

## **МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В МУНІЦИПАЛЬНИХ УТВОРЕННЯХ**

*У статті на основі системного підходу до аналізу малого підприємництва в системі муніципальних утворень обґрунтовано необхідність формування та впровадження логістичної стратегії його розвитку, розроблено і запропоновано методику формування логістичної стратегії у досліджуваній сфері.*

Упродовж останніх років прийнято чимало нормативних актів та опубліковано низку праць, присвячених питанням державної підтримки і стратегії розвитку малого бізнесу [5; 6; 7; 9]. У деяких теоретичних поданнях стратегію регуляторної політики розвитку малих підприємств розглянуто як окремий, перспективний предмет дослідження. Відзначимо, що у вітчизняній науці теорія і практика стратегічної діяльності та управління нею в ринкових умовах лише формуються. Проте умови функціонування малих підприємств та організацій потребують від керівників освоєння й активного застосування новітніх інструментів стратегічного управління. Одним із них є логістична концепція ресурсного забезпечення функціонування малих підприємств у системі муніципальних утворень.

Головне завдання стратегії регуляторної політики державних органів влади – сприяння досягненню суб'єктами малого підприємництва конкурентних переваг і рентабельності господарської діяльності при застосуванні логістичних підходів. При цьому можна управляти власне не підприємствами малого бізнесу, а процесами їх самоорганізації, які адаптуються до мінливого зовнішнього середовища. Поряд із цим підвищення ефективності функціонування муніципальних утворень пов'язано, на нашу думку, насамперед із удосконаленням механізму управління комунальними ресурсами міст, які, в свою чергу, служать матеріальною та фінансовою основами функціонування муніципальних утворень. Значною частиною комунальних ресурсів володіють чи розпоряджаються малі підприємства.

Відповідно до загальноприйнятого визначення, ресурси – це основні елементи виробничого потенціалу, які має в розпорядженні система і які використовують для досягнення конкретних цілей економічного розвитку. Отже, згідно з цим визначенням, а також Конституцією України (ст. 142), до комунальних ресурсів можна віднести рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, природні ресурси, що є у власності територіальної громади міста, основна мета використання яких – забезпечення соціально-економічних потреб даної громади.

Вивчення літературних джерел та останніх публікацій у наукових виданнях свідчить, що проблема формування і розвитку малого підприємництва в Україні становить значний інтерес. Їй присвячені, зокрема, праці А. Барановського [1], А. Жука [2], В. Герасимчука, Е. Лошинської [4], О. Травянка [8], Н. Чумаченко та ін. Разом із тим майже нема досліджень проблеми методології розроблення логістичної стратегії ресурсного забезпечення розвитку малого підприємництва в муніципальних утвореннях.

Саме тому основна мета авторів статті – намагання розробити методичні засади формування логістичної стратегії ресурсного забезпечення розвитку малого підприємництва в муніципальних утвореннях.

Ключова роль у розвитку малого підприємництва на територіях, підпорядкованих муніципальним утворенням, належить місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування. Нині проблема конструктивної взаємодії владних та підприємницьких структур привертає дедалі більше уваги. Досвід у сфері взаємодії органів влади і суб'єктів малого підприємництва свідчить, що до компетенції органів влади належить вплив на господарську політику з точки зору забезпечення економічних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності, насамперед сприяння у застосуванні інноваційних методів управління, до яких ми відносимо і логістичну концепцію (принципи) ресурсного забезпечення функціонування та розвитку малих підприємств.

Слід зазначити, що стосовно малих підприємств, розташованих на територіях муніципальних утворень, логістика – це сукупність проектів рішень, технічних засобів і методів організації та управління, які забезпечують заданий рівень обслуговування споживачів як житлово-комунальних, побутових та посередницько-комерційних послуг, так і безпечну й надійну доставку «від дверей до дверей» сировини, матеріалів, комплектуючих і напівфабрикатів для виробничих малих підприємств і збуту їх продукції у визначений час із мінімальними витратами.

Застосування логістичних підходів у сфері малого підприємництва муніципальних утворень дає змогу оптимізувати перевізний процес, зокрема пасажироперевезень у межах міської території, що науковці розглядають як логістичну систему малих операторів та об'єктів інфраструктури, пов'язаних за допомогою логістичних зв'язків, які беруть участь у транспортному забезпеченні міських перевезень вантажів і пасажирів.

