональної економіки; зниження соціальної напруги на регіональному ринку праці та економії значних коштів місцевого бюджету [4].

Для розв'язання проблем, пов'язаних із трудовою міграцією, вважаємо за доцільне запропонувати такі заходи:

- ✓ створення спеціальної служби, яка б займалася соціальним і правовим захистом трудових мігрантів;
- ✓ створення державного банку даних про іноземних роботодавців, поглиблення міжнародних зв'язків із питань зайнятості населення;
- ✓ посилення державного контролю за наданням ліцензій організаціям, які займаються працевлаштуванням за кордоном та в регіонах країни;
- ✓ запровадження обов'язкового страхування життя і здоров'я громадян України перед їхнім виїздом за кордон із метою працевлаштування зі солідарним державним фінансуванням;
- ✓ надання населенню достовірної інформації щодо наявності вільних робочих місць у всіх регіонах країни, за межами держави та умов працевлаштування;
- ✓ впровадження комплексу заходів, спрямованих на всебічне роз'яснення українцям їхніх прав та свобод під час перебування і працевлаштування за кордоном.

The migration processes in modern terms is common, affecting the socio-economic development, defined by the country's labor market opportunities and significant differences in levels of income. The article deals with the problems of labor migration in the region and proposed solutions.

Keywords: *migration, labor migration, external migration, internal migration.*

Миграционные процессы в современных условиях – распространенное явление, они влияют на социально-экономическое развитие, определяются конъюнктурой рынка труда и существенными отличиями в уровнях доходов населения. Трудовые миграции населения изменяют качественные и количественные параметры трудового потенциала страны, региона, влияют на формирование и развитие национального и регионального рынков труда, поддержание равновесия между спросом и предложением рабочей силы. В статье рассмотрены проблемы трудовой миграции населения региона, проанализированы их основные направления. Обоснованы положительные и отрицательные стороны миграционных процессов и предложены пути их решения.

Ключевые слова: *миграционные процессы, трудовая миграция, внешняя миграция, внутренняя миграция.*

Література

1. Зовнішні трудові міграції населення України / За наук. ред. Лібанової Е., Позняка О. – К.: РВПС України, 2002. – 178 с.
2. Прибиткова І. Трудові мігранти в соціальній ієрархії українського суспільства: статусні позиції, цінності, життєві стратегії, стиль та спосіб життя // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2008. – № 1. – С. 109–124.
3. Терещенко С. Регулювання міжнародних угод про трудову міграцію // Фінансова консультація. – 2006. – № 23. – С. 23–25.
4. Трудова міграція населення Тернопільської області: кількісний та географічний аспекти. – Тернопіль: Збруч, 2007. – 60 с.

Пушкар З., Мацькова Г.

КАДРОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ

Розглянуто основні цілі, завдання та етапи кадрового планування. Визначено головні шляхи підвищення ефективності управління персоналом у ринкових умовах.

Ключові слова: *кадрове планування, організація, оцінка, управління.*

Розвиток економіки, як відомо, вирішальною мірою залежить від кадрів. Стрижнем будь-якої організації є люди. Кваліфікований персонал дорогий, але його відсутність обходиться дорожче втричі, а неправильне управління – в десять разів.

На багатьох українських підприємствах не проводять системної роботи з персоналом, яка передбачала б науково обгрунтоване вивчення його професійних здібностей, планування їхнього кар'єрного зростання, добір, підготовку, оцінку і розстановку керівних кадрів, розроблення системи заробітної плати, підвищення кваліфікації кадрів, формування перспективних програм соціально-економічного розвитку трудового колективу. Для вирішення цих завдань потрібно, насамперед, чітко з'ясувати особливості кадрової політики. Адже праця у сфері управління потребує спеціалістів високої кваліфікації й характерна великою складністю, що залежить від багатьох чинників: характеру виконуваних функцій та ієрархічного рівня управління, чисельності підлеглих, їхньої кваліфікації, рівня розвитку виробництва, ресурсної забезпеченості та ін.

Актуальність обраної теми дослідження полягає в необхідності забезпечення формування нової системи роботи з кадрами завдяки створенню і реалізації такої кадрової політики, яка б відповідала сучасним економічних реаліям.

Серед авторів, котрі внесли помітний вклад у розроблення наукових основ кадрової політики, ефективного управління персоналом, кадрового планування, слід відзначити дослідження таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як А. Кібанов, А. Колот, І. Коропецький, А. Маслоу, В. Петюх, І. Попова, Ф. Русинов, М. Семикіна, В. Сухарський, Н. Тарнавська, С. Шекшня, Г. Щокін. Кожен із них аргументував свої визначення кадрового планування, кадрової політики, досліджував їх вплив на організацію і на суспільство в цілому. Вирішенню окремих завдань формування кадрової політики присвячені роботи Н. Гавкалової, О. Громової, Г. Зайцева, Л. Карташової.

Метою дослідження є спроба по-новому підійти до обґрунтування поняття «кадрове планування» та визначення головних шляхів підвищення ефективності управління.

Планування потреб у трудових ресурсах необхідно розглядати як складову частину системи стратегічного планування діяльності підприємства. Планування здійснюють спеціалісти чи спеціалізовані кадрові служби за участю керівництва всіх рівнів управління організацією. Сучасне комплектування підприємства кадрами і реалізація довготермінової, орієнтованої на майбутнє, кадрової політики неможливе без чіткого кадрового планування.

На думку Ф. Хміль, кадрове планування – це система комплексних рішень і заходів із реалізації цілей організації та кожного працівника, яка дає змогу [8, 7]:

- ✓ забезпечити організацію персоналом відповідно до кількості та вимог робочих місць;
- ✓ дібрати таких людей, які могли б вирішувати окреслені завдання як у поточному, так і в майбутньому періодах;
- ✓ забезпечити високий рівень кваліфікації працівників;
- ✓ забезпечити активну участь працівників в управлінні організацією.

Необхідно відзначити, що кадрове планування є складовою частиною планування в організації, оскільки кожний вид діяльності має бути забезпечений персоналом і стане ефективним за умови інтеграції в загальний процес планування.

Неможливо не погодитись із думкою В. Воронкової, що кадрове планування має відповісти на питання [1, 69]: якими специфічними знаннями, здібностями, навичками володіють працівники?; скільки працівників і якої кваліфікації, коли й де буде необхідно?; як можна залучити необхідний чи скоротити зайвий персонал без заподіяння соціального збитку?; як забезпечити розвиток кадрів для виконання нових кваліфікованих робіт та підтримку рівня їх знань відповідно до сучасних вимог?; наскільки цілі й напрямки діяльності організації збігаються з напрямками розвитку людських ресурсів?; як організаційна структура планує отримати необхідні людські ресурси?

Попередньою умовою планування потреби в персоналі мають бути аналіз і проектування робочих місць. Аналіз робочого місця дасть змогу визначити: час, необхідний для виконання основних виробничих операцій; операції, які необхідно ввести до виробничого процесу; організацію робочого місця; доцільний режим роботи; особисті характеристики, необхідні робітникам для виконання виробничої операції; використання інформації, отриманої в результаті аналізу робочого місця, для розроблення програми управління персоналом.

Жодних стандартів для опису робочих місць (процесів) нема, але, як правило, вони мають охоплювати: найменування посади; короткий опис посадових функцій; дії робітника під час виконання посадових функцій; умови праці та виробниче середовище; соціальне середовище. Інформація про наявні робочі місця може бути використана для вибору оптимального поєднання робочих елементів, обов'язків і завдань працівників. Трудомісткість окремих видів робіт є вихідною базою для планування потреби в персоналі.

Ми вважаємо, що планування персоналу – це система різноманітних форм та методів роботи, спрямованих на своєчасне і високоякісне компонування організацій персоналом, що створює необхідні умови для успішного виконання виробничої програми та соціального розвитку працівників.

На думку Lloyd L. Byars, Leslil W. Rue процес кадрового планування складається з чотирьох базисних кроків [10]:

- ✓ визначення впливу організаційних цілей на підрозділи організації;
- ✓ визначення майбутніх потреб (необхідних кваліфікацій майбутнього персоналу і загального числа службовців, що необхідно для досягнення даною організацією намічених цілей);
- ✓ визначення додаткової потреби в персоналі при обліку наявних кадрів організації;
- ✓ розроблення конкретного плану дії щодо ліквідації потреб у персоналі.

Вітчизняні вчені, на відміну від закордонних, виділяють три етапи кадрового планування [8]:

- ✓ оцінка наявного персоналу і його потенціалу;
- ✓ оцінка майбутніх потреб;
- ✓ розроблення програми розвитку персоналу.

Кадрове планування – складова частина планування на підприємстві. Якщо при кадровому плануванні не враховувати інших видів планування, то воно буде малоефективним, оскільки на рішення з кадрових питань впливають інші плани підприємства: виробничий план, план науково-дослідних робіт, план обігу, фінансовий план. Інші плани підприємства, якщо вони не враховують кадрові рішення, призводять до небажаних наслідків. Тому кадрове планування має бути враховане в діяльності підприємства.

На *першому етапі* встановлюють головні завдання, при цьому, зрозуміло, враховують цілі підприємства. Ці завдання полягають у тому, щоб забезпечити необхідну кількісну та якісну трудову ефективність на кожному робочому місці й у потрібний час. Зрозуміло, кадрове планування охоплює й інші завдання. До них належить, зокрема, стимулювання ефективності праці працівників.

На *другому етапі* кадрового планування виробляють кадрову стратегію підприємства у зв'язку із загальними умовами його розвитку та відновлення, щоб створювати передумови посадового і професійного просування працівників підприємства, встановити необхідні умови праці з урахуванням її наукової організації й забезпечити реалізацію індивідуальних можливостей кожного працівника.

На *третьому етапі* визначають конкретні цілі кожного співробітника й уточнюють принципи керівництва всередині підприємства.

У кадровому плануванні треба враховувати загальну стратегію розвитку фірми чи компанії, політику розвитку їхніх відділень, диверсифікованість виробництва і характер міжнародної діяльності. Терміни навчання також впливають на тривалість планового періоду. Відповідно, в загальному плані можна виділяти заходи, пов'язані з підготовкою різних професійних груп працівників.

Потреба та готовність підприємства до введення систематичного кадрового планування зростають зі збільшенням обсягів і складності підприємницької діяльності. Чим більше підприємство, тим суужніше врахувати різноманітні й складні виробничі зв'язки сьогодення і ще суужніше – дня майбутнього. Крім масштабів виробництва, на розвиток і стан кадрового планування впливає міжнародна діяльність підприємства.

Помилки в плануванні кадрових структур і кадрового складу призводять до значних витрат. Кадрове планування має ефективно впливати на технічний розвиток підприємства, і, навпаки, технологічні фактори впливають на зміст кадрового планування. Вплив технологічних факторів у кадровому плануванні обліковують подвійно.

У першому варіанті кадрове планування впливає зі сформованих виробничо-технологічних процесів і спрямоване на задану технологію виробництва. Тут кадровий попит, а також кваліфікація кадрів відповідають тому, що й у якому обсязі випускають. А коли впроваджують нову техніку, відбуваються зміни й у технології. У цьому випадку кваліфікація кадрів стає гальмом, «вузьким місцем» при технологічних змінах, розтягується період упровадження нових технологій. Отже, знову доводиться повертатися до кадрового планування з урахуванням зміни кадрового попиту.

У другому варіанті подібні прорахунки унеможливлені. Тут кадрове планування здійснюють на стадії аналізу інвестицій, за допомогою яких запроваджують технологічні нововведення. У цьому випадку кадрове планування є перспективним і орієнтоване на впровадження нових технологій.

Одним із важливих елементів планування кадрового попиту є прив'язка потреби в додатковій робочій силі до розвитку виробництва, тобто визначення перспективи розвитку кадрового потенціалу чи фірми підприємства.

Одна з особливостей оцінки кадрового попиту – формування потреби на заміщення, що визначають за допомогою прогнозування руху кадрів із різних причин. Тут можуть бути використані фіксовані типові випадки припливу та відтоку робітників і фахівців.

Крім завдань кадрового планування, все більшого значення набуває завдання кадрового контролю. Щоб кадровик-плановик міг керувати і контролювати, йому необхідно мати у своєму розпорядженні планові та поточні дані, виробничі дані, зокрема про обіг, збут, результат, використаний час, здійснення інвестицій. Він має знати про коригування цілей на різних ділянках, що викликає певні кадрові наслідки.

Невід’ємним завданням кадрового планування є визначення витрат, необхідних для забезпечення підприємства кваліфікованою робочою силою, а також витрати на його поповнення і навчання. Технологія керування персоналом організації охоплює широкий спектр функцій:

- ✓ добір персоналу і приймання на роботу;
- ✓ ділова оцінка персоналу при прийманні, атестації, доборі;
- ✓ профорієнтація і трудова адаптація;
- ✓ мотивація трудової діяльності персоналу і його використання;
- ✓ організація праці та дотримання етики ділових відносин;
- ✓ керування конфліктами і стресами;
- ✓ гарантування безпеки персоналу;
- ✓ керування нововведеннями у кадровій роботі;
- ✓ навчання, підвищення кваліфікації і перепідготовка кадрів;
- ✓ керування діловою кар’єрою і службово-професійним зростанням;
- ✓ керування поведінням персоналу в організації;
- ✓ керування соціальним розвитком кадрів;
- ✓ вивільнення персоналу.

Керування персоналом організації передбачає: інформаційне, технічне, нормативно-методичне, правове та діловодне забезпечення системи керування персоналом. Якісно новий рівень розвитку економіки не може бути досягнутим без ефективного використання персоналу підприємств та фірм усіх форм власності. Це давно зрозуміли на більшості фірм промислово розвинутих країн. Настав час для усвідомлення цього і в Україні.

Шляхи підвищення ефективності керування персоналом полягають у розумінні та виконанні наступного:

1. Інколи мінімальні вкладення в персонал і максимальне використання «людських ресурсів» дають підприємству змогу виграти в конкурентній боротьбі.

2. Центри керування персоналом необхідні на кожному більш-менш великому підприємстві, а роль керівника цієї служби зростає. Він стає одним із основних керівників сучасного підприємства чи фірми.

3. Кадрове планування як інструмент цілеспрямованої й ефективної роботи з персоналом є складовою частиною стратегії і тактики виживання та розвитку підприємства при ринкових відносинах.

4. Із розвитком особистості працівника доводиться дедалі частіше погоджувати ринкові умови та інтереси співробітників підприємства. Розвиток виробництва постійно потребує планування його кадрового забезпечення. Ефективному використанню «людських ресурсів» передує добір персоналу підприємства.

Отже, кадрове планування сьогодні стає важливим елементом кадрової політики, допомагає при визначенні її завдань, стратегій та цілей, орієнтованих на майбутнє, сприяє їхньому виконанню через відповідні заходи. Управління плануванням та розвитком кар'єри в організаційній структурі є складним процесом, який потребує значних ресурсів і не гарантує всім співробітникам реалізацію їхніх професійних амбіцій. Однак його відсутність викликає невдоволення працівників, підвищену плінність кадрів, обмежує можливості ефективно заповнювати вакантні посади.

Main aims, tasks and stages of personnel planning are looked out. The basic ways of efficiency of personnel management in market conditions are outlined.

Keywords: *personnel planning, organization, evaluation, management.*

Россмотрены основные цели, задания и этапы кадрового планирования. Определены главные пути повышения эффективности управления персоналом в рыночных условиях.

Ключевые слова: *кадровое планирование, организация, оценка, управление.*

Література

1. Воронкова В. Г. Кадровий менеджмент. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 192 с.
2. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
3. Крамаренко В. І., Холода Б. І. Управління персоналом фірми: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2003. – 272 с.
4. Міщенко А. П. Стратегічне управління. Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2004. – 336 с.
5. Сухарський В. С. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Монографія. – Тернопіль: Астон, 2001. – 285 с.
6. Сухарський В. С. Менеджмент: теорія, методологія, практика: Монографія. – Тернопіль: Астон, 2001. – 285 с.
7. Тарнавська Н. П., Пушкар Р. М. Менеджмент: теорія та практика: Підручник для вузів. – Тернопіль, 1997. – 456 с.
8. Хміль Ф. У. Управління персоналом: Підручник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.
9. Щекин Г. В. Основы кадрового менеджмента: Учебник. – К.: МАУП, 1999. – 288 с.
10. Lloyd L. Byars, Leslil W. Rue. Human resource management. – 1991.

Пушкар М., Баглей Р., Пушкар М.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ «АГРАРНОЇ» ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

Досліджено питання введення аграрної галузі України у світові інтеграційні процеси; розглянута суспільна значимість сільськогосподарської галузі; обґрунтовано необхідність збереження органічної єдності питань розвитку «аграрної» експортної стратегії України та розвитку галузі всередині країни.

Ключові слова: *глобалізація економіки, міжнародна інтеграція, «аграрна» експортна стратегія, суспільна значимість сільського господарства.*

Початок ХХІ ст. характерний для економіки активізацією процесів її глобалізації та розвитком міжнародної інтеграції. Розширення сфер міжнародного співробітництва, взаємоузгодження і взаємодія економік різних країн відкривають для них нові можливості для реалізації їх стратегічних цілей. Із іншого боку, ці процеси супроводжуються напруженою боротьбою між країнами за сфери економічного впливу, що для кожної з них в остаточному підсумку слід розуміти як зростання рівня власних економік, підвищення добробуту народу. Особливої гостроти ця боротьба набуває у зв'язку з фінансовою та економічною кризами. За таких обставин повноцінне функціонування будь-якої незалежної країни єдино можливе, коли вона реально бере багатовекторну та рівноправну участь у міжнародному поділі праці.

В контексті активного введення України в міжнародні інтеграційні процеси одним із її ключових стратегічних завдань є формування і розвиток експорту конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції.

Закономірно, що тематика розвитку аграрної економіки у країні з великим потенціалом земельних ресурсів і значною кількістю сільських поселень та сільського населення – одна з центральних у дослідженнях вітчизняних науковців. Наукове розроблення цієї теми лежить в основі діяльності численних наукових організаційних структур – УААН, ННЦ «ІАЕ», УкрНДІ «Украгропромпродуктивність», інших науково-дослідних інститутів та вищих навчальних закладів аграрного профілю. Теорію розвитку сільського господарства представляють розроблені й законодавчо затверджені численні програми та концепції, методичні рекомендації з вирішення різних питань та інші наукові розробки [6, 3–21]. З розвитком аг-

рарної науки тісно пов'язані імена В. Андрійчука, О. Онищенко, П. Саблука, В. Трегобчука, В. Юрчишина та багатьох інших вітчизняних учених.

Разом із тим слід відзначити, що світове господарство – система високодинамічна. Нині у ньому відбуваються значні зміни, обумовлені, з одного боку, глобалізацією економіки, а з іншого – світовими фінансовою і економічною кризами, до яких виявилися неготовими не тільки вітчизняна, а й світова економічна наука. У зв'язку з цим українська економічна наука має підвести під аграрну внутрішню і зовнішню політику нашої країни таку теорію, реалізація положень якої забезпечить Україні високий рівень розвитку аграрної економіки і належне їй місце у міжнародному середовищі.

Мета нашого дослідження – окреслити основні параметри суспільного функціонування аграрної галузі. Результати наших досліджень мають стати одним із доповнень до теорії ефективного використання потенціалу аграрної галузі для розвитку України сьогодні й на перспективу.

Засади зовнішньої аграрної політики України значною мірою визначаються змістом її загальної зовнішньоекономічної діяльності. Результативні економічні показники останньої за 2000–2008 рр., – переконливе свідчення того, що Україна, незважаючи на її багаторічні зусилля впродовж років незалежності, перебуває поки що на задвірках європейської економіки.

Це стосується насамперед зовнішніх боргів України. За даними Мініфіну України, ще за станом на 31. 12. 2008 р. обсяг зовнішнього боргу становив 18,555 млрд. дол. США [8]. Як відомо, за 2009 р. сума боргу України значно збільшилася. Рівень зовнішнього боргу переступив поріг фінансової безпеки [7], країна опинилася на межі дефолту.

Недостатніми є й показники зовнішньої торгівлі України. Зокрема, сальдо зовнішньої торгівлі впродовж 2000–2008 рр. становило: у 2000 р. – –678120,8 тис. дол. США; 2005 – –1674742,5; 2007 – –2423239,4; 2008 р. – –2431669,3 тис. дол. США, тобто було постійно від'ємним. Якщо у 2000 р. імпорт переважав експорт у 3,8 раза, то в 2008 р. – у 35,4 раза. Коефіцієнт покриття експортом імпорту в 2000 р. становив 0,26; 2005 – 0,02; 2007 – 0,03; 2008 р. – 0,028 [5, 265].

Тож логічно, що ті економічні показники експорту продукції сільського господарства, які відображені в державній статистиці, теж невисокого рівня. Так, у 2008 р. в Україні експорт живих тварин і продуктів тваринного походження становив 1,2% у загальному його обсязі, продуктів рослинного походження – 8,3% [5, 264]. У структурі аграрного експорту поки що переважає сировина, а не готова продукція з високою доданою вартістю [3, 104]. Провідні місця на світових ринках Україна займає лише за олією та ячменем [3, 102]. Офіційний імпорт цих продуктів становив

відповідно 2,0% та 1,7%. Разом із тим, із ЗМІ знаємо про завезення великих обсягів продовольства контрабандним шляхом, тобто фактичний обсяг імпорту в статистичних даних може бути значно занижений [5, 264].

У контексті цього перед Україною – великий обсяг роботи, пов'язаний із розвитком експорту сільськогосподарської продукції. У зв'язку з цим важливо відзначити, що досягнення Україною стратегічних «аграрних» цілей на зовнішніх ринках необхідно розглядати крізь призму суспільної значимості функціонування аграрної галузі всередині країни.

По-перше, в Україні сільське господарство – одна з основних галузей матеріального виробництва. Характер та специфіка галузі й масштабність виробництва обумовлюють функціонування галузі як ядра і економіки, і суспільства в цілому. АПК України формує 17–18% її ВВП та близько 60% фонду споживання населення. Крім того, аграрний сектор є одним із бюджетоформуєчих секторів національної економіки. Його частка у зведеному бюджеті України за останні роки становить 9–10%.

Сільське господарство – основна сфера АПК. Завдяки розвитку галузі функціонують багато галузей ресурсопостаючого (стосовно сільського господарства) характеру і тих галузей, для яких сільськогосподарська сировина є основним предметом праці. Із діяльністю галузі пов'язана діяльність фінансово-кредитних, інноваційних та багатьох інших структур. У зв'язку з цим недостатній розвиток галузі, її низька економічна ефективність мають могутній загальноекономічний резонанс у суспільстві. Згортання галузі відповідно призводить до згортання галузей, із нею пов'язаних. А це – безробіття, зниження загального рівня розвитку економіки тощо. Тому розвиток аграрної експортної стратегії необхідно планувати з урахуванням фактичного рівня і завдань розвитку сільського господарства у країні.

Основні статистичні відомості про розвиток сільського господарства у 2008 р. свідчать про те, що стан економіки сільськогосподарської галузі не відповідає потребам та вимогам суспільства і тим стратегічним завданням, які Україна має вирішувати в найближчій перспективі. Перехід до системи вільного ціноутворення відповідно до Закону України «Про ціни і ціноутворення» від 3 грудня 1990 р. № 507-ХІІ започаткував стабільну і тривалу тенденцію до зниження рівня аграрної економіки [1]. За офіційними статистичними даними, цю тенденцію в Україні ще не подолано. Так, обсяг продукції сільського господарства в 2008 р. – 103978 млн. грн. (у порівнянних цінах 2005 р.) становив лише 71,3% від рівня 1990 року [5, 149]. Галузь тваринництва у сільськогосподарських підприємствах збиткова впродовж усіх років незалежності України. Зокрема, збитковість виробництва яловичини в 2008 р. становила –24,1%, м'яса овець та кіз – –38,6%, птиці – –11,3%. Тільки у двох галузях тваринництва призупинено

негативні тенденції до збитковості: у м'ясному свинарстві, де рівень рентабельності у 2008 р. становив 0,3% проти –27,6% у 2007 р., і трохи раніше – в молочному тваринництві. В останньому позитивного рівня рентабельності 13,8% досягнуто ще у 2007 р., однак у 2008 р. цей показник знову знизивсь і становив лише 4,1% [5, 155].

Недостатньо використано потенціал формування врожайності сільськогосподарських культур. Так, у 2008 р. в сільськогосподарських підприємствах частка посівних площ, де внесені мінеральні добрива, становила 69%, а органічними – лише 3% [5, 178]. Це стало однією з причин збереження врожайності культур стратегічної групи – зернових на рівні 24–22 ц/га впродовж 1995–2007 рр. Лише у 2008 р. досягнуто урожайності 34,6 ц/га [5, 175].

Як бачимо, економічні резерви України для утвердження в міжнародному просторі – значні. Тому зовнішню аграрну політику України необхідно розробляти так, щоби результати її виконання ефективно сприяли здійсненню економічних функцій галузі всередині країни. Йдеться і про підвищення економічної ефективності виробництва різних аграрних товарівиробників, і про можливість розширеного відтворення, і про вирішення завдань нижчого порядку – формування оптимальної галузевої структури та ін. Треба мати на увазі, що переважання в галузевій структурі рослинництва культур експортних можливостей – зерна, ріпаку, сої, соняшнику – не відповідає основним, науково обґрунтованим і перевіреним практикою принципам. Є ще ж і такі питання, як дотримання сівозмін із метою забезпечення відновлення природної родючості ґрунтів та збереження земель, як екологічні проблеми тощо. Галузева структура сільськогосподарства має оптимально враховувати потреби і експорту, і внутрішнього функціонування.

Друге. Ще один аспект суспільної значимості сільськогосподарської галузі – «продовольчий». Як відомо, в аграрному секторі формується основна частина – понад 90% світових продовольчих ресурсів.

Орієнтація експорту сільськогосподарської продукції на окремі її види – олію, насіння ріпаку, зерно тощо вже сьогодні суттєво вплинула на спеціалізацію багатьох вітчизняних сільськогосподарських підприємств. За переважанням названих видів продукції в структурі реалізації слід розуміти згортання виробництва всіх інших видів продукції, які формують продовольче споживання населення. А це, своєю чергою, обумовлює проблему збереження продовольчої безпеки країни.

Слід відзначити, що проблеми споживання продовольства та формування продовольчої безпеки в країні ніяк не поєднуються з потужністю продовольчого потенціалу сільського господарства. Зокрема, Україна має високий рівень забезпечення земельними ресурсами. Так, на кінець

2008 р. загальна земельна площа в Україні становила 60354,8 тис. га, в т. ч. площа сільськогосподарських угідь – 41625,98 тис. га, з них площа ріллі – 32473,4 тис. га, площа під сіножатями – 2416,2 тис. га, під пасовищами – 5501,8 тис. га. Як відомо, ефективність використання земельних угідь в Україні недостатня [5, 158]. Значні резерви збільшення обсягів продовольства пов'язані й зі зростанням економіки більшості сільськогосподарських підприємств, суспільно-економічною адаптацією особистих селянських господарств тощо.

Якби виробництво сільськогосподарської продукції повністю поставити на наукові основи та використати фактори врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності сільськогосподарських тварин відповідно до технологічних вимог, то Україна могла б не тільки забезпечити високоякісним продовольством сферу власного внутрішнього споживання, а й сформувати значну частину пропозиції на світових ринках сільськогосподарської продукції. З огляду на це та в контексті світової продовольчої кризи, яка постійно загострюється, світова економічна спільнота правомірно розглядає Україну як потужного експортера сільськогосподарської продукції.

Третє. Ще одним важливим аспектом суспільної значимості аграрної галузі є її соціальне навантаження. Сільське господарство – виробнича основа життєдіяльності сільського населення, а отже – і збереження та розвитку сільських поселень. Рівень розвитку галузі є фактором, який визначає рівень доходів сільських жителів і тим формує їх «прив'язку» до сільських територій.

Безпосередньо в галузі сільського господарства й у галузі мисливства та лісового господарства кількість найманих працівників у 2008 р. становила близько 7% [5, 366]. Крім того, як уже йшлося, завдання сільського господарства – продовольче забезпечення населення. Тому економічна ефективність галузі, зокрема, такі економічні показники, як витрати виробництва та собівартість продукції суттєво впливають на рівень цін на продовольчі товари. Тож у загальному підсумку від рівня розвитку галузі, від її економічної ефективності залежить рівень життя в суспільстві у цілому.

Необхідно мати на увазі й таке. Виробництво «експортних» видів продукції – ріпаку, зерна, сої, соняшнику – високо механізоване. Затрати ручної праці тут, особливо у великих сільськогосподарських підприємствах – мінімальні. Техніка, яку використовують у великих підприємствах, – сучасна, тотожна високопродуктивній. Тому надання переваги спеціалізації названим видам продукції в соціально-економічному плані слід розуміти як вивільнення робочої сили, збільшення безробіття, зниження рівня життя на селі. У зв'язку з цим аграрна експортна політика України має бути органічно поєднана з її внутрішньою соціальною політикою, сприяти

розвитку села, сільських територій, працювати на збільшення зайнятості сільського населення, на підвищення рівня життя на селі.

Підсумовуючи, зазначимо, що Україна потенційно є потужним експортером сільськогосподарської продукції. Формування і розвиток експорту конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції – об'єктивна необхідність.

Уведення аграрної галузі України у світові інтеграційні процеси, функціонування її як суб'єкта пропозиції на світових ринках має відбуватися в органічній єдності з її функціонуванням усередині країни. Результативність, що її досягла Україна на зовнішніх аграрних ринках, має стати дієвим позитивним чинником внутрішнього функціонування галузі.

Це забезпечить перетворення вітчизняної аграрної галузі у високорозвинений сектор економіки, спроможний задовольняти внутрішні суспільні потреби та вільно й ефективно конкурувати на світових ринках.

The questions of including of agrarian industry are probed in world integration processes; public meaningfulness of agricultural industry is examined; the necessity of maintainance of organic unity of questions of development of agrarian export strategy of Ukraine and development of industry of vnutri country is grounded.

Keywords: globalization of economy, international integration, «agrarian» export strategy, public meaningfulness of agriculture.

Исследован вопрос введения аграрной отрасли Украины в мировые интеграционные процессы; рассмотрена общественная значимость сельскохозяйственной отрасли; обосновано необходимость сохранения органического единства вопросов развития «аграрной» экспортной стратегии Украины и развития отрасли внутри страны.

Ключевые слова: глобализация экономики, международная интеграция, «аграрная» экспортная стратегия, общественная значимость сельского хозяйства.

Література

1. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 3 грудня 1990 року № 507-XII // <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Постанова Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань на тему: Сучасний стан та перспективи розвитку сільського господарства та харчової промисловості України» від 6 квітня 2009 р. № 1240 – УІ // ВВР України. – 2009. – № 38. – С. 544.
3. Горьвий В. П., Срібнюк М. С. Ринкові тенденції аграрного виробництва в Україні // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 101–106.
4. Кириленко І. Г., Дем'янчук В. В., Андрющенко Б. В. Деякі аспекти державної аграрної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 4–9.

5. Статистичний щорічник України за 2008 р. – К.: Державний Комітет статистики України, 2009. – 547 с.
6. Концепція ціноутворення на сільськогосподарську продукцію // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 3–21.
7. Куценко Т. Ф. Бюджетно-податкова політика: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 256 с. // <http://studentbooks.com.ua>
8. Проблеми України у зовнішньоекономічній сфері та сфері зовнішнього боргу // <http://alextar.com.ua>

Рапіцький Т.

ФОРМУВАННЯ ПЕРЕДУМОВ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Обґрунтовано доцільність використання стратегічного підходу в управлінні кадровим потенціалом підприємства. Визначено теоретичні рівні, що їх використовують при тлумаченні поняття «людський капітал». Розглянуто фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на формування людського капіталу.

***Ключові слова:** внутрішнє середовище, зовнішнє середовище, людський капітал, маркетинг персоналу, стратегічне управління.*

Поняття «людський капітал» уведено в науку на початку 1960-х років у західній економічній літературі. Можна виділити дві основні причини виникнення інтересу до даного поняття. По-перше, це загальна закономірність розвитку сучасної науки в цілому, яка проявляється у концентрації уваги вчених на дослідженні проблем людини. По-друге, це визнання того факту, що активізація творчих потенцій людини, розвиток висококваліфікованої робочої сили є найефективнішим способом досягнення економічного зростання. Людський капітал визнаний найціннішим ресурсом, набагато важливішим, аніж природні ресурси або накопичене багатство. Саме людський капітал, а не матеріальні засоби виробництва, є визначальним чинником конкурентоспроможності, економічного зростання й ефективності.

Посилення ролі людського чинника в діяльності підприємства привело до виникнення поняття «людський капітал». Це поняття економісти і соціологи використовують сьогодні для характеристики терміну «людський чинник» в об'ємному вираженні як у масштабах всього суспільства, так і в рамках окремих виробничих колективів. У загальному вигляді «ка-

дровий потенціал» є людським чинником у вигляді безперервного, динамічного процесу, що характеризує його приховані можливості.

Проблемам управління персоналом присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них можна особливо відзначити роботи Т. Пітерса, І. Ансоффа, П. Друкера, О. Єгоршина, П. Журавльова, А. Кибанова, Є. Маслова, Д. Богині та ін. [1; 2; 3; 4; 5]. Результати цих досліджень довели значення стратегічного управління персоналом підприємства. Разом із тим, питання формування та розвитку людського капіталу в сучасних динамічних умовах господарювання науковці досліджують недостатньо.

Людський капітал – це сформований та розвинутий у результаті інвестицій і накопичений людиною (людьми) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовують у тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства та національного доходу.

Управляти розвитком людського капіталу, на наш погляд, необхідно на основі стратегічного підходу. Це означає використання в практиці управління персоналом сучасних підходів, характерних для стратегічного управління персоналом, концепцій «етичного підприємництва», «організації, що навчається», «управління знаннями», сучасного інструментарію управління персоналом.

Інноваційність сучасного виробництва, необхідність підвищення його ефективності в умовах жорсткої конкуренції на ринку праці визначають необхідність формування нових підходів до управління персоналом підприємств. Саме персонал є тим невичерпним ресурсом, який дає підприємству змогу вижити в складних економічних умовах, забезпечити досягнення конкурентних переваг, підвищити показники трудової віддачі та ефективності праці працівників. У сучасних умовах персонал перетворюється на стратегічний ресурс підприємства. Це визначає необхідність управління персоналом на основі принципів і методів стратегічного управління підприємством. Таким чином, основною метою та головним результатом стратегічного управління персоналом є розроблення стратегії управління людським капіталом підприємства.

У теоретичному аспекті поняття «людський капітал» слід розрізняти за трьома рівнями:

- ✓ на особистісному рівні людським капіталом називаються знання і навички, які людина здобула шляхом освіти, професійної підготовки, практичного досвіду (використовуючи при цьому свої природні здібності) й завдяки яким вона може надавати цінні виробничі послуги іншим людям. На цьому рівні людський капітал можна

- порівняти з іншими видами особистої власності (майно, гроші, цінні папери), яка дає доходи, і ми називаємо його особистим, або приватним людським капіталом;
- ✓ на мікроекономічному рівні людський капітал – це сукупна кваліфікація та професійні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства у справі ефективної організації праці й розвитку персоналу. На цьому рівні людський капітал асоціюється з виробничим і комерційним капіталом підприємства, бо прибуток отримує від ефективного використання всіх видів капіталу;
 - ✓ на макроекономічному рівні людський капітал охоплює накопичені вкладення в такі галузі діяльності, як освіта, професійна підготовка і перепідготовка, служба профорієнтації та працевлаштування, оздоровлення тощо, є суттєвою частиною національного багатства країни, і ми називаємо його національним людським капіталом. Цей рівень охоплює всю суму людського капіталу всіх підприємств та всіх громадян держави (без повторного рахунку), так як і національне багатство охоплює багатство всіх громадян та всіх юридичних осіб.

Формування людського капіталу підприємства – це складний і довготривалий процес набуття й використання навичок, знань та вмінь, який охоплює відповідне навчання, набуття практичних навичок і конкретне їх цільове використання в певних умовах. Результативність цього залежить від особистого потенціалу працівника як сукупності якісних характеристик людини, які визначають можливість та межі участі в трудовій діяльності. Слід зазначити, що в науковій літературі недостатньо уваги приділено питанням систематизації і класифікації факторів, що визначають формування та використання людського капіталу. Основними етапами формування людського капіталу є аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, що впливають на нього.

До факторів зовнішнього середовища відносять:

1. Економічні фактори: залежність темпів зростання (чи зменшення) обсягів виробництва продукції (робіт і послуг) із задоволеністю власних потреб працівників, необхідних для відтворення; прожитковий мінімум, що визначає вартість споживання найважливіших матеріальних благ та послуг, необхідних людині для підтримки її життєдіяльності; рівень розвитку сфери освіти – кількість вищих навчальних закладів у державі, можливість навчання на бюджетній основі, підвищення кваліфікації за кордоном тощо.

2. Податкова політика держави – зміна податків та податкових зборів, які призводять до погіршення фінансового стану підприємства, а відповідно неможливість навчання за рахунок коштів підприємства.

3. Державне регулювання у сфері трудових відносин: трудове законодавство щодо правового захисту працівників, виплати компенсацій у разі втрати роботи та диференціація доходів; рівень безробіття у державі

4. Науково-технічний прогрес впливає на технічну оснащеність робочого місця, рівень використання науково-технічних досягнень, що потребує додаткових знань працівників, та, відповідно, підвищення рівня кваліфікації.

5. Техніко-економічні фактори – сприяють інтенсивності використання праці на діяльність і визначають, як підприємства використовуватимуть кадровий потенціал працівників.

6. Соціально-економічні фактори підвищують інтенсивність праці, додають їй творчості.

7. Демографічні фактори: демографічна ситуація у державі характеризує відтворення населення за його основними структурними елементами в просторовій і часовій визначеності. Гарантування умов розвитку народонаселення в концепції національної безпеки України розглядають як один із її пріоритетних національних інтересів. Своєю чергою, демографічні фактори є одним із визначальних факторів забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави.

8. Національні та культурно-освітні особливості впливають на рівень культури і трудову активність населення.

До факторів внутрішнього середовища, що впливають на формування людського капіталу, належать, на нашу думку, такі:

1. Цілі та стратегія підприємства (наявність на ньому стратегічного планування, стратегічні кадрові програми і програми вибору раціональних методів цінової стратегії).

2. Кадрова політика підприємства визначає генеральну лінію і принципів настанови в роботі з персоналом на довготривалу перспективу, основна мета якої зберегти кадровий потенціал підприємства для забезпечення його функціонування.

3. Образ підприємства, тобто його імідж, впливає на ставлення працівників до будь-якого підприємства. Наскільки його вважають привабливим як місце роботи та можливі перспективи службової кар'єри.

4. Техніка, технологія, організація виробництва та праці сприяють підвищенню продуктивності праці й раціональному використанню кадрового потенціалу підприємства.

5. Фінансово-економічні можливості підприємства, які зумовлені досягненням спільності матеріальних інтересів окремого працівника з економічними інтересами та фінансовими можливостями всього колективу.

6. Кількісний і якісний склад наявного персоналу та можливості його зміни в перспективі.

7. Професійно-кваліфікаційні фактори – рівень освіти, кваліфікація, зміни професійно-кваліфікаційної структури підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу.

8. Джерела задоволення потреби в кадрах – аналіз потреб, різноманітність професійних програм, планування трудової кар'єри, підготовка резерву керівників. Створення резерву кадрів на підприємствах є основою їх формування та підготовки чи охолодження мрій тих, хто не має досвіду практичної діяльності.

9. Організаційна культура – відповідальність працівників, яка ґрунтована на свідомому добровільному виконанню правил поведінки відповідно до їх трудових функцій та обов'язків. На організаційну культуру підприємства впливає організація праці, рівень матеріального і морального стимулювання, рівень виховної роботи та рівень самосвідомості членів колективу.

10. Соціально-психологічні фактори охоплюють оперативну соціально-виробничу інформованість членів колективу, психологічну сумісність між членами колективу та особистісні якості персоналу.

11. Психофізіологічний стан працівників – вік, стан здоров'я, особисті якості людини є майже вирішальними факторами у досягненні високої продуктивності й залежать від задоволення основних потреб працівників.

12. Морально-етичні фактори. Моральний клімат у колективі та моральне стимулювання працівників. Чим вища моральність та відповідна етика на підприємстві, тим продуктивніше й ефективніше діятиме колектив у процесі діяльності.

Таким чином, усі перераховані фактори одночасно впливають на людський капітал підприємства. Своєю чергою, найвпливовіший фактор в умовах ринкової економіки – освіта, яка є найкращим розміщенням капіталу для особи, сім'ї, підприємства і суспільства та одним із головних чинників якості людського капіталу.

Формування людського капіталу підприємства базоване на оцінці наявного кадрового потенціалу підприємства, а також прогнозуванні потреби підприємства в персоналі, що дає змогу визначити якісні та кількісні параметри людського капіталу підприємства, форми й джерела його формування.

Отже, дослідження підходів до стратегічного управління людським капіталом дає змогу зробити висновок про те, що стратегічне управління

персоналом вітчизняних підприємств перебуває ще на стадії розвитку. Це обумовлено тим, що керівники і власники вітчизняних підприємств не сповна усвідомили визначальну роль людини в досягненні стратегічних цілей та ефективності розвитку підприємств. Робота з персоналом, яка орієнтована на перспективу, є вищим рівнем управління розвитком капіталу, тим рівнем, до якого українським підприємствам тільки належить прийти.

Із викладеного можна зробити такі висновки:

- ✓ по-перше, людський капітал – це не просто сукупність згаданих характеристик, а саме сформований або розвинутий у результаті інвестицій і накопичений певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій;
- ✓ по-друге, це такий запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який доцільно використовувати для отримання корисного результату, і він сприяє зростанню продуктивності праці, тобто це реалізована, активна частина трудового потенціалу;
- ✓ по-третє, використання людського капіталу закономірно приводить до зростання заробітків (доходів) його власника;
- ✓ по-четверте, таке зростання доходів стимулює подальші інвестиції в людський капітал, що приводить до подальшого зростання заробітків.

Grounded expedience of the use of strategic approach in the management of enterprise skilled potential. Certainly theoretical levels which are used for interpretation of concept «human capital». Are considered the factors of external and internal environment, which influence on forming of human capital.

Keywords: *internal environment, external environment, human capital, marketing of staff, strategic management.*

Обоснованно целесообразность использования стратегического подхода в управлении кадровым потенциалом предприятия. Определены теоретические уровни, которые используются при толковании понятия «человеческий капитал». Рассмотрены факторы внешней и внутренней среды, которые влияют на формирование человеческого капитала.

Ключевые слова: *внутренняя среда, внешняя среда, человеческий капитал, маркетинг персонала, стратегическое управление.*

Література

1. Потенциал инновационного развития предприятия: Монография / Под ред. д. э. н., проф. Козьменко С. Н. – Сумы: Деловые перспективы, 2005.
2. Амстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 328 с.

3. Егоршин А. П. Управление персоналом. – Н. Новгород: НИМБ, 2001. – 720 с.
4. Кибанов А. Л. Управление персоналом организации. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 512 с.
5. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия: Учеб. пособ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 312 с.

Родіонова Л.

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ НАПРИКІНЦІ 1940-х – 1960-х РОКАХ

Розглянуто основні системоутворюючі фактори розвитку економіки країн Європейської цивілізації та основні напрями економічної науки.

Ключові слова: структуроутворюючі фактори, транснаціоналізація, глобалізація, корпоратизація, неолібералізм.

Історико-економічні знання мають істотне значення для освіти й практики господарської діяльності людей. Авторитетний англійський дослідник Марк Блауг стверджував, що «історія економічної думки – це не що інше, як історія наших спроб зрозуміти дію економіки, заснованої на ринкових відносинах» [1, 5]. Оскільки економічні ситуації та економічні ідеї повторюються, то доцільно продовжувати теоретичні студії в економічній науці.

Розвиток економічної думки в 40-ві – 60-ті рр. ХХ ст. мав значний вплив на господарські системи Європейської цивілізації. Серед досліджень згаданого періоду варто виділити творчу спадщину таких істориків економіки та економічної думки, як В. Автономов, М. Блауг, Е. Майбурд, П. Леоненко, П. Юхименко, А. Худокормов, Я. Ядгаров та ін. Проте в їхніх працях превалювало висвітлення теорій провідних економістів, при цьому нерідко втрачалася загальна логіка розвитку економіки та економічної науки. Завдання даної статті – виявлення закономірностей історико-економічного розвитку: аналіз системоутворюючих факторів світової системи господарства, напрямків економічної політики та економічної теорії.

В історії економіки – це етап стабільного економічного зростання (відповідав фазі піднесення великого циклу), формування змішаних економічних систем, які поєднують ринкові принципи організації господарства та державне регулювання, забезпечують розвинену систему соціальних гарантій і розбудову суспільства загального добробуту. Завершилося формування зрілої індустріальної економіки. Визначилися структуроутворюючі фактори впливу на розвиток міжнародної та національних еконо-

мік: трансформація та стабілізація фінансово-торговельної системи; посилення економічної інтернаціоналізації та інтеграції, формування макро-економічних чинників глобалізаційних процесів; розгортання сучасної науково-технічної революції (СНТР) та її пролонгація; розвиток сучасних корпорацій у транснаціональних формах.

Розвиток структуроутворюючих факторів світогосподарських зв'язків сприяв формуванню другої хвилі глобалізації. Важливу роль у визначенні глобальної проблематики та окресленні завдань і напрямків її вирішення починає відігравати така неформальна організація як Римський клуб, створений у 1968 р. за ініціативи італійського промисловця і економіста А. Печчеї. Ця організація об'єднує у своїх лавах учених, громадських діячів, бізнесменів. Зміст діяльності Римського клубу його засновник сформулював так: «Перша мета – сприяти тому, щоб люди якомога ясніше і глибше усвідомлювали ускладнення для людства. Друга – використовувати всі доступні знання, щоби стимулювати встановлення нових відносин, політичних курсів і інститутів, котрі посприяли б виправленню ситуації, що склалася» [2, 108].

Основою економічної стабілізації країн Західної Європи стали: план Дж. Маршалла – програма відновлення та розвитку економіки Європи (1948–1951 рр.); стабілізація фінансово-грошової системи та її трансформація в умовах зростання фінансових ринків Бреттон-Вудської міжнародної валютної системи; створення міжнародних економічних організацій, завданням яких є забезпечення стабільного та упорядкованого розвитку світової економіки (МВФ, МБРР, ГАТТ, ОЕСР), а з 1960-х рр. – міжнародних економічних організацій під егідою ООН; формування на світовому ринку капіталів світових фінансових центрів (СФЦ), які є потужними генераторами розподілу та переливу капіталу – як національних економік, так і міжнародної.

Процес інтернаціоналізації сприяв розширенню і формуванню нового змісту форм міжнародних економічних відносин: міжнародної торгівлі, вивозу капіталу, міжнародної міграції робочої сили, міжнародних валютних відносин. Рівень інтернаціоналізації, який характерний співвідношенням обсягу експорту до матеріального виробництва, демонструють такі показники: 1913 р. – 100%, 1948 – 60 %, 1970 р. – 112% [3, 14].

Важливою тенденцією економічного розвитку була міжнародна економічна інтеграція, зокрема, утворення: а) міждержавних регіональних загальноекономічних об'єднань, б) регіональних економічних комісій ООН; в) міждержавних економічних організацій із окремих питань світового господарства і спеціалізованих економічних об'єднань ООН. У 1957 р. підписано Римську угоду про заснування Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС). Країни так званого соціалістичного табору в

1949 р. інтегрувалися в Раду Економічної Взаємодопомоги (РЕВ). Дослідники економічної інтеграції (Дж. Вайнер, Дж. Мід, Р. Ліпсі, Я. Тінберген, Т. Скітовські, Б. Баласса, Г. Мюрдаль) основну увагу приділяли питанням міжнародної торгівлі, митних союзів, міжнародних інвестицій як факторів ефективності й максимізації добробуту країн, задіяних у системі економічної інтеграції.

Науково-технічний прогрес на етапі сучасної науково-технічної революції став головним і визначальним фактором розвитку економіки та суспільства, започаткував якісно новий інноваційний тип економічного зростання. Так, у США за період 1896–1953 рр. фактор технічного прогресу забезпечував 33% економічного зростання, наприкінці 1970-х рр. цей показник досяг 70%. Під впливом сучасної науково-технічної революції завершилася індустріалізація в усіх сферах господарства, в індустріально-розвинених країнах сформувалися ознаки нової постіндустріальної економіки.

Корпорація стала домінуючою формою організації господарства та управління економічними процесами у промислово-фінансовій сфері економічно розвинених країн світу. Упродовж ХХ ст. у межах світової цивілізації було сформовано три основні моделі корпорацій: американська, європейська (континентальна) та японська. Транснаціоналізація формувалася як ключова тенденція сучасної інтернаціоналізації, проявлялася, по-перше, у зростанні кількості міжнародних фірм і розширенні масштабів їхньої діяльності, по-друге, у формуванні внутрішньокорпоративних міжнародних ринків, що охоплюють переважну частину світових потоків товарів, послуг, капіталу і робочої сили.

Загальною тенденцією став активний розвиток державного регулювання економіки, що набув постійного характеру, розглядався як невід'ємна складова сучасної економічної системи і базувався на кейнсіанській (некейнсіанській) теорії. Економічну систему індустріально розвинених країн Європейської цивілізації 50–60-х рр. ХХ ст. визначають як «змішану економічну систему» (mixed market economy), змістом якої є поєднання та взаємодія ринкових і неринкових відносин, ринкового механізму та державного регулювання. Основним завданням державної політики було забезпечення реалізації макроекономічних цілей: макроекономічної ефективності і конкурентноздатності, стабільного економічного зростання, соціальної справедливості, повної зайнятості та попередження кризових явищ. Держава формувала економічну політику, забезпечувала певний рівень централізованого управління (регулювання, планування, прогнозування, проектування, програмування) економікою, використовувала основні форми державного регулювання: грошово-кредитну (монетарну), бюджетно-податкову (фіскальну), цінову, адміністративно-економічну та со-

ціально-психологічні методи, перетворилася на важливий суб'єкт господарювання, збільшуючи масштаби державного сектору в економіці. Вона здійснювала соціальний захист населення, стимулювала НТП та забезпечувала для нього інституціональне середовище, контролювала інвестиційні процеси і виробляла їхню стратегію. Етатизм як форма державного втручання в економіку трансформувалася у неоетатизм, став елементом змішаної економічної системи. Сформовано новий механізм макроекономічного регулювання, що охоплює такі елементи: ринкові й державні регулятори, корпоративне управління та інститут соціального партнерства, зокрема у формі трипартизму (взаємодії трьох суб'єктів: держави, роботодавців, їх спілок, асоціацій та робітників в особі профспілок).

Сформовано нові моделі економічної політики. У Великій Британії склалася неоетатистська модель змішаної економіки, що ґрунтувалася на реалізації кейнсіанських принципів. У результаті націоналізації, яку провели два лейбористські уряди (1945–1951 і 1964–1970 рр.), було створено впливовий державний сектор. Поширення набула практика створення державно-приватних компаній. Уряд лейбористів здійснював політику низьких цін на продукцію націоналізованих галузей. Державні капіталовкладення обслуговували, як правило, загальнонаціональні потреби економіки, їхня частка в інвестиціях у 1970 р. досягла 45,8%, понад 1/3 вкладали в модернізацію обладнання. Держава була потужним споживачем суспільного продукту. Понад 1/2 бюджетних коштів виділяли на поточні витрати на товари і послуги (майже 20% ВВП країни). Уряд намагався здійснювати справедливий розподіл національного доходу за рахунок установаження справедливої шкали оподаткування. У межах фінансово-кредитної політики держава регулювала нагромадження капіталу шляхом зниження або підвищення облікової ставки, встановлюючи диференційні ставки на прибуток. Спроба запровадити планування економіки на основі п'ятирічного «національного плану» економічного розвитку на другу половину 1960-х рр. не була реалізована. Створювали державні регулятивні органи, в т. ч. Корпорацію з реорганізації промисловості (1966 р.), що фінансувала злиття підприємств, Управління суднобудівної промисловості (1967 р.) тощо.

У Франції запанував неоетатистський варіант змішаної економіки у формі дирижизму. Його теоретичні основи розробили представники соціологічної школи інституціоналізму (Ф. Перру). Принциповою відмінною рисою дирижизму від кейнсіанства було поєднання антициклічного регулювання зі забезпеченням «гармонійного зростання» на основі інституціональних перетворень, створення та підтримка економічних структур (полюсів зростання), які мали визначальне значення для розвитку економіки. Дирижизм ґрунтувався на індикативному плануванні господарства –

системі прогнозів розвитку та координації діяльності галузей господарства, централізованих заходів недирективного характеру. Економічна політика дирижизму передбачала максимальну участь держави в регулюванні економіки, в т. ч. вплив на нагромадження капіталу. Франція першою серед економічно розвинених держав стала на шлях планування та програмування національної економіки. Особливостями французького дирижизму були прямі адміністративні методи втручання в економіку, зокрема контроль за цінами, емісією цінних паперів, кредитною діяльністю, активна підприємницька діяльність держави в націоналізованому секторі економіки. На початку 1960-х рр. держава володіла 36% національного майна, державний сектор виробляв 11% промислової продукції, державні капіталовкладення становили 38% від загальної суми інвестицій в економіку.

Шведська модель змішаної економіки – це модель розподільного соціалізму, реалізована соціал-демократичною партією, що була при владі впродовж 1930–1976 рр. Її теоретичною основою були висновки представників стокгольмської школи (К. Віксель, Е. Линдаль, Г. Мюрдаль, Е. Лундберг), наближені до кейнсіанства. Вони виходили із нерівноваги економічної системи, пропонували методи макроекономічного регулювання (переважно грошово-кредитні), визнавали необов'язковість щорічної збалансованості державного бюджету та обов'язковість держави забезпечити певний рівень добробуту за рахунок проведення соціальної політики. Розвиток і функціонування економіки ґрунтувалися на принципі згоди (взаємодії, солідарності, компромісу) представників різних соціальних груп. Було створено центральні консультаційні органи для визначення соціально-економічної політики країни. Уряд підтримував приватну власність і підприємництво. Одночасно, реалізуючи наукові рекомендації, запровадив спеціальні податки на інвестиції, створив резервний фонд для приватних інвестицій, проводив прогресивне оподаткування і трансфертні платежі, що сприяло вирівнюванню доходів громадян, активну політику на ринку праці, розширив умови соціального забезпечення і мережу соціальних служб.

У Німеччині склалася неоліберальна модель змішаної економічної системи на засадах теорії соціального ринкового господарства, ідейним батьком якої був В. Ойкен, творцем економічної програми реформ відновлення та розвитку німецької економіки та її реалізатором – Л. Ерхард. Термін «соціальне ринкове господарство» запропонував державний секретар Федерального міністерства економіки професор А. Мюллер-Армак у книзі «Господарське управління і ринкове господарство» (1947 р.) для характеристики тимчасових заходів із переходу від мілітаристської

нацистської економіки до мирної. Згодом це поняття наповнили новим змістом і перетворили на реалізовану концепцію економічного устрою.

Теорія соціального ринкового господарства стала синтезом поглядів представників усіх шкіл ордолібералізму, ґрунтувалася на теорії господарського порядку В. Ойкена, відстоювала встановлення в Німеччині конкурентного економічного порядку (конкурентного ринкового устрою), який відповідав би людській природі, максимально задовольняв людські потреби, співпадав би з уявленням про соціальну справедливість [4].

Суть соціального ринкового господарства полягає у синтезі вільного і соціально-обов'язкового суспільних устроїв, а саме у поєднанні свободи ринку із принципами соціальної рівності. Німецькі ліберали вважали його «третім шляхом» розвитку, «господарським гуманізмом», оскільки держава має, по-перше, захищати конкуренцію від економічної влади монополій, по-друге, захищати населення від стихії ринкових відносин. Завдання держави – дотримання «правил» вільної конкуренції, контроль за умовами ціноутворення і протидія спробам встановлення монопольних цін, гарантування збереження і пріоритетного значення приватної власності, а також здійснення активної соціальної політики «компенсації» («вирівнювання») – перерозподілу доходів за допомогою значного оподаткування високих доходів, надання пільг для нагромадження, системи соціальних виплат непрацездатним і малозабезпеченим. Інша форма соціальної політики – створення розвиненої системи соціального страхування (пенсійного, з безробіття, втрати працездатності) та формування мережі об'єктів соціальної інфраструктури. Кінцева мета соціальної політики «компенсації» – згладжування гострих соціальних суперечностей і конфліктів у суспільстві, досягнення високого рівня добробуту для переважної більшості громадян. Починаючи з 1948 р., неолібералізм набув статусу офіційної економічної доктрини ФРН.

У 1965 р. на черговому партійному з'їзді ХДС Л. Ерхард оголосив про створення «соціального ринкового господарства» і перетворення Німеччини на «сформоване суспільство». Доктрина «сформованого суспільства», на думку Л. Ерхарда і його однодумців, – це пошук кращого «природного економічного порядку», якого можна досягти саме через створення «соціального ринкового господарства». Для нього характерна єдність інтересів усіх соціальних груп, високорозвинений поділ праці, що посилює економічну взаємозалежність людей, підприємств і галузей економіки як «спільноти взаємних послуг». У «сформованому суспільстві» принципи приватної ініціативи зберігають своє першочергове значення, але держава здійснює необхідні витрати на соціальні послуги, відстоюючи при цьому як соціальну справедливість, так і економічну ефективність.

Під впливом економічної кризи 1966–1967 рр. неоліберальну політику замінили неокейнсіанською. Посилилося державне регулювання на макроекономічному рівні. У 1967 р. ухвалили концепцію «глобального регулювання економіки» як синтез ідей В. Ойкена і Дж. М. Кейнса, згідно якої державна економічна політика мала забезпечити зростання економіки та повну зайнятість, стабільність цін і рівновагу платіжного балансу. Нову концепцію розглядали як вищий ступінь розвитку соціальної ринкової економіки – «освічене ринкове господарство». Використовували методи фінансової та кредитно-грошової політики. Згідно зі Законом про підтримку стабільності та економічного зростання (1967 р.), передбачено вироблення програм економічного розвитку (короткотермінових або антициклічних, середньо- і довготермінових структурних), планування державного бюджету, державних інвестицій, «Фонду вирівнювання кон'юнктури». Перші кроки з реалізації цієї програми забезпечили 4% економічне зростання у 1970 р. і зменшення безробіття.

У США функціонував вільноринковий капіталізм змішаної економіки з неоліберальною моделлю. Державне регулювання економіки стимулювало економічне зростання. Уряд США запровадив макроекономічне прогнозування та програмування. У 1966 р. економічне прогнозування здійснювали 90% промислових корпорацій. Кон'юнктурне короткотермінове програмування ґрунтувалося на індикативних методах і визначало напрямки розвитку, орієнтири, мало директивний характер лише для державних підприємств. Держава використовувала фінансово-кредитне регулювання економіки. Через державний бюджет (федеральний, окремих штатів і місцевих органів влади) регулювали податки, виплати у зв'язку з безробіттям, соціальне страхування, розвиток інфраструктури, освіти. Протягом 1950-х – 1960-х рр. проведено амортизаційні реформи, що скоротили терміни амортизації. Прибуток, що перераховували в амортизаційний фонд, не підлягав оподаткуванню, його використовували на виробничі потреби фірми. Введено додаткові пільги для корпорацій. Відповідно до ставки індивідуального податку (14–70%), уряд контролював співвідношення динаміки розміру доходу і податків із населення. Кредитно-грошова політика держави забезпечувала надання державних довготермінових кредитів із виплатою пільгових відсотків на розвиток сільського господарства, суднобудування, транспорту, будівництво житла. Держава регулювала умови надання споживчих кредитів, вона стала гарантом депозитів приватних банків і створила відповідну соціальну установу – федеральну корпорацію страхування депозитів.

В економічній теорії кейнсіанство займало провідні позиції. Активно розвивалася макроекономічна теорія: були створені різні моделі економічного зростання (Р. Ф. Харрод, О. Домар, Дж. В. Робінсон) і економічного

циклу (Р. Харрод, П. Семюелсон, Дж. Р. Хікс, Е. Х. Хансен). Основним напрямком досліджень був динамічний макроекономічний аналіз. Розглядали три ситуації: умови динамічної рівноваги; довготермінові відхилення від динамічної рівноваги; короткотермінові відхилення від динамічної рівноваги. Як нерівноважний стан економіки розглядали не лише фазу рецесії, але й фазу піднесення циклу. Розробляли механізми державної антициклічної політики, кредитно-грошових і бюджетних інструментів впливу на економічну кон'юнктуру.

Розвивали неокласичну теорію, одним із напрямків якої було переосмислення кейнсіанських ідей і створення неокласичного синтезу (Дж. Хікс, П. Семюелсон), хоча між двома напрямками є істотні теоретичні розбіжності. Згідно з неокласичною теорією, рівноважний стан економічної системи існує за умов повного завантаження виробничих потужностей і повної зайнятості, нейтральності грошового фактора, повної зайнятості через рівність попиту та пропозиції, принципу економічного лібералізму. Кейнсіанська теорія передбачає, що рівновага можлива лише в бартерній економіці, а в ринковій економіці існує проблема заощаджень і величини доходу, що витрачають. Таким чином, рівень рівноваги можна визначати величиною ефективного сукупного попиту, гроші активно впливають на економіку, повна зайнятість ресурсів неможлива, держава має регулювати макроекономічні процеси. Отже, завданням неокласиків – довести, що кейнсіанська теорія є складовою неокласичної теорії, її окремий випадок.

В історико-економічній літературі аналізують чотири хвилі кейнсіансько-неокласичного синтезу [5, 425–432]. «Перша хвиля» неокласичного синтезу охоплює праці Дж. Міда, О. Р. Ланге і Дж. Р. Хікса. Проте найважливішою стала робота «Містер Кейнс і «класики» Дж. Хікса. Запропонована ним модель IS-LM, що часто фігурує як модель Хікса-Хансена, на багато десятиліть стала базою для синтезу. «Другою хвилею» є спроба А. С. Пігу, Г. фон Габерлера, Д. Патінкіна та інших подолати «особливі випадки» ортодоксальних кейнсіанців. Використовуючи теоретичну концепцію, оперту на ефект багатства Пігу або ефект реальних касових залишків Патінкіна, вчені обґрунтували економічний механізм виходу з «пастки ліквідності» та зі стану нееластичності інвестиційного попиту. «Третьою хвилею» є так званий «великий неокласичний синтез» із метою «примирення мікро- і макроекономіки», автором якого був П. Семюелсон, а основною ідеєю – показати як відповідна грошово-кредитна і фіскальна політика може надати економічному середовищу таких рис, які б підтверджували правильність мікроекономічних принципів. А саме – суспільство має вибирати між різними альтернативами виробництва на основі високої зайнятості. Неокласичний синтез зводиться до трьох висновків. По-перше,

неокласичні принципи зберегли своє домінуюче становище у площині мікроекономічної теорії, а кейнсіанство отримало прерогативу визначати макроекономічну практичну рецептуру. По-друге, макроекономіка не є чимось окремим та самостійним. Її функціональні зв'язки формуються з множини мікроекономічних явищ та процесів, описаних представниками неокласичної теорії. По-третє, сучасна економічна система може успішно боротися з інфляцією та безробіттям, якщо ефективно втручання держави на ринок як на єдине ціле поєднати зі свободою поведінки виробників і споживачів [6, 506–509]. «Четверта хвиля» неокласичного синтезу припадає на 1980–1990-ті рр. із появою праць Дж. Тобіна, Ф. Модильяні, А. Оукена, Х. Мінські, покликаних подолати кризу в економічній теорії, що однаковою мірою зачепила як мікроекономіку, так і макроекономіку. Першочерговою проблемою для монетаристів та посткейнсіанців стала інфляція, стійкий характер якої пояснювали монополізацією усіх ринків і спіраллю «ціна-зарплата». Тривали пошуки тих вирішальних параметрів економічної системи, які б дозволили реалізувати стабілізаційну політику стійкого рівня зайнятості неінфляційного характеру. Такими параметрами стали грошовий попит, пропозиція грошей і фінансові ринки [7, 253–258].

У середині ХХ ст. інституціоналізм стає одним із провідних напрямків світової економічної думки. В 1950–1970-х рр. домінувала соціально-індустріальна течія, представники якої досліджували еволюційну системну трансформацію капіталістичного суспільства, фактори соціально-економічних зрушень, зокрема визначальну роль науково-технічного прогресу та науково-технічних революцій. Традиційно в межах соціально-індустріальної течії виокремлюють теорії системної трансформації капіталізму та соціально-інституціональні технократичні концепції. Ознакою всіх досліджень є поєднання економічної теорії й соціології.

Основою теорій системної трансформації ринкового суспільства є твердження про еволюційний розвиток під впливом різноманітних факторів, насамперед науково-технічного прогресу та державного регулювання. Концепція «демократичного капіталізму» або «дифузії власності» (А. Берлі, Т. Карвер, Е. Джонстон) передбачає, що з розвитком ринкової економіки відбувається перехід від індивідуально-приватної власності до плюралізму форм власності за провідної ролі акціонерної. Як результат, відбувається розпорошення власності (дифузія), що свідчить про демократизацію суспільного устрою, відсутність конфлікту між працею й капіталом, формування безкласового суспільства. Концепція «управлінської революції» (революції менеджерів) (П. Друкер, Дж. Бернхем, Т. Ніколс) доводить перехід влади у корпораціях від власників до управлінців-менеджерів, які керуються суспільними інтересами, а не мотивами прибутку. Згідно концепції «революції в доходах» (С. Кузнец, Дж. К. Гелбрейт, К. Боулдінг,

Е. Хансен та ін.) у розвинених країнах ринкової економіки відбулося вирівнювання доходів різних соціальних груп і сформувався кількісно переважаючий середній (за доходами) клас. Теорія «колективного капіталізму» розроблена Г. Мінзом і А. Берлі у 1930-х рр. У праці «Корпоративна революція в Америці» (1962) Г. Мінз аналізував еволюцію чотирьох типів економічних систем: натурального господарства, «атомістичної економіки», що була моделлю економічної теорії А. Смітта, «приватного капіталізму» XIX ст. в Європі, що досліджений К. Марксом, та «колективного капіталізму» XX ст. Його основою є корпоративне підприємництво, для якого характерна втрата контролю над виробництвом із боку власників, робітників, споживачів. Управління здійснюють менеджери, які не мають великої кількості акцій, щоб бути власниками. Зростання числа акціонерних компаній, сприяє збільшенню кількості акціонерів, серед яких і тисячі найманих робітників. Теорія «держави загального добробуту» (А. Пігу, К. Боулдінг, Е. Хансен, Дж. Д. Коул, Дж. Стрейчі) визнає позитивну силу держави, спрямовану на досягнення соціальної гармонії та загального високого рівня добробуту. Дж. К. Гелбрейт у теорії «суспільства достатку» обґрунтовує виняткову роль держави в забезпеченні рівноваги між приватним споживанням і задоволенням таких суспільних потреб, як освіта, охорона здоров'я, боротьба з бідністю, голодом тощо. Теорія «соціального партнерства» (С. Чейз, Ф. Перру, Дж. М. Кларк, П. Дракер, П. Семюелсон та ін) ґрунтована на політиці «соціального діалогу», ідеї «класового миру» між працею й капіталом, що спроможні забезпечити економічне зростання через укладення колективних трудових договорів і гуманізацію трудових відносин. Теорію «змішаної економіки» продовжували розвивати прихильники соціально-демократичні концепції.

Інституціоналісти зробили найбільший внесок у дослідження науково-технічного прогресу та пов'язаних із ним інституціональних змін в економіці: трансформації форм власності, зміна економічної влади загалом та в корпораціях зокрема. Сформовано соціально-індустріальні технократичні теорії, спільною методологічною засадою яких є базування на технологічному детермінізмі, основи якого у своїх працях заклав Т. Веблен. Поширення набули теорії індустріального і нового індустріального суспільства П. Ф. Друкера, Дж. К. Гелбрейта, Р. Арона, стадій економічного зростання У. Росту, «кібернетичної революції» Р. Тібольда, «техно-тронної революції» З. К. Бжезінського, «технологічного суспільства» Ж. Еллюля, трьох хвиль Е. Тоффлера та ін.

Найбільші наукові досягнення соціально-інституціональної течії інституціоналізму пов'язані з ім'ям видатного вченого Дж. К. Гелбрейта – автора теорії економічного розвитку ринкової економіки, яку він називає «загальною теорією економічної системи» або «загальною теорією висо-

кого рівня розвитку». На його думку, функцією наукової економічної теорії є «прагнення зрозуміти реальне становище речей» [8]. Визначальними у теоретико-аналітичних поглядах Дж. К Гелбрейта є такі положення.

Сучасна економічна система характерна еволюційним оновленням і спонтанною трансформацією. Механізм трансформації формують економічні, соціальні, політичні, психологічні і морально-етичні фактори. Джерелом і вирішальним фактором трансформаційних зрушень є науково-технічний прогрес, його революційна форма – НТР та організація, які визначають розвиток основних структурних елементів економічної системи: ринку, держави, корпорації, профспілок, фінансових інституцій. Вони є об'єктом дослідження вченого.

Головною рушійною силою трансформації економіки є корпорація, сутність і розвиток якої визначають технологія та організація. За високого рівня економічного розвитку домінує процес зростання фірми. Це заперечує неокласичні та неокейнсіанські погляди на економічне значення окремого господарюючого суб'єкта та держави. Під впливом НТР процес організації всередині корпорації пришвидшується. Організація корпорації – це комплекс заходів, спрямованих на заміну зусиль і знань однієї людини спеціалізованішими зусиллями й знаннями багатьох людей, що обумовило зміни в механізмі ухвалення рішень: від власників до техноструктури (нового соціального стану). На противагу традиційній корпорації сформована «зріла корпорація» – новий соціальний інститут, основа індустріальної системи, чинник «суспільства достатку».

Нова економічна теорія технічного прогресу визначає його ознаки: організованість і спланованість, служіння техноструктурі корпорацій, а не споживачу, негативний вплив на стан зайнятості (витрати капіталу на машини стабільніші та надійніші, ніж на робочу силу) та екологію, формування «споживчого психозу». Тому технічний прогрес необхідно оцінювати та контролювати з боку суспільства.

На основі використання досягнень НТР і домінування «зрілої» корпорації із техноструктурою відбувається трансформація індустріального суспільства у нове індустріальне суспільство, характерне високим рівнем споживання, відсутністю соціальних конфліктів і «соціалізацією» ринкового суспільства. Нове індустріальне суспільство є співіснуванням двох систем: плануючої, якою управляють найбільші корпорації, та ринкової, де переважає вільна конкуренція. У США це співвідношення становить приблизно 1000 корпорацій і 12 млн. дрібних фірм у сільському господарстві, сфері послуг, торгівлі, будівництві. Обидві системи прагнуть контролювати економічне середовище, проте лише плануючій системі вдається підпорядкувати економіку і державу, ринкова – пристосовується. Формується нова класова структура, вирішальною си-

лою стає «клас освічених», складовою якого є техноструктура. Зникає конфлікт між бідними й багатими і водночас виникає новий – між «класом освічених» та «неосвічених і малоосвічених». Однак, в індустріальному суспільстві панують суспільні інтереси, тому бідність та класові антагонізми притаманні лише сфері дрібного виробництва.

Згідно з теорією врівноважуючої сили, сучасна ринкова економіка характерна наявністю двох монополій – продавців і покупців, що створює двосторонню монополію (білатеральну модель), яка є «врівноважуючою силою» (регулятором) ринку шляхом правових угод. Монополіями є корпорації та профспілки як продавці робочої сили. «Врівноважуюча сила» звільняє суспільство від конкуренції, панування монополій, яких приборкують сильні покупці. Чим більше зростання врівноважуючої сили, тим більшою є здатність економіки до автоматичного саморегулювання. Держава зобов'язана втрутитися, якщо урівноважуюча сила є недостатньою: попит перевищує пропозицію, пропозиція перевищує попит, створюється абсолютна монополія покупця або продавця. Отже, «врівноважуюча сила» визначається співвідношенням попиту та пропозиції.

У загальній теорії реформи наголошено, що держава зобов'язана звільнитися від влади плануючої системи та працювати в інтересах суспільства, яке розвивається як «суспільство достатку», «суспільство масового благоденства». Сучасний рівень НТР сприяє вирішенню проблем виробництва, залишається вирішити проблему розподілу шляхом державних реформ. Здійснення реформ повинно ґрунтуватися не на кредитно-грошовій, а на фінансово-бюджетній політиці (підвищення податків для багатих людей, зменшення дефіциту бюджету, зниження відсоткової ставки). Вчений вважає, що провести реформи могли б представники меритократії – професорсько-викладацька еліта, але це можливо лише за умови перетворення фундаментальних знань на найдефіцитніший ресурс, що дає владу.

Теорія соціалістичного імперативізму пропагує ідею «нового соціалізму», змістом якого є організація галузей, які не можуть ефективно функціонувати в ринковій економіці, в межах державної власності. Такий соціалізм не бажає влади, він необхідний там, де існує низький рівень розвитку. Щодо конвергенції (зближення) капіталізму і соціалізму як майбутнього індустріального суспільства, вчений бачив цей процес у розвиткові однакової технологічної структури, системи організації (менеджменті) та планування, державного регулювання економіки, ігноруючи відмінності у сферах власності.

У 1970-х рр. Дж. Гелбрейт під впливом нової економічної ситуації дійшов висновку, що плануюча система розвивається як привілейований сектор економіки, у корпораціях відсутній механізм стримування цін, як

наслідок можливі економічні спади, депресії та інфляція, що можуть набувати кумулятивного характеру. Вчений припустив, що стабільність плануючої системи можлива лише за умови державного регулювання. Він розглядав проблеми боротьби із засиллям бюрократії, розширення соціальних програм, системи перенавчання осіб, які втратили роботу, боротьби з голодом і бідністю. Майбутнє індустріального суспільства, на його думку, пов'язане з діяльністю інтелігенції (а не техноструктури), яка керуватиметься економічними пріоритетами на користь суспільних інтересів.

У 60–80-х рр. ХХ ст. поступово знижувався інтерес до теорій індустріального суспільства як самостійних. Їх основні положення використовували в концепціях цивілізаційної еволюції, формуванні та розвиткові теорій постіндустріального суспільства.

It was considered main system creating factors of economics development of European civilization and main trends of economic science.

Keywords: *Structure forming factors, globalization, transnationalization, corporatization, neoliberalism.*

Рассмотрены основные системообразующие факторы развития экономики стран Европейской цивилизации и основные направления экономической науки.

Ключевые слова: *структурообразующие факторы, глобализация, транснационализация, корпоратизация, неолиберализм.*

Література

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Прогресс, 1982.
2. Печчеи А. Человеческие качества. – М.: Прогресс, 1980.
3. Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К.: Видавничий центр «Друк», 2002.
4. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1995.
5. Історія економіки та економічної думки: Навчальний посібник / Козюк В. В., Родіонова Л. А. (кер. авт. колективу). – Тернопіль, 2010.
6. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – М.: Дело, Вита-Пресс, 1996.
7. История экономических учений: (современный этап): Учебник / Под общ. ред. А. Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 2007.
8. Дж. К. Гелбрейт. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979.

Савченко Г.

ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Проаналізовано сучасні складові, що характеризують основні тенденції якості життя населення, потенціалу регіонів України. Розглянуто закордонний досвід та прогнози ПРООН і Всесвітнього банку. Зроблено висновки та пропозиції щодо поліпшення якості життя населення держави, зокрема на регіональному рівні.

Ключові слова: *якість життя, добробут населення, міграційний приріст населення, народжуваність, тривалість життя, демографічні процеси, оплата праці, рівень освіти, житлові умови.*

Проблема вивчення якості життя населення є актуальною для всіх країн, незалежно від рівня соціально-економічного розвитку суспільства.

Активне сприяння підвищенню рівня життя населення, зростання народного добробуту – першочергове завдання, що його має вирішувати практично кожна держава, політика якої спрямована на реалізацію розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки. Визначаючи наявний рівень життя населення країни, аналізуючи його основні структурні складові, якісні характеристики та конкретні кількісні параметри, необхідно враховувати весь спектр особливостей і закономірностей, що іманентно притаманні процесові зростання як народного добробуту в цілому, так і життєвого рівня тієї чи іншої людини або сім'ї зокрема.

Дуже важливо знати, від яких показників залежать рівень та якість життя, тому необхідність дослідження взаємозв'язку рівня економічного розвитку країни і складових якості життя населення в сучасних умовах визначають актуальність дослідження.

Якість життя – багатогранна категорія. Вона формується на економічних досягненнях суспільства і стосується всіх сфер життєдіяльності людини. Поліпшення якості життя населення – один із ключових чинників конкурентоспроможності країни.

У сучасній економічній літературі підвищення якості життя розглядають як пріоритетну мету суспільства; вивченням даної проблеми займаються вітчизняні вчені-економісти: І. Крилова, Е. Лібанова, В. Мандибура, М. Огай, В. Пономоренко, Г. Пухтаєвич, Г. Филюк, Г. Старостенко, Г. Столяров, Л. Черенько та ін., закордонні вчені-економісти – Н. Горелов, Н. Гуляєва, І. Єлісеєва, В. Колесов та ін., а також вчені-економісти таких

організацій, як ПРООН і Всесвітній банк, чії праці стали базою для дослідження рівня добробуту населення України.

Систематизація різних поглядів учених дала змогу дійти висновку, що в основі підвищення якості життя – закономірності, обумовлені, насамперед, потребами розвитку людини, виробництва, економіки у цілому.

У дослідженнях українських і зарубіжних учених виділено ряд факторів, що впливають на формування якості життя населення, проте мало уваги приділено виявленню факторів, які визначають її формування на регіональному рівні. Але, на наш погляд, якість життя залежить не стільки від економіки, скільки від особистого самовідчуття і комфортного існування всередині суспільства.

Метою статті є висвітлення сучасних проблем якості життя населення як чинника конкурентоспроможності держави.

Якість життя населення території України визначається низкою економічних, соціальних, демографічних, екологічних, географічних, політичних і моральних факторів. *Серед об'єктивних факторів* – споживання продуктів харчування, житлові умови, рівень зайнятості, розвиток сфери послуг, освіти, соціального забезпечення та ін., *серед суб'єктивних* – задоволення роботою та життєвими умовами, соціальним статусом індивіда, фінансовим становищем сім'ї тощо. До якісних характеристик життя належать показники, котрі відображають геодемографічну ситуацію (статеву-вікову структуру населення, тривалість життя, природний і механічний рух, сімейний склад та ін.), захворюваність, рівень освіти, культури, зайнятості тощо.

Деякі з науковців виділяють лише ті фактори, що сприятливо або негативно впливають на формування якості життя населення. Зокрема, негативно діють низький рівень оплати праці, зростання безробіття (особливо довготермінове безробіття), тривала заборгованість із виплати заробітної плати, пенсій, стипендій, соціальних виплат і т. п.

Серед факторів формування якості життя найчастіше розглядають соціально-економічний розвиток регіону. Проте за суттю він є насамперед чинником, що впливає на *рівень життя*. У його структурі виділяють: економіко-географічне становище, природно-кліматичні умови, природно-ресурсний потенціал, демографічний потенціал, структуру населення, структуру і спеціалізацію господарства, фінансову забезпеченість, тип соціально-економічного розвитку регіону.

Безперечно, даний фактор також є рушійною силою формування якості життя населення, оскільки він об'єктивно оцінює її. Вважаємо, що обидва ці аспекти впливу факторів слід розглянути при визначенні факторів формування якості життя населення регіону.

Н. Горелов наголосив на тому, що *рівень і якість життя* населення необхідно розглядати як систему, котра функціонує у певному соціально-економічному середовищі й взаємодіє з іншими системами. Саме тому науковець розробив класифікацію факторів, що на основі системного підходу *впливають на рівень і якість життя населення регіону*.

У згаданій класифікації Н. Горелов згрупував усі фактори за внутрішнім та зовнішнім впливом на рівень і якість життя населення регіону. *Серед зовнішніх факторів* виокремлено: економіко-географічне становище; природно-кліматичні умови; природно-ресурсний потенціал; демографічний потенціал і структура населення; структура і спеціалізація господарства; фінансове забезпечення; тип (рівень) соціально-економічного розвитку регіону.

До внутрішніх факторів науковець відніс: доходи населення; споживання і видатки населення; грошові заощадження, майно й житло; співвідношення рівня доходів та вартості життя; соціальна диференціація населення; малозабезпечені верстви населення; характеристика стану галузей соціальної сфери [1, 80].

Розглянемо лише кілька факторів, що впливають на якість життя на регіональному рівні.

В Україні на 01. 01. 2009 р налічувалося 459 міст, 886 селищ міського типу та 28490 сільських населених пунктів; 46 міст належать до великих, тобто мають чисельність населення 100 тис. осіб і більше (крім того, ще 5 міст упродовж 1990-х років досягли 100-тисячного рубежу). У великих містах проживає 38,3% всього, або 56,9% міського населення. Половина великих міст зосереджена в східних індустріальних регіонах (7 – у Донецькій області, 5 – Дніпропетровській, 4 – Луганській, 3 – у Запорізькій) і в Криму (3 – в Автономній Республіці Крим, а також у м. Севастополь). В Україні є 5 міст-мільйонерів – Київ (2611 тис. осіб), Харків (1470 тис.), Дніпропетровськ (1065 тис.), Одеса (1029 тис.) та Донецьк (1016 тис.) і ще 4 великих міста – Запоріжжя (815 тис. осіб), Львів (733 тис. осіб), Кривий Ріг (669 тис. осіб) та Миколаїв (514 тис. осіб) [3].

На 1 березня 2009 р. в Україні проживало 46101,8 тис. осіб. Упродовж січня – лютого 2009 р. чисельність населення зменшилася на 41,9 тис. осіб, або на 5,6 особи у розрахунку на 1000 жителів. *Чисельність населення* зменшується тільки за рахунок природного скорочення (44,5 тис. осіб), яке не перебиває незначний міграційний приріст населення (2,6 тис. осіб). Несприятлива ситуація в ряді областей: Донецькій області – 38,4 тис. осіб, Дніпропетровській – 24,2, Луганській – 23,6, Чернігівській – 14,6, Харківській – 13,5 тис. осіб тощо.

Міграційний приріст населення, яке змінило постійне місце проживання, у січні – лютому 2009 р. порівняно із січнем–лютим минулого року

зменшився з 3,4 тис. осіб до 2,6 тис. осіб. Переважну більшість серед іммігрантів (81,4%) становили прибулі з країн СНД. Серед вибулих із України 59,8% виїхали до країн СНД і 40,2% – до інших країн.

Не можуть не хвилювати дані вчених, що населення нашої країни, за прогнозами ООН, до 2025 р. має зменшитися на 20%. Високі темпи зменшення кількості населення України насторожують. Збільшення частки людей старшого віку є свідченням «старіння» населення, що призводить до збільшення кількості утриманців і зростання демографічного навантаження на людей працездатного віку.

За останні роки повільно знижується середня тривалість життя жителів України (за 2006–2007 рр. – 68 років: чоловіків – 62 роки, жінок – 74 роки). За тривалістю життя Україна займає 120 місце у світі [4].

На якісні характеристики населення впливають рівень життя, стан природного довкілля, якість охорони здоров'я, санітарна культура населення. Унікальність такого елемента якості населення, як здоров'я в тому, що від нього залежать усі інші елементи. Відповідно, на відтворення населення впливає здоров'я мешканців країни. За даними 2008 р., лише 60% населення України можна вважати умовно здоровими. Решту становлять інваліди та особи, які перебувають на диспансерному обліку. Тенденцією стану здоров'я є погіршення здоров'я і старіння населення як результат зниження народжуваності та збереження зниження впродовж тривалого періоду на рівні, що не забезпечує навіть простого відтворення поколінь. Дуже важливою проблемою є те, що багато дітей хворіють. Протягом 2008 р. в Україні померло 5 049 дітей віком до 1 року.

*Переважну більшість дітей народжували жінки віком від 20 до 29 років. Сумарний коефіцієнт народжуваності (кількість дітей, яких жінка народила впродовж усього життя) знизився з 1,844 у 1990 р. до 1,317 у 2007 р. (у т. ч. в міських поселеннях – із 1,8 до 0,9, тобто вдвічі, у сільських – із 2,4 до 1,4). Більшість шлюбних пар обмежуються однією дитиною. За сумарним коефіцієнтом народжуваності області України чітко розподіляються на 3 групи: *східні* – з найнижчими показниками (коефіцієнт – менше 1 дитини: Донецька, Луганська, Харківська, Дніпропетровська і Запорізька області), *західні* – з порівняно високими показниками (1,3–1,6) та *інші області* – з коефіцієнтом від 1 до 1,3. Проте у західних областях рівень вичерпаної плідності помітно вищий, ніж в інших регіонах України і значно нижчий за межу простого відтворення населення (2,2–2,3). Лише в селах Волинської і Рівненської областей рівень народжуваності ще близький до зазначеної межі і становить 2–2,1. При цьому спостерігається майже зворотна залежність між сумарними коефіцієнтами народжуваності та показниками поширення абортів.*

Загальна чисельність народжених зменшилася з 657,2 тис. у 1990 р. до 510,6 тис. у 2008 р. В Україні є вже сотні сіл, де впродовж року не народжується жодної дитини. Депопуляція населення відбувається постійно, разом із нею значно погіршуються якісні характеристики населення, а це все разом – ознака демографічної кризи в Україні.

Кількість зареєстрованих шлюбів зменшилася з 482,8 тис. у 1990 р. до 322,0 тис. у 2008 р. Через зниження показників шлюбності населення і поширення незареєстрованих шлюбів (шлюбів де-факто) зростає частка дітей, котрих народили жінки, які не перебувають у зареєстрованому шлюбі. За 1989–2008 рр. вона зросла на 66,7% і становила 20,9%, до того ж, якщо в 1989–1992 рр. ця частка була вищою в селах, то з 1993 р. – у містах [3].

Причини спаду народжуваності не можна зводити лише до економічних негараздів, хоча вони відіграють свою роль. Узагальнення наявних чинників зниження народжуваності дає підстави виокремити такі групи: економічні, соціальні, психологічні, фізіологічні. Задоволення потреби в дітях, у материнстві й батьківстві конкурує з низкою інших потреб, тим простіших, чим нижчий рівень життя. Якщо заможні верстви населення так чи інакше оцінюють витрати часу та грошей на забезпечення майбутнім дітям необхідного фізичного, розумового розвитку та професійної підготовки і порівнюють їх із задоволенням власних потреб у розвитку й дозвіллі, то бідні враховують майже елементарні потреби в їжі, одязі, житлі. Не слід очікувати, що з підвищенням рівня життя автоматично зросте і народжуваність. Якби зв'язок був таким простим, істотного скорочення народжуваності в економічно розвинених країнах не відбулося б.

Особливості демографічних процесів, що відбуваються в Україні, призвели до того, що найінтенсивніше скорочується найпродуктивніша група населення віком від 20 до 30 років. Це вже сталий процес. На кожних 1000 працездатних у країні припадає 365 дітей і 412 людей старшого віку, тобто 768 непрацездатних людей або утриманців. Дещо нижчі ці показники у містах (695 осіб), що викликано недавньою масовою міграцією людей до них із сільської місцевості. А в селах непрацездатних людей уже більше, ніж працездатних (демографічне навантаження у 1,5 раза більше, ніж у містах).