Разом із тим слід враховувати логістичну двоїстість системи малого підприємництва. З одного боку, воно є елементом макрологістичної системи національної економіки, оскільки часто виступає посередницькою сполучною ланкою між виробниками і споживачами матеріальних благ, а з іншого – мале підприємництво можна розглядати як мікрологістичну

систему, якій притаманні всі логістичні бізнес-процеси: постачання, виробництво, збут, управління запасами, посередництво, вантажоперевезення, гуртова і роздрібна торгівля, сервіс тощо [9].

Мале підприємництво є особливим видом господарської діяльності, що потребує відповідного технологічного, фінансового, інформаційного, матеріально-технічного і правового забезпечення.

На основі викладеного можемо сформувати логістичну стратегію ресурсного забезпечення муніципальної системи малого підприємництва так: це система управлінських рішень, що визначають перспективні напрями розвитку малого підприємництва, форми і способи його функціонування, орієнтовані на оптимальне задоволення потреб споживачів шляхом логістичної координації та інтеграції потокових бізнес-процесів від постачання до споживання з метою запобігання нерациональному використанню матеріальних, інформаційних, фінансових і трудових ресурсів.

Отже, відповідно до цього визначення, логістична місія системи малого підприємництва муніципальних утворень є комплексним задоволенням потреб споживачів територіальної громади, інтересів власників та персоналу шляхом логістичної взаємодії з суб'єктами ринку з найменшими загальними витратами задіяних ресурсів. У такому визначенні місії малого підприємництва, що функціонує на засадах логістики, відображені наступні основні аспекти: завдання малих підприємств із точки зору основних видів їх продукції, послуг; видів підприємницької діяльності, ставлення до споживачів; інтересів акціонерів, керівників і трудового колективу, а також принципи відносин зі зовнішнім середовищем системи малого бізнесу. Запропоноване формулювання логістичної місії малого підприємництва можна взяти, на наш погляд, за основу і доповнювати його регіональними особливостями та ринковими амбіціями того чи іншого регіону.

Одним із важливих етапів стратегічного управління є визначення стану, тобто рівня і тенденцій розвитку малого підприємництва муніципального утворення, його конкурентного середовища, можливостей загроз розвитку у майбутньому, яких можна очікувати від зовнішнього середовища. Відповіді на ці питання можуть дати результати моніторингу й аналізу внутрішнього та зовнішнього середовищ системи, які передбачають вивчення сильних і слабких сторін її діяльності, тобто реальну оцінку ресурсів та можливостей, на які можна розраховувати. Врахування сильних сторін як можливих ключових факторів успіху дає змогу визначити пріоритетні напрями діяльності, де можна отримати конкурентні переваги шляхом ефективного використання всіх видів наявних ресурсів.

На рис. 1 запропоновано механізм реалізації логістичної стратегії, що враховує внутрішній потенціал системи малого підприємництва

муніципальних утворень й основні напрями його вдосконалення, а також форми і методи взаємодії зі суб'єктами ринку.

Як відомо, у процесі господарської діяльності малі підприємства взаємодіють із різними суб'єктами ринкової інфраструктури, що забезпечують їх тими чи іншими ресурсами або надають послуги, зокрема з постачальниками техніки, обладнання, логістичними центрами і складськими комплексами, страховими, лізинговими, фінансовими компаніями, банками. Логістичний підхід дає змогу розробити чітку й однозначну стратегію досягнення головної мети і визначити ефективність функціонування кожного суб'єкта в системі малого підприємництва відповідно до обраної стратегії [2, 27]. Основні труднощі полягають в узгодженні локальних цілей і завдань окремого малого підприємства з глобальнішою метою муніципальних органів управління. Крім того, треба брати до уваги, що в кожній ланці логістичної системи діють і трансформуються певні ринкові відносини, які можна розподілити на кооперацію, конфлікти та конкуренцію [8].



**Рис. 1. Механізми реалізації логістичної стратегії в малому підприємстві муніципальних утворень.**

Аналіз відносин малих підприємств із іншими суб'єктами ринкової інфраструктури дає змогу зробити висновок, що кожне мале підприємство має локальні інтереси, які можна узгодити так, щоб економічна доцільність їх співробітництва була вищою, ніж рівень задоволення свого інтересу при окремому функціонуванні. Такий баланс інтересів спрямовано на зменшення загальної суми трансакційних витрат, і його досягають шляхом

оформлення партнерських довготермівих відносин, створення дочірніх підприємств (філій), придбання акцій суміжних, споріднених підприємств, створення стратегічних альянсів за комерційно-бізнесовими, фінансовими інтересами тощо.