Окреслена ситуація у нашій країні призводить до такого явища, як «утриманство», тобто непрацюючі люди є утриманцями працюючих. Це зумовлено тим, що всі збереження пенсіонерів пропали внаслідок невдалих спроб реформувати економіку, а пенсії не вистачає навіть для фізичного виживання (середній розмір пенсії за віком на початок 2009 р. – 894,4 грн.)

Для економіки це означає насамперед колосальне збільшення навантаження на пенсійну систему. Вже сьогодні, за даними Інституту демографії, на 100 платників пенсійних внесків (тобто економічно активних громадян) припадає 86,2 пенсіонера, а в 2026 р. їх чисельність порівняється. У 2050 р. 100 працюючих людей змушені будуть годувати вже 127,9 пенсіонера. Природно, таких пенсійних виплат нинішня солідарна система забезпечити не зможе. Експерти Всесвітнього банку, зокрема, прогнозують, що до 2025 р. в Україні пенсійні витрати можуть становити 19% ВВП [4].

В інших країнах пенсіонери не є утриманцями працездатних людей, бо витрачають капітал, набутий у роки активної діяльності. Поряд із цим, не слід процес старіння людей розглядати як суто негативне явище. Необхідно ефективно використовувати досвід літніх людей, створити умови для їх повноцінного життя та діяльності.

Вельми актуальною є й проблема *оплати праці*. Так, середньомісячна заробітна плата до 2002 р. була нижчою за прожитковий мінімум. Із кожним роком розмір середньої заробітної плати в Україні збільшується, і на 1 червня 2009 р. вона дорівнювала 1851 грн. Середній рівень зарплати затушовує її істотну галузеву та регіональну диференціацію. Зокрема, у таких областях, як Волинська, Вінницька, Кіровоградська, Тернопільська, Чернігівська, її діапазон коливається лише від 1382 грн. до 1510 грн. У Дніпропетровській, Донецькій, Миколаївській, Одеській, Запорізькій та Київській областях – від 1719 грн. до 2035 грн. А в Києві середній розмір зарплати – 3066 грн. [3].

При цьому величина мінімальної заробітної плати (з 1 квітня 2009 р. – 625 грн.) майже досягнула прожиткового мінімуму – 629 грн. у 2009 р. А до кінця 2009 р. рівень мінімальної заробітної плати, проектно, має збільшитися ще на 40 грн. [5].

Специфіка новітньої динаміки доходів, витрат і споживання в тому, що їх підвищення (і поліпшення структури) більше стосується заможніших верств населення, ніж менш забезпечених. Унаслідок цього диференціація населення за рівнем добробуту в нашій країні залишається невиправдано великою. Так, за даними спеціальних досліджень, у 2007 р. межа бідності в Україні становила 500 грн. на одну особу, при цьому рівень бідності залишився 28%. У зарубіжній практиці відносна бідність характерна доходом, що не перевищує 40–60% доходу, що склався в країні [2, 102].

Потужним фактором, що негативно впливає на якість життя значної частини населення на сучасному етапі соціально-економічного розвитку, є *поширення родинного безробіття* на українському ринку праці. Нерідко у службі зайнятості зареєстровані 4–5 членів однієї родини, і ці тенденції збільшуються. Крім того, в державі є більше 5 тис. безробітних одиноких

матерів, їх чисельність за останній рік зросла на 20,2%. У багатьох сімей закінчився термін виплати допомоги у зв'язку з безробіттям (середній розмір такої допомоги у грудні 2008 р. – 571,07 грн.) Понад 80% безробітних отримували допомогу нижче мінімальної заробітної плати. Середня тривалість безробіття таких осіб перевищує 11 місяців, а в третині регіонів (Київська, Харківська, Черкаська, Рівненська, Сумська, Хмельницька, Львівська, Івано-Франківська, Тернопільська області) вона становить більше року.

Наявність родинного безробіття характерна як для сільських районів, так і для міст, де призупиняють свою діяльність великі промислові підприємства [3].

Необхідно особливо відзначити і такий фактор, як *рівень освіти*. Рівень освіти населення в Україні – один із найвищих серед країн Центральної та Східної Європи. За питомою вагою учнів серед населення 15–18 років Україна поступається з усіх країн тільки країнам Балтії та Угорщині. Зрушення впродовж міжпереписного періоду свідчать про істотне поліпшення освітнього складу населення. Істотно (на 26%) зросла і чисельність випускників ВНЗ, що дає змогу оптимістично оцінювати подальші зміни.

Освіченішим є міське населення. Так, питома вага осіб із вищою (у т. ч. базовою та початковою вищою) освітою серед міського населення становила, на 1 січня 2009 р., 37,9% (у 1989 р. – 34,5%), а серед сільського – 17,7% (у 1989 р. – 13,3%). Натомість частка осіб, які не мають навіть повної загальної середньої освіти, серед міського населення дорівнює 26,7%, а серед сільського – 47,3% (у 1989 р. – 35,8% та 60,4% відповідно). Від рівня освіти значною мірою залежить вид доходів населення, а отже, і можливості зберігати здоров'я і життя, реалізовувати рішення щодо репродуктивної та міграційної активності. Найвагомий вплив має наявність повної вищої освіти.

Наступним чинником є *житлові умови*. Забезпеченість українців житлом протягом 2004–2008 рр. погіршилася на 62%. Це пов'язано з тим, що доходи українців у 2004–2008 рр. виростили на 77%, а вартість житла за цей самий період збільшилася в 4 рази. Вартість 1 м² загальної площі введенного в експлуатацію житла за 2008 р. становила 4264 грн. (за 2007 р. – 3350 грн.) Будували переважно елітне житло, неприступне для більшості категорій населення. Незважаючи на те, що у 2008 р. було введено в експлуатацію 93845 квартир (10496 тис. м²), черга на отримання житла не зменшилась. У ній на кінець 2007 р. перебувало 1252 тис. сімей, і лише 17 тис. сімей одержали житло протягом року. Кількість сімей, які мають житлову площу в розрахунку на одну особу нижче санітарної норми (13,65 м²) у 2008 р. становила 7033 тис. сімей, або 40,9% від загальної кількості сімей. У 2007 р. 857 тис. сімей, або 68,5% від загальної кількості

черговиків, чекали поліпшення своїх житлових умов 10 років і більше (у 1990 р. відповідно 285 тис. сімей, або 11%) [3].

За 2007–2008 рр. держава виділила 3 млрд. грн. на фінансування житлового будівництва. Ці засоби були розпилені по 20 держпрограмах. Значну частину зведеного житла передавали безкоштовно, здебільшого керівним урядовцям, і через рік-два воно втрачалося.

Сучасна демографічна ситуація агропромислових регіонів характерна низькими показниками народжуваності та тривалості життя, високими показниками смертності, в т. ч. дитячої, деформованою статеві-віковою структурою, від'ємним сальдо міграцій. Головні причини цього – соціально-економічна: занедбаність сіл, недостатні інвестиції у його соціальну сферу, в поліпшення умов життя, низька платня за тяжку хліборобську працю, незадовільний стан охорони здоров'я та праці та ін. Тому батьки робили все, щоб сільські діти назавжди поїхали до міста, де були нормований робочий день, стабільна зарплата, благоустрій, безкоштовно надана квартира, «культурні розваги» та ін. Хоча сьогодні спостерігається зворотний процес: люди повертаються з міст у села через затримку зарплат (заборгованість із зарплати в Україні на 1 червня 2009 р. – 1507,3 млн. грн.), проживання по 2–3 сім'ї в одній квартирі.

Результати порівняльного аналізу за складовими, які характеризують основні тенденції якості життя населення, потенціалу регіонів України, свідчать про те, що є *цілком об'єктивна потреба у розвитку якісних характеристик населення*, що зумовлено економічною відсталістю країни, погіршенням соціально-економічного становища, скороченням населення, загальним погіршенням стану здоров'я населення, спадом його життєвого рівня. А активізація творчого потенціалу людини, розвиток висококваліфікованої робочої сили є найефективнішим способом досягнення економічного зростання держави.

Підсумовуючи, зазначимо, що підвищення якості життя населення є безумовним пріоритетом будь-якої соціальної політики. Для забезпечення стійкого поліпшення рівня та якості життя населення, створення умов для розвитку людського потенціалу, запобігання суттєвим регіональним диспропорціям, що виникли через недосконалість соціально-економічного розвитку регіонів, у край необхідно створювати або відновлювати робочі місця. Розширенню сфери прикладання праці (з урахуванням раціоналізації структури суспільних потреб) сприятиме збалансування інтересів політики доходів і зайнятості з пріоритетами інвестиційної та структурної політики. Особливого значення набуває прискорення розвитку малого та середнього бізнесу. Також треба створити умови для послідовних переміщень робочої сили з урахуванням справжніх розмірів і глибини диспропорцій в її розподілі. Необхідно розробити та впровадити цільові програми

підтримки вирівнювання демографічного розвитку регіонів України з урахуванням специфічних особливостей кожного з них, активізувати політику щодо формування привабливого внутрішнього ринку праці.

В Україні слід забезпечити прискорений, випереджальний інноваційний розвиток освіти, а також створювати умови для розвитку, самоствердження і самореалізації особистості протягом життя.

Analyzed the modern components that characterize the main tendencies of quality of life, potential regions of Ukraine. Studied foreign experience and forecasts of organizations such as UNDP and the World Bank. Conclusions and suggestions for improving the quality of life in the State, particularly at the regional level.

Keywords: *quality of life, welfare, immigration population growth, fertility, life expectancy, demographics, wages, education, housing.*

Проанализированы современные составляющие, которые характеризуют основные тенденции качества жизни населения, потенциала регионов Украины. Рассмотрены зарубежный опыт и прогнозы ПРООН и Всемирного банка. Сделаны выводы и предложения по улучшению качества жизни населения государства, в частности на региональном уровне.

Ключевые слова: *качество жизни, благосостояние населения, миграционный прирост населения, рождаемость, продолжительность жизни, демографические процессы, оплата труда, уровень образования, жилищные условия.*

Література

1. Горелов Н. А. Политика доходов и качество жизни населения. – Спб.: Питер, 2003. – 653 с.
2. Татаревська М. С. Рівень життя сільського населення: оцінювання та напрями поліпшення: Монографія. – Одеса, 2007. – 298 с.
3. Офіційний сайт Держкомстату України. – Розділи: «Населення», «Доходи та витрати населення», «Заробітна плата», «Житловий фонд» // <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Ми відстали назавжди // <http://www.experts.in.ua>.
5. Соціальний захист // <http://www.social.org.ua>.

Сегеда Л.

НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК УКРАЇНИ ЯК БАЗОВИЙ ІНСТИТУТ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто роль Національного банку України в подоланні наслідків фінансово-економічної кризи; проаналізовано його кроки щодо відновлення стабільності вітчизняної банківської системи; здійснено оцінку тенденцій та динаміки сегментів фінансового ринку України у контексті регулятивних заходів, що їх застосовує НБУ; обґрунтовано значення ефективної інформаційної політики у забезпеченні стабільного функціонування банківського сектору.

Ключові слова: *центральний банк, фінансово-економічна криза, грошово-кредитна політика, процентна політика, інформаційна політика, валютний ринок, фінансовий ринок.*

Сучасна світова економічна криза суттєво вплинула на економічні процеси в Україні. Економіка України значною мірою відчула наслідки глибокого й затяжного ураження світової економіки, хоча цей вплив виявився не відразу, оскільки країну протягом певного періоду підтримували джерела фінансування зі зовнішніх ринків. Проте прагнення України якомога інтенсивніше долучитися до інтернаціоналізації економічних відносин «потягло» за собою розбалансованість господарського механізму, в т. ч. через відсутність досвіду ефективної діяльності на світових ринках при збереженні макроекономічної рівноваги. Однак складність ситуації, в якій опинилась Україна, пояснюється не тільки зовнішніми причинами. Глибина кризи в нашій державі пов'язана, передусім, із внутрішніми обставинами, стратегічними помилками у соціально-економічній політиці держави.

Послаблення ділової активності призвело до різкого спаду податково-бюджетних надходжень, а напруга на світових фінансових ринках спричинила додатковий стрес для вже ослабленої банківської системи України, яка, фактично, є віддзеркаленням економічного стану в країні. Така ситуація суттєво актуалізувала *проблему* комплексного коригування політики держави, спрямовану на забезпечення стабільного функціонування внутрішнього фінансового ринку в умовах стрімкого зменшення інвестиційної активності в економіці. Для подолання фінансової кризи важливе значення має діяльність Національного банку України, який, регулюючи діяльність грошово-кредитного ринку, зобов'язаний проводити

гнучку та виважену грошово-кредитну політику, спрямовану, з одного боку, на нівелювання інфляційного та девальваційного тиску, а з іншого – на підтримку ліквідності банківської системи на рівні, достатньому для виконання нею своїх функцій. Це, власне, й ілюструє зв'язок зазначеної проблеми дослідження з важливими практичними завданнями, що полягають у пошуку ефективних важелів та механізмів реалізації монетарної політики центрального банку в умовах фінансової нестабільності.

Головні дослідження й публікації, де започатковано розв'язання даної проблеми, належать таким провідним вітчизняним і зарубіжним вченим та практикам, як В. Стельмах, О. Дзюблюк, Ю. Заруба, О. Єпіфанов, І. Гребеник, В. Міщенко, С. Михайличенко, О. Береславська, Х. Гонсалес-Парамо, С. Буковинська, А. Гриценко та ряд інших. Разом із тим, нерозв'язаними частинами проблеми залишаються комплексний науковий аналіз досягнень та прорахунків у діяльності Національного банку України в період фінансової кризи, а також пошук резервів підвищення ефективності механізму реалізації його політики для активізації функціонування банківської системи.

Із урахуванням цього основними цілями даної статті є: критичний аналіз регулятивних заходів Національного банку України у кризовий період; дослідження в цьому контексті тенденцій та динаміки окремих сегментів фінансового ринку України; практичні рекомендації стосовно стабілізації діяльності банківської системи й активізації процесів кредитування економіки.

Центральні банки всього світу сьогодні, у період економічної кризи, намагаються через свої операції на фінансових ринках вплинути на зростаючий ризик ліквідності – як власний, так і в комерційних банках. Маючи змогу створювати необмежену купівельну спроможність протягом короткого терміну, не обмежуючись міркуваннями щодо внутрішньої ліквідності, центральний банк часто розглядають як такий, що має достатньо повноважень для врегулювання економічної кризи, хоча є небезпека ігнорування такої можливості.

Дослідження, що його опублікував Банк міжнародних розрахунків у 2008 р. стосовно валютних резервів, свідчить: центральні банки традиційно мають низький рівень толерантності щодо кредитного ризику й, отже, обмежений досвід в управлінні кредитними ризиками. Хоча це частково пояснюється необхідністю надавати високоліквідні валютні резерви для інтервенцій та витратами на підтримку кредитної репутації. Аналізуючи кредитні ризики фінансових установ лише в межах своїх можливостей, центральні банки не мають доступу до будь-якої конфіденційної інформації, що її використовують органи нагляду, або ж не мають права нею скористатися [1, 3].

Перед діяльністю центрального банку окреслене конкретне завдання, але, разом із тим, він не може допускати надмірних обсягів ризикових операцій для власного балансу. І хоча нерідко уряд перебирає ризики, пов'язані з наданням підтримки з точки зору фінансової стабільності, але саме центральний банк безпосередньо відповідає за це як орган, що, реалізуючи грошово-кредитну політику через певні заходи, забезпечує стабільність цін.

Центральний банк як кредитор останньої інстанції зобов'язаний допомагати банкам подолати кризу ліквідності, уникаючи при цьому надмірних кредитних ризиків і раціонально використовуючи кошти без зайвих втрат для себе. Центральні банки під час кризи покликані балансувати, не дозволяючи при цьому установам із надмірними ризиками отримувати і використовувати державні ресурси. Наприклад, кредитування під адекватну заставу необхідно здійснювати лише на основі досконалої системи управління цією заставою, враховуючи критерії можливих ризиків і заходи контролю.

Для стримування та мінімізації негативного впливу фінансової кризи на економічний розвиток країни Національний банк України запровадив низку заходів у сфері грошово-кредитної політики, зокрема в частині стабілізації ситуації як на валютному ринку, так і припинення відпливу коштів населення з банків, що стало одним із головних чинників зниження інфляційного тиску. У 2009 р. спостерігалася стійка тенденція до вповільнення темпів інфляції – приріст індексу споживчих цін зменшився до 12,3% у 2009 р. порівняно з 22,3% у 2008 р. [2].

Однак споживча інфляція не знизилася до рівня, який вимірюється однозначним числом, що обумовлено, насамперед, незбалансованою бюджетною політикою. Вона впливала на інфляцію як прямо (через значний обсяг бюджетного дефіциту), так і через генерування негативних інфляційних очікувань. Підтвердженням цього є динаміка базової інфляції, яка протягом року перевищувала річні темпи зростання індексу споживчих цін, хоч і знизилася до 114,9% порівняно з 121,3% у 2008 р.

Зміни в макроекономічному та політичному середовищах, що відбувалися впродовж 2009 р., зумовлювали динамічність розвитку ситуації на грошово-кредитному ринку. Погіршення економічної ситуації, пік якої припав на перший квартал минулого року, впливало на продовження відтоку коштів із банків, зниження ліквідності банківської системи, дефіцит іноземної валюти тощо. Натомість поліпшення показників розвитку реального сектору економіки, платіжного балансу і скасування законодавчих обмежень у здійсненні грошово-кредитної політики, починаючи з другого кварталу, сприяли поліпшенню ситуації. Ще одним вагомим фактором, який позитивно вплинув на ситуацію у фінансовій сфері, було отримання ефекту

від стабілізаційних заходів, що їх ужив Національний банк, а також продовження співробітництва з МВФ в рамках програми «Стенд-бай».

Грошово-кредитну політику проводили відповідно до положень Основних засад грошово-кредитної політики на 2009 р., які рішенням Ради Національного банку України від 10. 02. 2009 р. № 1 були відкориговані в напрямку посилення їхньої антикризової спрямованості та узгодження зі зобов'язаннями, котрі взяла Україна в рамках спільної з МВФ програми «Стенд-бай». Метою даної програми є прагнення пом'якшити наслідки глобальної кризи, відновити довіру до банківської системи та зберегти фінансову стабільність, водночас захищаючи найвразливіші верстви населення [3, 3]. Адже наслідком погіршення економічної ситуації і стало те, що населення перестало акумулювати кошти на депозитах та сплачувати відсотки за кредитами в зв'язку зі збільшенням витрат на особисті поточні потреби споживання, що призвело до відпливу коштів із банків і, відповідно, зменшення їхньої ліквідності, та, як результат, зумовило нестачу коштів у юридичних осіб через відсутність кредитування та зменшення прибутковості.

Відсутність належної підтримки з боку структурних і бюджетних механізмів стимулюючим заходам Національного банку України призвела до погіршення ситуації на грошово-кредитному ринку в другій половині 2009 р. Значні обсяги вільної ліквідності банків почали впливати на валютний ринок, а відновлення політичних звинувачень на адресу Національного банку України призвело до стрімкого посилення девальваційних та інфляційних очікувань, спровокувавши погіршення динаміки депозитів [4, 5].

За таких обставин Національний банк України вдався до здійснення стриманішої грошово-кредитної політики, що проявилось у посиленні вимог до формування банками обов'язкових резервів й активізації проведення мобілізаційних операцій. Це сприяло збалансуванню грошового попиту та пропозиції, поліпшенню ситуації на валютному ринку та продовженню тенденції динаміки коштів населення в банках.

Підвищення вартості грошей сприяло вповільненню відпливу коштів із банків. Воно не заважало банкам поступово відновлювати кредитну активність. У 2009 р. несуттєво почали зростати обсяги кредитів у національній валюті (без нарахованих доходів) за рахунок збільшення таких кредитів юридичним особам, щоправда, обсяг кредитних вкладень в іноземній валюті водночас дещо зменшився.

Поступове відновлення кредитного потенціалу банків стало можливим завдяки вжиттю додаткових заходів щодо стабілізації їхньої діяльності, відповідно до яких:

- ✓ на період до 1 січня 2011 р. лібералізовано вимоги щодо врахування коштів у регулятивному капіталі банків субординованого

- боргу та сплачених, але не зареєстрованих, внесків до статутного капіталу банку. Це сприяє збільшенню капіталів банків;
- ✓ банкам надано дозвіл із урахуванням фінансового стану позичальників та стану обслуговування ними боргу приймати рішення про реструктуризацію кредитів, що вони надали, і не враховувати факту реструктуризації кредитів під час формування резервів за кредитними операціями. Це дає змогу зменшити обсяг резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями, а також сприяє зацікавленню банків у реструктуризації заборгованості за наданими кредитами;
 - ✓ банкам також встановлено тимчасові стимули для заохочення їх до проведення реорганізації шляхом злиття та приєднання, що має сприяти консолідації банківського сектору і посиленню фінансової стійкості банків.

На початку 2009 р. на валютному ринку України був стійкий дефіцит іноземної валюти, спричинений негативними очікуваннями суб'єктів ринку та зменшенням валютних надходжень до країни. У таких умовах Національний банк України згладжував різкі коливання ринкового курсу гривні, активно здійснюючи валютні інтервенції. Крім звичайних операцій із продажу іноземної валюти, Національний банк продовжив проведення інтервенцій у формі валютних аукціонів. А з 27 лютого започатковано цільові аукціони з продажу доларів США та євро для задоволення потреб клієнтів банків-фізичних осіб щодо погашення з їхнього боку заборгованості за валютними кредитами.

Також у 2009 р. значно збільшився загальний обсяг дефіциту іноземної валюти на готівковому ринку, оскільки, якщо банк повертав депозити населенню, останні витрачали ці кошти на споживання через зростання цін на продукти харчування та комунальні послуги або купували іноземну валюту. Відповідно значно знизився курс гривні за операціями з продажу банками готівкових доларів США. Утім, після запровадження цільових валютних аукціонів для задоволення потреб населення обсяг дефіциту іноземної готівки суттєво зменшився [5, 24].

Упродовж практично всього 2009 р. на валютному ринку відчувався дефіцит іноземної валюти, фундаментальним чинником якого було зниження порівняно з 2008 р. валютних надходжень як за експортними операціями, так і за зовнішніми кредитами та депозитами нерезидентів. Окрім того, на ситуацію впливало зменшення валютних надходжень на користь резидентів України за одночасного збільшення переказів іноземної валюти нерезидентам за раніше отриманими кредитами.

Активні дії Національного банку України, що були спрямовані на стабілізацію економічної ситуації, сприяли зменшенню в країні спекуля-

тивного попиту на іноземну валюту і стабілізації обмінного курсу гривні. Як результат, протягом 2009 р. офіційний курс гривні знизився щодо долара США лише на 3,7% (у 2008 р. – на 52,5%), щодо євро та російського рубля – на 5,5% та 0,7% відповідно.

Інтервенції з продажу іноземної валюти, що їх провів Національний банк України, призвели до зменшення в 2009 р. міжнародних резервів на 5038 млн. дол. США (в еквіваленті), або на 16%, – до 26 504,9 млн. дол. США. На зменшення резервів у 2009 р. також вплинули фінансування дефіциту державного бюджету, здійснення платежів за державними зовнішніми зобов'язаннями та від'ємна курсова різниця, що утворилася внаслідок знецінення основних світових валют стосовно долара США. Водночас отримання Україною значних обсягів кредитних ресурсів від міжнародних організацій уповільнювало зменшення розміру міжнародних резервів.

Національний банк України взяв зобов'язання щодо проведення політики гнучкого валютного курсу. Це мало допомогти економіці пристосуватися до зовнішніх шоків, протидіючи доларизації, запобігаючи надмірним ризикам нехеджованих позичальників та фокусуючи грошово-кредитну політику на цілях щодо інфляції. З огляду на можливі негативні наслідки для балансу, Національний банк України, за потреби, мав бути готовий проводити жорсткішу грошово-кредитну політику, щоби запобігти надмірній девальвації валютного курсу.

В умовах нестабільності на фінансовому ринку Національний банк застосовував гнучкі підходи щодо регулювання ліквідності банків, змінюючи спрямованість своїх операцій залежно від ситуації на грошово-кредитному ринку. Нормалізації ситуації з ліквідністю банків сприяли дії Національного банку України з її підтримки через механізми рефінансування [6, 7]. НБУ впорядкував можливість доступу банків до постійних механізмів підтримки ліквідності, оптимізувавши кількість та періодичність звернень, а також обсяги можливого отримання кредитів овернайт. Мета даних заходів – унеможливлення використання цих інструментів для покриття системних проблем, що виникають у діяльності того чи іншого банку. Поряд із цим, протягом серпня–вересня 2009 р. були посилені вимоги до формування банками обов'язкових резервів. Зокрема, було запроваджено вимогу щодо зберігання частини обов'язкових резервів на окремому рахунку в НБУ з нарахуванням плати в розмірі 30% від облікової ставки на залишки коштів.

Та все-таки НБУ припустився помилок. Якщо обсяг рефінансування банків у 2009 р. становив трохи більше 64 млрд. грн., то обсяг операцій із мобілізації коштів (тобто їх вилучення з економіки) досяг майже 97 млрд. грн. Цікаво, що у 2008 р. обсяг рефінансування банків (у порів-

нянних показниках) сягнув 169,5 млрд. грн. Своєю чергою НБУ мобілізував 57 млрд. грн. [7].

Для стимулювання повернення коштів населення в банківську систему Національний банк України активно використовував процентну політику, яку відповідно до умов, що склалися, спрямовував на утримання вартості грошей на ринку на позитивному рівні щодо інфляції з метою стимулювання повернення вкладів у банківську систему, нівелювання девальваційного тиску та інфляційних ризиків. Відповідно до зниження інфляційного тиску і стабілізації ситуації на грошово-кредитному ринку Національний банк коригував свої відсоткові ставки. Так, протягом червня–серпня двічі була знижена облікова ставка, що наразі визначена як базова щодо інших процентних ставок Національного банку. Зокрема, з 15 червня 2009 р. розмір облікової ставки знижено з 12% до 11%, а з 12 серпня 2009 р. – до 10,25% [8].

Не менш важливе місце серед інших сфер регулятивного впливу держави займає інформаційна сфера суспільних відносин. Інформаційна політика НБУ має на меті за допомогою інформаційних технологій забезпечити громадян країни достовірною, своєчасною, неупередженою, виваженою, повною та незалежною інформацією, що унеможлиблюється через монополізацію і заангажованість засобів масової інформації і, своєю чергою, може внаслідок сприйняття недоброякісної інформації призвести до того, що суспільство прийме неправильні рішення (наприклад, до масової конвертації національної валюти в іноземну або навпаки, чи масового вилучення вкладів) [9, 42].

Інформаційна політика центрального банку має базуватись на принципах:

- ✓ адекватності – центральний банк повинен діяти в інтересах суспільства;
- ✓ регулярності та доступності – центральний банк регулярно надає інформацію про свою діяльність;
- ✓ оперативності – центральний банк інформує про події, що відбулись у найкоротший термін;
- ✓ достовірності – інформація, що її надав центральний банк має відповідати дійсності й не бути спотвореною як засобами масової інформації, так і зацікавленими особами;
- ✓ повноти – центральний банк якнайширше розкриває зміст своєї діяльності;
- ✓ збалансованості – центральний банк діє як на принципах відкритості та прозорості, одночасно не порушуючи принципу конфіденційності;

- ✓ нейтральності – центральний банк унеможливорює задоволення інтересів певної цільової аудиторії всупереч іншій, тобто констатує наявний факт, незалежно від сторонніх поглядів.

Центральний банк має використовувати інформаційну політику з метою сприятливого розвитку банківської системи країни в цілому та усунення інформаційних ризиків. Згідно зі зарубіжним досвідом, активна інформативна участь центрального банку запобігає можливим ускладненням.

Метою інформаційної політики НБУ є підтримка взаєморозуміння між суб'єктами економічних відносин для забезпечення стабільності в усіх залежних сферах (у т. ч. валютній, банківській тощо). Суб'єктами інформаційної політики НБУ є: населення, засоби масової інформації, владні органи, банки, інвестори тощо. Для відновлення довіри до банківської сфери важливу роль відіграє інформаційна політика, яка окреслює перед НБУ такі основні завдання: забезпечення ефективного грошово-кредитного і банківського регулювання.

Так, для підвищення прозорості діяльності національної банківської системи НБУ здійснює інформаційне супроводження найбільш значущих змін у грошово-кредитному і банківському регулюванні та, як результат, – відбувається посилення інформованості суспільства щодо поточного розвитку й перспектив процесів у грошово-кредитній і банківській сферах, послаблення впливу суспільно-політичних змін на діяльність банків [10, 53].

Для формування позитивного іміджу НБУ як активного й дієвого суб'єкта фінансово-економічної політики держави центральний банк інформує суспільство та міжнародну спільноту щодо: прав і обов'язків, досягнень НБУ в сфері регулювання економічних процесів; відповідальності НБУ за інфляцію та інші економічні феномени, які визначають стабільність національної валюти і банківської системи, що в кінцевому підсумку забезпечить позитивне ставлення суспільства та міжнародної спільноти до діяльності банківської системи України. А для налагодження ефективного зворотного зв'язку з цільовими групами центральний банк мусить залучати різні соціальні групи до участі в процесі обговорення та ухвалення рішень, пов'язаних із задоволенням їх інтересів.

Щоб досягти підвищення ефективності ринкового механізму в банківській системі та зниження інформаційної асиметрії на банківському ринку центральний банк зобов'язаний проводити інформаційну роботу щодо сутності та особливостей банківських процесів, оперативного реагування на випадки поширення некоректної інформації, чим досягне зваженого сприйняття банківської інформації клієнтами банків, послаблення їхньої залежності від агресивної банківської реклами. А для посилення довіри з боку інвесторів необхідно підтримувати імідж банківської системи як інвестиційно-привабливої сфери бізнесу.

Таким чином, можна зробити *висновок*, що, попри певні прорахунки, в цілому заходи НБУ щодо стабілізації ситуації на грошово-кредитному ринку давали позитивний результат. При цьому регулятивні дії були спрямовані переважно на обмеження спекулятивного попиту на іноземну валюту і не мали на меті обмеження з боку банків кредитної підтримки економічного розвитку. А операції Національного банку України з регулювання ліквідності дали змогу забезпечити рівновагу на грошово-кредитному ринку та уникнути надмірного зростання ліквідності банків. Загалом, ситуація на вітчизняному фінансовому ринку у 2009 і на початку 2010 р. була характерною стабілізаційними тенденціями та початком відновлення довіри до банківської системи з боку населення.

Попри надзвичайно вагому роль банківської системи у забезпеченні економічного розвитку, ключовим напрямом боротьби з наслідками фінансово-економічної кризи в Україні має стати прискорений розвиток внутрішнього ринку, максимальне сприяння відродженню платоспроможного попиту громадян, суб'єктів господарювання, держави та органів місцевого самоврядування. А головними *перспективами подальших розвідок* у напрямку відновлення ефективного функціонування банківської системи є розроблення та впровадження відповідних пропозицій щодо поліпшення фінансового стану банків і нарощування масштабів їхніх активів та пасивів. Головним завданням для системи має стати створення умов для якісно нового витка у розвитку вітчизняних банків, що в кінцевому результаті дасть змогу забезпечувати нормальне функціонування внутрішнього фінансового ринку та його взаємозв'язок із зовнішніми джерелами фінансових ресурсів, розширювати процес кредитування і налагодити дієву систему ризик-менеджменту.

The article examines the role of the central bank in dealing with the consequences of financial crisis; steps to recovery stability in the national banking system used by the National Bank of Ukraine, are analyzed. We describe the estimation of trends and dynamics of Ukrainian financial market individual segments in the context of regulatory measures applied by the National Bank. The role of effective information policies is substantiated as the main means of the effective functioning of banks.

Keywords: *central bank, financial crisis, monetary policy, percent policies, information policies, currency market, financial market.*

Рассмотрена роль Национального банка Украины в преодолении последствий финансово-экономического кризиса; проанализированы его шаги относительно возобновления стабильности отечественной банковской системы; осуществлена оценка тенденций и динамики сегментов финан-

сового ринка України в контексті регулятивних заходів, застосованих НБУ; обґрунтовано значення ефективного інформаційного політики в забезпеченні стабільного функціонування банківського сектора.

Ключеві слова: центральний банк, фінансово-економічний кризис, грошово-кредитна політика, процентна політика, інформаційна політика, валютний ринок, фінансовий ринок.

Література

1. Гонсалес-Парамо Х. М. Роль центрального банку в управлінні ризиками під час криз / Хосе Мануель Гонсалес-Парамо // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 6. – С. 3–6.
2. Основні соціально-економічні показники // <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>.
3. Меморандум із МВФ про грошово-кредитну та податково-бюджетну політику на 2009 рік // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 11. – С. 3–5.
4. Реальний сектор, монетарна політика та грошово-кредитний ринок у 2009 році // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 11. – С. 3–7.
5. Дзюблюк О. В. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. В. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 20–30.
6. Монетарний огляд грошово-кредитного ринку: Матеріали НБУ // Фінансовий ринок. – 2009. – № 6. – С. 7–10.
7. Поляченко В. Відновимо житлове будівництво – відродимо економіку // <http://www.dt.ua/2000/2675/68809/>
8. Основні показники грошово-кредитної політики Національного банку України // <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>.
9. Заруба Ю. Принципи і завдання інформаційної політики Національного банку України / Юрій Заруба // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 8. – С. 42–43.
10. Романчукевич В. Проблеми та перспективи висвітлення грошово-кредитної політики НБУ (комунікаційний аспект) / Віталій Романчукевич // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 4. – С. 52–55.

Сенів Б.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Розкрито сутність оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства, що передбачає вирішення комплексу завдань стосовно: вибору та обґрунтування стратегічного напрямку досліджень; визначення критеріїв і показників економічної ефективності; оцінювання впливу на ефективність діяльності підприємства, а також вибір ефективного методу здійснення.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, ефективність інноваційних проектів, оцінювання інноваційних проектів.

Нині особливої актуальності набувають теоретичні й практичні питання оцінювання ефективності інновацій. Останнім часом опублікована низка наукових праць щодо інноваційної моделі розвитку економіки України і суб'єктів господарювання: П. Завліна [3], С. Ільєнкової [4], С. Ілляшенка [5], Н. Краснокутської [6], Е. Крилова [7] та ін. У них розкрито сутність, види та особливості моделі інноваційного розвитку економіки, інструменти й важелі державної підтримки інновацій, складові механізми інноваційного розвитку підприємств, етапи інноваційного процесу, методи оцінювання інноваційних проектів тощо. Проте проблему оцінювання ефективності інновацій усе ще не розв'язано остаточно: автори не враховують ринкові вимоги щодо побудови цілісної моделі оцінювання ефективності, не обґрунтовані сповна принципи й особливості оцінювання ефективності окремих напрямків інноваційної діяльності.

Відповідно до того, що інноваційна діяльність є вирішальним елементом розвитку сучасного виробництва, проблеми економічного обґрунтування інноваційних рішень особливо актуалізуються. Вони важливі як на рівні підприємств (організацій), так і на вищих рівнях управління національною економікою, зокрема при розподілі бюджетних коштів на фінансування науково-технічних, соціальних та інших загальнодержавних програм.

Особливістю підходів до оцінювання ефективності інновацій господарюючих суб'єктів різних рівнів, діючих у ринкових умовах, слід уважати різницю в цілях, які вони визначають у своїй діяльності. Так, державні органи влади й управління, що мають регулювати соціально-економічні процеси в державі, працюють над глобальними завданнями розвитку суспільства загалом. Держава формує зовнішні умови (інноваційну політику) для

господарювання підприємств, стимулюючи зростання національної економіки. В економічній літературі увага звернута на необхідність нових підходів до оцінювання ефективності інновацій в умовах ринкової економіки.

За часів державної власності та централізованих методів управління переважав єдиний для всіх організацій методологічний підхід до оцінювання ефективності господарських рішень. Сутність його визначалася принципом: усе, що вигідно державі, має бути вигідним для всіх суб'єктів господарювання, тобто цей підхід передбачав для всіх глобальний критерій ефективності капітальних вкладень – економічний ефект, що одержують на всіх стадіях та етапах реалізації нововведень – від проведення досліджень і розробок до використання інновації споживачем. Методичні суперечки стосувалися лише показників, якими оцінювали цей ефект – це «приведені витрати» на реалізацію новини чи інтегральний показник – «річний економічний ефект».

Окрім того, кошти на здійснення капітальних вкладень спрямували переважно безоплатно. Такий підхід давав змогу придбати за кордоном нове обладнання, яке не використовували або використовували на не повну потужність, бо воно не вписувалося в наявні технологічні процеси. Це призводило до зростання витрат на виробництво, формування цін за витратним принципом і до інших негативних наслідків.

У сучасних ринкових умовах підвищуються вимоги до економічних вимірів та економічних обґрунтувань прийняття рішень стосовно інноваційних проектів, які можна фінансувати лише після економічного оцінювання кожного з можливих їх варіантів. Слід зважати на те, що підприємства (організації) будують свою діяльність у напрямку досягнення власних локальних цілей, передусім можливості успішно функціонувати на ринках виробництва нових товарів і послуг, що появляються в результаті впровадження нових технологій. Кінцевим результатом інноваційної діяльності будь-якої організації є виробництво конкурентоспроможної продукції та зміцнення позицій на ринку і свого фінансового стану. За такого підходу вибір кращого варіанта інноваційного проекту передбачає одержання більших результатів із меншими чи однаковими витратами. Отже, у загальному вигляді економічна ефективність інновацій визначають порівнянням результатів із витратами, що забезпечили цей результат.

Процес комплексного оцінювання ефективності інноваційної діяльності фірми можна здійснювати за етапами, відображеними на рис. 1.

Одним із найскладніших етапів оцінювання ефективності інновацій є побудова системи *моніторингу зовнішнього середовища фірми*, тобто системи постійного спостереження за напрямками й досягненнями науково-технічного прогресу в конкретній та суміжній галузях. На цьому етапі фахівці фірми вивчають можливості: використання нових знань та інтелек-

туальних продуктів; виробництва продукції на основі нових, прогресивніших технологічних процесів; застосування нових видів основних засобів і сировинних ресурсів; виготовлення інноваційної продукції; зміни продуктового портфеля; впровадження сучасних організаційно-технічних виробничих та комерційних рішень тощо.

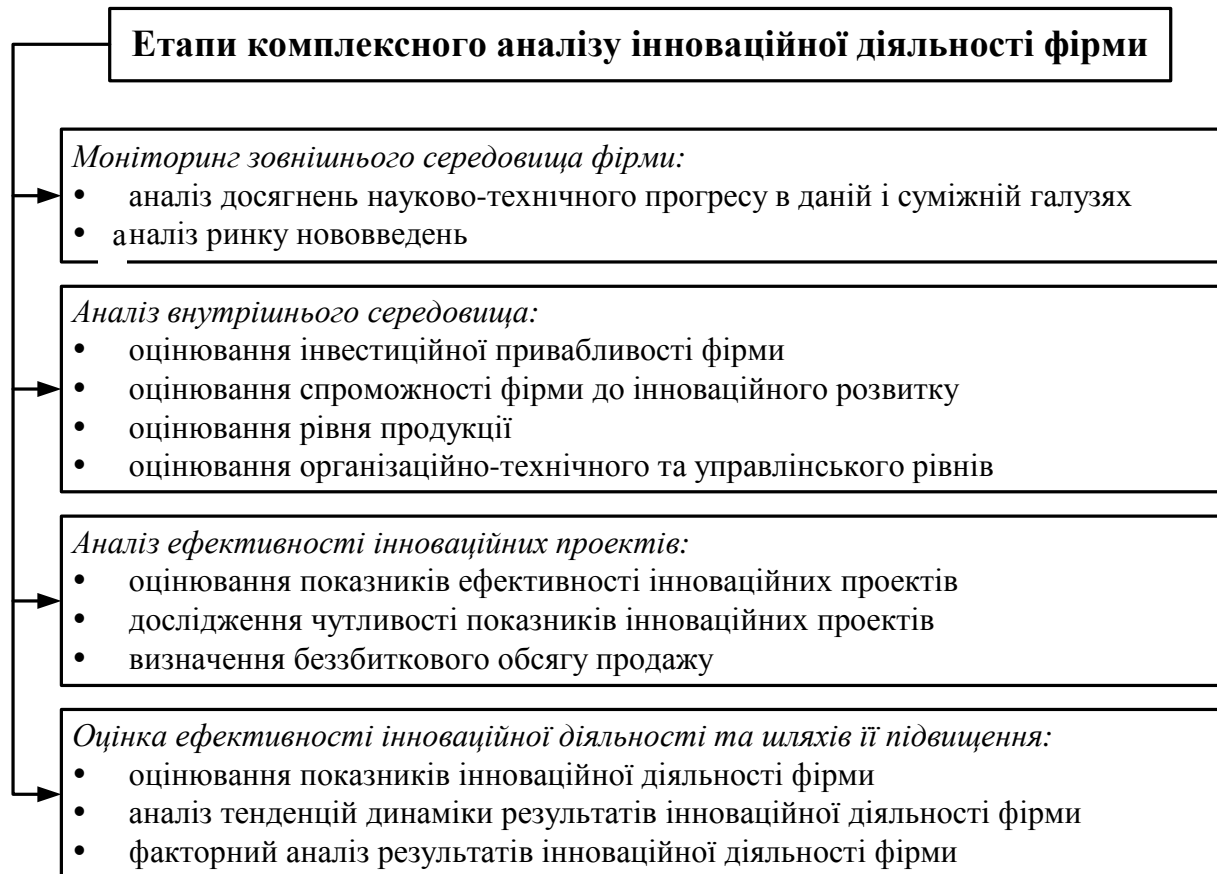


Рис. 1. Етапи оцінювання ефективності інноваційної діяльності фірми.

При оцінюванні *спроможності фірми до інноваційного розвитку* необхідно враховувати такі фактори [1, 46]:

- ✓ наявність достатньої чисельності та відповідної кваліфікації персоналу, що здійснює НДДКР;
- ✓ наявність завершених НДДКР або придбаних ліцензій, що можуть бути впроваджені у виробництво;
- ✓ наявність належного дослідного виробництва;
- ✓ здійснення необхідних витрат у сферу НДДКР та оновлення виробництва.

При *оцінюванні рівня продукції* доцільно визначати: динаміку обсягів продажів; рівень оновлення асортименту продукції; рівень конкурентоспроможності продукції; рівень сертифікованої продукції; частку продукції,

що відповідає міжнародним стандартам; відносну частку ринку; частку експортної продукції.

Організаційно-технічний та управлінський рівні фірми можна оцінювати за такими групами показників:

- ✓ за *рівнем прогресивності основних засобів і технологічних процесів* (рівень автоматизації та механізації виробництва, озброєність нематеріальними активами, коефіцієнти оновлення й вибуття основних засобів, коефіцієнт зносу основних засобів та їхній середній вік, частка інноваційних основних засобів та прогресивних технологічних процесів і методів обробки);
- ✓ за *оцінкою рівня організації виробництва* (коефіцієнти спеціалізації, кооперування, використання виробничої потужності, наявності вільних потужностей);
- ✓ за *оцінкою кадрового потенціалу та рівня організації праці* (кваліфікаційний і освітній рівні персоналу, рівень перепідготовки кадрів, рівень підвищення кваліфікації кадрів, рівень перепідготовки службовців, коефіцієнти використання робочого часу, змінності робочої сили, плинності кадрів, стабільності робочих кадрів);
- ✓ за *оцінкою рівня управління виробництва* (коефіцієнт ефективності управління, ступінь централізації управлінських функцій, показник економічності апарата управління).

На етапі *аналізу ефективності інноваційних проектів* визначають доцільність інвестиційних вкладень у певний інноваційний проект, оцінюють можливі ризики за різними варіантами розвитку подій, визначають беззбитковий обсяг продажу продукції.

Останнім часом фахівці висловлюють думку, що необхідно розрізняти поняття ефективності та результативності [4, 124; 6, 69]. *Результативність* характерна ступенем задоволення потреб зацікавлених сторін, а *ефективність* є критерієм того, як саме з економічної точки зору використовують ресурси фірми для забезпечення певного рівня задоволення зацікавлених сторін.

За інтегральний показник ефективності інноваційної діяльності пропонуємо приймати коефіцієнт фактичної результативності:

$$r = \frac{R_c}{\sum_{i=1}^N Q_i - \sum_{i=1}^N (H_1 - H_2)}, \quad (1)$$

де R_c – сумарні витрати на закінчені роботи, прийняті (рекомендовані) до освоєння в серійному виробництві;

Q – фактичні витрати на НДДКР за i -й рік;

N – кількість років аналізованого періоду;

H_1, H_2 – незавершене виробництво відповідно на початок та на кінець періоду у вартісному виразі.

Згаданий показник охоплює лише стадію НДДКР і не враховує подальшого просування нововведень, не дає змоги об'єктивно оцінити інноваційну діяльність у цілому на підприємстві.

Оцінювати ефективність інноваційної діяльності можна за такими напрямками [2, 46–48]:

1. Оцінювання економічної ефективності нововведення стосовно підприємства (як саме воно забезпечує конкурентоспроможність, прибуток та фінансову стабільність підприємства);

2. Оцінювання ефективності управління інноваційною діяльністю стосовно забезпечення неперервності інноваційного процесу й досягнення кінцевої мети одержання новинок (продукту, технологій), що відповідають вимогам ринку.

3. Урахування фактора часу (здатність отримувати необхідні результати за визначений його проміжок).

Єдність згаданих компонентів дає змогу оцінити ефективність управління інноваційною діяльністю, що здійснюють на підприємстві. При цьому необхідно зважати на можливість взаємодії із зовнішнім середовищем підприємства, а саме: кількість об'єктів інтелектуальної власності, що їх купують збоку або ж реалізують на ринку. Показник результативності інноваційної діяльності на стадії проведення НДДКР за А. Герасимовим має такий вигляд:

$$P_{\text{НДДКР}} = \frac{\sum_{t=1}^T K_{\text{еф.}t} + \sum_{t=1}^T K_{\text{нр.}t}}{\sum_{t=1}^T K_{\text{заг.}t} - \sum_{t=1}^T K_{\text{реал.}t}}, \quad (2)$$

де $P_{\text{НДДКР}}$ – результативність інноваційної діяльності на стадії проведення НДДКР;

$K_{\text{еф.}t}$ – кількість самостійно розроблених новацій (винаходів, технічних рішень, ідей), що відповідають вимогам підприємства в t -му році;

$K_{\text{нр.}t}$ – кількість придбаних об'єктів інтелектуальної власності, що відповідають вимогам підприємства в t -му році;

$K_{\text{заг.}t}$ – загальна кількість новацій (винаходів, технічних рішень, ідей) як результат проведення НДДКР і придбання об'єктів інтелектуальної власності у зовнішньому середовищі підприємством в t -му році;

$K_{\text{реал.}t}$ – кількість об'єктів інтелектуальної власності – результатів НДДКР, реалізованих у зовнішньому середовищі й не використаних у діяльності підприємства в t -му році;

T – кількість років аналізованого періоду.

Факторний аналіз витрат і результатів інноваційної діяльності фірми можна виконувати на основі мультиплікативних моделей [6, 420].

У мультиплікативній моделі оцінки впливу витрат на освоєння інновацій на зміну витрат на одиницю обсягу реалізованої продукції $\left(\frac{Z}{BP}\right)$ ви-

значають за такими показниками:

- ✓ Z_{in} , Z – витрати на освоєння нововведень і загальні витрати відповідно, грн.;
- ✓ BP_{in} , BP – виручка від реалізації інноваційної продукції й загальна виручка від реалізації продукції відповідно, грн.

Мультиплікативна модель має вигляд:

$$\frac{Z}{BP} = \frac{Z_{in}}{BP_{in}} \cdot \frac{Z}{Z_{in}} \cdot \frac{BP_{in}}{BP}, \quad (3)$$

де $\frac{Z_{in}}{BP_{in}}$ – витрати на освоєння інновацій на одиницю обсягу реалізованої продукції;

$\frac{Z}{Z_{in}}$ – коефіцієнт співвідношення загальних витрат до витрат на освоєння інновацій;

$\frac{BP_{in}}{BP}$ – частка виручки від реалізації інноваційної продукції у загальній сумі виручки від реалізації продукції.

Мультиплікативну модель оцінки впливу рентабельності нематеріальних активів на прибуток від реалізації продукції будують, використовуючи такі показники:

- ✓ Π_{in} , Π – прибуток від реалізації інноваційної продукції і прибуток від реалізації всієї продукції відповідно, грн.;
- ✓ \overline{HA} – середня за період вартість нематеріальних активів, грн.

$$\Pi = \frac{\Pi_{in}}{\overline{HA}} \cdot \frac{\overline{HA}}{BP_{in}} \cdot \frac{\Pi}{\Pi_{in}} \cdot BP, \quad (4)$$

де $\frac{\Pi_{in}}{\overline{HA}}$ – коефіцієнт рентабельності нематеріальних активів;

$\frac{\overline{HA}}{BP_{in}}$ – вартість нематеріальних активів на одиницю виручки від реалізації інноваційної продукції;

$\frac{\Pi}{\Pi_{in}}$ – коефіцієнт співвідношення прибутку від реалізації всієї продукції до прибутку від інноваційної діяльності.

Мультиплікативна модель ефективності роботи персоналу $\left(\frac{\Pi}{ч}\right)$ має

вигляд:

$$\frac{\Pi}{ч} = \frac{\Pi}{ОЗ} \cdot \frac{\overline{ОЗ}}{НА} \cdot \frac{\overline{НА}}{ч_{НДР}} \cdot \frac{ч_{НДР}}{ч}, \quad (5)$$

де $ч$ – середньооблікова чисельність працівників науково-дослідних і проектно-конструкторських підрозділів та середньооблікова чисельність штатних працівників основної діяльності відповідно, осіб;

$\overline{ОЗ}$ – середня за період вартість основних засобів, грн.;

$\frac{\Pi}{\overline{ОЗ}}$ – рентабельність основних засобів, %;

$\frac{\overline{ОЗ}}{НА}$ – коефіцієнт співвідношення основних засобів та нематеріаль-

них активів;

$\frac{\overline{НА}}{ч_{НДР}}$ – озброєність нематеріальними активами працівників науково-

дослідних підрозділів;

$\frac{ч_{НДР}}{ч}$ – частка працівників науково-дослідних підрозділів у загальній

чисельності працівників фірми.

Зміну прибутку за рахунок зміни рентабельності продажу, коефіцієнта оборотності нематеріальних активів, коефіцієнта співвідношення нематеріальних активів і вартості основних засобів можна оцінити за допомогою такої мультиплікативної моделі:

$$\Pi = \frac{\Pi}{ВР} \cdot \frac{ВР}{НА} \cdot \frac{\overline{НА}}{\overline{ОЗ}} \cdot \overline{ОЗ}, \quad (6)$$

де $\frac{\Pi}{ВР}$ – рентабельність продажу;

$\frac{ВР}{НА}$ – коефіцієнт оборотності нематеріальних активів;

$\frac{\overline{НА}}{\overline{ОЗ}}$ – коефіцієнт співвідношення середньої за період вартості нема-

теріальних активів до середньої за період вартості основних засобів.

Комплексний аналіз інноваційної діяльності на основі викладених методичних підходів сприятиме обґрунтуванню найефективніших напрямків інноваційної діяльності, інноваційних програм та проектів фірми.

The of efficiency of innovative activity of enterprise are exposed, which foresees the decision of complex of tasks in relation to: choice and ground of strategic direction of researches; determination of criteria and s of economic efficiency; evaluation of influence on efficiency of activity of enterprise, and also choice of effective method of realization.

Keywords: *innovation, innovative activity, efficiency of innovative projects, evaluation of innovative projects.*

Раскрыта сущность оценки эффективности инновационной деятельности предприятия, которая предусматривает решение комплекса заданий относительно: выбора и обоснования стратегического направления исследований; определение критериев и показателей экономической эффективности; оценивание влияния на эффективность деятельности предприятия, а также выбор эффективного метода осуществления.

Ключевые слова: *инновация, инновационная деятельность, эффективность инновационных проектов, оценивание инновационных проектов.*

Література

1. Аньшин В. М., Филин С. А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе: Учеб. пособ. – М.: Анкил, 2003. – 360 с.
2. Герасимов А. Е. Проблемы повышения эффективности инновационной деятельности // Инновации. – 2001. – № 9–10. – С. 46–48.
3. Завлин П. Н., Васильев А. В. Оценка эффективности инноваций. – СПб.: Бизнес-Пресса, 1998. – 216 с.
4. Инновационный менеджмент / Под. ред. С. В. Ильенковой. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 327 с.
5. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним ризиком: проблеми, концепції, методи: Навч. посіб. – Суми: Універс. кн., 2003. – 278 с.
6. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
7. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособ. – 2-е изд. переработ. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
8. Мазур И. И., Шапира В. Д. и др. Управление проектами: Справоч. пособ. – М.: Высшая школа, 2001. – 875 с.

Сидорович О.

ЕВОЛЮЦІЯ ПАРАДИГМ ОПОДАТКУВАННЯ В КОНТЕКСТІ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Проаналізовано роль, проблемні аспекти еволюції парадигм оподаткування в контексті податкових теорій. Окреслено основні методологічні засади парадигм оподаткування та обґрунтовано необхідність комплексного підходу до їх вивчення.

Ключові слова: *податок, оподаткування, парадигма, неокласична концепція, еволюційна економіка, інституційний підхід, синергетики.*

*Ми ніколи не володіємо кінцевою істиною,
а лише перебуваємо в постійному пошуку.*

К. Р. Поппер (1972)

Сенс життя – зміни.

Лао Цзи

*Джерело складнощів не в нових ідеях,
а в тому, що старі, на яких було виховано
більшість із нас, і які проникли в кожен
куточок нашої свідомості, не відповідають
дійсності.*

Дж. М. Кейнс (1936)

Пошук оптимальної парадигми державного управління загалом та у сфері управління оподаткуванням зокрема завжди були і є одними з найактуальніших завдань суспільств всіх типів устрою, в усі еволюційні періоди становлення державних формацій. При цьому розуміння згаданої парадигми було різним, часто навіть взаємоунеможливліючим, від радикально-фіскального до утопічного надмірно-соціалізованого. Спроба пошуку й окреслення парадигм оподаткування впродовж багатьох віків збуджувала суспільну думку і була причиною конфліктуючих світоглядів. У кінцевому підсумку боротьба наукових шкіл зводилася саме до протистояння різних моделей і способів оподаткування. Пошук відповідної парадигми оподаткування триває й донині та є особливо актуальним для України, яка в умовах суспільних трансформацій потребує розроблення концепцій оподаткування, адекватних суспільній архітектоніці української держави, її соціально-економічним орієнтирам розвитку та викликам часу.

Аналіз наукових досліджень засвідчує неодноразові спроби формування парадигми оподаткування на основі наявних еволюційних концепцій, що є свого роду завданням окреслення певного універсуму, який зумовлює необхідність урахування: методологічних засад розвитку науки (Я. Корнаї, Г. Бергман, Т. Кун, І. Лакатос), прагнень як філософів античності, середньовічних вчених, так і вітчизняних та зарубіжних теоретиків минулого й сучасності віднайти податковий алгоритм побудови досконалого суспільства.

Проте панування кожної з парадигм оподаткування рано чи пізно закінчувалось, адже еволюційний розвиток суспільства зумовлював необхідність пошуку нових концепцій, що відповідали б бажаним ідеалам. Тому формування нової парадигми не засвідчує неефективність чи недієздатність наявних концепцій загалом, а лише свідчить про необхідність їх еволюційного вдосконалення, спроба окреслення якого і є *метою даного дослідження*.

Оподаткування неможливо досліджувати без використання парадигмального аналізу (грец. *paradeigma* – приклад, зразок): 1) у сучасній філософії науки – система теоретичних, методологічних й аксіологічних установок, які взяті за зразок розв'язування наукових завдань і які поділяють усі члени наукового співтовариства; 2) система форм, уявлень та цінностей одного поняття, що відображають його видозміну, історичний шлях заради досягнення ідеального поняття.

Парадигма виступає як міждисциплінарна матриця, стійка сукупність базових категорій, методів та цінностей, котра, на думку Януша Корнаї, є не чим іншим, як «довготривало існуючим способом мислення наукового співтовариства» [7, 4–22]. Поняття парадигми у рамках сучасної філософії науки використовують при описі еталонних теоретико-методологічних основ наукового пошуку.

Поняття парадигми вперше запровадив позитивіст Густав Бергман, однак справжній пріоритет у його використанні та поширенні належить Томасові Куну. У книзі «Структура наукових революцій» (1962) він наголосив на можливості виділення двох основних аспектів парадигми: епістемічного (сукупність фундаментальних знань, цінностей, переконань і технічних прийомів, що служать зразком наукової діяльності) й соціального (характеризують через поділяюче її конкретне наукове співтовариство, цілісність і межі якого вона визначає).

Наявність парадигми, на думку Т. Куна, пов'язана з періодами розвитку науки, у рамках яких вони виконують проєктивно-програмувальну і селективно-заборонну функції. Зміна парадигм пов'язана з виникненням нової системи світогляду та цінностей, практичними умовами, суспільни-

ми трансформаціями. Також Т. Кун увів поняття «дисциплінарної матриці», синонімічне епістемічному контекстові парадигми.

Структура дисциплінарної матриці містить: символічні узагальнення, що становлять формальний апарат і мову, характерну для конкретної наукової дисципліни; метафізичні компоненти, що визначають найфундаментальніші теоретичні та методологічні принципи світорозуміння; цінності, що задають панівні ідеали і норми побудови й обґрунтування наукового знання.

Згідно з теорією Куна, виділяють кілька етапів розвитку парадигм, а саме:

- 1) допардигмальний стан науки, що характерний еклектичним поєднанням різноманітних гіпотез;
- 2) парадигмальний – наявність єдиного теоретичного і методологічного базису науки, що визначає та формує розв'язання окреслених проблем;
- 3) постпардигмальний, у ході якого змінюють світоглядні системи.

Можна стверджувати, що в процесі розвитку суспільства, філіації парадигм третій етап стає першим, оскільки коли накопичується достатньо даних про виявлені аномалії, невідповідності та суперечності, що заперечують догми наявної парадигми, то певна наука переживає кризу. Впродовж цієї кризи виникають нові ідеї, які, можливо, раніше не брали до уваги або були спростовані, що відповідає допардигмальному етапові розвитку. В кінцевому підсумку, наявний конфлікт парадигм із різними системами цінностей, різними способами виконання практичних завдань, різними параметрами світогляду приводять до виникнення нової парадигми.

За образним висловом Анрі Пуанкаре, «...відкриття, малі і великі, [...] ніколи не народжуються спонтанно. Їх поява завжди передбачає, що ґрунт був щедро засіяний зернами попередніх знань і добре підготований процесом як свідомої, так і несвідомої роботи».

Імре Лакатос в структурі парадигм будь-якої науки вбачав «жорстке ядро» – сукупність незмінних, стійких у будь-яких модифікаціях тверджень, що є базовими конструктами вирішення будь-яких економічних і соціальних завдань суспільства. Таким незмінним атрибутом парадигми фіскальної науки є податок.

Первинні теоретичні концепції оподаткування обґрунтовували податок як такий, що виник із контрибуції і данини, з оподаткування іноземців або просто пригноблених класів чи завойованих народів. Однією з цілей оподаткування здавна був перерозподіл доходів від багатих до бідних. В одному зі своїх творів «Закони» Платон (428/427–348/347 рр. до н. е.) вказував на різні форми нерівності в суспільстві, в т. ч. майнової, та обґрунтовував доцільність застосування нерівного цензу [4, 130].

Із поширенням християнства, переважанням догм християнського богослов'я змінилися усталені підходи до процесів оподаткування, що здійснювали на основі положень Біблії, книг Старого і Нового Завіту.

Як стверджує вітчизняний теоретик В. Андрущенко, перший податок, згаданий у Біблії, – десятина. Згідно з книгою Буття, в 2040 р. до н. е. Авраам, ветхозавітний патріарх і родоначальник єврейського народу, як дар Богові передав первосвященнику десяту частину воєнної здобичі, що дає підстави зробити висновок про давнє походження десятини.

У перші віки християнства в середньовічній Західній Європі технології оподаткування ґрунтувалися на сплаті «біблійної десятини». Патріарх Яків склав обітницю давати в ім'я Бога десятину з усього, що мав. У заповідях Божих, переданих Моїсею на Синайській горі, десятина визначена кількісно й якісно, її сплата оголошена. Крім щорічної десятини, періодично через кожних три роки у рік, що мав назву року десятини, збирали додаткову десятину. Мойсей, життя та діяльність якого відносять до кінця XVI – початку XV ст. до н. е., запровадив також подушний податок із кожного платника, старшого 20 років, незалежно від майнового стану, що свідчить про достатньо розвинену систему платежів у біблійні часи. Крім власне обов'язкових податкових платежів, у ветхозавітну епоху ніколи не виходили з ужитку добровільні підношення і дари [1, 3].

Першопочатково десятина сприймалася, відповідно до Святого Письма, як добровільна пожертва на користь церкви. За церковними канонами, сплату десятини трактували як священний обряд і добровільний фіскальний обов'язок християнської совісті, що було визнано на Турському соборі в 567 р. Невдовзі Маконський собор (585 р.) зобов'язав сплачувати десятину під загрозою анафеми (відлучення від церкви). У 779 р. король Франкської держави Карл Великий (742–814) перетворив десятину в повинність, яку накладали відповідно до державного закону під страхом покарання.

На думку В. Андрущенко, у Святому Письмі є два змістовно різних погляди на сутність оподаткування й ставлення до податків із боку платників, а саме: *ветхозавітний* та *євангельський*. Старий Заповіт лише констатує наявність податків й авторитарні способи їх справляння. В євангельському погляді вже відчутна правова свідомість. У Біблії при поясненні податкових явищ превалює примус і звичай, у Євангеліях – етично й прагматично мотивований правовий обов'язок [1, 3].

Технології оподаткування у стародавньому світі були достатньо розвинені, проте ще не існувало фінансової науки і податкового права. З часом, наявні, ще досить примітивні форми оподаткування, трансформувались у форму суспільного оподаткування, що зумовлювало зміну й парадигми оподаткування.

Практики оподаткування у часи Середньовіччя склалися з форм справляння доходів від власних доменів монархів, регалій – монополізованих видів господарської діяльності, фіскальних стягнень із екстраординарних подій, людських вчинків і потреб. Кількість і варіативність цих форм просто вражає, зокрема, у Франції в 1431 р. справляли 130 митних зборів [2, 40].

Із плином часу трансформаційні та суспільні перетворення, еволюція парадигм і концепцій державного управління у пізнішому Середньовіччі в західноєвропейських системах зумовила наступний склад системи оподаткування:

- ✓ звичаєві податки (санкціоновані державою на основі народних звичаїв);
- ✓ консенсусні податки (впроваджені шляхом голосування за згодою між монархом і елітними верствами суспільства);
- ✓ примусові податки (встановлювала державна влада в силовому порядку).

Теоретичне усвідомлення природи податку почалось у XVIII ст., коли суспільство перейшло на демократичні основи прийняття рішень представницьких органів. Саме тоді податок сприймали як ціну за надані суспільству державою суспільні блага. Оскільки державу сприймали як окремий господарюючий суб'єкт, щоправда, з особливими функціями, побутувала думка, що необхідно платити за послуги, які вона надавала.

У XIX ст. податок розглядали як жертву (жертвоприношення), що її здійснює громадянин на користь держави, в XX ст. трансформувалось уявлення про природу податку, згідно з якою податки почали сприймати як примусові безеквівалентні платежі на покриття загальносуспільних потреб на основі законодавчо визначених норм.

Еволюція поглядів теоретиків показує, яке місце відводили податкам у житті суспільства. Так, на позиціях того, що податок – ціна за державні послуги, стояли такі відомі теоретики, як А. Сміт, Д. Рікардо, Монтеск'є (плата громадянина за оборону його особистої і майнової безпеки), Мірабо (попередня плата за надання захисту суспільного порядку), Вольтер (плата частини майна для того, щоб вільно розпоряджатись іншою); податки як засіб досягнення цілі суспільства чи держави (М. Тургенєв) [5, 139]; примусові внески окремих господарств або приватних осіб для фінансування суспільних витрат держави або суспільних союзів вбачали в податках А. Вагнер, М. Фридман, Е. Селігман, С. Вітте, І. Озеров, М. Орлов (пожертва, що здійснює громадянин для користі та безпеки його і всього суспільства); П. Годме (вилучення грошових коштів, які здійснює у примусовому порядку державна влада, що має метою покриття витрат суспільства і розподілу їх між громадянами відповідно до можливостей ко-

жного [3, 370]); Г. Сидоренко (частина майна приватних осіб, що вилучають у них через загальний обов'язок громадян і за своїм масштабом зумовлені обсягами загальнодержавних витрат); С. Іловайський (законом установлений примусовий грошовий внесок приватних осіб на витрати фінансового господарства). Загалом, серед представників різних економічних шкіл минулого і сучасного є кілька підходів щодо формування та обґрунтування поняття «податок», однак усі автори сходяться до спільної думки про те, що податки – необхідна ланка економічних відносин і основне джерело доходів держави.

XX століття в розвитку ряду економічних наук, у т. ч. теорії оподаткування, характерне наявністю трьох основних парадигм, що визначили підходи до дослідження функціонування економічних параметрів розвитку суспільних формацій.

Перша парадигма – це неокласична концепція, згідно з якою економічну систему розглядають як сукупність взаємодіючих агентів, котрі у вільному економічному просторі здійснюють процеси виробництва, обміну і споживання, ґрунтуючись при цьому на власних інтересах, очікуваннях та мотиваціях.

Згідно з другою, – парадигмою інституційної економіки дії учасників економічних процесів розгортаються у соціально-економічно-правовому просторі – інституційній матриці, що охоплює сукупність організацій, правил, традицій та ін. При цьому рушійною силою діяльності учасників економічних процесів є намагання досягнення відповідності інституційним нормам і правилам, основним об'єктом дослідження виступає інститут, а предметом є взаємини між учасниками та інститутами.

Третя – еволюційна парадигма; на відміну від двох перших базується на уявленні про діяльність агентів, що вивчає закономірності їхньої поведінки в контексті еволюційного характеру і досліджує механізми їх функціонування з урахуванням основ функціонування та еволюції суспільства в цілому. Об'єктом вивчення в цьому випадку є сукупність агентів, які володіють спільними соціально-економічними ознаками генотипу, а предметом – поведінка агента з позиції успадкованих або набутих факторів.

Підвищений інтерес наукової спільноти до синтезу згаданих теоретичних підходів зумовлений можливістю на якісно новому рівні дослідження перебігу економічних процесів та окреслення поведінки їх учасників. Адже завдяки такій інтеграції підходів головним об'єктом вивчення є соціально-економічні системи, а предметом служить розвиток, зумовлений закономірностями взаємодії внутрішніх систем та зовнішніх факторів на виникнення, поширення й еволюцію інститутів.

Важливість дослідження інституційної складової суспільства аргументовано обґрунтували представники наукових шкіл Заходу і країн постсо-

ціалістичного простору (Норт, Ходжсон, Макаров, Полтерович, Заславська та ін.). При цьому своєрідним остеологічним базисом функціонування соціальних інститутів держави, державною екстерналією є оподаткування, що, будучи багатомірним соціальним феноменом, постійно трансформується, перебуваючи в тісному взаємозв'язку і взаємовпливі з економічними та соціальними процесами, виступає при цьому особливим інститутом.

Інституціоналізм бере до уваги фактори, не враховані у неокласичній теорії, зокрема, трансакційні витрати при взаємодії учасників економічних процесів. Податки при такому підході характерні трансакційними витратами особливого виду. В обмін на сплату податків громадяни отримують від держави трансакційні блага – соціальні та суспільні блага, грошову систему, гарантії прав власності, особистої безпеки та ін. Це, своєю чергою, значно спрощує і здешевлює взаємодію учасників економічних процесів, що дає державі змогу мінімізувати їхні трансакційні збитки.

Категорія «інститут» є однією з центральних у роботах Р. Арона, А. Берлі, Д. Бернхема, Е. Богарта, Т. Верлена, Ж. Еллюля, Дж. М. Кларка, Г. Кольма, Дж. Коммонса, А. Лоува, Г. Мінза, У. Мітчелла, Д. Нортона, У. Ростоу, Дж. Роулза, Ж. Фурастьє та ін [6]. Сучасніше тлумачення подане у працях таких визначних теоретиків, як Д. Белл, Дж. К. Гелбрейт, Г. Мюрдаль, Я. Тинберген, О., Тоффлер Р. Хейлбронер та ін. Згідно з їхніми поглядами, інститутами вважають публічну систему правил, що визначають норми і положення з відповідними правами та обов'язками, владними проявами й обмеженнями, що є дозвільними або обмежувачими, при визначених формах покарання чи захисту.

Із позицій інституційної теорії співвідношення між податком і оподаткуванням виступає як співвідношення норми та механізму її підтримання, що, на думку Т. Меркулової, пояснюючись фінансовим підходом зумовлене тим, що різницю між визначеннями податку й оподаткування можна звести до таких ознак, як характер відчуження, цільове призначення, поверненність, еквівалентність та обов'язковість [9, 64–70].

Податок таким чином виконує дуалістичну функцію: по-перше, він виступає як безповернене відчуження власності та доходів платників податків на користь держави і, по-друге, одночасно як повернене надання державою людині-платникові інституційного статусу громадянина чи суб'єкта господарювання, захисту його прав. Таким чином, податок втілює в собі два види взаємообумовлених відносин у суспільстві: усупільнено-грошові (оподаткування доходу і власності податкоплатника та присвоєння їх у натуральній і грошовій формах на користь держави, що здійснює свої функції щодо управління, суду й захисту) і персоніфіковано-інституційні (присвоєння статусу й громадянських прав цієї держави на

користь особи-платника, який завдяки присвоєнню стає повноправним членом цієї держави).

У межах еволюційного підходу інститут оподаткування розглядають як продукт історичного процесу природного вибору, тобто процесу еволюції. Концепція еволюції інститутів оподаткування ґрунтована на тому, що інститут оподаткування подібний до гену живого організму, тобто характерний великою кількістю спадкової інформації, яку передають із покоління в покоління.

Кінець ХХ – початок ХХІ ст. ознаменував усвідомлення неспроможності сталих наукових доктрин пояснювати й обґрунтовувати подальший перебіг подій у соціальних та економічних системах, які донедавна сприймали й описували лише як квазі-впорядковані. Це зумовило необхідність виникнення нової парадигми, ядром котрої стала синергетика як наука про самоорганізацію в системах різної природи [8, 52–70].

Відповідно до синергетичного підходу, суспільство в цілому, державу та економіку зокрема необхідно розглядати як певну відкриту систему, спроможну до самоорганізації і саморозвитку. Самоорганізація [5] – це процес, у ході якого створюють, відтворюють і вдосконалюють організацію складної динамічної системи. Процеси самоорганізації відбуваються за рахунок перебудови наявних і утворення нових зв'язків між елементами системи.

Економіка належить до такого класу систем, для яких характерними є відмінні ознаки – нелінійність і ймовірнісність розвитку, варіативність показників у динаміці реального часу, неможливість оцінити поведінку параметрів економічних категорій на довготривалу перспективу.

Будь-яка складова економічної системи суспільства, в т. ч. податкова, становить систему з певним рівнем ентропії, в діапазоні від незначних коливань до критичного рівня саморуйнування. Це зумовлює необхідність зовнішнього управлінського впливу, тобто державного втручання, що будучи проявом зовнішнього управлінського впливу, знижує ймовірність і амплітуду стрибків ентропії в економічній, фінансовій чи податковій сфері. Підтвердженням цьому є дедалі зростаюча роль регулюючого впливу податків у економіці держав. Так, якщо в рабовласницьких і феодальних державах податки давали від 30–40% державних доходів, то в сучасних суспільствах ця частка сягає 80–90%.

У стислому вигляді теорія синергетики в оподаткуванні може бути окреслена так: на основі регулюючого впливу податків уряд, виходячи з аналізу економічних, соціальних, політичних та інших параметрів, задає відповідний вплив у вигляді як незначних змін (наприклад, зміни ставки оподаткування, впровадження чи відміни податкових пільг, посилення податкових санкцій та ін.) до масштабних реформ у податковій сфері (здійс-

нення податкових реформ, прийняття нових законів із питань оподаткування, змін національної податкової доктрини). Бажаний результат може бути досягнутий за рахунок одного чи кількох малопомітних, незначних збурень траєкторії. Кожне з цих збурень лише незначно змінює траєкторію. Проте через певний час посилення коливань призводить до достатньо значної корекції траєкторії. Правильний вибір впливу збурень дає змогу виконати окреслені завдання, не змінюючи рух траєкторії з цільового, заданого напрямку. Графічно це можна зобразити так:

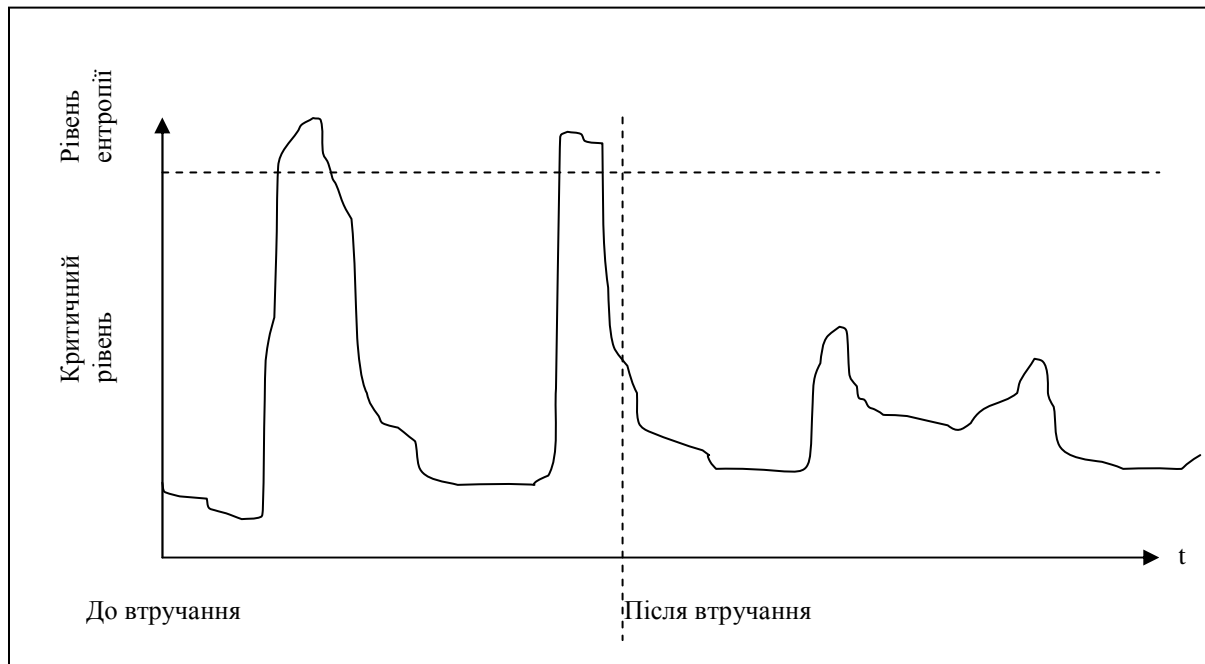


Рис. 1. Вплив втручання держави на рівень ентропії в економіці.

Недоліком при цьому є те, що державі багато в чому доводиться діяти навздогад, використовуючи ймовірно правильні фактори впливу. Доцільно відзначити, що природа впливу податків на рівень ентропії в економічних системах має подвійний вплив: із одного боку, вони підвищують загальний рівень ентропії, позаяк порушують процес нормального функціонування ринкових механізмів та збільшують особисту ентропію економічних суб'єктів – платників податку; з іншого боку, податки є потужним інструментом щодо недопущення «перегріву» економіки.

Із урахуванням цього значення податків особливо зростає в періоди криз, коли економіка перебуває в точках біфуркації, у стадії неупорядкованості й хаосу. На думку західних теоретиків, більшість інших економічних регуляторів в такі періоди виявляються малоефективними, оскільки вони є вмонтованими і за системного колапсу економіки їхній вплив нівелюється. Податки, ж будучи зовнішнім щодо системи регулятором, дають змогу продовжувати здійснювати вплив.

Підсумовуючи викладене, слід відзначити, що податок у сучасному світі є складним соціальним інститутом, що володіє тривалою історією становлення, відображає рівень суспільного розвитку в економічній, культурній, соціальній, політичній та інших сферах.

The article analyzes the role problematic aspects of the evolution of paradigms of taxation in the context of tax theories. Are outlined methodological foundations of the paradigms of taxation and the necessity of an integrated approach to their study.

Keywords: *tax, taxation, paradigm, neoclassical concept, evolutionary economics, institutional approach, synergy.*

Проанализированы роль, проблемные аспекты эволюции парадигм налогообложения в контексте налоговых теорий. Очерчены методологические основы парадигм налогообложения и обоснована необходимость комплексного подхода к их изучению.

Ключевые слова: *налог, налогообложение, парадигма, неоклассическая концепция, эволюционная экономика, институциональный подход, синергетика.*

Література

1. Андрущенко В. Л. Передісторія оподаткування в християнській традиції. Збірник наукових праць Національної Академії ДПС України. – 2008. – № 1.
2. Берман Г. Дж. Западная традиция права: эпоха формирования / Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ, 1998. – 624 с.
3. Годме П. М. Финансовое право. – Москва: Прогресс, 1978. – С. 370.
4. Зуйков И. С., Зуйкова Л. В. Философские аспекты истории налогообложения // Налоговый вестник. – М., 1997. – № 9–11. – С.140.
5. Исламутдинов В. Ф. Функции налогов с точки зрения синергетики // Проблемы налогового планирования и администрирования. Интернет-конференция / Тюменский государственный университет // <http://tempus.jurati.ru/>
6. История политических и правовых учений: учебник для вузов. Издание 2-е / Под ред. В. С. Нерсесянца. – М.: Норма-Инфра, 1999. – С. 125.
7. Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 4–22
8. Лешкевич Т. Г. Постнеклассическая методология: эволюция парадигмы фундаментальной философии // Вестник Московского университета. Серия 7. Философия. – 1998. – № 6. – С. 52–70.
9. Меркулова Т. В. Формальный и неформальный институты налога: взаимосвязи и противоречия // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Вип. 91. – С. 64–70.
10. Сидорович О. Ю. Інституційні матриці фіскальних взаємодій в демократичному суспільстві // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Вид-во Національного університету «Острозька Академія», 2009. – Випуск 11. – С. 142–151.
11. Тургенев Н. И. Опыт теории налогов. – М., 1937.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЛОМБАРДІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Розглянуто організаційну структуру ломбардів, особливості їх діяльності, проаналізовано основні показники роботи за період кризи, виділено основні проблеми, що потребують розв'язання.

Ключові слова: небанківські фінансово-кредитні установи, фінансовий ринок, ринок банківських послуг, ломбард, застава, банківські установи.

Трансформація економічної системи будь-якої країни передбачає інституціоналізацію та одночасно розбудову кредитної системи. Нині кредитний сектор України представлений переважно банківською системою, що є порівняно розвиненою. Інша ж структурна складова – небанківські фінансово-кредитні установи – почала активно розвиватися не так давно. Однак, незважаючи на позитивні тенденції в розвитку цих установ, слід відзначити ще порівняно низький рівень їхньої капіталізації, а це може призвести до того, що їх витіснять із ринку безпосередньо банківські установи. За таких умов небанківські фінансово-кредитні установи можуть зайняти певні ніші на ринку, особливо в умовах фінансової кризи, і надавати ряд послуг, що їх не надають банки, створюючи тим самим їм конкуренцію, поліпшуючи функціонування не тільки кредитної системи, а й національної економіки загалом. Тому дослідження особливостей діяльності небанківських фінансово-кредитних загалом та ломбардів зокрема викликане як нагальними проблемами практики, так і впливом фінансової кризи на діяльність банківських установ. Це й зумовлює актуальність даної теми.

Загальні організаційно-практичні аспекти діяльності небанківських кредитно-фінансових установ розглядали у своїх працях такі вчені, як М. Савлук, М. Денисенко, Б. Івасів, А. Казімагомедов, О. Лаврушин та ін. Разом із тим дослідження зазначених авторів спрямовані переважно на висвітлення теоретичних засад функціонування згаданих установ, а до нерозв'язаних частин загальної проблеми, яким присвячена дана стаття, слід віднести саме необхідність детального розгляду практичних аспектів діяльності ломбардів як представників небанківських кредитно-фінансових установ, що активізувалися саме в умовах фінансової кризи.

Таким чином, основною метою статті є розгляд організаційної структури ломбардів, аналіз сучасних тенденцій їхньої діяльності з урахуван-

ням кризової ситуації в Україні, а також виділення проблем, що потребують розв'язання.

Слід відзначити, що одним із небагатьох небанківських фінансово-кредитних інститутів у період кризи залишається ломбард.

Відповідно до законодавства, ломбард – це фінансова установа, яка приймає від населення на зберігання ювелірні та побутові вироби з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння й надає позички під заставу таких виробів.

Ломбард створюється і набуває статусу юридичної особи з моменту його державної реєстрації. Процес створення та реєстрації ломбарду, як і будь-якої фінансової установи відбувається фактично в два етапи.

Перший – державна реєстрація юридичної особи у державного реєстратора за місцем розташування ломбарду. Таку реєстрацію здійснюють державні реєстратори, які працюють у відповідних державних адміністраціях.

Другий – реєстрація ломбарду як фінансової установи – шляхом внесення відповідних даних до реєстру фінансових установ, із подальшим отриманням свідоцтва про реєстрацію фінансової установи. Таку реєстрацію здійснює Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України.

Порядок створення ломбарду – складний процес. Зокрема, вже на етапі створення юридичної особи слід враховувати те, що це фінансова установа. Відтак, питання щодо наповнення статутного фонду, кваліфікації керівника та головного бухгалтера, розроблення засновницького договору ломбарду є актуальними вже на етапі його реєстрації як юридичної особи.

Законодавством встановлено, що власний капітал ломбарду має становити не менше ніж 200 000 гривень на дату подання заяви про внесення інформації про нього до Державного реєстру фінансових установ. Установчий документ ломбарду – засновницький договір. Відповідно до законодавства, є певні вимоги до засновницького договору ломбарду.

Ломбард створюють у формі повного товариства. Слід враховувати й те, що всі засновники ломбарду несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном. Окрім цього, особа може бути учасником тільки одного повного товариства. Відповідно до законодавства передбачено, що фінансові послуги ломбарду – це:

✓ по-перше, фінансові послуги:

- а) надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів;
- б) надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів;

✓ по-друге, супутні послуги:

а) оцінка заставленого майна відповідно до законодавства та/або умов договору;

б) надання посередницьких послуг зі страхування предмета застави на підставі агентського договору зі страховою компанією;

в) реалізація заставленого майна відповідно до законодавства та/або умов договору.

Відповідно, надання фінансових послуг щодо видачі кредитів за рахунок власних коштів і таких супутніх послуг, як оцінка заставленого майна та посередницькі послуги зі страхування предмета застави не підлягають ліцензуванню. А що стосується надання ломбардом фінансових кредитів за рахунок залучених коштів та реалізації ломбардом заставленого майна (виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння), яке не викупили заставодавці, то ці види діяльності ломбарду підлягають ліцензуванню.

У зв'язку з кризою кількість клієнтів ломбардів збільшилася майже на 25%. Гостра необхідність у «швидких» грошах сьогодні змушує далеко не бідних людей відкинути упередження і звернутися за допомогою до лихварів.

У місцевих ломбардах, на відміну від банків, готові видавати клієнтам будь-які суми. Але зовсім не безкоштовно. Впродовж доби позичальник сплачує лихварям не менше одного відсотка від вартості закладеної речі.

При цьому максимальний термін позики – 1 місяць. Якщо ж протягом 30 днів гроші клієнт не повертає – закладене майно ломбард має повне право залишити собі. Лихварі запевняють, що гроші в них будуть завжди. Тому дати в борг зможуть усім, хто бажає цього. А таких в умовах кризи з кожним днем стає дедалі більше.

Крім збільшення потоку клієнтів, у ломбардах простежується зростання числа невикупів. Уже нині, за даними експертів, усе більше клієнтів регулярно вносять відсотки по заставі, але не викупувають заставлене майно.

На українському фінансовому ринку кредити в ломбардах завжди були найдорожчими. За даними Всеукраїнської асоціації ломбардів, середня ставка за ломбардними кредитами становить 0,8% на день і залежить від терміну кредитування й застави. Держфінпослуг оцінює середньозважену ломбардну ставку на рівні 148,2% річних (у другому кварталі 2008 р.) [1].

Українські ломбарди працюють тільки з фізичними особами. Гроші видають під заставу виробів із дорогоцінних металів і каміння, побутової техніки, рідше – автомобілів, нерухомості та цінних паперів. Заставу лихварі оцінюють самостійно, тому часто істотно занижують її вартість: у середньому ломбарди дають за товар на 30–50% менше від його ринкової ціни.

Побутову техніку оцінюють на підставі моделі, наявності гарантії, дати випуску, справності та зовнішнього вигляду. Стару техніку (понад 3 роки з дня виготовлення) у ломбарді можуть не взяти, оскільки приймають тільки ліквідний товар, котрий легко перепродати. Якщо техніка нова, кредит видадуть у розмірі щонайбільше 80% оцінної вартості товару.

Термін кредитування у ломбардах – від кількох днів (коштовності, мобільні телефони) до кількох місяців (коштовності, велика побутова техніка). Піврічні кредити видають тільки під заставу нерухомості або автомобіля.

Перевага ломбардів – швидкість надання позик. Гроші видадуть того самого дня (якщо заставою слугують коштовності, побутова техніка). Два-три дні займає отримання позики під заставу автомобіля або квартири.

Постійним клієнтам (або тим, хто хоча б раз отримав гроші в ломбарді) лихварі пропонують знижки і бонуси. Наприклад, істотно зменшують відсоток за користування кредитом (до 0,3% на день), заставу оцінюють практично за ринковою вартістю, погоджуються на відтермінування платежу, а також не нараховують штраф за протермінування.

Утім, ломбарди також можуть зробити жорсткішими умови кредитування, оскільки приблизно третину з них фінансують банки.

Фінансові труднощі змушують людей нести в ломбарди не тільки коштовності та побутову техніку. Збільшилася кількість тих, хто віддає в заставу автомобілі й квартири. Переважно почали закладати авто середньою вартістю 20 тис. дол. США. Такі клієнти отримують на руки лише 30–40% вартості свого автомобіля і в 20% випадків не повертаються за своїм майном.

Виросла також кількість тих, хто бажає віддати у заставу земельні ділянки. Їхня вартість нині стрімко падає, зменшившись уже на 70%. Однак ломбарди зараз воліють не мати справи зі землею, вважаючи її надто небезпечним і переоціненим товаром.

Нарощуючи обсяги кредитування населення, ломбарди стали набагато консервативнішими у виборі заставного майна. Якщо раніше тут брали в заставу навіть цінні папери та нематеріальні активи, то тепер перевагу віддають виробам із дорогоцінних металів. Про це говорять і підсумки роботи ринку. За перше півріччя 2009 р. обсяг кредитів, виданих під заставу дорогоцінних металів, збільшився на 65,5%, а обсяги кредитів під заставу нерухомості зменшилися на 33,4%, побутової техніки – на 10,8%, а обсяги кредитів під заставу немайнових прав – у 100 разів [1].

Відповідно змінилась і структура кредитного портфеля за типом застави. Приріст обсягів кредитування потребує ліквідніших застав, оскільки розмір кредиту в ломбарді визначають у відсотковому відношенні від

оціночної вартості заставного майна. Природно, чим ліквіднішим є предмет застави, тим більшою буде максимальна сума кредиту.