Інтеграція суб'єктів ринку малого підприємництва муніципальних утворень в альянси реалізується за рахунок, насамперед, інформаційної і технологічної взаємодії, що робить їх відносини віртуальними. У результаті розмивання меж між ними зникають відмінності між внутрішніми і зовнішніми членами системи, власними і чужими ресурсами, середніми і зовсім дрібними фірмами.

Методологічна база розроблення логістичної стратегії, як і загальної корпоративної стратегії альянсу, передбачає, насамперед, наявність простої та зрозумілої технології стратегічного управління. Крім того, необхідним є застосування системного підходу на визначальних етапах стратегічного управління. Важливого значення набуває раціоналізація роботи зі стратегіями таким чином, щоби результати стратегічного бачення й аналізу були опорними пунктами для побудови бізнес-проектної діяльності, формування планів, бюджетів (кошторисів), тобто їх можна було легко проектувати на звичні інструменти управління малим бізнесом, які в цьому разі стають інструментами реалізації бізнес-стратегії.

Таким чином, розроблена методика формування логістичної стратегії ресурсного забезпечення функціонування малого підприємництва муніципальних утворень дає змогу вибрати з можливих альтернатив найкращу логістичну стратегію. Проте цим процес стратегічного управління розвитком малих підприємств не завершується. Далі необхідно конкретизувати обрану стратегію середньо- і короткотермінових рішень, що стосуються реалізації конкретних логістичних технологій і виконання логістичних операцій та функцій. Загальну схему формування логістичної стратегії через конкретизацію тих чи інших рішень із застосуванням системного підходу відображено на рис. 2.

Дослідження відносин малих підприємств сфери муніципальних утворень із іншими суб'єктами ринкової інфраструктури дає змогу зробити висновок, що кожне мале підприємство має локальні інтереси, які можна узгодити так, щоб економічна доцільність їх співробітництва була вищою, ніж рівень задоволення свого інтересу при окремому функціонуванні. Такий підхід сприяє зменшенню загальних сум трансакційних витрат, оформленню партнерських довготермінових відносин із іншими суб'єктами ринкової інфраструктури, розширенню виробничої і комерційної діяльності.



**Рис. 2. Схема розроблення логістичної стратегії малого підприємництва муніципальних утворень.**

Разом із тим подана методика формування логістичної стратегії розвитку малого підприємництва муніципальних утворень встановлює послідовність таких етапів: визначення місії, стратегічних цілей малих підприємств, стратегічний аналіз і формування стратегічного плану, ув'язування логістичної стратегії з логістичними технологіями, коротко-терміновим і оперативним управлінням логістичними бізнес-процесами та функціями у досліджуваній сфері.

*In the article the necessity of development and implementation of logistic strategy of the resource provision of its development on the basis of systematic approach to the development of small enterprises in the system of municipal establishments are substantiated. The methods of formation of logistic strategy in the research field are offered.*

### **Література**

1. Баранівський А. Державна підтримка малого бізнесу: світовий досвід і Україна // *Економіка України*. – 1993. – № 6.
2. Жук А. Малий бізнес у світі і в Україні // *Економіка України*. – 1995. – № 7.
3. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» // *Офіційний вісник України*. – 2003. – № 41.
4. Лошинская Е. Н. Роль государства как субъекта инновационной деятельности в институциональной системе поддержки малого предпринимательства // *Менеджер*. – 2005. – № 1.

5. *Регуляторна політика: нові можливості: Методич. посібн. – К.: Інститут конкурентного суспільства, 2004. – 170 с.*
6. *Указ Президента України № 779/2005 від 17. 05. 2005 р. «Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва».*
7. *Указ Президента України № 901/2005 від 1. 06. 2005 р. «Про деякі заходи щодо забезпечення здійснення державної регуляторної політики».*
8. *Травянюк О. І. Оцінка взаємовпливу органів виконавчої влади, місцевого самоврядування та малого підприємництва // Менеджер. – 2005. – № 3.*
9. *Формування і реалізація програм розвитку малого підприємництва. – К.: Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, 2004. – 48 с.*