У той час, як більшість фінансових ринків переживають важкі часи, ломбарди демонструють вражаючі результати.

Про це свідчить, зокрема, звіт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг про підсумки діяльності ломбардів в Україні у першому півріччі 2009 р. Так, НБУ вказує на збільшення обсягу кредитування ломбардами до 1662 млн. грн., або на 50,1% порівняно з першим півріччям попереднього року. Судячи з усього, населення набагато активніше користується послугами ломбардів саме в періоди нестабільної економічної ситуації у країні. Власне, представники ломбардів і не приховують, що їх послуги насамперед і орієнтовані на тих, хто відчуває тимчасові фінансові труднощі й потребує порівняно невеликого короткотермінового кредиту. Так, за станом на 30 червня 2009 р. ломбарди видали 3662 тис. кредитів, тоді як на аналогічну дату 2008 р. – 2,693 млн. З розширенням поля діяльності збільшилась і кількість гравців на ринку. Зокрема, протягом січня–червня 2009 р. регулятор вніс до Держреєстру фінансових установ 32 ломбарди, а вивів із нього – 16. У цілому, на 30. 06. 2009 р. на ринку було зареєстровано 330 ломбардів [3].

У діяльності ломбардів, на перший погляд, нема нічого несподіваного, адже відомо, з якими проблемами зіткнулися банки при реалізації заставного майна, представленого переважно автомобілями і нерухомістю. Такі застави порівняно складно продати швидко і, що важливо, за досить високою ціною, яка дала б змогу компенсувати неповернення кредиту. Однак ломбарди, судячи з усього, охоче розглядають як заставу автомобілі. Обсяг кредитів, виданих під заставу авто, за січень–червень 2009 р. збільшився на 12%. Втім, потрібно враховувати, що в даному випадку йдеться не про купівлю авто в кредит, а про використання автомобіля клієнта як застави для отримання фінансового кредиту. В даному випадку ломбарди, як правило, визначають максимальний розмір позики в межах 20–30% ринкової вартості авто залежно від віку, марки і стану транспортного засобу.

Головною причиною приросту обсягів кредитування стала не активізація попиту населення на послуги ломбардів, а збільшення кількості учасників ринку. Нерозвиненість сектору ломбардного кредитування стимулювала приплив великого капіталу в цей сегмент фінансових послуг. Цілком можливо, що криза стимулювала прихід нових гравців на ринок і внаслідок того, що багато напрямків бізнесу, які до кризи давали стабільний дохід, стали збитковими.

Обсяг коштів, що їх залучають ломбарди на платній і безкоштовній засадах, на 30. 06. 2006 р. становив 86264 тис. грн., що на 1,8% менше, ніж на аналогічну дату попереднього року [3].

Однак змінилася структура джерел залучення грошей. Основним джерелом залучення коштів для ломбардів залишаються банки. Проте в 2009 р. їхня частка зменшилася – з 94,6% до 91,7%. Стала меншою і частка коштів, залучених від фізичних осіб, – із 2,6% до 0,3%. Водночас частка грошей, що їх ломбарди залучили від юридичних осіб, збільшилася з 2,8% до 8,0% [1]. Багато ломбардів почали активно розвивати регіональні мережі, намагаючись розширити присутність не тільки в містах-мільйонниках, а й у районних центрах. А це неможливо без додаткових витрат. Поступово розв'язується і проблема недостатньої капіталізації ломбардів. Про це свідчить приріст статутного капіталу на 46,3% у першому півріччі 2009 р. порівняно з першим півріччям 2008 р. На звітну дату статутний капітал ломбардів досяг 272,6 млн. грн. [3].

Не можна сказати, що ринок зростає без ускладнень. Упродовж останнього часу ломбарди часто погоджуються на зниження процентних ставок за кредитами і збільшення заставної вартості золота, що свідчить про посилення конкурентної боротьби між учасниками ринку.

Проте кредити дешевшають у всіх ломбардах. Очевидно, що демпінг можуть собі дозволити далеко не всі учасники ринку. Так, у ломбардах можна натрапити на умови, за якими кредит надають під 0,3%, 0,7%, а інколи й під 0,9% на день. У перерахунку на річні ставки можна отримати від 110% річних, що співпадає з діючими ставками з банківського споживчого кредитування, до 300% і більше. За даними Держфінпослуг, в I кварталі 2009 р. середньозважена річна процентна ставка за кредитами ломбардів становила 189,35% річних, або близько 0,5% на день [3].

Звітність ломбардів засвідчує, що в них зростає дебіторська заборгованість. Зокрема, порівняно з першим півріччям 2008 р., заборгованість за нарахованими за кредитами відсотковими виплатами зросла на 135,6%, до 4,9 млн. грн., а за наданими кредитами – на 33,8%, до 280,3 млн. грн. Проте, що позичальники ломбардів не завжди спроможні повернути кредит, свідчить і той факт, що у першому півріччі 2009 р. на 90,3% збільшивсь обсяг кредитів, погашених за рахунок заставного майна [2].

Незважаючи на те, що багато позичальників воліють залишати заставу без викупу, ломбарди поступово збільшують розмір кредитів, що видають. Якщо в 2007 р. середній розмір кредиту становив 323,4 грн., то нині цей показник дорівнює 767,2 грн. Із початком фінансової кризи на ринку ломбардів незначно скоротився середній розмір кредиту, але вже протягом першої половини 2009 р. даний показник повернувся до рівня вересня 2008 (471,5 грн.).

Аналіз пропозицій на ринку ломбардів свідчить про те, що останні починають конкурувати не тільки за допомогою цін і розмірів кредиту. Багато учасників ринку активно впроваджують технології, які раніше ши-

роко застосовували на банківському ринку. Тепер при отриманні позики клієнтам часто пропонують дисконтні картки, що дають змогу знизити ставку при повторному зверненні в ломбард, а також, наприклад, отримати велику суму під заставу 1 г золота. Дедалі складнішими стають і тарифні плани ломбардів, у яких починають ураховувати розмір кредиту, термін його погашення, історію запозичень клієнта і багато інших факторів. Наприклад, у деяких ломбардах нові клієнти за 1 г золота отримують позику близько 140 грн., тоді як клієнти, котрі мають хорошу історію співпраці з установою, за тих самих умов отримують на руки близько 160 грн. Іншими словами, ломбарди прагнуть стимулювати запозичення клієнтів.

Якщо говорити про конкурентні переваги ломбардів над банками, то слід відзначити, що основним недоліком ломбардів є погана репутація, адже їх часто пов'язують із кримінальним сектором. Недовіра з боку населення сильно впливає на обсяги діяльності даних кредитних інститутів. Серед конкурентних переваг ломбардів варто виділити наступні: швидке надання короткотермінових невеликих кредитів на термінові потреби; менше ризикована, ніж у банків, діяльність; гнучкий графік роботи, наприклад, на відміну від банків, ломбарди працюють у вихідні. Звичайно, ломбарди за обсягами операцій не можуть істотно конкурувати з банками, але на ринку споживчого кредитування вони є доволі ефективними посередниками.

Незважаючи на порівняно позитивні тенденції, в діяльності ломбардів у сучасних умовах слід виділити низку проблем, що потребують розв'язання задля подальшого вдосконалення їхньої роботи та зміцнення позицій на ринку фінансових послуг. До них необхідно віднести:

- ✓ формування координованої державної політики у сфері врегулювання роботи ломбардів, що передбачало б об'єднання державних органів у єдиний мегарегулятор із метою уникнення дублювання функцій різних регуляторів, повноважень при прийнятті рішень, зменшення ризику втрати ефективності наглядю;
- ✓ прийняття пакета відповідних законодавчих документів, на основі яких здійснюють діяльність та ліцензування ломбардів, зокрема прийняття Закону «Про ломбард»;
- ✓ створення системи захисту клієнтів ломбардів.

З огляду на викладене можна зробити висновок, що в умовах фінансової кризи ломбарди, активізувавши свою діяльність, створюють серйозну конкуренцію банківським установам саме у сфері кредитування фізичних осіб. Вони мають відповідно ряд переваг. Це і швидкість отримання кредиту, порівняно з банками, простота, спроможність швидко реагувати на потреби клієнтів. Проте вони не здатні повністю витіснити банківські установи із даного сегмента банківських послуг.

The article examines the organizational structure of the pawn shops, especially their activities, analyzes the main indicators of the crisis period, the basic problems that need solving.

Keywords: *non-bank financial and credit institutions, financial market, banking, Lombard, mortgage, banking institutions.*

Рассмотрены место ломбардов на рынке финансовых услуг, особенности их создания и регистрации. Проанализированы условия выдачи кредитов, вид залога. Подано динамику операций осуществляющих ломбардами в условиях финансового кризиса. Рассмотрены преимущества и недостатки ломбардов в сравнении с банковскими учреждениями, а также выделены основные проблемы требующие решения ради укрепления позиций ломбардов на рынке банковских услуг.

Ключевые слова: *небанковские финансово-кредитные учреждения, финансовый рынок, рынок банковских услуг, ломбард, залог, банковские учреждения.*

Література

1. Інформація про розвиток ринків небанківських фінансових послуг України // <http://forinsurer.com/files/file00249.pdf>
2. Звіт Всеукраїнської Асоціації ломбардів за 2008 рік // <http://lombard.org.ua/cgi-bin/myAccount/myAccount.cgi?action=dp&vs=2/scId=6&p=pDb&pDbId=29>
3. Звіт Всеукраїнської Асоціації ломбардів за 1 квартал 2009 року // <http://lombard.org.ua/cgi-bin/myAccount/myAccount.cgi?action=dp&vs=2/scId=6&p=pDb&pDbId=29>.
4. Дмитрієва О. А. Вплив ринку фінансових послуг на інвестиційний процес / О. А. Дмитрієва // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 20–24.
5. Кравчук К. Народні резерви / К. Кравчук // Контракти. – 2009. – № 18–19. – С. 8–9.
6. Мошенец Е. Кредитная амнистия / Е. Мошенец // Инвестгазета. – 2009. – № 19. – С. 45–47.

Стец І. І., Стец І. В.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ КРИЗИ

Досліджено проблеми управління персоналом в умовах кризи, виокремлено стратегічні напрями управління, сформульовано підходи до оптимізації і скорочення чисельності персоналу.

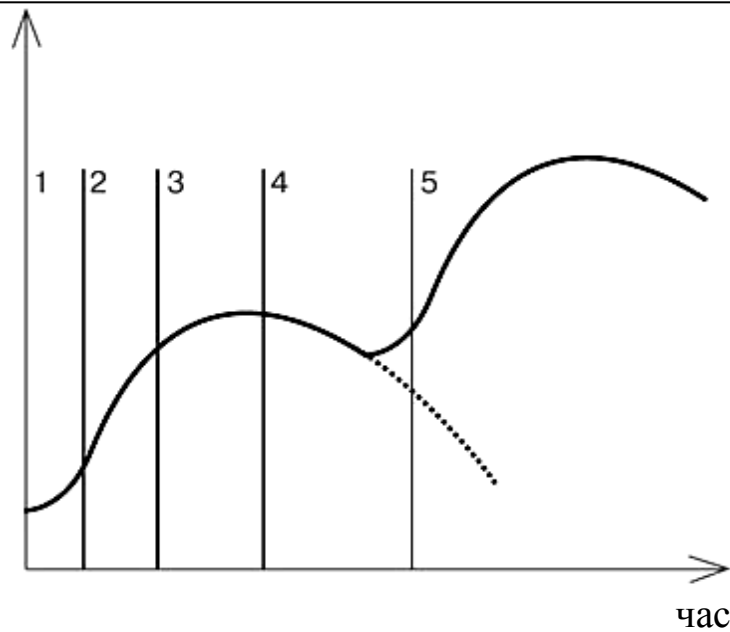
Ключові слова: антикризове управління, персонал, стратегія, оптимізація чисельності.

У сучасних умовах кризи в економіці ситуація на ринку праці змінилася на користь працедавців, які, однак, обмежені вимогами жорсткої економії бюджету, зокрема витрат на оплату праці. Багато підприємств припинили набір персоналу, до мінімуму зменшили бюджети на навчання, знизили і продовжують знижувати бонусні виплати, скорочують штати. Загальних правил як управляти персоналом в умовах кризи нерозроблено, нема універсального підходу, адже кожна організація – неповторна. Проте є загальні рекомендації, що допоможуть ефективно розв'язувати проблеми навіть в умовах різких змін у економіці.

У наукових працях зарубіжних та вітчизняних учених: Б. Генкіна, І. Маслової, Ю. Одегова, Л. Лігоненко, В. Гагарського розглянуто проблеми управління персоналом, але недостатню увагу приділено особливостям управління в умовах кризи. Потребують подальшого поглибленого дослідження питання, що стосуються оптимізації чисельності персоналу, специфіки її скорочення з метою зменшення витрат бізнесу.

Криза, як відомо, є нормальним етапом у розвитку будь-якої системи, в т. ч. бізнесу. Традиційно в теорії управління виділяють п'ять основних етапів розвитку організації [5, 1]: формування – інтенсивне зростання – стабілізація – спад / криза – загибель / новий розвиток в умовах, що змінилися (рис. 1).

У вітчизняних умовах типовою помилкою управлінських підприємців є недооцінка необхідності: 1) формування системи управління персоналом; 2) визначення корпоративних принципів роботи з людьми; 3) формалізації бізнес-процесів; 4) досконалої роботи з кадровою документацією. Помилки і недоліки, що накопичувались у порівняно благополучні періоди, в кризовій ситуації можуть призвести до катастрофи.



- 1 – Формування
- 2 – Інтенсивне зростання
- 3 – Стабілізація
- 4 – Спад / криза
- 5 – Загибель / розвиток у нових умовах

Рис. 1. Основні етапи розвитку організації.

Поняття «антикризове управління» є порівняно новим в управлінні, й упродовж останніх місяців багатьом керівникам довелося терміново освоювати його на власному досвіді. Менеджери розуміють: для виживання організації потрібні новий тип управління і нові фахівці, спроможні поєднати в собі навички розробників, продавців і технологів, а колектив у цей час потребує іншого стилю стосунків – орієнтованих на лідера.

Відома модель управління кризою – ППРЗ (PPRR – prevention, preparation, response and recovery) передбачає чотири етапи (рис. 2):

- 1) передбачення / попередження;
- 2) підготовка;
- 3) реакція – відповідь;
- 4) зростання – повернення до початкового стану – відновлення – піднесення;

Найголовніше, що має придбати організація на виході з кризи, – нові знання і вміння, які допоможуть їй краще підготуватися до майбутніх змін. Основною метою антикризового управління є відновлення керованості організацією (можливості оперативно приймати й реалізовувати управлінські рішення, ефективно розв'язувати виявлені проблеми). Використовувані методи – директивно-звітні (при жорсткому контролі результативності). Інструмент – план дій (із зазначенням проміжних результатів і термінів досягнення стабільних показників діяльності).



Рис. 2. ППРЗ-модель управління кризою.

Антикризовий менеджер має знайти відповіді на запитання: що робити? і як зробити? Останнє і пов'язане зі зміною способу управління. При цьому зміну оргструктури не слід робити самоціллю: в результаті механічного скорочення числа відділів, підрозділів, виробництв ефективність сама собою не підвищиться. Потрібні зміни в способі ведення бізнесу, що, безумовно, можуть привести до структурних змін, а не навпаки.

Слід оцінити, які ресурси є у розпорядженні компанії: час, кошти, компетенції, досвід, люди, зв'язки, інформація. Слід намагатися зберегти те, що можна зберегти. Алгоритм антикризового управління має охоплювати такі кроки [2, 1]:

- ✓ Визначення суті проблеми (які проблеми потребують розв'язання – зменшення продажів, джерел фінансування, утримання клієнтів та ін.).
- ✓ Створення команди антикризових керівників (як правило, до неї вводять топ-менеджерів і керівників ключових підрозділів).
- ✓ Створення єдиного «командного центру».
- ✓ Організація зовнішньої комунікації (контроль зовнішньої інформації для запобігання можливих ризиків для репутації організації).
- ✓ Аналіз проблемної ситуації командою антикризових керівників (декомпозиція на підпроблеми, встановлення пріоритетів, залучення профільних експертів, визначення загроз, оцінка ризиків, пошук можливих рішень).

- ✓ Організація постійного каналу зв'язку з ключовими зацікавленими групами (акціонери, співробітники, споживачі) – телефонна лінія, спеціальний веб-сайт, кваліфіковані консультанти й подібне.
- ✓ Розв'язання проблеми.
- ✓ Реалізація знайдених рішень (обов'язкова умова успіху – постійні комунікації зі всіма зацікавленими групами; контроль інформації з боку «командного центру»).
- ✓ Дослідження після завершення кризи – розгляд досягнень та прорахунків (що, хто, коли, чому, наслідки і т. ін.).
- ✓ Інтеграція нових рішень і вдосконалень у регулярну діяльність. Висновки – що слід зробити для попередження повторення проблеми.

Антикризове управління в організації може бути організоване відповідно до поданого алгоритму в будь-якій ситуації – незалежно від глибини і тривалості кризи. Щоб утриматися на ринку, а тим більше продовжити розвиток у кризовій ситуації, організації потрібно мобілізувати всі ресурси, насамперед – людські. У цей період значущість роботи з персоналом вагомо зростає, оскільки її ефективність безпосередньо впливає на стійкість бізнесу. При цьому основну увагу необхідно приділити системному підходу, жорсткому контролю за ефективністю та оптимізацією (мінімум витрат при максимумі результативності) всіх витрат.

Першим кроком у подоланні кризи має стати визнання проблем: у ситуації, що змінилася, розвиток бізнесу загальмувався, отже, легких успіхів і надприбутків у найближчому майбутньому не варто очікувати. Визнавши вплив пов'язаних із кризою труднощів, потрібно зробити наступний крок – переосмислити цілі і завдання. Саме в період кризи фахівець із управління персоналом може досягнути вищих показників: результативності роботи працівників; загального рівня їхньої кваліфікації; реформування корпоративної культури в бажаному для власника напрямку; поліпшення роботи з кадровим резервом; підвищення мотивації персоналу; поліпшення привабливості компанії як працедавця.

Антикризова стратегія управління персоналом допоможе вивести бізнес із безвиході в тому випадку, якщо вона співвідноситься із загальною економічною ситуацією в країні та потенціалом організації. Конкретний зміст стратегії залежить, безумовно, від розміру організації (мале, середнє або велике підприємство), виду діяльності та своєчасності реалізації запланованих заходів. У найзагальнішому плані антикризова стратегія управління персоналом охоплює такі напрямки:

- ✓ аналіз трудового потенціалу;

- ✓ детальний аналіз потреби в персоналі (на основі поточних показників роботи організації в цілому) і планування чисельності;
- ✓ контроль ефективності діяльності;
- ✓ оптимізація бізнес-процесів;
- ✓ управління рухом персоналу;
- ✓ реалізація професійних і творчих здібностей працівників;
- ✓ об'єктивне оцінювання результатів діяльності;
- ✓ перегляд системи оплати праці та системи мотивації.

На основі прийнятої керівництвом антикризової стратегії управління персоналом переглядають локальні політики компанії – системи принципів і норм стосовно певних аспектів діяльності (винагорода, комунікація, службове просування і т. ін.), що дають змогу спрямувати дії працівників на реалізацію загальної корпоративної стратегії, що, своєю чергою, передбачає доведення до всіх працівників закладених у політику базових принципів та норм, відповідним чином формалізованих – описаних і закріплених у корпоративних регламентах.

Щонайперше завдання організації в кризовій ситуації – зменшити витрати, у т. ч. на персонал. Оптимізація чисельності персоналу – один із методів скорочення витрат бізнесу

Витрати на персонал охоплюють не лише фонд заробітної плати і відрахування з нього, а й витрати на: соціальний пакет та пільги для працівників; виробниче навчання й перепідготовку працівників; додбір кандидатів і наймання на роботу; забезпечення умов праці й техніки безпеки; вартість утримання робочих місць, у т. ч. спецодягу, освітлення, опалювання, прибирання робочих місць і т. ін.; інші види витрат на персонал, специфічні для кожного підприємства. Тому, оптимізуючи чисельність персоналу, скорочують не лише фонд оплати праці та відрахування з нього, а й решту витрат, пов'язаних із персоналом. Суть оптимізації полягає в тому, що чисельність персоналу необхідно звести до мінімуму при виконанні двох обмежень[1, 2]:

- ✓ має бути забезпечене гарантоване високоякісне виконання запланованої виробничої програми;
- ✓ витрати на персонал не мають перевищувати заздалегідь визначену величину.

Ведучи мову про оптимізацію чисельності персоналу, насамперед мають на увазі її скорочення. Частково перевищення чисельності обумовлене ще командно-адміністративною політикою, коли держава прагнула забезпечити 100-відсоткову зайнятість населення, і підприємства створювали саме з таким розрахунком. Але, на наш погляд, серйознішими чинниками збільшеної чисельності персоналу є зношене устаткування і недос-

коналі технології, через що потрібно наймати значну чисельність ремонтного та обслуговуючого персоналу.

Важливо зауважити, що скорочувати чисельність персоналу необхідно як мінімум без зниження ефективності виробництва, а краще – з її збільшенням. Цього досягають здебільшого впровадженням нової техніки і технології на виробництві й оптимізацією ділових процесів у апараті управління.

До оптимізації чисельності персоналу організації слід ставитись як до окремого проекту, котрий необхідно спланувати, тобто визначити склад робіт, їхню послідовність, терміни здійснення та відповідальних за виконання кожного завдання [4, 120]. Насамперед необхідно діагностувати поточний стан справ у сфері продуктивності праці та чисельності персоналу, систематизувати й проаналізувати чисельність персоналу за підрозділами, з урахуванням виконуваних підрозділом функцій і реального завантаження (інтенсивності й тривалості роботи). Потім треба розрахувати оптимальну чисельність персоналу, потрібну для високоякісного виконання виробничої програми з урахуванням оптимізації адміністративних і виробничих процесів. Після цього слід спланувати програму скорочень, в якій відповісти на два непростих запитання: «кого?» і «як?» необхідно скоротити.

Для відповіді на перше запитання варто прийняти концепцію так званого «кадрового ядра» і «кадрової периферії». Кадрове ядро – це ті співробітники, без яких робота не може бути виконана високоякісно, це працівники, котрі беруть участь в основних бізнес-процесах, даючи організації найбільший прибуток (або мінімізуючи витрати); володіють найбільшою продуктивністю праці й кваліфікацією; фахівці, яким, ураховуючи їхні знання, вміння і досвід, складно швидко підібрати заміну на ринку праці; які демонструють високий потенціал і динаміку професійного розвитку.

Відповідно, кадрова периферія – це решта працівників, які теж виконують певні функції, але при настанні кризової ситуації від кадрової периферії можна позбутися без серйозних наслідків для бізнесу, а потім, за необхідності – набрати новий «периферійний» персонал.

Після визначення потенційних кандидатів на звільнення потрібно вибрати методи скорочення чисельності. Є два принципово різних підходи до цього, які умовно можна назвати «жорстким» і «м'яким».

«Жорсткий» підхід – це класичне скорочення штатів: при настанні кризи ухвалюють рішення про зменшення витрат шляхом скорочення штатів, виявляють неефективні робочі місця, працівників попереджають про звільнення, їм перед звільненням виплачують визначені за трудовим законодавством компенсації. Недоліків у такого підходу більше, ніж пере-

ваг. По-перше, за швидких і жорстких скорочень є ризик помилки, що може спричинити конфлікти як із персоналом, котрий звільняють, так і з профспілками. По-друге, виникнення масового безробіття може спричинити зростання соціальної напруги в регіоні, що, своєю чергою, може погіршити стосунки з регіональною адміністрацією. По-третє, погіршується моральний клімат у частині колективу, яка залишилася, – жорсткі звільнення не додають працівникам лояльності, що в кінцевому рахунку спричиняє зниження продуктивності праці.

«М'які» методи скорочення чисельності основані на створенні умов для стимулювання «природного» зниження чисельності персоналу. Такі методи спрямовані на попередження ситуацій, коли необхідні масові звільнення, і ці методи можна умовно поділити на три групи: «природне» вибуття; «м'яке» скорочення; управління чисельністю без скорочень.

«Природне» вибуття персоналу – це такі способи, за яких персонал звільняється самостійно, з власної ініціативи, і завдання адміністрації – створити для цього певні умови. Найпростіший спосіб – тимчасово забронувати приймання на роботу нових співробітників, видавши відповідний наказ. Вихід на пенсію співробітників, які досягли пенсійного віку, – теж один із варіантів природного вибуття. «Найжорсткіший» із методів «природного» вибуття – це стимулювання звільнень за власним бажанням за рахунок підвищення вимог при процедурі атестації персоналу і модернізація системи матеріального стимулювання. Якщо співробітник не проходить чергової атестації, він підлягає або звільненню за невідповідність посаді, або переведенню на посаду, відповідну його кваліфікації (тобто, оплачувану нижче). І те, й інше стимулює співробітника звільнитися самостійно.

До методів «м'якого» скорочення відносять: використання дострокових пільгових пенсійних програм; переведення частини персоналу в дочірні бізнес-одиниці; стимулювання звільнень за власним бажанням за рахунок привабливої системи компенсацій та підтримки при подальшому працевлаштуванні.

Управління чисельністю і витратами на персонал без скорочень – найперспективніший спосіб уникнення необхідності звільнення з ініціативи адміністрації. Наприклад, для тимчасових або сезонних робіт найдоцільніше використовувати термінові трудові договори. Зрозуміло, користуватися цим інструментом необхідно зважено – слід бути готовим за необхідності обґрунтувати тимчасовість робіт. Також на певні роботи можна приваблювати фахівців за договорами підряду, частину функцій передати на аутсорсинг.

За раптового настання кризи, коли потрібно різко зменшити витрати, можна перевести персонал на неповний робочий день або неповний робо-

чий тиждень. Проте досвід застосування такого способу в середині 1990-х років на вітчизняних підприємствах свідчить про те, що це справді крайній захід, у перспективі не дуже ефективний. Неповний робочий день або тиждень за суттю означає приховане безробіття зі всіма супутніми вадами і проблемами.

Незаслужено забутий метод переведення окремих підрозділів і бригад на внутрішній госпрозрахунок. Цей метод активно пропагували в період перебудови. Бригаді встановлюють певний фонд оплати праці за певний обсяг робіт, і колектив самостійно розподіляє цей фонд між своїми працівниками, мотивуючись на позбавлення від неефективних працівників.

Застосовуючи «м'які» методи скорочення чисельності, організація вирішує два завдання – зменшує витрати на персонал та водночас забезпечує лояльність співробітників, і тих, які залишились, і звільнених.

Підсумовуючи, зазначимо:

- ✓ оптимізація чисельності персоналу – це непростий інструмент зменшення витрат організації. Якщо застосовувати його зважено, після всебічного аналізу поточної ситуації і прогнозу наслідків, – він ефективно працюватиме й даватиме очікувані результати;
- ✓ навіть якщо в організації склалася настільки несприятлива ситуація, й іншого виходу, крім масового скорочення персоналу, нема, важливо провести звільнення з мінімальним збитком для працівників (котрі як звільняються, так і залишаються, щоб зберегти їхню лояльність) та іміджу організації як працедавця. У цей період особливо важливо зміцнити взаєморозуміння і взаємодію між основними напрямками бізнесу, окремими структурними й функціональними підрозділами (фінанси, виробництво, управління персоналом, маркетинг, збут тощо). Для цього мають бути задіяні всі можливості – корпоративні ЗМІ, особисті зустрічі керівництва з колективом, електронні розсилання, корпоративний сайт, звернення топ-менеджерів і подібне. Типовим прорахунком є недостатнє інформування працівників. Колектив має знати, в чому суть антикризової програми, чому змінена система винагород, яких заходів планують вжити у найближчому майбутньому, і що саме потрібне від кожного працівника на робочому місці. Своєчасна інформація не лише підвищує довіру працівників до дій керівництва, а й полегшує впровадження непопулярних рішень;
- ✓ слід зважено й раціонально підходити до вибору кандидатур на звільнення, зменшення розмірів та порядку виплати доплат і надбавок, скорочення додаткових пільг;
- ✓ врятувати бізнес у важкий час можуть тільки люди. Якщо працівники зосереджуватимуться не на виконанні службових обов'язків,

а на пошуку нового місця роботи, катастрофічно знизиться мотивація. У такому разі причиною загибелі організації стануть не економічні труднощі, а невдала управлінська політика;

- ✓ у сучасній економіці основним ресурсом компанії є люди, і саме управління персоналом визначає конкурентоспроможність бізнесу. Тому збереження кращих працівників, кращих управлінських команд є запорукою подальшого розвитку підприємства.

In the article explored problems of management a personnel in the conditions of crisis, strategic directions of management are selected, approaches are formulated to optimization and reduction of quantity of personnel.

Keywords: *crisis, management, personnel, strategy, optimization of amount.*

Исследованы проблемы управления персоналом в условиях экономического кризиса. Предложен алгоритм антикризисного управления на основе оптимизации численности персонала, специфики её сокращения с целью уменьшения издержек бизнеса. Определены стратегические направления управления персоналом на основе концепции кадрового ядра и кадровой периферии.

Ключевые слова: *антикризисное управление, персонал, стратегия, оптимизация численности.*

Література

1. Гагарский В. Оптимизация численности персонала // Корпоративный менеджмент // <http://www.cfin.ru>.
2. Жданов В. Управление персоналом в условиях антикризисного управления // Московский психологический журнал. – 2004. – № 8.
3. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.
4. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия: Учеб. пособ. / Под ред. П. В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 312 с.
5. Рутицкая В., Сирик Л. Антикризисное управление: HR – аспекты // Менеджмент по персоналу. – 2009. – № 3.

Фаріон А.

ФУНКЦІЇ ТА ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто основні напрямки реформування системи бухгалтерського обліку з метою її адаптації до міжнародних стандартів. Проаналізовано основні відмінності між вітчизняною практикою обліку та обліковим процесом за Міжнародними стандартами. Подано перелік проблем, пов'язаних із переглядом і гармонізацією нормативної бази національної системи бухгалтерського обліку згідно з вимогами Міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS).

Ключові слова: *стандартизація, модернізація, фінансова звітність, політика адаптації, Міжнародні стандарти фінансової звітності у державному секторі, бухгалтерський облік, облікова політика.*

Фахівці дедалі частіше переконують нас, що глобалізація пояснює майже всі помітні тенденції світового розвитку – як обнадійливі, так і ті, котрі викликають занепокоєння. Її вважають процесом переважно суцільно об'єктивним і таким, що ототожнюється з розвитком сучасної світової господарської системи. Глобалізацію постійно згадують, до неї постійно апелюють, її називають прикметою нашого часу, вважають стихійною, але постійно намагаються контролювати.

Незважаючи на певну дослідженість явища глобалізації, сучасна наукова думка ще не відповіла на питання про її вплив на облік та не розкрила вимоги до нього, окреслені в одному дослідженні. Саме робота з інтеграції національних систем бухгалтерського обліку в світову практику має знаменувати розуміння та сприйняття світових глобалізаційних процесів.

Зміна вітчизняного законодавства відповідно до законодавства Європейського союзу, передбачена Законом України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу», потребує перегляду і гармонізації нормативної бази національної системи бухгалтерського обліку, державного регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні, реалізації стратегії розвитку національної системи бухгалтерського обліку, визначення єдиних методологічних основ бухгалтерського обліку й складання фінансової звітності. Виконання цієї вимоги прискорить інтеграцію економіки України

в світову, зокрема європейську, спільноту, вдосконалив систему міжнародних зіставлень, сприятиме формуванню належного інвестиційного клімату, підвищить професійний рівень бухгалтерів [55, 104].

Програмою реформування системи бухгалтерського обліку зі застосуванням міжнародних стандартів, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1998 р. № 1706 (02), передбачено впровадження міжнародних стандартів шляхом їх адаптації до економіко-правового середовища і ринкових відносин в Україні.

Концептуальні засади адаптації розробляють та досліджують провідні вчені-методологи бухгалтерського обліку Ф. Бутинець, С. Голов, Н. Малюга, М. Пушкар [3, 4, 5, 6] та інші, які наголошують на формуванні нової парадигми бухгалтерського обліку, базованої на комп'ютерних технологіях та новій інформаційній структурі.

Актуальність та необхідність якнайшвидшого вирішення певного кола питань визначена і на державному рівні. Розпорядженням Кабінету Міністрів України схвалено Стратегію застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [7], метою якої визначено вдосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності з урахуванням вимог міжнародних стандартів і законодавства Європейського Союзу.

Доцільно, зокрема, звернути увагу на те, що у Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі виділено три напрямки її реалізації:

- ✓ удосконалення системи бухгалтерського обліку;
- ✓ удосконалення системи фінансової звітності;
- ✓ створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи.

Однак ми переконані, що від окреслення завдання до його реалізації має бути здійснений суттєвий обсяг роботи, але тільки з урахуванням національних особливостей економіки, після адаптування закордонних розробок до українських реалій, перевірки на практиці результатів теоретичних досліджень та методологічних змін в обліку й звітності.

Процес глобалізації світової економіки, через упровадження єдиної системи фінансової звітності протягом останніх 30 років, посилював ці тенденції.

Гармонізації обліку досягають через функціонування таких інституцій:

- ✓ Комітет із розроблення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;
- ✓ Міжнародна федерація бухгалтерів (міжнародні стандарти обліку, етики, освіти, підготовки спеціалістів);

- ✓ Організація Об'єднаних Націй (нормативні документи з бухгалтерського обліку для міжнародних корпорацій);
- ✓ Союз європейських бухгалтерів та ін.

Кожна з цих організацій упорядковує облік через систему стандартів, що є, як правило, рекомендаційними.

Стандарти бухгалтерського обліку – це сукупність правил, що їх підприємства та організації використовують при веденні обліку.

Стандарти поділяють на три категорії:

- ✓ індивідуальні (окремої організації);
- ✓ національні (розробляють і використовують державні органи та професійні організації);
- ✓ міжнародні (розробляють міждержавні або неурядові організації).

У кінцевому підсумку, стандартизація – обмежений набір альтернативних методів для підтримки гнучкості бухгалтерського обліку [55, 174].

Комітет із міжнародних стандартів бухгалтерського обліку до 2000 р. намічав гармонізувати національні бухгалтерські стандарти – завдяки вироблення високоякісних рішень облікових завдань, що потім мають стати основою для уніфікації національних стандартів [55, 174].

Доцільно відзначити, що, на відміну від міжнародної практики, у системі бухгалтерського обліку і бюджетній сфері України розрізняють два основних об'єкти: установу, що отримує кошти бюджету, та бюджет. У вітчизняній обліковій практиці виконання бюджетів застосовують касовий метод відображення доходів та видатків. Установи, які отримують кошти бюджетів, використовують різні методи обліку доходів і видатків. Зокрема, доходи загального фонду кошторисів установ обліковують за касовим методом.

На противагу цьому, доходи спеціального фонду установи обліковують із дати операції (метод нарахування) або на дату надходження коштів на рахунки установи (касовий метод). Видатки як загального, так і спеціального фондів кошторису відображають у бухгалтерському обліку установи в момент їх виникнення, незалежно від сплати грошових коштів (метод нарахування).

Використання різних методів обліку доходів і видатків ставить під сумнів достовірність інформації, що міститься у фінансовій звітності установ, які отримують кошти з бюджетів, та, відповідно, зведеного бюджету України.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі містять рекомендації тільки для однієї бази обліку – нарахування. Вважають, що облікова інформація, підготовлена на базі нарахування, найбільш відповідає якісним характеристикам її правдивого подання у фінансових звітах [16, 399].

Міжнародна Федерація бухгалтерів підготувала тільки один стандарт, у якому подано рекомендації для фінансової звітності, укладеної за касовим методом.

Відмінності між вітчизняною практикою обліку в бюджетній сфері та Міжнародними стандартами пов'язані, насамперед, із особливостями бюджетного процесу в Україні, а саме касовим методом виконання бюджетів. Так, у системі обліку виконання бюджетів нема даних про майновий стан органів місцевого самоврядування, органів виконавчої влади та держави у цілому. Стан та рух основних засобів і запасів обліковують у бухгалтерських регістрах розпорядників бюджетних коштів.

За умови касового виконання бюджетів нині проблемно в обліку та звітності перейти до використання бази нарахування. Дохідна база бюджетів нестабільна, що ускладнює бюджетне планування як умову відображення в обліку нарахованих доходів.

Хоч обидві основні у цій галузі міжнародні організації (МВФ та Світовий банк) і багато регіональних фінансових інститутів підтримують перехід на облік за методом нарахувань у державному секторі, вони обізнані з певними обмеженнями. Звідси – паралельна робота щодо вдосконалення системи обліку за касовим методом у державному секторі. Без сумніву, тенденція впровадження обліку за методом нарахувань зберігатиметься у недалекому майбутньому, оскільки аргументи для підтримки методу нарахувань у державному секторі перераховують переваги, сфокусовані більше на управлінні, ніж на обліку [57, 690].

Порядок ведення обліку за методом нарахувань забезпечує кращий огляд фінансової діяльності уряду та його фінансового стану. Звіт про діяльність уряду, підготовлений за методом нарахувань, надає інформацію про загальне витрачання ресурсів, використаних для надання державних послуг. Повне або модифіковане прийняття порядку обліку за методом нарахувань змушує менеджерів державного сектору звернути увагу на активи та поглянути на них глибше, ніж вони зробили б в іншому випадку. Особливо це актуально тоді, коли довготермінові активи одержані як міжнародна допомога або від фонду розвитку окремого уряду, тобто отримані у певному розумінні як подарунок. Досвід двох найрозвиненіших країн (Австралії та Нової Зеландії) показав, що застосування методу нарахувань у бюджетуванні призвело до кращого визнання короткотермінових зобов'язань, кращого управління інфраструктурою та ефективнішого процесу розподілу. Однак огляд урядової практики, що його провела Організація економічної співпраці та розвитку (ОЕСД), показав, що різні (західні) уряди перебувають на різних стадіях впровадження модифікованого або повного варіанта обліку за методом нарахувань, але лише кілька впровадили його у процес бюджетування, оскільки це потребує значних

інвестицій в освіту та підготовчу роботу з різними зацікавленими сторонами, особливо з менеджерами державного сектору [55, 688].

На повний варіант методу нарахувань зазвичай переходять протягом тривалого періоду. Фундаментальна проблема полягає у тому, що державні суб'єкти господарювання не можуть із упевненістю передбачити доходи, які вони отримують у певний момент. Інше твердження, яке висловлюють проти методу нарахувань у державних установах, полягає в тому, що облік за методом нарахувань потребує ширшого залучення професійних бухгалтерів; хоча нині емпіричні дослідження даного твердження не підтверджують. Звичайна проблема, яка виникає при критиці обліку за методом нарахувань у державних установах, полягає у тому, що такий порядок ведення обліку – складніший і важчий для розуміння в суспільстві (57, 688). Та слід наголосити: оскільки звітність охоплює інформацію про виконані, але ще не визнані зобов'язання, облік за методом нарахувань забезпечує кращу правдивість передачі інформації від покоління до покоління.

Переваги і недоліки за касовим методом та методом нарахувань відображені у табл. 1.

Таблиця 1

Переваги порядку за різними методами

Переваги обліку за методом нарахувань	Переваги обліку за касовим методом
Капіталізація активів робить поділ капітальних витрат та витрат на отримання доходу явнішим	Капітальні (необоротні) активи у державному секторі не забезпечують отримання доходу в грошовій формі; крім того, урядовим капітальним активам притаманна інфраструктурність. Унаслідок цього складно обґрунтовано оцінити або визначити економічний термін експлуатації для капітальних активів.
Забезпечує обґрунтованішу оцінку ресурсів, які департамент спожив для досягнення цілей	Простота, впевненість і прямий зв'язок із рухом фондів
Забезпечує складання обґрунтованішого балансу, отримання детальної інформації про урядові зобов'язання, наприклад пенсійні зобов'язання	Дані про рух грошових коштів є суттєвими для управління операціями зі залучення грошових коштів. Необхідно здійснювати моніторинг руху грошових коштів, незалежно від методу, який використовують

Нині до обговорення на офіційному сайті Міністерства фінансів України запропоновано проекти трьох стандартів бухгалтерського обліку: «Запаси», «Основні засоби», «Нематеріальні активи».

Вочевидь, прийняття національних положень бухгалтерського обліку в державному секторі буде можливим після прийняття рішення про застосування того чи іншого методу обліку доходів і видатків для всіх суб'єктів цього сектору.

Стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі, що підготувала Міжнародна федерація бухгалтерів, набули чинності з 1 липня 2001 р.; у 2002 р. отримали назву стандартів фінансової звітності. Відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку можна стандартизувати за двома напрямками:

1. Шляхом розподілу національної системи обліку на підсистеми залежно від характеру діяльності – обліку для корпоративного сектору, фінансового сектору, малого та середнього бізнесу, державного сектору;

2. Шляхом статистичного узагальнення інформації на макрорівні про результати діяльності та фінансовий стан суб'єктів господарювання. Таке узагальнення здійснюють у системі національних рахунків за підсекторами (інституційними секторами) економіки. Джерелом для узагальнення даних у системі національних рахунків є фінансова і статистична звітність суб'єктів господарювання, яку складають за даними поточного бухгалтерського обліку. Таке узагальнення можливе лише за умови повної уніфікації методологічних та методичних основ як поточного бухгалтерського обліку, так і звітності в межах секторів усієї національної економіки [55, 185].

Вважаємо, що для України доцільним є перший підхід, за якого стандартизація бухгалтерського обліку відбуватиметься в межах корпоративного і державного секторів, малого та середнього бізнесу. Для окремих галузей, наприклад, сільського господарства, банківської справи, страхового бізнесу, розробляють окремі стандарти для врахування специфіки діяльності. Слід зазначити, що системи обліку не є автономними концептуально. Всі вони базовані на єдиній методології, але організаційно відокремлені, оскільки мають різне нормативне забезпечення, істотні особливості поточного обліку, специфіку фінансової звітності.

Так, міжнародні стандарти обліку для державного сектору, який об'єднує уряд, регіональні органи місцевого самоврядування та державні суб'єкти господарювання, є офіційно прийнятими вимогами до фінансової звітності. Вони розроблені шляхом адаптації Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, що їх прийняла Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, але з урахуванням особливостей функціонування державного сектору. Міжнародні стандарти для держсектору поширюють-

ся на всіх суб'єктів цього сектору за винятком державних комерційних підприємств. Такі підприємства потрапляють під сферу застосування міжнародних стандартів для корпорацій.

Фінансова звітність суб'єктів державного сектору, яку складають відповідно до міжнародних стандартів, має надавати інформацію про фінансовий стан, результати діяльності й грошові потоки суб'єкта, а також відображати ефективність використання та цільове призначення виділених йому ресурсів. При цьому фінансову звітність можна використовувати як прогнози або джерело інформації для визначення рівня ресурсів, потрібних для продовження діяльності. Крім того, вона може надавати дані про отримання ресурсів відповідно до порядку, встановленого законом, а також використання цих ресурсів згідно з юридичними і контрактними вимогами, у т. ч. фінансових лімітів, що встановили законодавчі органи. Таким чином, змістові акценти використання фінансової звітності державного сектору дещо інші порівняно з використанням фінансової звітності недержавного сектору. Фінансова звітність державного сектору – ключова ланка в інформаційному забезпеченні державного фінансового контролю, фінансового планування і прогнозування на державному рівні.

Аналіз методологічних та організаційних особливостей бухгалтерського обліку в державному секторі дає підстави зробити висновок про наявність автономної системи обліку в державному секторі. Створення цієї системи обумовлене необхідністю зміни основ бухгалтерського обліку державного сектору відповідно до умов господарювання суб'єктів у ринковому середовищі.

Щодо системи обліку в корпораціях, то її методологічні й організаційні особливості добре висвітлені в сучасній зарубіжній та вітчизняній літературі. Вони обумовлені насамперед корпоративною формою власності, відокремленням власників від управління суб'єктом господарювання та певними вимогами користувачів фінансової звітності до її змісту. Слід відзначити, що система обліку в корпораціях є основою при формуванні інших систем, оскільки історично узагальнила у собі концептуальні основи обліку в умовах ринкової економіки.

Щодо системи обліку в малому і середньому бізнесах, то її методологічні та організаційні особливості обумовлені незначними обсягами діяльності, невеликою кількістю користувачів звітності. У малому бізнесі використовують спрощені форми обліку і прості системи без застосування подвійного запису. Ці чинники свідчать про доцільність створення окремого пакета стандартів для малого бізнесу.

Стандартизацію системи бухгалтерського обліку можна реалізувати лише за допомогою інструментарію державного регулювання бухгалтерського обліку в частині створення належного методичного забезпечен-

ня, що мало б галузеву специфіку. Вважаємо за доцільне внести для цього відповідні зміни в нормативні документи, що регламентують діяльність окремих міністерств та державних комітетів. Такий підхід сприятиме диференціації завдань органів виконавчої влади у сфері державного регулювання бухгалтерського обліку в частині створення методологічного та методичного забезпечення бухгалтерського обліку в Україні [55, 187].

Отже, ще одним напрямком реалізації Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі названо вдосконалення системи фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів. Звітність суб'єктів державного сектору в Стратегії поділено на фінансову і таку, що стосується виконання бюджетів. Такий поділ звітності не відповідає положенням Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» й інструкціям Державного казначейства України стосовно складання фінансової звітності, що відображає стан виконання кошторису (бюджету) [16, 400].

Так, вимоги до фінансової звітності про виконання бюджетів усіх рівнів та кошторисів установ встановлює Державне казначейство України: для бюджетів – Положенням про організацію бухгалтерського обліку і звітності виконання державного та місцевих бюджетів в органах Державного казначейства України та Інструкцією про порядок складання органами Державного казначейства України річного фінансового звіту про виконання державного бюджету; для установ, які отримують кошти з бюджетів усіх рівнів, – інструкціями про порядок складання фінансових звітів.

Отже, фінансову звітність у бюджетній сфері України поділяють за рівнями бюджетної системи: на звітність установ, які отримують кошти бюджетів, звітність Державного та місцевих бюджетів України.

Одним із заходів Стратегії є розроблення і впровадження національних положень (стандартів) фінансової звітності у державному секторі. Виникає питання: чи необхідно створювати у державному секторі національні стандарти окремо бухгалтерського обліку та інші – складання фінансової звітності. Для приватного й окремих суб'єктів державного (державних підприємств) секторів України використовують національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, що регулюють методологічні та методичні питання бухгалтерського обліку і складання цими суб'єктами фінансової звітності.

Частина стандартів встановлює правила складання суб'єктами державного сектору фінансових звітів (IPSAS 1 «Подання фінансових звітів», IPSAS 2 «Звіт про рух грошових коштів», IPSAS 6 «Консолідована фінансова звітність і облік підвідомчих установ», інші, IPSAS 9 «Доходи від обмінних операцій», IPSAS 12 «Запаси», IPSAS 13 «Оренда», інші).

Зазначимо, що Міжнародними стандартами фінансової звітності у державному секторі встановлені єдині правила регулювання обліку та фінансової звітності всіх суб'єктів цієї сфери економіки (для установ та бюджетів). У фінансовій звітності Міжнародні стандарти рекомендують подавати:

- ✓ баланс;
- ✓ звіт про фінансове виконання;
- ✓ звіт про рух грошових коштів;
- ✓ звіт про чисті активи;
- ✓ примітки.

Як видно з таблиці 2, фінансові звіти бюджетів та установ в Україні за складом мало чим відрізняється від тих, що рекомендовані в Міжнародних стандартах. Проте є значні відмінності у змісті показників фінансових звітів. Це пов'язано зі застосуванням методу Любочку доходів і витрат – нарахування.

Звіт про фінансовий стан має містити інформацію про активи, зобов'язання та чисті активи/капітал установи державного сектору.

У державному секторі за МСФЗ 1 обов'язковою умовою є надання у звіті про фінансові результати інформації про звичайну діяльність і надзвичайні події. Крім того, слід розкривати доходи та витрати від діяльності, котра триває, і такої, що припиняється.

У фінансових звітах державного сектору подають звіт про рух грошових коштів, який складають за видами діяльності. Вважають: якщо звітність складена за касовим методом, то звіт про рух грошових коштів бюджету та установи буде основним фінансовим звітом, інші звіти у такому випадку в стандартах не розглянуті.

Таблиця 2

Порівняння складу фінансових звітів бюджетів та установ

Фінансові звіти за МСФЗ у державному секторі	Фінансові звіти бюджетів України	Фінансові звіти установ, які отримують кошти бюджетів
Баланс	Звіт про фінансовий стан бюджету	Баланс
Звіт про фінансові результати виконання	Звіт про результат виконання бюджету	Звіт про виконання кошторису
Звіт про рух грошових коштів	Звіт про рух грошових коштів	–
Звіт про чисті активи	–	Звіт про результати фінансової діяльності
Примітки	Пояснювальна записка	Пояснювальна записка
	Інші	Інші

Звіт про зміни у чистих активах/капіталі за звітний період має містити інформацію про залишки на початок та кінець звітного періоду й зміни у складі чистих активах/бюджету або установи.

За МСФЗ у державному секторі у фінансову звітність суб'єктів вводять примітки, що за змістом та формою значно відрізняються від пояснювальної записки вітчизняних бюджетних установ і органів казначейства. У примітках до фінансових звітів бюджету та установи за МСФЗ наводять інформацію про основу складання фінансових звітів та облікову політику [16, 401].

У передумові до МСФЗДС відзначено, що перехід на міжнародні стандарти необхідний для підвищення прозорості державних та місцевих фінансів, якості й достовірності бюджетного обліку, забезпечення максимально повного відображення неохоплених фінансових операцій, створення умов для аналізу рівня і динаміки бюджетної заборгованості, оцінки ефективності бюджетних послуг, які надають. У таких умовах, як стверджує П. Житний, розширюється сфера облікової політики, оскільки процеси глобалізації, які відбуваються в економіці, ведуть до перехрещення традиційного бухгалтерського обліку з елементами планування, прогнозування, економічного аналізу, ціноутворення. Р. Джога важливим «методичним підходом» при реформуванні бухгалтерського обліку назвав «визначення сутності й значення управлінського обліку в фінансово-господарському механізмі бюджетних установ», що, безперечно, теж впливатиме на формування облікової політики таких установ.

Про важливість й актуальність проблематики свідчать інтенсивні дослідження, котрі проводять вітчизняні науковці Ф. Бутинець, П. Житний, М. Пушкар, В. Сопко, Н. Ткаченко, Л. Пантелійчук та ін.

Для будь-якої організації облікова політика – це основний методичний документ, котрим вона керується для ведення обліку в період своєї діяльності з дня державної реєстрації. Після статусу цей внутрішній нормативний документ є основним. За таких умов облікову політику в широкому розумінні можна визначити як управління обліком, а у вузькому – як сукупність способів ведення обліку [55, 102].

Облікова політика визначає ідеологію економіки підприємства на тривалий період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються відповідно до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик і домогтись успіхів у конкурентній боротьбі [35, 19].

Ми підтримуємо думку вчених, які вважають, що «облікова політика – це нове слово в господарському житті», наукове й практичне дослідження цієї проблеми фахівці лише започаткують, і слід скористатися зауваженням академіка М. Чумаченка [4, 3], що управлінський облік

потребує підтримки. Такої підтримки необхідно також обліковій політиці, оскільки вона ґрунтована на системі управлінського обліку і має управлінську спрямованість [35, 20].

Вимоги міжнародних стандартів до облікової політики МСФОДС 3 називаються «Облікова політика, зміни в облікових оцінках та помилки». За станом на початок 2007 р. КДС МФБ розроблено 24 стандарти, проте час від часу їх зміст змінюють. Так, МСФЗДС змінений набув чинності з 1 січня 2008 р. Тепер він називається «Облікова політика, зміни в облікових оцінках та помилки», а назва заміненого стандарту звучить «Чистий профіцит чи дефіцит за період, фундаментальні помилки і зміни в обліковій політиці». Такий крок свідчить про певну роботу зі зближення МСФЗ та МСФЗДС. Стандарт охоплює критерії вибору облікової політики, що раніше містились у МСФЗДС 1 «Подання фінансової звітності», і не має вимоги щодо подання статей фінансової звітності, котрі нині введені до нього. МСФЗДС 3 слід застосовувати при виборі й використанні облікової політики, при обліку змін попередніх періодів. У стандарті також зазначено, що податковий ефект виправлення помилок попередніх періодів для застосування змін облікової політики не розглядають, оскільки недоречний для багатьох суб'єктів державного сектору економіки. Крім того, стандарт передбачає, що:

- ✓ облікову політику не слід застосовувати, якщо ефект від цього несуттєвий;
- ✓ фінансова звітність не відповідає МСФЗДС, якщо містить суттєві помилки.

Облікова політика за міжнародними стандартами має містити обрані для подання даних у фінансовій звітності підходи, які застосовуватимуть послідовно за всіма однорідними об'єктами, звітними статтями та їх складовими [55, 106].

Однак слід відзначити: якщо питання змісту облікової політики, порядку розкриття та внесення змін в облікову політику більш-менш відображено у працях провідних зарубіжних та вітчизняних учених-економістів, то ряд теоретичних питань, а саме, на яких рівнях формують і реалізують облікову політику, хто є її суб'єктами, з яких елементів вона складається, недостатньо висвітлені в економічній літературі. У зв'язку з цим питання рівнів облікової політики та її складових потребують подальшого дослідження.

Облікову політику формують і реалізують на кількох рівнях. Але серед економічної літератури нема єдиної думки щодо кількості рівнів облікової політики. Одна група економістів виділяє два рівні облікової політики: державний (загальнонаціональний) рівень облікової політики та облікова політика підприємства, інша група економістів – три рівні

облікової політики: міждержавну, державну (загальнонаціональну) й облікову політику підприємства. Згадані підходи щодо виділення рівнів облікової політики не є цілком повними і вичерпаними, оскільки не враховують рівень міжнародної стандартизації бухгалтерського обліку й галузеві особливості. Тому поряд із міждержавним (регіональним), державним (загальнонаціональним) рівнями облікової політики й облікової політики підприємства необхідно виділити міжнародний і галузевий рівні облікової політики (рис. 1).

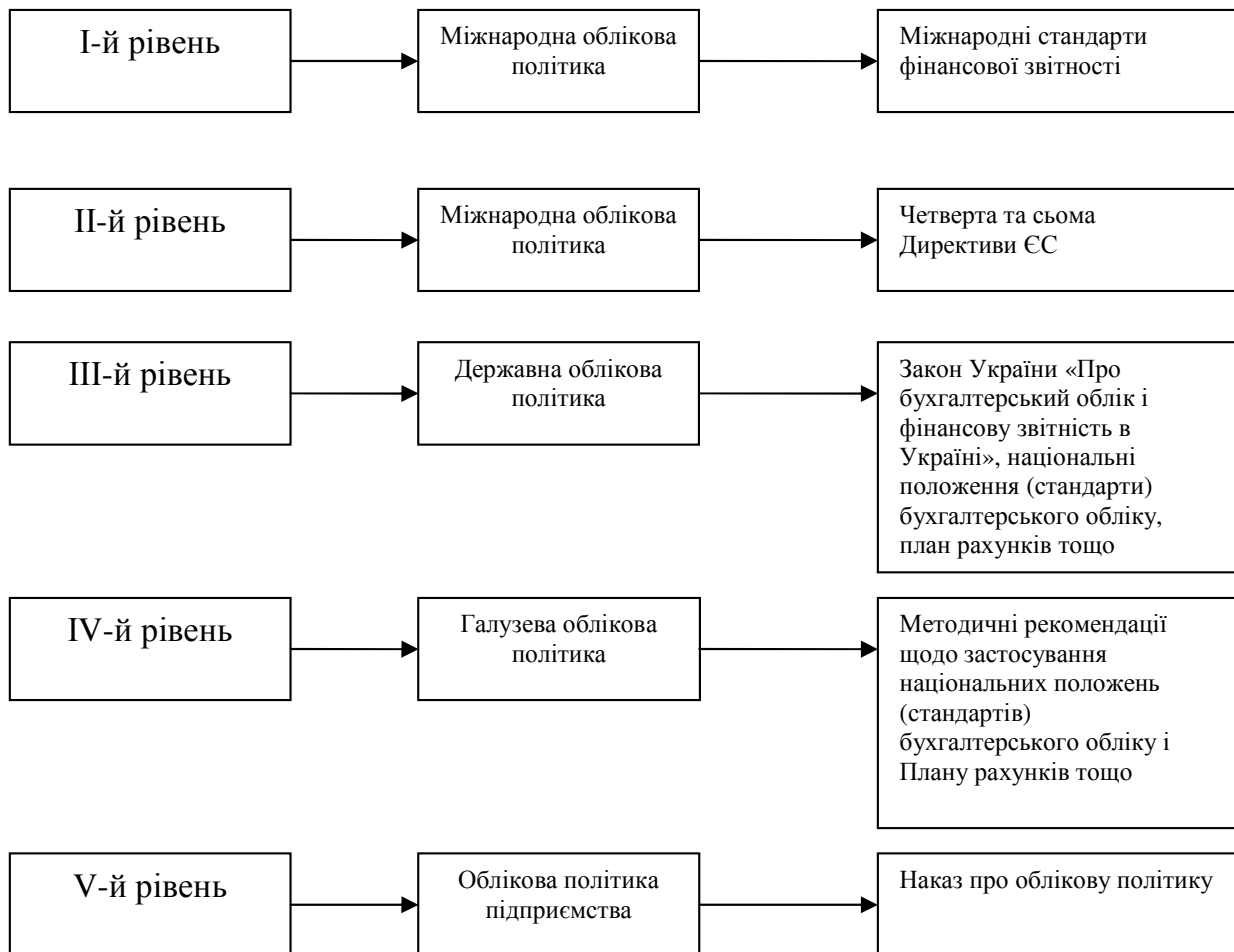


Рис. 1. Рівні формування і застосовування облікової політики.

Міжнародний рівень облікової політики охоплює принципи і правила ведення бухгалтерського обліку, визначені у Міжнародних стандартах фінансової звітності.

Міждержавний (регіональний) рівень облікової політики передбачає розроблення вимог щодо функціонування бухгалтерського обліку в межах геополітичного об'єднання країн, наприклад, розроблення та прийняття Директив для країн ЄС.

Державний (загальнонаціональний) рівень облікової політики – це встановлення загальних принципів функціонування бухгалтерського

обліку в межах країни через розроблення правил, норм і стандартів. Загальні основи ведення бухгалтерського обліку регламентовані на державному рівні у вигляді прийнятих законодавчих актів (законів) та нормативних документів (положень (стандартів) бухгалтерського обліку, Плану рахунків). Отже, державна облікова політика виконує функцію нормативно-правового забезпечення стосовно ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності підприємства в межах країни. Облікова політика на рівні держави має враховувати загальну економічну ситуацію в країні; рівень розвитку ринкових відносин; ступінь демократизації суспільства; податкову політику; національні особливості; рівень інтеграції економіки країни в європейське та міжнародне економічне співтовариство; юридичне середовище; ступінь взаємодії міжнародних і національних стандартів бухгалтерського обліку й фінансової звітності. «Мета державної облікової політики зводиться до зменшення відмінностей у способах відображення, оцінки, методах подання фінансової інформації і звітів фірм, а також до скорочення коливань кількості та якості інформації у фінансових звітах, що публікуються. Тому облікова політика, яку встановлюють FASB, SEC та інші організації, передбачає обмежену кількість методологічних альтернатив, котрі можуть вибрати окремі фірми. При розробленні облікової політики на доповнення до результатів теоретичних досліджень необхідно враховувати соціальні, економічні та політичні наслідки рішень, що їх приймають» [55, 437].

Галузева облікова політика – це розроблення на основі загальноприйнятих принципів і правил функціонування бухгалтерського обліку в межах країни методичних рекомендацій стосовно формування облікової політики підприємства, які враховують особливості та специфіку діяльності даної галузі. Вона визначає напрямки формування облікової політики конкретних підприємств. Вважаємо, що галузева облікова політика необхідна, оскільки в державній обліковій політиці неможливо враховувати особливості всіх галузей економіки країни.

Облікова політика підприємства – це сукупність способів і процедур ведення бухгалтерського обліку вибраних підприємств, що відповідають особливостям його діяльності. Облікова політика підприємства має охоплювати методологічні питання (вибір методів оцінки та процедур ведення бухгалтерського обліку з альтернативно дозволених законодавством при формуванні показників фінансової звітності; розроблення методики ведення управлінського обліку і складання внутрішньої звітності); технологію ведення бухгалтерського обліку на підприємстві; організацію роботи бухгалтерської служби підприємства.

Отже, облікова політика бюджетної установи у період економічної глобалізації набуває дещо іншого вигляду. Насамперед, підвищуються

вимоги до достовірності звітних даних, облікова політика, незважаючи на суто обліковий характер даного терміну, може набувати управлінського змісту, адже дискусії з приводу поділу системи бухгалтерського обліку на три підсистеми – фінансового, управлінського та податкового – не вщухають і характерні наявністю як прихильників, так і прибічників. Зокрема, є думка, що оскільки управлінський облік орієнтований на докладний облік витрат (це можуть бути і видатки) й калькування собівартості як матеріальних, так і нематеріальних послуг, до того ж, сьогодні є потреба у розробленні й науковому обґрунтуванні методики калькування собівартості таких послуг (освітніх, медичних, культурних, юридичних), облікова політика має охоплювати методики калькування собівартості, проте, беручи до уваги ретроспективну спрямованість обліку як такого, облікова політика тут виходитиме за рамки традиційної теорії обліку. Міжнародні стандарти фінансової звітності для державного сектору як фундамент процесу глобалізації у сфері обліку теж мають на меті стандартизацію прийомів калькування витрат (видатків).

Україна зробила певні кроки з адаптації законодавства з питань бухгалтерського обліку та звітності бюджетних установ до міжнародних стандартів, що планують досягти, реалізуючи Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр. Зокрема, заплановано розроблення, затвердження і застосування національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. При розробленні стандарту, що розкривав би формування облікової політики, потрібно пам'ятати, що регламентація обліку в бюджетних установах є і буде жорсткішою порівняно з обліком у підприємницькій діяльності й банківській системі, а облікова політика – менш гнучкою. Завданням стандартів має стати спрямування і регулювання бухгалтерського обліку так, щоб на базі отриманих таким чином даних надати користувачам достовірну, повну та неупереджену інформацію у належно оформлених фінансових звітах. Це і є метою бухгалтерського обліку як на міжнародному рівні, так і на національному. Досягнення цієї мети зумовлене вибором облікової політики, а облікова політика – невід'ємна складова всього комплексу дій, де останнім етапом є складання пакета фінансової звітності [55, 107].

Інше завдання Стратегії модернізації – розроблення єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі – означає суттєві методологічні зміни, а саме інтеграцію об'єктів бухгалтерського обліку бюджетної сфери, створення єдиних правил формування інформації в обліку і складання фінансової звітності про виконання консолідованого Державного бюджету України. Проте виконання цього заходу можливе

лише зі встановленням єдиного методу обліку доходів і видатків для всіх суб'єктів бюджетної сфери [16, 400].

Новий План рахунків разом із Інструкцією про його застосування встановлюють загальний концептуальний підхід до побудови системи бухгалтерського обліку на основі міжнародних стандартів.

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, новий План рахунків та Інструкція про його застосування спрямовані на організацію фінансового обліку й фінансової звітності. Управлінський облік підприємства мають розробляти самостійно і застосовувати з урахуванням конкретних умов діяльності підприємства з метою отримання необхідної обліково-економічної інформації, необхідної для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Фінансова звітність розрахована на потреби користувачів в умовах ринкової економіки. Показники фінансової звітності слід деталізувати, розкривати і контролювати за допомогою підсистеми управлінського обліку та внутрішнього контролю.

Програма реформування бухгалтерського обліку в Україні передбачає збереження стабільності бухгалтерського обліку і створення умов для еволюційного його розвитку без руйнування накопиченого досвіду його ведення в народному господарстві. У 2000 р. в організації та веденні бухгалтерського обліку в Україні сталися принципові зміни, що впливають із вимог міжнародних стандартів. Підприємства та організації перейшли на нову методологію бухгалтерського обліку господарських операцій, доходів, витрат та фінансових результатів і на нову систему бухгалтерського обліку. Цей перехід потребує від бухгалтерських служб підприємств і організацій ґрунтовної самостійної професійної перепідготовки бухгалтерів та пристосування бухгалтерських реєстрів до вимог нової системи бухгалтерського обліку.

Успішне використання в практиці роботи підприємств, організацій і установ України національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, нового Плану рахунків та Інструкції про його застосування може бути здійснене тільки на основі докорінної перебудови старої системи бухгалтерського обліку, що потребує відповідної перепідготовки бухгалтерських служб підприємств. Без цього перехід на нову систему бухгалтерського обліку призведе до серйозних помилок у здійсненні облікових записів, до недостатньої точності та об'єктивності фінансової звітності.

Considers the main directions of reformation of accounting system with the purpose of its adaptation to the international standards. Are analysed basic differences between domestic practice of accounting and accounting process according the International standards. Is given the list of problems related to

the revision and harmonization of normative base of the national accounting system in obedience to the requirements of the International financial reporting standards (IFRS).

Keywords: *standardization, modernization, financial reporting, adaptation policy, International financial reporting standards in the public sector, accounting, accounting policy.*

Рассмотрены основные направления реформирования системы бухгалтерского учета с целью ее адаптации к международным стандартам. Проанализированы основные отличия между отечественной практикой учета и учетным процессом за Международными стандартами. Подан перечень проблем, связанных с пересмотром и гармонизацией нормативной базы национальной системы бухгалтерского учета согласно требований Международных стандартов финансовой отчетности (IFRS).

Ключевые слова: *стандартизація, модернізація, фінансова отчетність, політика адаптації, Міжнародні стандарти фінансової отчетности в державному секторі, бухгалтерський учет, учетна політика.*

Література

1. Абдуллаев Н. Государственный сектор экономики переходного периода. – М.: Финансовый контроль, 2003. – 176 с.
2. Абдуллаев Н. Формирование государственного сектора экономики // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 5. – С. 52–56.
3. Бабич. А. М., Павлова Л. Н. Государственные и муниципальные финансы: Учеб. для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 687 с.
4. Балацкий Е. В. Проблемы оценки и эффективности государственного участия в экономике // Вестник Московского университета. – Сер. 6. Экономика. – 1997. – № 6. – С. 22–44.
5. Балацкий Е. В., Конышев В. А. Российская модель государственного сектора экономики. – М.: Экономика, 2005. – 360 с.
6. Балацкий Е. В. Управление государственным сектором экономики и бюджетное прогнозирование // Вестник Московского университета. – 1997. – № 6. – С. 22–44.
7. Биль Д. Закон Вагнера: введение к последней версии статьи Адольфа Вагнера, опубликованной в 1911 г., и перевод // Журнал европейской экономики. – 2004. – Т. 3 (№ 1). – С. 5–16.
8. Біла С. Структурна політика в системі державного регулювання трансформаційної економіки / Українська академія держ. управління при Президентові України. – К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 407 с.
9. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
10. Бухвальд Е. М. Институты публичной собственности и экономический механизм федеративных отношений // Федерализм. – 1996. – № 3.
11. Б'юкенен Дж. М., Масгреєв Р. А. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежні бачення держави / Пер. з англ. – К.: КМ Академія, 2004. – 175 с.
12. Виссарионова А., Федорова И. Государственный сектор российской экономики: контуры бюджетного регулирования // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 1. – С. 52–56.

13. Виссарионов А., Федорова И. Государственный сектор: Границы, контроль, управление // Экономист. – 2003. – № 6. – С. 3–12.
14. Віскозі В. М., Верном Дж. М., Гарингтон Дж. Е. Економічна теорія регулювання та анти-монопольна політика / Пер. з англ. – К.: Основи, 2004. – 1047 с.
15. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Збірник наукових праць. Економіка. – Част. 2. – Вип. 4 (44).
16. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: Наук. видання. – К.: Либідь, 2006. – 312 с.
17. Гвартин Дж., Холкомб Р., Лоусон Р. Размер государства и богатство наций // <http://www.polit.ru/research>.
18. Гелбрейт Дж. К. Суспільство блага. Пора гуманності. – К.: Скарби, 2003. – 160 с.
19. Головка В. А. Система національних рахунків України: сучасний стан та напрями удосконалення / В. А. Головка // Статистика України, 2001. – № 1. – С. 4–11.
20. Голов С. Ф. Новий План рахунків: побудова і застосування / С. Ф. Голов, В. М. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 2. – С. 78–87.
21. Головінов О. М Держава у ринковому середовищі: питання теорії: Монографія. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 279 с.
22. Гончаров Н. Г. Світовий досвід регулювання державного сектору економіки та можливості його використання у вітчизняній практиці // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 5. – С. 3–9.
23. Гончаров Н. Г. Теоретичні питання визначення змісту та структурних складових державного сектору економіки // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – № 8. – С. 9–17.
24. Государственное регулирование экономики: Учеб. пособие. Ч. 2 / под ред. Петрова А. Н. – СПб., 2000. – 93 с.
25. Государственная экономическая политика: Учеб. пособие / Морозова Т. Г., Потрубач Н. Н., Пыльнева Т. Г., Шутова Т. В.; Под ред. Т. Г. Морозовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 256 с.
26. Государственный сектор промышленности в системе экономического регулирования / Чумаченко Н. Г., Червова Л. Г., Кузьменко Л. М., Метлова Л. П., Ляшенко В. И., НАН Украины; Институт экономики промышленности; Науч. ред. Н. Г. Чумаченко. – Донецк, 2003. – 330 с.
27. Длугопольський О. В. Політекономія публічного сектору: західні орієнтири // Економічна теорія: Наук. журнал. – 2006. – № 2. – С. 3–16.
28. Длугопольський О. В. Теорія економіки державного сектору: Навч. посіб. – Тернопіль: Економ. думка, 2007. – 488 с.
29. Дорофєєва Г. А. Управління державними сектором промисловості в Україні: Автореферат дис. к. екон. н.: 08.02.03. – Донецьк, 2005. – 20 с.
30. Економічний енциклопедичний словник: У 2-х т. – Т. 1 / Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Ястенко О. А, Юрій С. І.; За ред С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
31. Економічний енциклопедичний словник: У 2-х т. Т 2 / Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І.; За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 563 с.
32. Єщенко П. С., Кваснюк Б. Є., Бірюков О. А Нова модель держави. – Слов'янськ, 2002. – 144 с.
33. Жаліло Я. А. Підвищення ефективності управління підприємствами, які перебувають у державній власності / Я. А. Жаліло // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2005. – № 6. – С. 31–33.
34. Житний П. Проблеми формування облікової політики та шляхи її вирішення / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 3. – С. 19–22.
35. Зятковський І. В. Фінансове забезпечення бюджетних установ в умовах реорганізації сфери виробництва суспільних благ / І. В. Зятковський // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 13–23.

36. Камашева Н. В. Національні рахунки України – становлення, розвиток та перспективи / Н. В. Камашева // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 5(23). – С. 10–17.
37. Камишанська М. О. Державна власність у трансформаційній економіці України: Автореферат дис. к. екон. н.: 08.01.01. – Донецьк, 2004. – 20 с.
38. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Ассоциация российских вузов; Н. Н. Любимов (пер. с англ.). – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
39. Киреев А. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. 2. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическая программирование: Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1999.
40. Кучеренко В. Р., Карпов В. А., Кузнецов Е. А. Основы государственного регулирования экономики: Учебное пособие. – Одесса: Астропринт, 2001. – 160 с.
41. Кухар О. В. Державний сектор в умовах ринкової трансформації економіки України: Автореферат дис. к. екон. н. 08.01.01 / Львівський національний університет імені І. Франка. – Львів, 2004. – 20 с.
42. Маршалл А. Принципи економічної науки: Реферат підручника / В. М. Фещенко (референт-уклад.). – К.: УМКЦентр, 2001. – 216 с.
43. Медведєв А. Ф. Розвиток державного сектору економіки в Україні: Автореферат дис. к. екон. н. 08.02.03. – Донецьк, 2006. – 20 с.
44. Мальник А. Ф., Длугопольський О. В. Публічний сектор і державна політика в демократичному суспільстві: Монографія. – Тернопіль: Економ. думка, 2008. – 240 с.
45. Мельниченко В. Функції публічного управління у контексті децентралізації // Вісник НАДУ при Президентіві України. – 2005. – № 2. – 79–86.
46. Оболенський О. Ю. Організаційний механізм регулювання економіки: Дис. ... д-ра екон. наук: 08.02.03 / Національний інститут стратегічних досліджень. – К., 2000. – 431 с.
47. Ойкне В. Основы национальной экономики / В. С. Автономова (общ. ред.). – М.: Экономика, 1996. – 352 с.
48. Петришина Н. В. Державний сектор в економіці України: Теоретичні та організаційні застави / Н. В. Петришина // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6(84). – С. 103–113.
49. Популярная экономическая энциклопедия / Гл. ред. А. Д. Некипелов; Ред. кол.: В. С. Автономов, О. Т. Богомолов, С. П. Глинкина и др. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2001. – 367 с.
50. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд. – М.: ИНФРА, 1999. – 477 с.
51. Словник сучасної економіки Макміллана / Пер. з англ.. – К.: АртЕк, 200. – 640 с.
52. Старовський Є. Про форсування державного сектору економіки // Економіка України. – 1999. – № 1. – С. 12–19.
53. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектору / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
54. Створення інтелектуальної системи обліку економіки України / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Створення інтелектуальної системи обліку для економіки України», 21–22 листопада 2007 р. – Тернопіль: Економ. думка, 2007. – 526 с.
55. Сушко М. Сучасний стан бухгалтерського обліку у державному секторі та перспективи його реформування / Н. Сушко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 25–31.
56. Теорія бухгалтерського обліку: Монографія / Л. В. Нападовська, М. Добія, Ш. Санлер, Матезіч та ін.; за заг. ред. Л. В. Нападовської. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т 2008. – 735 с.
57. Ходов Л. Г. Основы государственной экономической политики: Учебник. – М.: Изд-во БЕК, 1997. – 332 с.
58. Якобсон Л. И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов: Учебник. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 329 с.
59. Afonso A., Schuknecht L., Tanzi V. Public Sector efficiency: An International Comparison // Working Paper. European Central Bank. – 2003. – № 242 (July) // www.esb.int.

60. Afonso A., Schuknecht L., Tanzi V. Public Sector Efficiency: Evidence for New EU Member States and Emerging Market // Working Paper. European Central Bank. – 2006. – № 681 (January) // www.Ecb.int.
61. Atkinson Anthony B., Stiglitz Joseph E. Lectures on Public Economics. – McGraw-Hill, 1980.
62. Auerbach A., Feldstein M. Handbook of Public Economics. – Elsevier, 1985. Khury B. Production and Costs of the Public Sector in the Netherlands // Ceies, 24-th Seminar on the Size of the Government Sector – How to measure? – 2003. – 23–24 October.
63. Khury B., Van der Torre. Der Vierde Sector // Research Paper 2004–2005. Starret David A. Foundations of Public Economics. – Cambridge University Press, 1988.
64. Tanzi V., Schuknecht L. Reconsidering the Fiscal Role of Government: The international Perspective // American Economic Review. – 1997. – № 87 (2). – P 164–168.
65. Williams F. Social Policy: a Critical Introduction. – Cambridge, 1989.

Фецович Т.

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто особливості процесу формування інноваційної стратегії розвитку підприємства у конкурентному ринковому середовищі та здійснено аналітичний аналіз.

Ключові слова: *аналіз, стратегія, підприємство, стратегія управління, інноваційна стратегія розвитку.*

Актуальність статті обумовлена низкою економічних чинників, що передбачають здійснення активної соціальної політики. Це зумовлює впровадження у конкурентному ринковому середовищі новітніх досягнень науки і техніки у вітчизняну практику господарювання, щоб діяльність була ефективною не тільки в даний момент, а й на перспективу. Таке можливе лише за умови використання досконалих чинників виробництва і технологій. Для їх практичного застосування необхідно розробити інноваційну стратегію як важливий інструмент ефективного управління.

Значення активізації інноваційної діяльності в системі цілей національного господарства на сучасному етапі важко переоцінити, оскільки сучасний економічний розвиток відбувається переважно на інноваційній основі.

Вагомий внесок у теорію дослідження проблем використання інновацій у сучасних умовах розвитку економіки та розроблення і реалізації інноваційних стратегій зробили відомі вітчизняні науковці й фахівці-практики, як В. Амітан, Ю. Бажал, Л. Гринів, Ю. Гохберг, І. Долішній, М. Земляний, Н. Кондратьєв, І. Михасюк, А. Пересада, А. Шевцов, Я. Яц-

ків, І. Яцура та ін. Серед досліджень іноземних учених, які займаються проблемами інновацій, варто відзначити роботи І. Балабанова, В. Воробйова, А. Вайсман, М. Мескон, І. Менсфілд, І. Степноза, І. Тріфілової, Р. Фостер, Р. Фаттахова, К. Яновського, Й. Шумпетер та ін.

Мета статті полягає в аналізі процесу формування інноваційної стратегії розвитку підприємства у конкурентному ринковому середовищі.

Складність розвитку інноваційної сфери України спричинена непридатністю старої системи управління інноваціями до нових умов господарювання. Об'єктивні умови діяльності промислових підприємств, необхідність адаптування до економічних, соціально-політичних, технологічних, демографічних та інших чинників зовнішнього середовища, формування особливого, новаторського, антибюрократичного стилю господарської поведінки, в основі якої – постійний пошук нових можливостей, орієнтування на інновації, гнучкість, швидкість реакції, новизна продукції, активне використання інноваційного потенціалу, готовність до ризику, спрямованість у майбутнє – ось далеко не повний перелік складових успіху в сучасній конкурентній боротьбі, який сьогодні необхідно закріпити вітчизняним виробникам [1, 9].

Так, для ефективного управління інноваційними процесами потрібне розуміння протиріччя: якісна зміна виробництва унеможливорює його стабільність, а тривала відсутність нововведень породжує застій, зниження якості й конкурентоспроможності виготовлюваної продукції, а відтак – спад економічних результатів діяльності.

Сьогодні інноваційна діяльність перетворилася на один із найважливіших чинників ефективного функціонування і розвитку підприємств в умовах ринкової економіки. Цю діяльність необхідно постійно удосконалювати. Відповідно до об'єктивних вимог ринку, вона має базуватися на чітко окресленій політиці, досконалій методиці запровадження нововведень та оцінюванні їх результативності. Саме тому оновлення в ринковому середовищі є нормою, а не винятком із правил, а інновації для підприємства мають стати не лише неперервним, а й ефективно керованим процесом. Але це неможливо без оновлення та вдосконалення системи менеджменту підприємства.

Один із напрямів стратегічного управління – інноваційний менеджмент, що здійснюється на вищому рівні організації, передбачає визначення основних шляхів науково-технічної та виробничої діяльності організації. Це, насамперед, розроблення та впровадження нових видів продукції і технологій (інноваційна діяльність), подальший розвиток виробництва традиційних її видів і зняття з виробництва застарілих.

Завдання управління інноваційною діяльністю можна згрупувати в такі класи: найкраще використання та інтенсивне нарощування інновацій-

ного потенціалу, спроможного забезпечити виконання майбутніх дослідницьких завдань; вибір і визначення найперспективніших напрямків науково-дослідної роботи; ефективне управління асортиментом тощо.

Слід відзначити, що у кожній інноваційній системі є свої специфічні конкретні завдання, виняткова важливість яких зумовлена їх зв'язком зі всією сукупністю центральних проблем управління. Якщо перейти тепер до подальшої деталізації загальних функцій управління інноваційною діяльністю за видами вирішуваних завдань, то можна виділити ряд найбільш типових центральних проблем управління: стратегія, інноваційний потенціал та ефективність. Перераховане є на будь-якому підприємстві, хоч їх відносна значущість і питома вага можуть істотно змінюватися.

Суть терміна «інноваційна стратегія» розуміють у двох значеннях. По-перше, він є характеристикою загальнофірмової стратегії досягнення довготермінових цілей. По-друге, термін «інноваційна стратегія» вживають при структуруванні загальнофірмової стратегії поряд із такими означеннями, як виробнича стратегія, кадрова стратегія, маркетингова стратегія, стратегія організаційного розвитку тощо. У другому випадку інноваційну стратегію визначають як діяльність фірми щодо впровадження нових технологій, устаткування і розроблення нових видів продукції, тобто при вузькому тлумаченні терміна «інновація» [3, 335].

Під інноваційною стратегією, як правило, розуміють погоджену сукупність інноваційних рішень, що здійснюють визначальний вплив на діяльність підприємства і мають довготермінові та нерідко важкозворотні наслідки. Інноваційна стратегія забезпечує ефективну динаміку розвитку процесу відтворення на підприємстві, насамперед, із погляду якісних характеристик. Вона ніби відіграє роль двигуна в загальній стратегії.

Впровадження стратегічної інноваційної діяльності господарської системи є інтегральним процесом, що потребує взаємопов'язаної та скоординованої роботи всіх його підрозділів на кожному етапі реалізації інноваційного проекту.

Основними способами та методами активізації інноваційної діяльності на підприємстві мають бути:

- ✓ удосконалення системи фінансування товарно-інноваційних інвестиційних проектів шляхом оптимізації показників кредитної лінії;
- ✓ поліпшення інформаційної і маркетингової роботи за рахунок створення інформаційно-аналітичного відділу у складі служби маркетингу з чітко визначеною структурою та функціями спеціалістів;

- ✓ впровадження товароорієнтовної організаційної структури управління на підприємстві, продукція якого характерна незначним рівнем наукомісткості та нешироким номенклатурним діапазоном;
- ✓ удосконалення системи стимулювання інноваційної праці шляхом упровадження мотиваційних заходів, що передбачають оптимізацію структури колективного та персонального стимулювання;
- ✓ посилення інноваційної спрямованості стратегії бізнесової поведінки підприємства та його адаптації до мережевої інформаційної системи за рахунок введення у бізнес-план підприємства розділів, що конкретизували б інформаційну систему підприємства та систему мотиваційних чинників інноваційної діяльності.

Так, у стратегічній програмі активізації інноваційної діяльності підприємства треба обов'язково враховувати і ті заходи, які можна буде реалізувати на загальнодержавному та регіональному рівнях. А для активізації інноваційної діяльності підприємств на загальнодержавному рівні мають бути передбачені такі законодавчі, організаційні та інформаційні заходи, які б дали змогу: розробити систему державного страхування інноваційних ризиків; створити некомерційну венчурну структуру, спроможну фінансувати прогностичний маркетинг; зменшити ризики кредитно-банківських установ при фінансуванні підприємств-інноваторів; захистити права інтелектуальної власності створювачів товаро-інноваційних розробок; увести систему ступінчатого оподаткування доходів провайдерів товарної інновації; реорганізувати технопаркову інноваційну структуру, забезпечивши обов'язкове залучення до їх осередку бізнес-інкубаторів.

Серед основних принципів стратегічного інноваційного управління підприємством найдоцільніше використовувати такі: рефлексії, самоорганізації, обмеженої раціональності, самовизначення, диверсифікації, резервування ресурсів та безупинної адаптації. Ці принципи дають змогу синтезувати його моделі, методи та інструменти з урахуванням чинників, що сприяють або перешкоджають досягненню цілей підприємства, спрямованого на інноваційний розвиток.

Слід зазначити, що концепцію стратегічного управління інноваційною діяльністю доцільно ґрунтувати на розробленні теоретичних основ сутності, рушійних сил інноваційного розвитку підприємства, встановленні впливу його керівників на прискорення чи вповільнення інноваційного процесу, економічні відносини і механізм реалізації цілей.

Вплив стратегічного управління інноваційними процесами на ефективність функціонування підприємств визначається: адекватністю ринковим відносинам, інтеграцією науки та виробництва, реалізацією державних науково-технічних пріоритетів, підвищенням сприйнятливості вироб-

ництва до нововведень, забезпеченням розширеного відтворення всіх стадій інноваційного процесу.

При формуванні інноваційної стратегії підприємства потрібно дотримуватися такого підходу, який сприяв би забезпеченню системності в процесі розроблення інноваційної моделі, створював умови для вирішення питань організації управління інноваціями, а також давав змогу сформулювати інструментарій її розроблення та реалізації.

Розробляти інноваційну стратегію доцільно на підставі відповідного алгоритму, що забезпечує послідовність і логічність взаємозв'язку всіх елементів стратегії. Обов'язковою умовою створення активної інноваційної стратегії є кількісне визначення головної та підпорядкованих цілей, яких бажає досягнути підприємство.

У процесі інноваційної діяльності можливе виникнення певних суперечностей між управлінням основною діяльністю підприємства і його науково-технічною сферою. Серед таких суперечностей відзначимо: ізолюваність керівників підприємства від науково-технічного персоналу, який здійснює кількісну і якісну оцінку знань із перспективного розвитку підприємства; суперечності між керівним складом підприємства та сферою НДДКР із концептуальних та технічних питань, які вважають чинниками успіху; розбіжності між цілями інноваційного розвитку та витратами на їх досягнення, що проявляється у відсутності доходу від ресурсів, спрямованих на розроблення та впровадження науково-технічних нововведень [4, 38].

Подолання цих суперечностей передбачає розроблення ефективних шляхів, до яких слід віднести: залучення до розроблення стратегічних рішень із інноваційного розвитку підприємства компетентних висококваліфікованих науково-технічних спеціалістів; фінансування науково-технічних розробок; уведення технологічних показників до системи показників із оцінки результатів діяльності підприємства та його основних цілей; розроблення інноваційної стратегії як однієї з найважливіших складових стратегії розвитку підприємства; забезпечення прямих інформаційних зв'язків між керівним складом підприємства та керівниками структурних підрозділів, які розробляють НДДКР; створення умов для забезпечення процесу творчості розробників інновацій; залучення компетентних експертів до оцінки ефективності науково-технічних нововведень.

У сучасних умовах стратегічне управління набуває нового змісту, що передбачає використання поряд із формальними, кількісними методами творчого інтуїтивного підходу. Для обґрунтованішого визначення найважливіших чинників середовища підприємства необхідна досить повна і достовірна інформація, що може бути отримана у результаті сканування, моніторингу, прогнозування та відстеження інформації.

Так, формування інноваційної стратегії розвитку підприємства має такі етапи: розроблення загальної стратегії підприємства з урахуванням його інноваційної діяльності та визначення конкурентної позиції на ринку. На їх основі визначають функціональні стратегії підприємства.

Відзначимо, що формування і реалізація інноваційної стратегії підприємства мають охоплювати цілі його інноваційної діяльності, вибір засобів щодо досягнення таких цілей та обґрунтування джерел залучення необхідних ресурсів. Також важливою складовою стратегічного управління є управління змінами на підприємстві, що охоплює: здійснення стратегічної діагностики, мобілізацію керівників підприємства на підтримку змін, планування процесу здійснення змін, запобігання конфліктам між стратегічною і поточною діяльністю підприємства, прийняття стратегічних рішень, управління поточним виробничим процесом, розроблення та впровадження стратегії інноваційного розвитку і формування для цього сприятливої атмосфери, здійснення оперативної та стратегічної системи управління, заохочення успішної стратегічної діяльності тощо.

Зазначимо, що основними причинами негативного ставлення до стратегічного управління інноваційним розвитком є: невідповідність керівників підприємств до кардинальних стратегічних змін та інноваційних перетворень; відсутність об'єктивної інформації про зовнішні та внутрішні чинники функціонування підприємства; стримування спрямованості керівництва на стратегічні зміни у зв'язку з минулим досвідом і неуспіхами; приділення більшої уваги розв'язанню проблем основної діяльності, що відволікає від розгляду стратегічних завдань; слабка адаптованість до змін тощо.