**Апостоліук О.**

## **СУТЬ МЕХАНІЗМУ ЗАХИСТУ ТА ПІДТРИМКИ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ І ЙОГО ІНСТИТУЦІЙНА БАЗА**

*Проаналізовано суть механізму захисту та підтримки конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг і його інституціональна база. Зокрема, звернута увага на розвиток на ринку житлово-комунальних послуг конкурентної політики держави, яка спрямована на створення та захист конкурентного середовища. Обґрунтовано необхідність вдосконалення даного механізму.*

Конкуренція на ринку житлово-комунальних послуг розвивається завдяки механізму її підтримки й захисту, що формується під впливом свідомих і стихійних дій державних і ринкових структур. Сутність цього механізму визначена характером виробничих відносин та їх складових систем, зокрема відносин власності. Під механізмом підтримки конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг будемо розуміти систему форм і методів свідомого впливу на об'єкт (ринок житлово-комунальних послуг), за допомогою яких можна досягти бажаного результату. Механізму захисту та підтримки конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг (як і механізму розвитку будь-якого об'єкта) притаманна низка основоположних принципів, а саме: системність (механізм є складовою системою форм і методів впливу на розвиток об'єкта), цілеспрямованість (складові механізму чітко впорядковані та спрямовані на досягнення наперед обумовленої мети розвитку), дієвість (механізм передбачає певні зміни внутрішніх процесів об'єкта), функціональність (механізм виконує певні

5. *Регуляторна політика: нові можливості: Методич. посібн. – К.: Інститут конкурентного суспільства, 2004. – 170 с.*
6. *Указ Президента України № 779/2005 від 17. 05. 2005 р. «Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва».*
7. *Указ Президента України № 901/2005 від 1. 06. 2005 р. «Про деякі заходи щодо забезпечення здійснення державної регуляторної політики».*
8. *Травянюк О. І. Оцінка взаємовпливу органів виконавчої влади, місцевого самоврядування та малого підприємництва // Менеджер. – 2005. – № 3.*
9. *Формування і реалізація програм розвитку малого підприємництва. – К.: Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, 2004. – 48 с.*

**Апостоліук О.**

## **СУТЬ МЕХАНІЗМУ ЗАХИСТУ ТА ПІДТРИМКИ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ І ЙОГО ІНСТИТУЦІЙНА БАЗА**

*Проаналізовано суть механізму захисту та підтримки конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг і його інституціональна база. Зокрема, звернута увага на розвиток на ринку житлово-комунальних послуг конкурентної політики держави, яка спрямована на створення та захист конкурентного середовища. Обґрунтовано необхідність вдосконалення даного механізму.*

Конкуренція на ринку житлово-комунальних послуг розвивається завдяки механізму її підтримки й захисту, що формується під впливом свідомих і стихійних дій державних і ринкових структур. Сутність цього механізму визначена характером виробничих відносин та їх складових систем, зокрема відносин власності. Під механізмом підтримки конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг будемо розуміти систему форм і методів свідомого впливу на об'єкт (ринок житлово-комунальних послуг), за допомогою яких можна досягти бажаного результату. Механізму захисту та підтримки конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг (як і механізму розвитку будь-якого об'єкта) притаманна низка основоположних принципів, а саме: системність (механізм є складовою системою форм і методів впливу на розвиток об'єкта), цілеспрямованість (складові механізму чітко впорядковані та спрямовані на досягнення наперед обумовленої мети розвитку), дієвість (механізм передбачає певні зміни внутрішніх процесів об'єкта), функціональність (механізм виконує певні



функції, суть яких визначається рівнем розвитку об'єкта управління). Неспроможність механізму ринкового саморегулювання розв'язати ряд кардинальних проблем у формуванні конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг зумовила необхідність зовнішнього регулювання. Ті процеси, які ринок не в змозі ефективно виконувати (регулювати) – регулює держава.