Планування інноваційного розвитку підприємств забезпечує можливість: урахування майбутніх завдань, оцінки діяльності підприємства як безперервного процесу, в якому поточні дії пов'язані з майбутніми, управління не тільки короткотерміновими, а й довготерміновими цілями розвитку; визначення основних потреб ринку; здійснення впливу на зміни зовнішнього середовища. Крім того, саме планування сприяє поліпшенню координації дій на підприємстві, створює передумови для підвищення базової підготовки менеджерів, забезпечення необхідною інформацією, сприяє раціональнішому розподілові ресурсів, дає змогу чітко формалізувати обов'язки та відповідальність усіх працівників підприємства, поліпшувати контроль за їх діяльністю [2, 121].

Важливою складовою стратегічного і тактичного планування є відображення потреб та інтересів усіх співробітників підприємства. В умовах трансформаційної економіки соціальна політика підприємства має за мету створення необхідних передумов для задоволення основних потреб пра-

цівників, бо без ефективної реалізації цього стратегічного завдання неможливе ефективне функціонування підприємства.

Таким чином, управління інноваційною діяльністю охоплює: постійне вдосконалення організації виробництва на базі пошуку, відбору, розроблення та впровадження інноваційних пропозицій; формування банку інноваційних ідей і варіантів їх реалізації; організацію процесу виявлення проблем інноваційного розвитку та їх розв'язання; формування на підприємстві клімату новаторства, пошуку нових ідей тощо.

Отже, інноваційна діяльність сьогодні перетворилася на один із найважливіших чинників ефективного функціонування і розвитку господарських систем в умовах ринкової економіки. Цю діяльність необхідно постійно вдосконалювати відповідно до об'єктивних вимог ринку, вона стає реальністю, коли базована на чітко окресленій політиці, досконалій методиці запровадження нововведень та оцінюванні їх результативності. Саме тому оновлення в ринковому середовищі є нормою, а не винятком із правил, а інновації для підприємства мають стати не лише неперервним, а й ефективно керованим процесом.

Активізація стратегічної інноваційної діяльності на підприємстві – інтегральний процес, який потребує взаємопов'язаної та скоординованої роботи всіх його підрозділів на кожному етапі реалізації інноваційного проекту.

Аналіз стану формування і реалізації інноваційних проектів на підприємствах дав змогу зробити висновок про те, що в інноваційних процесах нема чітко визначеної методологічної та методичної концепції управління за кінцевими економічними результатами.

The article discusses the features of formation process of innovation development strategy in a competitive market environment and performed analytical analysis.

Keywords: *analysis, strategy, enterprise strategy management, innovation strategy development.*

Рассмотрены особенности процесса формирования инновационной стратегии развития предприятия в конкурентной рыночной среде и осуществлен аналитический анализ.

Ключевые слова: *анализ, стратегия, предприятие, стратегия управления, инновационная стратегия развития.*

Література

1. Бень Т. Методичні основи оцінки нових технологій / Т. Бень, Т. Семенова // Економіка України. – 2000. – № 6. – С. 7–10.
2. Бляхман Л. С. Экономика, организация управления и планирование научно-технического прогресса: Учеб. пособие для экон. спец. вузов / Л. С. Бляхман. – М.: Высшая школа, 1993. – 221 с.
3. Зверков М. І. Інноваційний розвиток в умовах трансформації та кризи економіки / М. І. Зверков // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 37. – С. 333–338.
4. Корнєва О. В. Інформаційно-методичні засади формування інноваційної стратегії підприємств / О. В. Корнєва. – Рукопис. – Івано-Франківськ, 2001. – 199 с.
5. Шлюсарчик Б. Умови інноваційності підприємств у сучасній ринковій економіці / Б. Шлюсарчик // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 3. – С. 206–210.
6. Яворський М. С. Системний підхід до формування інноваційної інфраструктури на базі регіональних центрів науково-технічної і економічної формації / М. С. Яворський // Науково-технічна інформація. – 2008. – № 3. – С. 31–36.

Хвостіна І.

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано актуальність використання нейронних мереж як альтернативного інструментарію для дослідження ефективності системи інформаційного забезпечення діяльності суб'єктів господарювання з метою її підвищення. Оглянуто можливості використання нейронних мереж спеціалістами у сфері економіки та управління.

Ключові слова: *інформація, інформаційний потік, інформаційне забезпечення, нейронна мережа, нейроінформаційні технології.*

Діяльність підприємств в Україні, як і у всьому світі, пов'язана з постійним пошуком нових методів створення та впровадження економічно ефективних систем управління. Для суб'єктів господарювання важливим є не тільки процес накопичення інформації, а й робота з нею з використанням загальноприйнятих методів збору, опрацювання і подання, що, своєю чергою, дає змогу групувати результати такої роботи (зміст) у формі та вигляді, придатному для подальшого використання на даному підприємстві або в інших користувачів даної інформації.

Системи інформаційного забезпечення як складні соціотехнічні структури висувають особливі вимоги до оцінки їх економічної та функ-

ціональної ефективності. Принципова проблема такої оцінки полягає в тому, що у процесі функціонування елементів системи інформаційного забезпечення дуже часто виникають нестандартні, неформалізовані ситуації, характерні для кризових явищ в економіці на сучасному етапі, дослідження й аналіз яких із використанням стандартних статистичних та економіко-математичних методів і моделей є надто складним і недостатньо результативним процесом.

Тому доцільно проводити побудову і аналіз складних моделей залежностей між сукупністю багатьох змінних із використанням нейронних мереж, що є порівняно новими і вельми перспективними обчислювальними технологіями, дають змогу використовувати нові підходи до вивчення динамічних завдань у сфері економічних досліджень, зокрема при оцінці ефективності системи інформаційного забезпечення підприємств.

Сприйняття та визначення місця перебування інформації в економіці підприємства, безперечно, вводить останню в коло об'єктів економічних досліджень. Зокрема, питанням теоретичного і практичного дослідження інформації присвятили роботи такі автори: А. Алексєєв, О. Антіпіна, А. Антопольський, Г. Артамонов, Д. Белл, С. Ваніянц, Дж. Гелбрейт, П. Дракер, С. Дятлов, В. Жуков, В. Іноземцев, В. Калятін, М. Кастельс, К. Кларк, Г. Клімантова, І. Корконосов, Б. Кристальний, С. Майоров, К. Маркарян, Ф. Махлуп, О. Моргенштерн, Т. Ніколаєва, Р. Нижегородцев, А. Петров, Г. Саймон, Т. Сакайя, Ж. Сапир, Дж. Стиглер, Т. Стюарт, В. Тамбовцев, О. Тоффлер, Т. Умесао, Д. Філімонов, Р. Цвілев, А. Щегорцов та ін.

Мета роботи полягає вивченні можливості використання нейронних мереж як окремого підходу до вирішення динамічних завдань у сфері економічних досліджень, зокрема при оцінці ефективності системи інформаційного забезпечення підприємств.

Прийняття обґрунтованого управлінського рішення щодо господарської діяльності підприємства (зокрема, щодо формування і функціонування його системи інформаційного забезпечення) передбачає використання результатів аналізу вхідних інформаційних потоків, якість яких на пряму залежить від ефективності діючої системи інформаційного забезпечення підприємства.

Інформаційною основою контролю за діяльністю підприємства має бути система ключових показників результативності та побудована на її основі система збалансованих показників, мета якої давати керівництву підприємства достовірний інструмент управління, що перетворює стратегію інформаційного забезпечення у набір взаємопов'язаних показників.

Завдання такої системи показників – оцінювати критичні параметри не лише поточного стану, а й майбутнього розвитку інформаційного сере-

довища підприємства. Згадані параметри мають бути індивідуально підібраними та розробленими для різних рівнів управління системою інформаційного забезпечення і пов'язаними між собою [5, 18].

Таким чином, системи інформаційного забезпечення як складні соціотехнічні структури висувають особливі вимоги до оцінки їх економічної та функціональної ефективності. Принципова проблема такої оцінки полягає в тому, що у процесі функціонування елементів системи інформаційного забезпечення виникають нестандартні, неформалізовані ситуації, характерні для кризових явищ в економіці на сучасному етапі.

Слід зазначити, що нема загальноприйнятних методик комплексної оцінки ефективності системи інформаційного забезпечення підприємства, які б дали змогу провести різнобічний аналіз та діагностику функціонування з використанням стандартних методів і процедур. Використовують, як правило, окремі тести та процедури оцінки, що є уніфікованими, тому більшість управлінських рішень стосовно системи інформаційного забезпечення приймають на основі експертних оцінок.

Таким чином, методи економічної статистики можуть бути ефективними насамперед для перевірки попередньо сформульованих гіпотез і припущень, тобто для попереднього аналізу, що потім буде основою для подальшого оперативного аналітичного опрацювання інформаційних ресурсів із використанням ефективніших методів і моделей.

Тобто, в будь-якій сфері оцінки ефективності функціонування підприємства є складноалгоритмізовані завдання, для вирішення яких необхідні або постійна робота групи кваліфікованих експертів, або, як альтернативний варіант, використання адаптивних систем автоматизації. Це стосується і галузі приладобудування.

Слід зазначити, що побудову й аналіз складних моделей залежностей між сукупністю багатьох змінних можна здійснювати з використанням нейронних мереж. Нейронні мережі є порівняно новими і вельми перспективними обчислювальними технологіями, котрі дають змогу використовувати нові підходи до дослідження динамічних завдань у сфері економічних досліджень, а саме при оцінці ефективності системи інформаційного забезпечення підприємства [3, 28].

На початкових етапах застосування нейронні мережі використовували для розпізнавання образів, потім ці мережі почали застосовувати для впровадження статистичних і основаних на методах штучного інтелекту засобів підтримки прийняття рішень та вирішення завдань у сфері управління підприємствами.

Використання нейронних мереж дає змогу охоплювати найрізноманітніші сфери: розпізнавання образів, опрацювання даних, доповнення образів, асоціативний пошук, класифікація, оптимізація, прогноз, діагности-

ка, опрацювання сигналів, абстрагування, управління процесами, сегментація даних, стискування інформації, складні відображення, моделювання складних процесів, машинний зір, розпізнавання мови тощо [6, 56].

Суть штучних нейронних мереж – це технологія, яка охоплює паралельні, розподілені, адаптивні системи опрацювання інформації, спроможні «навчатись» опрацьовувати інформацію, діючи в інформаційному середовищі. Такий підхід до технологічного процесу опрацювання інформаційних ресурсів не потребує використання готових алгоритмів і правил опрацювання – система має самостійно виробляти правила та модифікувати їх у процесі вирішення конкретних завдань щодо опрацювання інформаційних ресурсів.

Таким чином, при застосуванні нейронних мереж для вирішення завдань з попередньо невідомими алгоритмами або таких, які потребують значних витрат на розроблення програмного забезпечення, нейроінформаційні технології дають змогу отримати ефективні, придатні до швидкої реалізації методи вирішення окреслених завдань.

Нейромережа є, як правило, багат шаровою мережевою структурою однотипних елементів – нейронів, сполучених між собою і згрупованих у шари (багат шарові нейромережі). Вхідну інформацію (багатовимірний вхідний інформаційний потік) подають на нейрони так званого вхідного шару. Після проходження через багат шарову структуру вихідну інформацію знімають із вихідного шару нейромережі.

При проходженні по мережі потужність вхідних сигналів посилюється або ослабляється мережею, що визначається наперед встановленими міжнейронними зв'язками. Перед безпосереднім використанням нейромережі на практиці її необхідно навчити на прикладах, тобто за допомогою корекції ваг міжнейронних зв'язків із відомими вхідними параметрами та відповідними результатами нейромережу будують так, щоб отримати відповідь, максимально наближену до правильної.

Слід зазначити, що проблеми оцінювання зовнішніх умов інформаційного середовища, що постійно змінюються, та, відповідно, аналізу ступеня впливу на результат тих або інших параметрів нейромережа розв'язує завдяки принципу її побудови (архітектури).

Тому найвідповідальнішим моментом роботи з нейромережами є їх побудова і подання навчальних даних. Нейромережі оперують числовою інформацією, а інформація, на підставі якої нейромережа має давати результат, може бути найрізноманітнішою: терміни, що описують ті чи інші ситуації, числа різного вигляду та величини, графіки, дво- й тривимірні зображення і так далі. Тому виникає необхідність коректного подання цієї інформації у вигляді чисел, що зберігають сенс і внутрішні взаємозв'язки даних, тобто доводиться застосовувати числове кодування [4, 5–17].

Основною перевагою нейромереж є те, що при вирішенні завдань автоматизованого управління господарськими процесами підприємства нейромережеві технології дають змогу опрацювати великі обсяги статистичної інформації, на основі яких будують математичні моделі окремих процесів, характерні багатьма параметрами.

Для цього потрібно, насамперед, групувати об'єкти управління і будувати функціональні залежності вихідних параметрів господарських процесів від вхідних даних. Підготовка і опрацювання вихідних даних для побудови математичної моделі господарського процесу з використанням нейромереж реалізують у наступній послідовності.

1. Будують мережу, тобто вибирають її архітектуру, кількість шарів, передавальні функції, початкові ваги тощо.

2. Здійснюєть навчання мережі, за якого на вхід подають значення з відомими відповідями, тобто мережа приймає рішення і виробляє коригування ваг відповідно до правильності прийнятого рішення.

3. Навчання мережі триває доти, доки результати прийняття рішення мережею не стануть задовільними.

4. Після того, як мережа навчена, її можна застосовувати для вирішення практичних завдань.

Як зазначає В. Шведенко, до основних переваг використання нейронних мереж для моделювання й аналізу систем інформаційного забезпечення підприємства належать:

- ✓ можливість відтворення порівняно складних нелінійних залежностей;
- ✓ відсутність вимог до оволодіння навиками традиційного програмування, оскільки нейромережі самонавчаються вирішувати різні завдання;
- ✓ висока швидкодія (особливо в разі апаратної реалізації з використанням переваг масового паралельного опрацювання);
- ✓ потенційно висока перешкодо- та відмовостійкість (через структурну надмірність, властиву природі нейромережі, помилка або від'єднання частини мережі для її усунення не призводять до відмови НС, а лише можуть понизити якість опрацювання інформації) [7, 16].

Отже, основним критерієм доцільності використання нейронних мереж в економіці має бути потреба у застосуванні альтернативного методу оцінки сукупності вхідної інформації для отримання вихідних показників, що будуть найпридатнішими та релевантними в процесі прийняття управлінських рішень.

Для того, щоб спеціалісти у сфері економіки і управління могли використовувати на практиці нейронні мережі, необхідний простий та зро-

зумілий інструментарій для роботи з ними. Оскільки більшість таких фахівців широко використовують у своїй практиці такі пакети, як Microsoft Excel і STATISTICA, доцільно використовувати STATISTICA Neural Networks як основний прикладний пакет для побудови і дослідження нейромереж. Для складання моделей проектів можна також застосовувати вбудовані компоненти Microsoft Excel. Альтернативою запропонованим пакетам можуть служити математичні пакети (Mathlab, MATHCAD).

Нейронна мережа (Neural Networks) програми STATISTICA охоплює:

- ✓ готові алгоритми;
- ✓ підтримку для складних комбінацій мереж;
- ✓ практично необмежену розмірами мережеву архітектуру;
- ✓ вибірку підготовку мережі;
- ✓ повне управління всіма аспектами, що впливають на мережеве виконання.

Зазначене програмне середовище також дає змогу проводити дослідницькі й аналітичні процедури, що охоплюють і алгоритми вибору вхідних характеристик (зокрема, вибір вхідних змінних у дослідницькому аналізі даних є типовим додатком нейронних мереж). Таким чином, запропонована програма допомагає формувати банк даних управлінських рішень щодо системи інформаційного забезпечення та прогнозувати розвиток інформаційних процесів у часі.

Проведене дослідження показує, що в процесі господарської діяльності підприємств частішають спроби об'єднання штучних нейронних мереж і експертних систем, які використовують стандартні економіко-математичні й статистичні методи та моделі для оцінки ефективності системи інформаційного забезпечення. У такому поєднанні штучна нейромережа може реагувати на більшість порівняно простих випадків, а всі інші випадки передають на розгляд експертній системі. В результаті складні випадки розглядають на вищому рівні, при цьому, можливо, із збором додаткових даних або навіть із залученням експертів [1, 10].

Отже, дослідження актуальності використання нейронних мереж як альтернативного інструментарію для аналізу ефективності системи інформаційного забезпечення діяльності суб'єктів господарювання показує, що нейромережі доцільно застосовувати у сфері економіки та управління інформаційними процесами підприємства. Основним критерієм доцільності використання нейронних мереж в економіці має бути потреба у застосуванні альтернативного методу оцінки сукупності вхідної інформації для отримання вихідних показників, що будуть найбільш придатними та релевантними в процесі прийняття управлінських рішень.

In the article the author analyses the actuality of using neuron networks as an alternative tool for conducting analyse of efficiency of the informative providing system of enterprise with the goal for its improvement. This article gives a quick overview of the possibility of using the neuron networks in economic and management spheres.

Keywords: *information, informative stream, informative providing, neuron network, neuron information technologies.*

Проанализирована актуальность использования нейронных сетей как альтернативного инструментария для исследования эффективности системы информационного обеспечения деятельности субъектов хозяйствования с целью ее повышения. Отдельно проведен обзор возможности использования нейронных сетей специалистами в сфере экономики и управления.

Ключевые слова: *информация, информационный поток, информационное обеспечение, нейронная сеть, нейроинформационные технологии.*

Література

1. Богославский С. Н. Область применения искусственных нейронных сетей и перспективы их развития // Научный журнал Кубгау. – 2007. – № 3.
2. Гитис В. Б., Ковалевский С. В. Применение нейросетевых технологий для нормирования времени механообработки в машиностроении // VIII Всероссийская конф. «Нейрокомпьютеры и их применение». Сб. докл. – М.: ИПРЖР, 2002 г. – С. 569–572.
3. Поспелов И. Г. Моделирование экономических структур. – М.: Логос, 2003. – 319 с.
4. Дунин-Барковский В. Л. Нейрокибернетика, нейроинформатика, нейрокомпьютеры / В. Л. Дунин-Барковский // Нейроинформатика. – Новосибирск: Наука. Сибирское предприятие РАН, 1998.
5. Сергеев В. И. Контроллинг в логистических системах // Логистика и управление цепями поставок. – 2005. – № 3.
6. Тархов Д. А. Нейронные сети. Модели и алгоритмы. / Д. А. Тархов. – М.: Прогресс, 2005. – 231 с.
7. Шведенко В. Н., Фоминых А. С. Автоматизированный анализ производственной информации с помощью Statistica Neural Networks // <http://www.techros.ru/text/2995>
8. Ширяев В. И. Модели финансовых рынков: Нейросетевые методы в анализе финансовых рынков / В. И. Ширяев – М.: Инфра, 2007. – 322 с.

Цяпа А.

РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ РОЗРОБЛЕННЯ ПОСІБНИКА З ЕКОНОМІЧНОЇ НІМЕЦЬКОЇ МОВИ (на основі апробації підручника «Türen zur Wirtschaftswelt»)

Мета дослідження – формулювання рекомендацій для організації матеріалу в розділі посібника з економічної німецької мови на основі аналізу польського підручника «Türen zur Wirtschaftswelt». На основі апробованої ефективності рекомендовано принцип «від загального до конкретного».

Ключові слова: посібник, економічна німецька мова, апробація, принцип організації матеріалу.

Інтенсивне вивчення економічної німецької мови актуалізує запитання про підручник, відповідний його вимогам. При цьому ні «економічну німецьку мову», ні підручник для її вивчення не варто цілком позбавляти аспектів «німецької мови». Адже студенти німецькомовних інтегрованих програм, які проходять часткове навчання в закордонному університеті-партнері, потребують розвитку чотирьох основних мовленнєвих умінь як для професійних, так і для академічних та побутових цілей. Відповідь на поставлене запитання та уявлення про його багатосторонність дає апробація підручника «Türen zur Wirtschaftswelt» [10] польських авторів, проведена на україно-німецькому економічному факультеті (УНЕФ) Тернопільського національного економічного університету з урахуванням проблем українського ринку навчальної літератури [5] та вимог її створення й удосконалення (Р. Арцишевський, В. Бевз, В. Бейлінсон, В. Беспалько, Н. Бібік, М. Бурда, Н. Буринська, Г. Ващенко, Ф.-М. Жерар, О. Жосан, Ю. Завалевський, Д. Зуєв, Г. Касьянов, Я. Кодлюк).

Після першого поверхневого ознайомлення ми зробили висновок, що для роботи з підручником потрібний високий рівень володіння мовними і фаховими знаннями. Про це саме свідчить той факт, що Адам Новак, «головний герой» підручника, вже закінчив третій курс.

Перш ніж перейти до практичного досвіду, відзначимо незвичне оформлення підручника, а саме наявність персонажа, який «усередині» книги засвоює всі етапи вивчення професійного мовлення і поводження. Хоча така персоніфікація навчального матеріалу, звісно, швидше формальна, вона все ж виконує очевидну позитивну функцію: у процесі роботи

студенти ідентифікують себе з головним героєм, супроводжуючи Адама Новака, польського студента 4-го курсу, в здобутті професійного досвіду, що підвищує їхню мотивацію, зокрема до творчого навчання. Підтвердження цьому знаходимо, зокрема, у статті К. Волошиної: «Завдання підручника – допомога в забезпеченні особистісного розвитку учня стосовно навчального курсу» вирішується «на основі спеціальних засобів, за допомогою яких організується освітня діяльність учнів. Це, насамперед, дослідницька, творча діяльність учня, його участь у діалозі з автором або персонажами підручника, зіставлення різних точок зору й підходів, включення оцінної позиції стосовно матеріалу, рефлексивне осмислення прочитаного» [2]. Цінність такого підходу бачимо й у тому, що «герої» з'являються у підручниках із різних дисциплін, зокрема з інформатики [3].

Підручник апробовано на 2, 3 і 4 курсах УНЕФ із орієнтацією на т. зв. «чотирикутник вмінь», що його сформулював німецький дослідник Й. Шьонерт. Цей чотирикутник охоплює фахову компетенцію як таку, що потребує окремого засвоєння і постійного оновлення; соціальну компетенцію як уміння поводитись із собою і навколишніми, пов'язувати досвід самопізнання з досвідом пізнання суспільства; методичну компетенцію як здатність бачити, описувати й розв'язувати проблеми та осмислювати їхні розв'язки; культурну компетенцію як поглиблення розуміння власної культури шляхом урахування міжкультурного досвіду [8, 11]. Щодо 2 курсу хочемо вказати, крім лексичних, на фахові проблеми, пов'язані із закономірними прогалинами у ще не опрацьованих спеціальних темах. Проте підручник виявився заважким для другокурсників головним чином тому, що в недостатньому обсязі були наявні знання про економіку країн, мову яких вивчають студенти, а також через те, що акцент на комунікативному вмінні унеможливив послідовну роботу над ключовою економічною тематикою. Крім того, на цьому нижчому середньому етапі неможливим було досягнення цілей довести студента до автономного навчання та перейти до творчого підходу, окреслених у більшості розділів. Подібна картина спостерігалась і на 3 курсі, з тією позитивною відмінністю, що тут студенти швидше використовували прагматичні комунікативні можливості й надавалися вмотивуватися до творчої самостійної роботи.

Значно кращі результати були досягнуті на 4 курсі. Оскільки тут студенти були готові до активного розвитку ділової комунікації, підручник вони активно використовували у всій повноті текстів і завдань. Особливо пригодився підручник як підготовка до виробничої практики (яку студенти УНЕФ часто проходять на німецьких підприємствах), бо за його допомогою вдосконалювали як вербальні, так і нонвербальні навички, засвоювали і практикували правила поведінки, закривали прогалини в міжкультурній компетенції (що, власне кажучи, є однією з основних функцій

підручника у контексті вивчення іноземної мови з професійною метою та з огляду на незмінну роль підручника як такого на занятті [9]*). На 4 курсі найуспішнішим було також підведення до автономного навчання і засвоєння стратегій самостійного методичного контролю.

Надзвичайна ефективність, високий рівень мотивації студентів, безперешкодність і повнота виконання завдань та швидкий темп роботи з підручником переконують у його глобальних й окремих перевагах, як, наприклад, чітка логічна побудова розділів. Саме цю перевагу хочемо унаочнити на основі структурного аналізу деяких розділів, враховуючи чотири рівні критеріїв оцінки сучасного підручника: функції системи засобів навчання; ступінь реалізації функцій підручника-системи; функції тексту; функції елементів [3].

Структура першого розділу «Подорожі» наступна: 1) асоціограма «Подорож», вправа на вживання слів із асоціограми; 2) вправа на визначення термінів; 3) робота з текстом (висловлення очікувань від назви, репродуктивні та продуктивні запитання); 4) завдання до тексту: групування мовних засобів, опис і коментування діаграм; 5) тематика для реферативних доповідей (до 7 хвилин).

Головним принципом побудови розділу можна, враховуючи «логіку руху змісту навчального матеріалу» [6], вважати перехід від загального до конкретного. Працюючи з асоціограмою, студенти намагаються вифільтрувати із загальних знань спеціальні, таким чином готуються до їхнього збагачення та пробуджують інтерес. Далі помічаємо побічний принцип, оснований на частковій відомості нового матеріалу. Студенти сприймають подану лексику, порівнюють її з результатами роботи над асоціограмою, вправляються в її використанні, що в цілому сприяє ефективному впорядкуванню нового матеріалу в системі наявних знань.

Фахову лексику закріплюють вибірково і глобальним прочитанням тексту (обидві можливості передбачені). Передумови для вибіркового читання створюють завданнями на висловлення очікувань щодо змісту текстів на основі їхніх назв (що зі свого боку відповідає головному принципів побудови, проте з вищим ступенем конкретизації) та пошук місць у тексті, про які сигналізують назви, і порівняння з висловленими очікуваннями.

Формулювання завдання на глобальне читання послідовно підпорядковане побічному принципів: репродуктивні запитання апелюють до вже відомого («Які нові тенденції наявні сьогодні в туристичній галузі?»), продуктивні – до того, що належить дізнатися («Що можна зробити для зменшення тиску на ціни в туристичній галузі?»). Таким чином триває за-

* «Т. зв. міжкультурна дидактика означає, з одного боку, систематичне введення точки зору студента у вивчення іноземної мови і культури, з іншого – критичний аналіз власної системи звичок сприйняття й судження» [9].

кріплення нових знань: шляхом їх використання при творчому аналізі тексту після селективного й репродуктивного ознайомлення.

Далі спостерігаємо кульмінацію головного принципу: інформація з обох текстів конкретизована діаграмами, спеціальна лексика вдосконалена додатковим інструментом – засобами опису діаграм. Власне, над цими засобами працюють згідно з головним принципом: за їхнім загальним групуванням за відповідними тенденціями (спадною, зростаючою, сталою) – конкретне використання при описі.

За допомогою восьмого завдання реалізують, окрім інших, глобальну мету автономного навчання: у зв'язку зі змістом розділу студентам пропонують використати здобуті на занятті знання при самостійному пошуку додаткової інформації та при виступі перед групою.

Структура і типи завдань першого розділу дають змогу зробити висновок про реалізацію доведення до навчальної автономії шляхом покрокового перенесення «відповідальності» на студентів, а також про цілеспрямований розвиток ключових комунікативних вмінь, насамперед соціальних і методичних.

Структура другого розділу «Ринок праці» наступна: 1) вправа на групування; 2) розуміння на слух: заповнення прогалін у тексті; 3) рольова гра: начальник відділу кадрів і практикант; 4) робота над лексикою: розшифрування можливих у цьому контексті термінів; 5) розуміння прочитаного: глобальне читання; 6) аналітична вправа; 7) розуміння прочитаного; 8) мовлення на основі заданого матеріалу: резюме на основі автобіографії.

Принцип «від загального до конкретного» витриманий у другому розділі послідовно: від загальної інформації та лексики туристичної сфери у першому розділі здійснено перехід до процедури заміщення місця практиканта у туристичному бюро. Як «розігрівання» комунікативних умінь спрацьовує перше завдання, в якому потрібно згрупувати фрази за належністю до початку, середини та кінця телефонної розмови. Конкретним продовженням цієї роботи є друга вправа, в якій уважне слухання допоможе доповнити відсутні репліки у телефонній розмові. Разом ці вправи є основою рольової гри у третій вправі, в якій студенти грають ролі начальника відділу кадрів і практиканта. Робота над лексикою продовжена у четвертій вправі на створення т. зв. «карти прийняття на роботу», тема якої відповідає рольовій прогресії.

Як і в першому розділі, після лексичної роботи працюють над текстом: цього разу глобального читання досягають шляхом ствердження чи заперечення альтернативних формулювань змісту тексту.

Із урахуванням того, що у сьомому завданні триває напружене читання, доречним видається характер шостої вправи: для контрасту і закрі-

плення засвоєної лексики запропоновано у процесі аналізу поданих вакансій використати власні знання та вміння, сформулювати власні побажання й очікування.

Така послідовність у формулюванні завдань є влучною ілюстрацією того, як виконана функція підведення до автономного навчання, а саме, шляхом мотивації до визначення власних цілей, до самоаналізу. А останнє завдання – написання резюме на основі заданої інформації – дає змогу, з огляду на її спонукання до самостійності, підтвердити висновок, що автори підручника розуміють «методичний контроль опрацювання мовного матеріалу» [7, 134] принципово й практично як навчальну автономність під правильним методичним контролем студента.

На прикладі першого розділу розглянемо детальніше етапи психологічної дії принципу «від загального до конкретного» як організаційного фактору навчального матеріалу.

Асоціограма є вкрай загальним початком, вступом до розділу зі системи знань студента. Вправа на дефініції звужує коло знань і функціонує, отже, як перший крок конкретизації. Наступна вправа на вживання попередньо опрацьованих термінів є другим кроком конкретизації.

Відтак роботу над текстом можна охарактеризувати вже як конкретизований загальний етап: очікування щодо змісту тексту на основі його назви формулюють із контрольованої (окресленої) системи знань студента. При пошукові фрагментів тексту, засигналізованих його назвою, відбувається вхід до інформаційної системи тексту (пов'язання обох систем). За допомогою репродуктивних і продуктивних запитань до тексту досягають засвоєння його інформаційної системи (злиття обох систем).

Завдання на опис діаграм є завершенням конкретизації: її кульмінація, втім, наступна за загальною фазою групування засобів опису. Останнє завдання розділу – підготовка реферативних доповідей на задані теми – засвідчує циклічність використаного принципу, оскільки є дороговказом на новий загальний рівень, на який студенти виходять із збагаченою та відкритою системою знань.

На основі аналізу двох розділів підручника «Türen zur Wirtschaftswelt» рекомендуємо принцип «від загального до конкретного» як передумову для послідовного переходу від *контрольованого* до *автономного* навчання.

The aim of the investigation is to state recommendations for learning material ordonnance in a chapter of economic German textbook on the base of analyzed Polish textbook «Türen zur Wirtschaftswelt». As a result based on his proofed efficiency the from-general-to-specific-principle is being recommended.

Keywords: *textbook, economic German, evaluation, principle of learning material ordonnance.*

Цель исследования – формулировка рекомендаций для организации материала в разделе пособия с экономического немецкого языка на основании анализа польского учебника «Türen zur Wirtschaftswelt». На основании испробованной эффективности, рекомендован главный принцип «от общего к конкретному» и побочный принцип «от известного к неизвестному».

Ключевые слова: *пособие, экономический немецкий язык, апробация, принцип организации материала.*

Література

1. Володіна І. Л., Володін В. В., Дорошенко Ю. О., Столяров Ю. О. Концептуальні аспекти навчальної дисципліни та зміст підручника «Інформатика – 7» // www.labconf.ic.km.ua/tezy/docs/44.pdf.
2. Волошина К. О. Теоретичні аспекти сучасного шкільного підручника з фізики // www.nbuv.gov.ua/portal/natural/NVUU/Ped/2008_14/Volowina.pdf.
3. Волошина К. О. Методичні системи критеріального аналізу підручника з фізики // http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpbdpu/Ped/2009_1/Voloshyna%20K.pdf.
4. Жосан О. Е. Підготовка вчителів до апробації шкільної навчальної літератури в системі післядипломної освіти: Дис. ... канд. наук: 13.00.04 – 2008. // <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/344609.html>.
5. Касьянов Г. Підручник «по-українськи» чи український підручник: як вийти із зачарованого кола? // <http://www.dt.ua/3000/3300/51144/>
6. Характеристика методів навчання на основі внутрішнього логічного шляху засвоєння знань // http://teacher.at.ua/publ/sutnist_i_zmist_metodiv_navchannja/39-1-0-3415.
7. Nodari C. Perspektiven einer neuen Lernkultur. Pädagogische Lehrziele im Fremdsprachenunterricht als Probleme der Lehrwerksgestaltung. – Verlag Sauerländer: Aarau, Frankfurt am Main, Salzburg, 1995. – 356 s.
8. Schönert J. Germanistik – eine Disziplin im Umbruch? Plenarvortrag; Spanischer Germanistentag, Madrid, 16. – 17. 12. 1994. – Germán Ruipérez (Hrsg.): Spanischer Germanistentag 1994 – Multimedia-Bericht und Kongreßakten auf CD-ROM. – Madrid: UNED, 1995. Dateiname: SCHOENER.PDF.
9. YU Xuemei. Interkulturelle Analyse von chinaspezifischen DaF-Lehrwerken // http://ubt.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2008/475/pdf/05_yu.pdf.
10. Bernacka B., Jaroń E., Machocki S., Pietrus-Rajman A., Włosek-Płoneczka J. Türen zur Wirtschaftswelt: ein Lehrwerk für Wirtschaftsdeutsch. – Wrocław: Wydawn. Akad. Ekonomicznej Im. Oskara Langego we Wrocławiu, 2002. – 90 s.

Чайковський Я.

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ МАСОВИХ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ

Розглянуто сутність, мету створення та переваги впровадження Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП). Проаналізовано загальні показники роботи НСМЕП у 2004–2009 рр. та реалізацію нових проектів і технологій у НСМЕП. Обґрунтовано заходи, необхідні для забезпечення розвитку НСМЕП.

Ключові слова: платіжна система, система масових платежів, платіжна картка, Національна система масових платежів.

Необхідність раціоналізації платіжної системи в країні потребує суттєвого скорочення операцій із готівкою на користь безготівкових розрахунків. Розвиток платіжних систем масових платежів має на меті скорочення в Україні готівкових операцій і розширення сфери застосування безготівкових розрахунків, залучення у банківську систему значного обсягу готівкових коштів населення.

Системами безготівкових розрахунків є платіжні системи на основі платіжних карток. Широке впровадження системи масових платежів на основі платіжних карток особливо необхідне в умовах поширеного небажання населення зберігати заощадження на рахунках у банківських установах.

У зв'язку з цим важливою складовою стратегії розвитку банківських установ України мають стати розроблення і впровадження високотехнологічних карткових інструментів із метою динамічного розвитку ринку банківських послуг і забезпечення функціонування системи масових платежів. Тому тема статті є актуальною, має важливе теоретичне й практичне значення і потребує подальшого розроблення.

Теоретичні, методичні, економіко-організаційні питання формування ринку сучасних систем масових платежів стали провідними темами дослідження відомих зарубіжних економістів. Ці проблеми відображено й у вітчизняній науковій літературі, зокрема, в дослідженнях Т. Андрейків [5], Л. Віднійчук-Вірван [4], О. Вовчак [5], В. Харченка [10], Г. Шпаргило [5] та ін.

Переважає більшість наукових робіт вітчизняних учених-економістів зорієнтована на дослідженні загальних тенденцій розвитку

банківської системи України та діяльності її суб'єктів. Менше уваги приділено аналізу проблем платіжної системи масових платежів.

Розвиток національних систем безготівкових розрахунків сповна відповідає державним інтересам України.

Із точки зору розвитку власних систем автоматизації кредитно-фінансового ринку, захисту вітчизняних інновацій і новітніх технологій та, відповідно, захисту національних інтересів, держава, за сприяння банківської системи України, має виробити єдину, збалансовану політику, спрямовану на підтримку вітчизняних виробників та користувачів високотехнологічної і конкурентноспроможної продукції, якою є Національна система масових електронних платежів (НСМЕП).

Мета статті – комплексний аналіз розвитку НСМЕП, виявлення перспективних напрямків і механізмів застосування в Україні карткових платіжних інструментів на основі НСМЕП, а також розроблення конкретних рекомендацій та пропозицій щодо їхнього практичного використання для банківських установ.

Ідея створення в Україні НСМЕП виникла у середині 1990-х років, коли Національний банк України (НБУ) затвердив концепцію системи електронних розрахунків за товари та послуги в Україні. Цей документ передбачав реалізацію концепції в два етапи. Перший – створення системи електронних платежів (СЕП) між юридичними особами. Другий – упровадження системи електронних розрахунків за участю фізичних осіб. Перший етап був досить швидко й успішно реалізований, і Україна має, за оцінками більшості банкірів, одну з найефективніших СЕП в Європі. Другий етап почався з 1997 р., коли НБУ визначив створення в Україні платіжної системи за безготівковими розрахунками населення у торгівлі та сфері послуг одним із пріоритетних завдань. Серед основних напрямків докладання зусиль до побудови в Україні такої платіжної системи – створення Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП).

НСМЕП – це внутрішньодержавна банківська багатомітентна платіжна система масових платежів, у якій розрахунки за товари та послуги, одержання готівки та інші операції здійснюються за допомогою платіжних смарт-карток за технологією, що розроблена НБУ [7].

Метою створення НСМЕП є розроблення та впровадження в Україні порівняно дешевої, надійно захищеної автоматизованої системи безготівкових розрахунків, яка розрахована на роботу переважно в режимі «off-line» (непрямого доступу) та є прибутковою як для банків, так і для держави в цілому, а за належної законодавчої і податкової підтримки держави – і для торгівця [7].

Із упровадженням НСМЕП громадяни України матимуть змогу оплачувати товари і послуги у безготівковій формі за допомогою смарт-

карток, а також зберігати й накопичувати заощадження у банках на поточних і карткових рахунках. Таким чином, можна очікувати не лише значного розширення можливостей банківської системи України – у результаті додаткового залучення коштів населення, а й забезпечення завдяки роботі НСМЕП додаткових прибутків громадян у вигляді відсотків за залишком на їхніх банківських рахунках.

Національний банк вважає створення НСМЕП завершальною стадією у побудові в Україні системи електронних платежів. НСМЕП за масштабністю, складністю та обсягом витрат на створення, запровадження й експлуатацію значно перевищує наявну систему електронних платежів НБУ міжбанківського рівня. Враховуючи світовий досвід, в Україні має бути емітовано не менше 10 млн платіжних карток НСМЕП, функціонувати щонайменше 100 тис. точок обслуговування (платіжних терміналів у торгівлі, на транспорті, в сфері послуг, банківських терміналів та банкоматів у банках) [7].

Платіжні картки можуть мати додаткові властивості й містити додаткову інформацію, що дає змогу використовувати їх як технічний засіб для забезпечення:

- ✓ ідентифікації клієнта (посвідчення особи, пенсійне посвідчення тощо);
- ✓ послуг у страховій медицині та інших видах страхування;
- ✓ обслуговування пільгових категорій населення;
- ✓ отримання пільг у торгівлі.

Таким чином, НСМЕП виконує як платіжну функцію з переказу грошових коштів, так і є соціальноорієнтованою державною платіжною системою.

У 2004 р. НСМЕП прийнято в промислову експлуатацію. У таблиці 1 наведено загальні показники роботи НСМЕП у 2004–2009 рр.

Таблиця 1

Показники роботи НСМЕП у 2004–2009 рр.

Рік	Кількість емітованих платіжних карток, шт.	Кількість термінального обладнання, шт.	Річні обороти, млн. грн.	Середня сума міжбанківських операцій, грн.
2004	863115	1841	6931	345
2005	1102666	2417	9739	331
2006	1389431	3195	12473	353
2007	1774687	4461	18117	593
2008	2382996	5706	25274	786,1
2009	2510575**	5841**	9434**	584,26*

* На 01. 05. 2009 р.

** На 01. 07. 2009 р.

За станом на 01. 12. 2009 р. членами та учасниками НСМЕП є 65 установ, із них: 57 банків (у т. ч. Національний банк України і УДППЗ «Укрпошта») та 8 учасників небанківських установ [3].

Якщо загальна кількість платіжних карток у 2008–2009 рр. зменшувалася, то число платіжних карток НСМЕП, навпаки, продовжує зростати (див. табл. 1). На нашу думку, це пов'язано з тим, що картки НСМЕП є картками з чіпом, мають переваги порівняно з картками міжнародних карткових платіжних систем, які є картками з магнітною смугою.

На 01. 07. 2009 р. кількість емітованих платіжних карток НСМЕП дорівнювала 2510575 шт. (див. табл. 1). Протягом 2008 р. емісія платіжних карток НСМЕП досягла рекордного рівня (за рік було емітовано 608309 карток). Таким чином, річний приріст становив 34%.

Переваги при використанні платіжних карток НСМЕП:

1. Безпека. У НСМЕП застосовують платіжні картки з вбудованими чіп-модулями – смарт-картки. Смарт-картка, що є носієм копії фінансової інформації в НСМЕП, на відміну від платіжної картки з магнітною смугою, найповніше задовольняє вимоги безпеки, адже за весь період експлуатації в НСМЕП не втрачено жодної копійки.

2. Ефективність. На згаданій базі створена високоефективна оффлайн-технологія, тобто така, що не потребує оперативного зв'язку з банківським рахунком під час виконання платіжних операцій (це дуже важливо, враховуючи недостатньо високу якість вітчизняних каналів зв'язку).

3. Економічність. НСМЕП значно зменшує експлуатаційні витрати. Участь у НСМЕП може брати населення України з малими доходами (пенсіонери, студенти, школярі тощо).

4. Оперативність. Швидкість обслуговування набагато більша, ніж при розрахунках готівкою та операціях картками з магнітною смугою.

5. Надійність. Смарт-картки забезпечують надійний захист коштів населення України від шахрайських дій.

6. Зручність. Із упровадженням НСМЕП громадяни України мають змогу оплачувати товари й послуги у безготівковій формі за допомогою смарт-карток, а також зберігати і накопичувати заощадження у банках на поточних і карткових рахунках, отримувати заробітну плату та соціальні виплати. Крім того, технологією НСМЕП передбачено також широке застосування платіжних карток юридичними особами – корпоративні та бізнес-картки. За допомогою корпоративної (бізнес) картки підзвітна особа клієнта може виконувати безготівкові розрахунки за отримані товари та послуги, а також проводити ці операції під час відрядження.

У НСМЕП на кінець другого півріччя 2009 р. термінальна мережа (банкомати і термінали) нараховувала 5841 одиницю (протягом півріччя

кількість термінального обладнання збільшилася на 135 одиниць, див. табл. 1).

Свідченням зростання завантаження системи є постійне зростання оборотів НСМЕП.

Обороти НСМЕП за перше півріччя 2009 р. становили понад 9,4 млрд. грн. (див. табл. 1). На кінець півріччя наростаючі обороти НСМЕП перевищили 86,1 млрд. грн. [9].

Протягом чотирьох місяців 2009 р. в НСМЕП було здійснено 796331 міжбанківських операцій, при цьому середня сума однієї операції дорівнювала 584,26 грн. (зменшилася на 201,84 грн. порівняно з 2008 р., див. табл. 1) [2].

П'ять років тому, 22. 11. 2005 р. НСМЕП було запущено до промислової експлуатації.

У 2009 р. тривала робота щодо розвитку НСМЕП та впровадження інноваційних проектів і технологій банками й Платіжною організацією системи.

На виконання Програми розвитку Національної системи масових електронних платежів на 2006–2008 рр., затвердженої постановою Правління Національного банку України від 30. 03. 2006 р. № 121, а також Концепції поширення безготівкових розрахунків із використанням спеціальних платіжних засобів, схваленої постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 26. 06. 2006 р. № 753, сьогодні на базі карток НСМЕП реалізують низку проектів, зокрема, такі [7]:

1. Електронний студентський квиток.
2. Соціальна картка.
3. Інтернет-платежі НСМЕП.
4. Мобільний платіжний інструмент НСМЕП.
5. Мобільні платежі НСМЕП.
6. Нові проекти і технології у НСМЕП.

Проект «Електронний студентський квиток» здійснює Міністерство освіти і науки України спільно з Національним банком України на базі державної інформаційно-виробничої системи «ОСВІТА» з використанням технології НСМЕП. Проектом впроваджено багатофункціональний електронний студентський квиток єдиного зразка з використанням технології НСМЕП, який поєднує в собі функції студентського квитка і банківської платіжної картки зі соціальною складовою (для нарахування стипендій, соціальної допомоги, разових виплат студентам тощо).

До участі у проекті залучено 35 ВНЗ (які територіально охоплюють більшість областей України).

На початок 2009 р. емітовано понад 70 тис. електронних студентських квитків (протягом 2008 р. емітовано 31 тис.) [7].

Окрім того, згідно з наказом Міністерства освіти і науки України від 14. 05. 2008 р. № 411 «Про впровадження інформаційно-аналітичної системи обліку та відшкодування пільг студентам (учням)» було прийнято рішення впровадити систему обліку й відшкодування пільг, що надають учням навчальних закладів системи професійно-технічної освіти на основі електронного учнівського квитка єдиного зразка з використанням технологій НСМЕП і державної інформаційно-виробничої системи «ОСВІТА». У 2008–2009 навчальному році експеримент розпочато. В рамках цього проекту було емітовано близько 500 електронних учнівських квитків [7].

Електронні студентські квитки реалізовано на базі карток НСМЕП-2, в яких використано чіп-модуль нового покоління, що має ряд технологічних і функціональних переваг [8, 37].

Сьогодні тривають роботи щодо впровадження інформаційно-аналітичної системи обліку та відшкодування пільг під час обслуговування за електронними студентськими квитками в установах «Укрзалізниці» [7].

У рамках виконання міської цільової програми з надання соціальних пільг та інших видів допомоги населенню міста Одеси, яку реалізують на базі технології НСМЕП, сьогодні емітовано понад 27 тис. платіжних карток НСМЕП і на стадії впровадження – соціальні проекти.

Упровадження соціальних програм дає змогу здійснити перехід від системи надання дотацій незаможним верствам населення до системи надання адресної допомоги, що, своєю чергою, забезпечить якісно новий рівень надання соціальної допомоги населенню в Одеській області.

У рамках розвитку інтернет-платежів НСМЕП УДППЗ «Укрпошта» в 2007 р. у повному обсязі запровадила послугу поштових переказів за допомогою карток НСМЕП через інтернет (УДППЗ «Укрпошта» є еквайром НСМЕП з вересня 2006 р.). Таким чином, зазначена послуга стала доступною для використання як фізичними, так і юридичними особами (згрупований переказ) [7].

Із впровадженням цієї послуги тримачі карток НСМЕП мають змогу відправляти грошові поштові перекази на домашню адресу фізичних осіб чи до запитання в межах України безпосередньо зі свого персонального комп'ютера.

У грудні 2008 р. «Укрзаліниця» запровадила 1-й етап послуги оформлення проїзних документів через мережу інтернет за допомогою платіжних карток, зокрема, НСМЕП.

Із впровадженням цієї послуги держателі карток НСМЕП мають можливість отримання довідки щодо наявності вільних місць у поїздах, вартості проїзду та оформлення броні-замовлення через веб-сайт Укрзалізниці з наступним викупом проїзних документів у квитковій касі. На січень

2009 р. заплановано впровадження послуги сплати вартості проїзних документів через мережу інтернет із їх відділеним друком.

Загалом протягом 2008 і 2009 рр. ринок інтернет-платежів НСМЕП динамічно розвивався.

Розпочато реалізацію пілотного проекту впровадження мобільного платіжного інструмента (МПІ) на базі технології НСМЕП, який дає змогу контролювати банківський рахунок та управляти ним, а також здійснювати платежі за допомогою мобільного телефону. Зазначена послуга відома на українському ринку під торговельною маркою «BANK-O-PHONE–мобільні платежі».

Стратегічним напрямком розвитку системи «BANK-O-PHONE–мобільні платежі» є під'єднання системних постачальників послуг, зокрема комунальних служб, міського телефонного зв'язку провайдерів інтернет і кабельного телебачення та операторів мобільного зв'язку. Паралельно до цього під'єднують роздрібні пункти у торговельній мережі.

У рамках укладених договорів про спільну діяльність між Національним банком України, Державним казначейством України та Державною митною службою України розроблено нормативні документи, зокрема, фінансову схему і технологію опрацювання документів, для реалізації пілотного проекту «система митних та інших платежів, що їх вносять під час митного оформлення, і розрахунків із бюджетами з використанням технологій НСМЕП».

«Митну картку» використовуватимуть під час розмитнення вантажів та/або сплати митних платежів.

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) спільно з Національним банком України здійснює роботи щодо використання технології та програмно-технічних засобів НСМЕП для виплати відшкодування вкладів і процентів фізичних осіб ліквідованих банків.

У березні 2009 р. між НБУ як Платіжною організацією НСМЕП та Федерацією профспілок України (ФПУ) підписано договір щодо реалізації масштабної програми запровадження іменної соціальної картки члена профспілки.

У рамках цієї програми, розрахованої до 2011 р., створена тристороння робоча група, яка сьогодні займається розробленням плану заходів щодо запровадження соціальної картки ФПУ.

Іменна соціальна картка виконує функції повноцінної платіжної картки та електронного посвідчення члена профспілки, що підтверджує право на різні соціальні пільги. Зокрема, йдеться про пільги щодо проїзду в транспорті, придбання путівок в оздоровчі заклади ФПУ, пільгове медичне обслуговування тощо. На першому етапі, до 2010 р., соціальною картою ФПУ зможуть скористатися близько 80 тис. осіб [7].

Об'єднання проектів соціальної картки з транспортними і банківськими функціями мають здешевити сукупні витрати всіх учасників проекту, а використання технології НСМЕП має допомогти полегшити застосування цієї схеми в Україні.

Таким чином, поряд із діючими системами в Україні працює повноцінна і конкурентоспроможна НСМЕП, яка дає змогу фізичним та юридичним особам проводити безготівкові розрахунки за допомогою смарт-карток, а також зберігати й накопичувати заощадження у банках на карткових рахунках.

Для розширення безготівкових розрахунків і забезпечення розвитку НСМЕП необхідно здійснити такі заходи:

1. Розглянути питання щодо доцільності ініціювання доповнень до статті 11 Закону України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» в частині надання Національній системі масових платежів статусу складової системи електронних платежів нового покоління НБУ, тобто надання НСМЕП статусу державної системоутворюючої.

2. Розробити умови державної підтримки всіх підприємств та установ, що їх фінансують за рахунок державного бюджету, для переведення ними виплат заробітної плати через банківські рахунки з використанням національних платіжних карток.

3. Забезпечити здійснення виплат стипендій студентам, обслуговування коштів пенсійного забезпечення, адресної допомоги малозабезпеченим верствам населення та інших виплат, передбачених за рахунок державного або місцевих бюджетів, через уповноважені банки з використанням платіжних карток НСМЕП.

4. Розробити і впровадити систему стимулювання учасників національної платіжної системи з метою збільшення частки безготівкових розрахунків та зменшення кількості операцій щодо зняття готівки.

5. Сприяти динамічному розвитку проведення безготівкових розрахунків за платіжними картками Національної системи масових електронних платежів, у т. ч. інтернет-торгівлі, шляхом акумуляції зусиль усіх учасників цього процесу: комерційних банків, еквайрингових компаній, веб-магазинів, розробників спеціалізованого програмного забезпечення та програмно-апаратного устаткування.

6. Провести державну сертифікацію і впровадження нових типів платіжного термінального обладнання та вуличних таксофонів, які обслуговують картки НСМЕП.

7. Розробити нормативно-правову базу щодо стандартизації процедур обміну даними між платіжними терміналами внутрідержавних та міжнародних платіжних систем і реєстраторами розрахункових операцій. Сприяти створенню з VISA й MasterCard інфраструктури еквайрингу на

базі суміщеного пристрою з функціями реєстратора розрахункових операцій та платіжного терміналу.

8. Здійснити за допомогою засобів масової інформації комплекс маркетингових заходів, пов'язаних із ознайомленням широких верств населення з новими формами безготівкових платежів за технологією НСМЕП.

In the articles considered essence, purpose creation and advantages of introduction of the National system of mass electronic payments (NSMEP). The general indexes of work of NSMEP in 2004-2009 years and realization of new projects and technologies in NSMEP are analysed. On the basis of research grounded measures which must be carried out for providing of development of NSMEP.

Keywords: *pay system, system of mass payments, pay card, National system of mass payments.*

Рассмотрены этапы реализации концепции системы электронных расчетов за товары и услуги в Украине. Определены сущность, цель создания и преимущества внедрения Национальной системы массовых электронных платежей (НСМЭП). Проведена оценка основных показателей работы НСМЭП в 2004–2009 гг. Обоснованы мероприятия, необходимые для расширения безналичных расчетов и обеспечения развития НСМЭП.

Ключевые слова: *платежная система, система массовых платежей, платежная карточка, Национальная система массовых платежей.*

Література

1. Правила Національної системи масових електронних платежів / Затверджено постановою Правління Національного банку України № 620 від 10. 12. 2004 р. // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2005. – № 2. – С. 100–140.
2. Бюлетень НСМЕП // <http://nsmer.livejournal.com/51907.html>
3. Виповнилось 5 років промислової експлуатації НСМЕП! // http://www.bank.gov.ua/Pl_syst/NSMEP/5_rok_prom_expluat.pdf.
4. Віднійчук-Вірван Л. А. Платіжні системи: Навч. посіб. – Львів: Магнолія плюс, 2007. – 190 с.
5. Вовчак О. Д., Шпаргало Г. Є., Андрейків Т. Я. Платіжні системи: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 341 с.
6. Офіційний сайт асоціації учасників НСМЕП // <http://www.ansmer.kiev.ua>
7. Офіційний сайт Національного банку України // <http://www.bank.gov.ua>
8. Підсумки роботи НСМЕП у 2008 році // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 3. – С. 37.
9. Підсумки роботи НСМЕП у першому півріччі 2009 року // http://www.bank.gov.ua/Pl_syst/NSMEP/2009_H1.pdf.
10. Харченко В. Підсумки діяльності банків України на ринку платіжних карток у 2008 році // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 4. – С. 44–51.

Яневич М.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА МАРКЕТИНГОВИХ ЗАСАДАХ

Розглянуто теоретичні засади стратегічного управління підприємством на основі маркетингової інформації та формування МІС як дійового засобу для підвищення ефективності стратегічного маркетингового управління.

Ключові слова: маркетингова інформаційна система; концепція маркетингового управління; стратегічний маркетинг; стратегічний аналіз; стратегічний вибір; стратегічна реалізація.

У нинішній ринковій ситуації змінюються умови управління для більшості підприємств. Якщо раніше основним пріоритетом для них було «виробництво», то нині ситуація цілком інша – головним орієнтиром стало максимальне задоволення потреб споживача продукції.

Важливою ланкою між підприємством, управлінням та потенційним покупцем стає маркетингова діяльність підприємства. Як свідчить практика, підприємства, які активно орієнтуються на ринок та здійснюють ефективне управління на маркетингових засадах, є найконкурентоспроможнішими.

Питаннями стратегічного маркетингового управління займалися чимало провідних вітчизняних і зарубіжних учених. Варто відзначити праці: М. Єрмошенко, В. Сліпенького, Т. Мордвінцева, В. Маркова, С. Кузнецова, В. Белявцева, Ф. Котлер та ін. Щодо питань маркетингового інформаційного забезпечення підприємства, то доцільно згадати таких дослідників, як Л. Балабанова, Л. Єжова, І. Бучацьку, Т. Алачева, В. Гончаренко, А. Лутай. Однак, деякі питання вирішені ще недостатньо. Зокрема потребують подальшого вивчення теоретичні підходи до стратегічного управління на маркетингових засадах, проблеми впровадження та оцінки впливу маркетингової інформаційної системи на процес стратегічного управління підприємства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні ефективності стратегічного управління підприємством на основі концепції маркетингового управління, а також доцільності формування на підприємстві маркетингової інформаційної системи як необхідної умови прийняття ефективних стратегічних рішень

У науці розглянуто три етапи формування маркетингового управління підприємством [2, 16].

На першому етапі маркетингового управління, так званого наукового (4–3 тис. до н. е. – перша половина ХІХ ст.), виникають перші елементи маркетингу зокрема упаковка, реклама, стимулювання збуту.

Другий етап еволюції маркетингового управління (XIX–XX ст.) характерний початком розвитку маркетингової концепції. Основну увагу на даному етапі приділяли насамперед виробництву, а не ринку. Хоча в літературі й почали вживати термін «маркетинг», він усе-таки не відіграв важливого значення.

На третьому етапі еволюції (50-ті – 70-ті роки XX ст.) маркетингового управління – здійснено формування і подальший розвиток концепції маркетингового управління, в основі якого – повністю орієнтація на ринок та кінцевого споживача.

Протягом тривалого часу промислові підприємства повільно переходили до маркетингового управління, змінюючи при цьому характер і ступінь своєї діяльності. Ці підприємства більше орієнтувалися на зовнішнє та внутрішнє ринкові середовища.

Зміну орієнтирів і напрямів діяльності підприємства можна простежити на основі порівняння трьох типів підприємств (див. табл. 1) [7, 25]:

Перший тип підприємства орієнтований на традиційні види виробництва і збуту продукції; другий – уже використовує в своїй діяльності систему планового маркетингу; третій – орієнтується на стратегічний маркетинг.

Зі сказаного випливає, що на підприємствах протягом певного часу здійснюють перехід від виробничих моделей до моделей управління, в яких зміни ринкового середовища та контроль над ними відіграють ключову роль, оскільки дозволяють зменшувати ступінь невизначеності та приймати ефективні управлінські рішення. На сьогоднішній день концепцію маркетингового управління в Україні все частіше використовують промислові підприємства, які переймають досвід іноземних компаній.

У науковій літературі роль маркетингового управління розглядають у двох концепціях. Перша розглядає маркетинг як частину процесу управління, що є його організаційною структурою і виконує частину функцій, пов'язаних із реалізацією продукції. Друга – підходить до маркетингу як до системи, яка є основою управління підприємством у цілому. Такий підхід характерний орієнтацією підприємства на ринкові потреби з самого початку його створення, формуючи при цьому стратегію свого розвитку.

Характеризуючи маркетингове управління як основу стратегічного управління необхідно пояснити останнє поняття. В науці під стратегічним управлінням розуміють процес прийняття й здійснення стратегічних рішень, центральною ланкою якого є стратегічний вибір, базований на зіставленні власного ресурсного потенціалу підприємства з можливостями й загрозами зовнішнього середовища, в якому воно діє [10, 66].

Згідно з іншим визначенням, з яким можна погодитися, стратегічне управління – це технологія управління організацією в умовах підвищеної нестабільності зовнішнього середовища та його невизначеності [4, 45].

Таблиця 1

Зміна напрямів діяльності підприємства

Умови середовища	1 тип підприємств	2 тип підприємств	3 тип підприємств
Рівень нестабільності середовища	передбачений	змінний, прогнозований	непостійний, частково передбачений
Чинники, що призводять до змін	криза	незадовільні результати, загрози, можливості	безперервний пошук нових, перспективних напрямів діяльності
Загальна політика підприємства	збереження наявного становища, стабільність виробництва і збуту продукції	реакція на зміни пристосування до потреб ринку	стратегія безперервного зростання, виділення стратегічних зон господарювання, пошук нових ринків, забезпечення стратегічних конкурентних переваг
Політика на ринках збуту	інерційний сценарій діяльності, можливе зростання підприємства разом з ринком	збільшення частки ринку за рахунок відомих ринків, проходження за конкурентами	пошук і створення нових ринків, випереджаюча адаптація на ринку, забезпечення лідируючого становища на ринку в порівнянні з конкурентами
Напрямки дослідження	вдосконалення технології, імітації	адаптація до нової технології, розширення асортименту	створення нових продуктів технології
Темп зміни технологій	низький темп зміни технології, довгий життєвий цикл продукції, низький ступінь диференціації продукції	помірний темп зміни технології, короткий життєвий цикл продукції, середня диференціація продукції	високий темп зміни технології, короткий життєвий цикл продукції, високий ступінь диференціації продукції
Способи розв'язання проблем. Методи управління	аналіз показників виробничо-збутової діяльності. Метод проб і помилок	прогнозування, програмування, оптимізація	сценарний аналіз, моделювання управління за слабкими сигналами ринку

Маркетингове управління в науковій літературі асоціюється з поняттям маркетинговий менеджмент. Так, А. Войчак визначила, що маркетинговий менеджмент – це аналіз, планування, впровадження в життя й контроль за здійсненням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення та підтримування взаємовигідних обмінів із цільовим ринком для досягнення конкретної мети організації [3, 29]. При цьому в більшості книг із маркетингового управління поняття «маркетингове управління підприємством» і «управління маркетингом» взаємоототожнюють як однакові поняття, що виконують однакові функції. На наш погляд, ці поняття дещо відрізняються між собою й одночасно взаємофункціонують в одному цілому.

Схематично процес введення маркетингу в стратегічне управління підприємством зображено на рисунку 1 [12, 34].

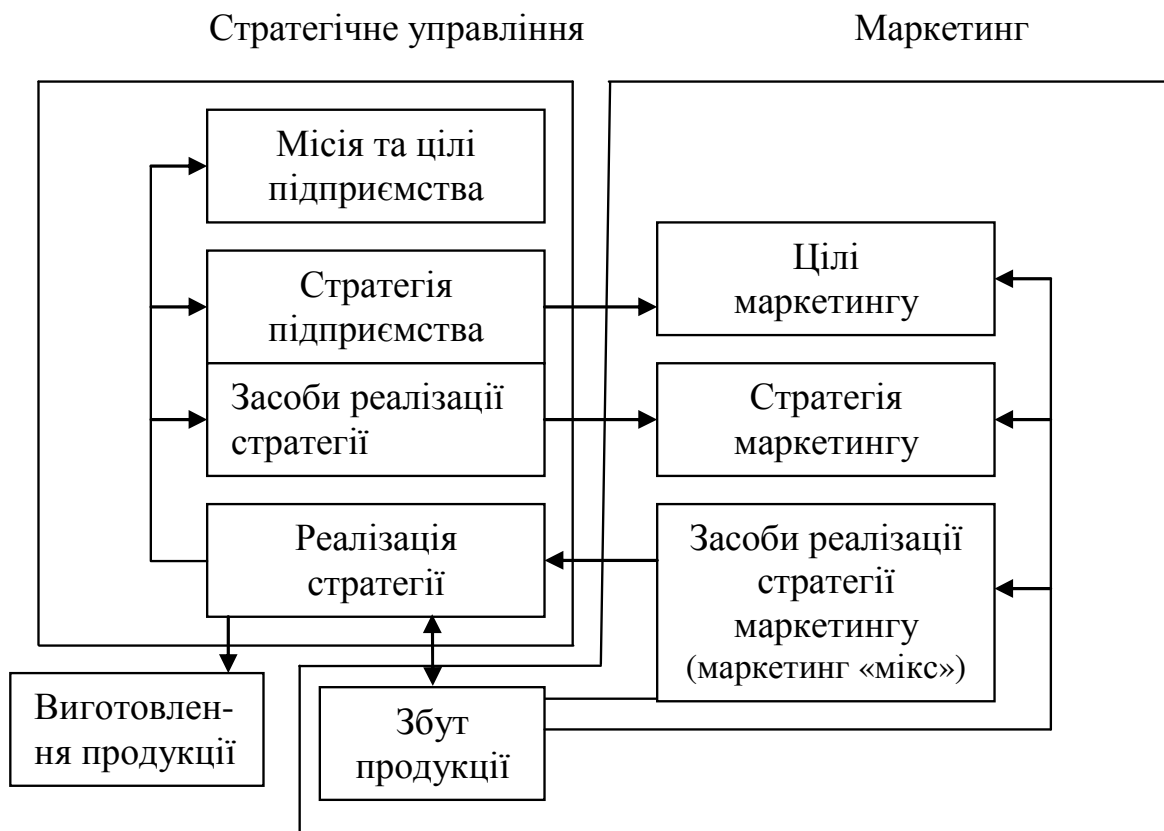


Рис. 1. Схема введення маркетингу в стратегічне управління.

Ми вважаємо, що маркетингове управління підприємством – це організаційний комплекс, котрий об’єднує в собі як процеси стратегічного управління підприємством (розроблення чіткої стратегії, планування діяльності, реалізації та контроль за розробленою стратегією на основі ефективною адаптації її до ринкових умов), так і реалізацію комплексу маркетингових завдань, пов’язаних із виробництвом, просуванням та збутом продукції. Дану думку можна відобразити схематично (див. рис. 2).

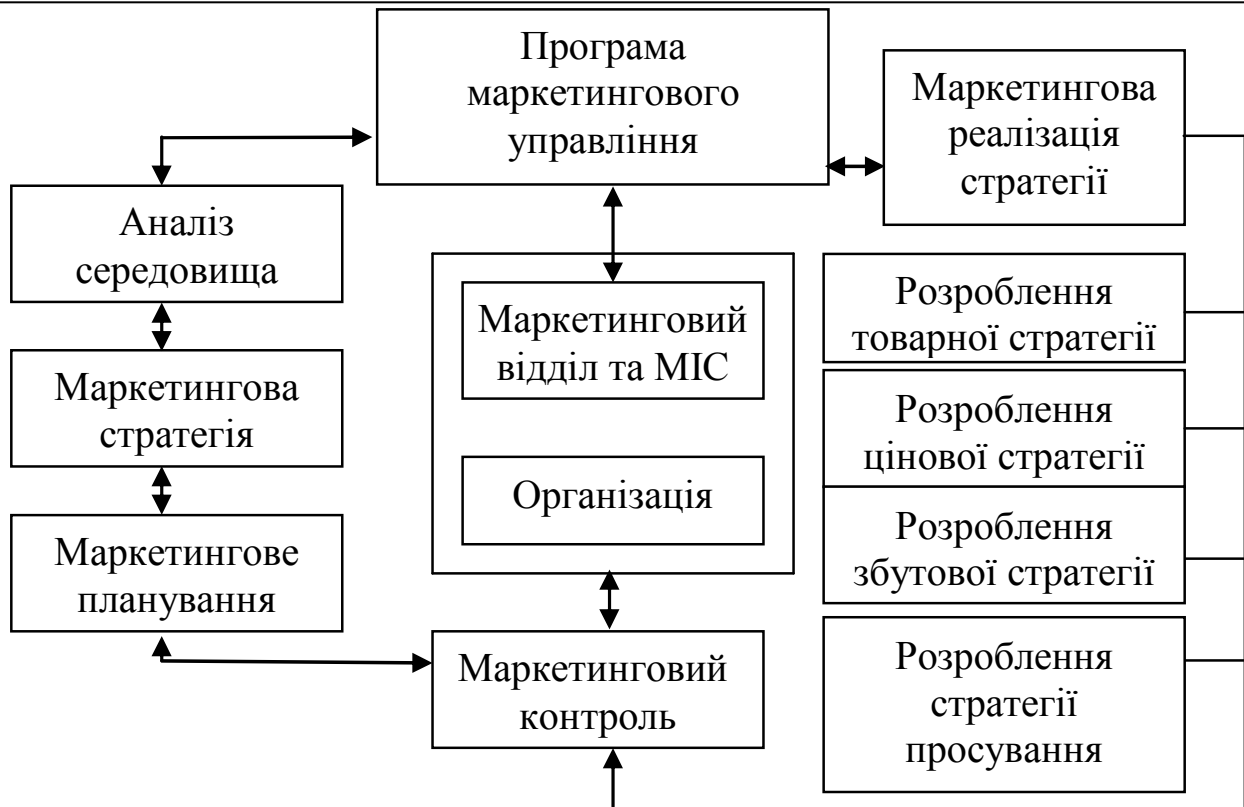


Рис. 2. Маркетингове управління підприємством.

Свою чергою, під управлінням маркетингом слід розуміти, на наш погляд, комплекс маркетингових завдань, спрямованих на реалізацію маркетингових стратегій товарної, цінової, збутової і стратегії просування.

На нашу думку, поняття стратегічного маркетингового управління сформувалося на основі поєднання двох категорій: стратегічного управління та концепції маркетингового управління.

Ми погоджуємося з думкою вченої Т. Мордвінцевої, яка вважає, що головною метою стратегічного маркетингового управління є забезпечення розвитку і високої результативності діяльності підприємства через задоволення потреб покупців. Досягненню цього сприятиме вирішення наступних завдань [11, 42]: моніторинг конкурентного середовища підприємства; оцінка маркетингових можливостей і маркетингових ризиків підприємства; оцінка сильних та слабких позицій на ринку; розроблення маркетингової концепції стратегічного розвитку підприємства; трансформування місії підприємства в сукупність стратегічних маркетингових цілей; формування маркетингових стратегій розвитку бізнес-портфеля підприємства; адаптація маркетингових стратегій до зміни в зовнішньому середовищі підприємства; забезпечення реалізації стратегії.

На наш погляд, процес маркетингового управління підприємством має кілька основних етапів: стратегічний аналіз; стратегічний вибір; стратегічна реалізація.

На початковому етапі розроблення стратегічного управління на засадах маркетингу враховують галузь промисловості, в якій функціонує чи збирається діяти підприємство. Після цього на основі комплексу маркетингових заходів (методів), аналізують можливості майбутніх змін розвитку та виявляють перспективи чи загрози. При цьому беруть до уваги такі чинники [13, 299]: загальноекономічні тенденції в галузі; зміну складу покупців і способів використання традиційної продукції галузі; виробництво нових продуктів із якісно іншими характеристиками; зміни в технології: нові можливості робити високоякіснішу чи дешевшу продукцію; маркетингові нововведення, диференціацію продукції, нові методи розподілу продукту; поширення технологічних знань і секретів виробництва; систему державного регулювання в галузі; зміни у витратах виробництва тощо.

Ми вважаємо, що ключове значення в стратегічному маркетинговому управлінні відіграє стратегічний аналіз. Саме на основі вивчення результатів стратегічного аналізу як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємство спроможне правильно вибрати альтернативи та приймати ефективні управлінські рішення щодо подальшої своєї діяльності. При цьому вивчення маркетингової інформації відіграє одну з найголовніших ролей, оскільки саме на неї орієнтується більшість підприємств. Л. Балабанова зазначила, що маркетинг у стратегічному управлінні виконує дві функції: засобу збирання та опрацювання інформації для розроблення і визначення стратегій підприємства; засобу реалізації стратегій підприємства [1, 264].

Ми підтримуємо твердження вітчизняного дослідника М. Єрмошенко. Він зазначив, що забезпечення підприємства інформацією для стратегічного аналізу має відбуватися за такою основною послідовністю [5, 42]:

- ✓ визначення інформаційних потреб, достатніх для моніторингу навколишнього середовища, підприємства в цілому і маркетингової діяльності зокрема;
- ✓ встановлення першоджерел загальної інформації, щодо стану навколишнього маркетингового середовища, рівня функціонування підприємства і маркетингової діяльності;
- ✓ збирання даних і передача їх для наступного опрацювання;
- ✓ оцінка достовірності повноти і своєчасності надання інформації;
- ✓ попереднє опрацювання отриманої інформації та формування стратегічних баз даних;
- ✓ аналітичне опрацювання стратегічних баз даних і виявлення конкретних загроз із боку навколишнього середовища та діяльності підприємства;
- ✓ збирання визначеної інформації для логічного аналізу чинників зовнішнього середовища і виявлення конкретних загроз.

Основною метою стратегічного планування є прийняття ефективних рішень, в основі яких – стратегічна інформація.

Учений М. Єрмашенко вважає, що стратегічна інформація, на основі якої здійснюють стратегічне управління, є сукупністю даних, які аналітично опрацювали та підготували до конкретного і певного використання у процесі стратегічного планування маркетингу [5, 43].

Після визначення основних чинників стратегічного аналізу вибирають альтернативний варіант розвитку, при цьому можна використовувати різні методи, зокрема: сценарне планування; системи експертних оцінок; ситуаційне планування; матриці альтернатив стратегічного розвитку; евристичні методи; методи соціально-економічного аналізу; економіко-математичні методи і моделі [8, 51]. Залежно від середовища та можливостей кожне підприємство вибирає той метод, який йому найкраще підходить.

Таким чином, на сучасному етапі економічного розвитку впровадження стратегічного маркетингового управління як засобу управління підприємством припускає: вибір найперспективніших напрямків розвитку підприємства; переорієнтацію ділової спрямованості підприємства з пасивного реагування за ринковими факторами на активні дії, пов'язані зі зниженням їхнього негативного впливу або запобігання йому; координацію основних сфер діяльності підприємства з метою задоволення потреб покупців і максимізації прибутку [12, 42].

Маркетингове управління на підприємстві можна здійснювати лише тоді, коли його організаційна діяльність базується на принципах маркетингу, коли вся діяльність зорієнтована на кінцевого споживача продукції, в той час, коли відділи менеджменту виробництва, фінансів, персоналу, дослідження і розроблення об'єднують зусилля для задоволення його потреб [2, 17].

До основних принципів маркетингового управління можна віднести [11, 41]: чітке уявлення про стратегічні цілі підприємства в перспективі; акцентування уваги на змінах у системі взаємин із покупцями і партнерами; випереджальна управлінська реакція на небезпеки та погрози; концентрація уваги на розвитку стійких конкурентних переваг; маркетинговий потенціал має бути вчасно адаптований до змін у зовнішньому середовищі й орієнтований на досягнення стратегічних цілей та їх коригування для вирішення стратегічних завдань із метою завоювання та утримання конкурентних позицій на ринку; оперативний маркетинг доцільно розглядати як конкретизацію і забезпечення стратегічного розвитку підприємства в рамках обраної маркетингової стратегії; вироблення шляхів досягнення цілей; необхідність активної адаптації стратегії відповідно до змін маркетингового середовища; урахування можливих змін навколишнього середовища на етапі формування плану стратегічного розвитку підприємства і складання стратегічного маркетингового плану за трьома сценаріями – песимістичним, оптимістичним й оптимальним.

Основні завдання, які здійснюються на основі маркетингового управління, реалізуються на основі виконання певного ряду функцій. До них можна віднести [2, 37]: аналіз ринкових можливостей; маркетингові дослідження; систему планування; систему маркетингового контролю; контроль за виконанням річних планів; контроль прибутковості й стратегічний контроль; вивчення попиту; сегментацію ринку; вибір цільових сегментів і позиціонування товарів на ринку; розроблення комплексу маркетингу; вивчення роздрібного і гуртового ринку; побудову організаційної структури; систему маркетингової інформації; розроблення комплексу допоміжних систем маркетингу.

Ми вважаємо, що найголовнішим чинником здійснення стратегічного управління є забезпечення підприємства високоякісною маркетинговою інформацією. Правильне і постійне використання повної, достовірної, високоякісної стратегічної маркетингової інформації забезпечує належну ефективність стратегічного аналізу й дає змогу вибирати найкращу стратегічну альтернативу, що, своєю чергою, збільшує конкурентні переваги.

Разом із тим необхідною умовою для ефективного використання маркетингової інформації при стратегічному маркетинговому управлінні підприємством є, на нашу думку, формування маркетингової інформаційної системи, що дала б змогу забезпечити надійне опрацювання стратегічних інформаційних потоків для стратегічного аналізу, обрання альтернативних рішень та подальшої їх реалізації.

На думку Л. Балабанової, маркетингова інформаційна система (МІС), або система маркетингової інформації, – це сукупність інформаційних процесів для задоволення потреби інформації різних рівнів прийняття маркетингових рішень [1, 57]. Елементами МІС, як вважає Ф. Котлер, є збір, опрацювання, зберігання і передача інформації [9, 106].

На наш погляд, маркетингова інформаційна система – це комплексна організаційно-управлінська структура, яка для надійного функціонування має охоплювати підсистеми: дослідження; інформаційного спостереження; збору та опрацювання інформації; аналізу і прогнозування. Взаємопов'язана між собою різноманітними процесами: дослідження; інформаційного збору, опрацювання, зберігання, передачі; показниками, методами і моделями спостереження, прогнозування й аналізу, вона створює надійну основу для прийняття ефективних управлінських рішень щодо поліпшення діяльності підприємства.

Ми вважаємо, що основними етапами стратегічного управління на основі МІС є: дослідження та спостереження за зовнішнім середовищем; проведення PEST та SWOT-аналізу; визначення альтернативних стратегій; оцінка альтернатив і вибір оптимальної стратегії; контроль за реалізацією загальної стратегії на основі розроблення маркетингових функціональних

рішень щодо виробництва, просування та збуту товару; адаптація зовнішніх і внутрішніх змін.

Для чіткішого розуміння маркетингового управління, на наш погляд, доцільно відобразити взаємозв'язок МІС із процесом прийняття стратегічних і тактичних рішень (див. рис. 3).

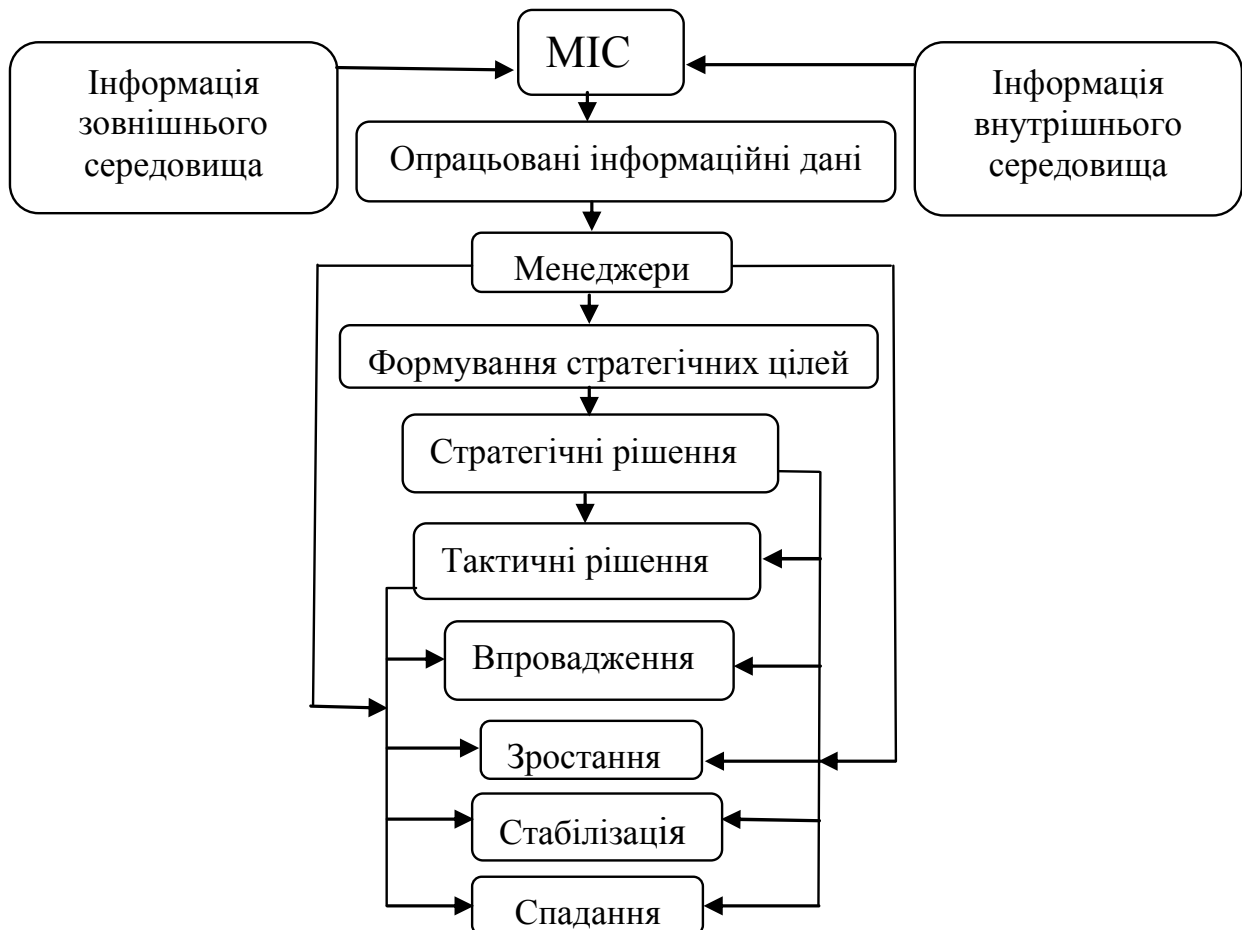


Рис. 3. Взаємозв'язок МІС із процесом прийняття стратегічних і тактичних рішень.

Під час стратегічної реалізації МІС стає ефективним засобом її впровадження. Крім того, на етапі реалізації підприємством стратегічного управління за допомогою підсистеми інформаційного спостереження МІС дасть змогу завчасно виявляти зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ і адаптуватися до них.

Отже, важливим чинником поліпшення стратегічного управління підприємством на засадах маркетингу є впровадження ефективної маркетингової інформаційної системи, що забезпечить безперервний процес пошуку шляхів удосконалення діяльності за допомогою дослідження, спостереження, інформаційного опрацювання, аналізу та прогнозування маркетингових інформаційних потоків, на основі чого керівництво зможе

приймати управлінські рішення, які, своєю чергою, забезпечать надійну конкурентну перевагу для підприємства.

In the article theoretical principles of strategic management an enterprise are considered on the basis of marketing information and forming of MIS as an effective mean for the increase of efficiency of strategic marketing management.

Keywords: *marketing informative system; conception of marketing management; strategic marketing; strategic analysis; strategic choice; strategic realization.*

Рассмотрены теоретические принципы стратегического управления предприятием на основе маркетинговой информации и формирования МИС как действенного средства для повышения эффективности стратегического маркетингового управления.

Ключевые слова: *маркетинговая информационная система; концепция маркетингового управления; стратегический маркетинг; стратегический анализ; стратегический выбор; стратегическая реализация.*

Література

1. Маркетинговий менеджмент: Навч. посіб. / За ред. Л. В. Балабанової. 3-тє вид, перероб. і доп. – К.: Знання, 2004. – 354 с.
2. Маркетинговий менеджмент. Учеб. пособие / Под общей ред. М. И. Белявцева и В. Н. Воробьева. – Донецк: ДонНУ, 2004. – 545 с.
3. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. – К.: КНЕУ, 1998. – 268 с.
4. Забелин П. В., Мойсеева Н. К. Основы стратегического управления: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1997.
5. Єрмошенко М. М. Маркетинговий менеджмент: Навч. посіб. – К.: НАУ, 2001.
6. Ибрагимова Р. Маркетинговий анализ развития предприятия: глобальный подход // Маркетинг: методы, формы, исследования. – 2006. – № 12.
7. Прокопчук Л. О. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2004. – 511 с.
8. Сліпенький В. В. Стратегічне маркетингове управління підприємствами: сутність і задачі на сучасному етапі // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Україна наукова-2003». Т. 22. Економіка. – Д., 2003. – С. 50–52.
9. Котлер Ф. Управление маркетингом / Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1980. – 224 с.
10. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2000.
11. Мордвінцева Т. В. Стратегічне маркетингове управління діяльністю підприємств // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 23. – С. 41–43.
12. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
13. Бойчук І. В. Значення стратегічного маркетингу в управлінні діяльністю промислового підприємства // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С. 297–303.

ПРО АВТОРІВ

- Баглей Р.** к. е. н., доцент кафедри економіки, організації і планування в АПК Тернопільського національного економічного університету (далі – ТНЕУ).
- Балянт Г.** к. е. н., ст. викладач кафедри банківської справи ТНЕУ.
- Бумбар Г.** магістрант ТНЕУ.
- Галько О.** аспірант кафедри економіки, обліку та економічного аналізу в сфері соціальної інфраструктури ТНЕУ.
- Гаргула Д.** ст. викладач кафедри маркетингу ТНЕУ.
- Гега С.** здобувач кафедри економіки, організації і планування в АПК ТНЕУ.
- Герчаківський С.** к. е. н., доцент кафедри податків і фіскальної політики ТНЕУ.
- Гладчак Н.** к. е. н., викладач кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері ТНЕУ.
- Головко Л.** к. е. н., ст. науковий співробітник Ради з вивчення продуктивних сил України НАН України (Київ).
- Дусановський С.** д. е. н., професор, зав. кафедри економіки, організації і планування в АПК ТНЕУ.
- Жаховська В.** к. е. н., ст. науковий співробітник Ради з вивчення продуктивних сил України НАН України (Київ).
- Жукевич С.** к. е. н., доцент кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері ТНЕУ.
- Запаранюк Т.** здобувач кафедри банківської справи ТНЕУ.
- Заячківська Г.** к. е. н., доцент кафедри міжнародного менеджменту і маркетингу ТНЕУ.
- Збрицька Т.** к. е. н., доцент кафедри УП і ЕП Одеського державного університету.
- Іващук О.** к. е. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.
- Ковч В.** аспірант Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана.
- Коропатницький Т.** магістрант ТНЕУ.
- Крисько Ж.** аспірант кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва ТНЕУ.
- Літковець Ю.** к. е. н., ст. викладач кафедри економіки підприємств і корпорацій ТНЕУ.
- Лотоцька О.** к. і. н., ст. викладач кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства ТНЕУ.
- Матейко С.** викладач кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері ТНЕУ.
- Мацькова Г.** студентка IV курсу ТНЕУ.
- Мельниченко О.** к. е. н., доцент кафедри соціальної роботи ТНЕУ.

Михайлюк Р.	к. е. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.
Монастирський Г.	к. е. н., доцент, докторант кафедри державного і муніципального управління, голова Ради молодих вчених ТНЕУ.
Муха Р.	аспірант кафедри економіки підприємств і корпорацій ТНЕУ.
Окрепкий Р.	к. е. н., ст. викладач кафедри маркетингу ТНЕУ.
Пазізіна С.	аспірант кафедри міжнародної економіки ТНЕУ.
Прийдун Л.	викладач кафедри банківської справи ТНЕУ.
Прохоровська С.	викладач кафедри управління персоналом і регіональної економіки ТНЕУ.
Пушкар З.	к. г. н., доцент кафедри управління персоналом і регіональної економіки ТНЕУ.
Пушкар М. Г.	к. е. н., доцент кафедри економіки, організації і планування в АПК ТНЕУ.
Пушкар М. І.	магістр економіки, начальник аналітичного відділу ТОВ «Кертікеябуд» (Тернопіль).
Рапіцький Т.	здобувач кафедри економіки, обліку та економічного аналізу в сфері соціальної інфраструктури ТНЕУ.
Родіонова Л.	к. е. н., доцент кафедри економічної теорії ТНЕУ.
Рудан В.	магістрант ТНЕУ.
Савченко Г.	к. е. н., доцент кафедри УП і ЕП Донецького національного університету.
Сегеда Л.	викладач кафедри банківської справи ТНЕУ.
Сенів Б.	к. е. н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку ТНЕУ.
Сидорович О.	к. е. н., доцент кафедри податків і фіскальної політики ТНЕУ.
Сороківська З.	к. е. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.
Стец І. В.	магістрант ТНЕУ.
Стец І. І.	к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій ТНЕУ.
Фаріон А.	аспірант Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана.
Фецович Т.	викладач кафедри економіки, обліку та економічного аналізу в сфері соціальної інфраструктури ТНЕУ.
Хвостіна І.	к. е. н., доцент кафедри організації праці і виробництва Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.
Цісецький О.	к. е. н., доцент кафедри управління персоналом і регіональної економіки ТНЕУ.
Цяпа А.	к. ф. н., доцент, зав. кафедри німецької мови ТНЕУ.
Чайковський Я.	к. е. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.
Яневич М.	аспірант кафедри економіки підприємств і корпорацій ТНЕУ.