Сфера житлово-комунальних послуг країни поступово освоює механізм ринкових відносин, що супроводжуються формуванням у ній конкурентного середовища та, відповідно, конкурентної політики. Вивчення й опрацювання наукової літератури з питань конкурентної політики засвідчує, що зазначений напрямок наукових досліджень поки що тільки формується. Проблема державного регулювання і захисту та підтримки конкуренції ще залишається мало дослідженою в економічній теорії. Більшість авторів – як представники класичної політичної економії, так і сучасні вчені – розглядають переважно загальнотеоретичні питання конкуренції. Водночас, дослідження теорії та практичних результатів конкурентної політики держави залишається все ще недостатнім. Деякі вчені аналізують державне втручання у процеси конкурентної боротьби, розглядаючи значно ширшу проблему загального державного втручання в економіку. Проте ці дослідження досі не мали серйозної аналітичної бази для теоретичного узагальнення, оскільки державний захист конкуренції у більшості країн почав формуватися лише в останні 15–20 років. Отже, можна стверджувати, що в більшості країн світу теоретичне вивчення питань реалізації конкурентної політики держави перебуває лише на початковому етапі. В Україні більш як десятирічний досвід здійснення конкурентної політики держави виявив ряд гострих проблем. Їх дослідження і наукове узагальнення є нині одним із важливих завдань економічної науки. Окремі аспекти реалізації національної конкурентної політики відображені в наукових працях таких авторів, як Г. Андрощук, В. Базилевич, А. Грищенко, О. Кужіль, Л. Кузьменко, О. Несторенко та інших. З. Борисенко в своєму науковому дослідженні «Конкурентна політика держави як фактор розвитку економіки України» визначає конкурентну політику, як «комплекс цілеспрямованих державних заходів, спрямованих на створення і захист конкурентного середовища, здійснення профілактики та безпосереднє припинення порушень конкурентного законодавства, сприяння розвитку добросовісної конкуренції на товарних ринках» [4, 22].

Як видно з цього визначення (і з ним можна цілком погодитися), конкурентна політика держави спрямована на створення і захист конкурентного середовища. На сучасному етапі конкурентна політика держави у сфері житлово-комунальних послуг передбачає здійснення комплексу заходів щодо формування ефективного конкурентного середовища, змен-

шення частки монопольного сектору на даному ринку послуг, удосконалення правил конкуренції, впровадження сучасних методів державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, розвитку інституційного забезпечення конкурентної політики.

Важливим напрямком конкурентної політики держави на ринку житлово-комунальних послуг є захист конкуренції. Захист конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг передбачає, насамперед, демонополізацію економіки і створення конкурентного середовища. Основні принципи антимонопольної політики держави полягають у комплексному впровадженні заходів демонополізації економіки і створення умов для розвитку конкуренції у взаємозв'язку з іншими напрямками економічної реформи. Здійснення заходів антимонопольної політики у сфері житлово-комунальних послуг призводить до того, що на загальнодержавних і регіональних ринках з'являються самостійні суб'єкти господарювання, що є передумовою для подальшого розвитку конкурентного середовища.



**Рис.1. Чинники, що формують конкурентне середовище на ринку житлово-комунальних послуг.**

Як видно з рис. 1, конкурентне середовище на ринку житлово-комунальних послуг формується завдяки: приватизації, ліквідації абсолютної державної власності, підтримці розвитку малого та середнього бізнесу, підтримки і залучення інвесторів у сферу житлово-комунальних по-

слуг, контролю за діяльністю монополій, лібералізації ціноутворення, формування кондомініумів, створення законодавчої бази.

На ринку житлово-комунальних послуг, який є природною монополією, створити конкурентне середовище проблематично, оскільки даний ринок не підготовлений до ринкових відносин, а система управління залишилася такою ж, як за часів Радянського Союзу (ЖЕКи, водоканали, тепломережі тощо). Відсутність конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг призводить до монополізму. Вихід із такої ситуації ми вбачаємо у передачі в оренду, концесію, управління (шляхом створення комунальних підприємств, регіональних компаній), кондомініумів. Створення кондомініумів нині актуальне. В Україні вже приватизовано 84% житла. А кожен конкретний будинок як був власністю громади, як значився на балансі ЖЕКу, так і значиться. На початок 2006 р. в країні було 4366 об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ). Протягом 2006 р. утворилося ще 892 об'єднання. Нині кількість ОСББ сягнула вже 5358 [11].

Дослідження проблеми формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг показало, що таке середовище не може бути сформоване в усіх сферах житлово-комунальних послуг. Так, для підприємств природних монополій, а саме підприємств водопостачання, водовідведення, газопостачання та електропостачання, де рівень цін і тарифів регулюють державні органи, конкурентне середовище неможливе. Так, у Франції і ряді інших країн досвід передачі системи водопостачання та тепломереж до приватних фірм був негативним, і муніципалітетам довелося викупити їх назад. Теоретичне узагальнення досліджень О. Судакової, А. Судакова, М. Аівашвіллі, Т. Строкань, предметом яких є проблеми житлово-комунального господарства у країнах ближнього зарубіжжя, показало, що курс на розвиток приватного підприємництва та створення конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг підтримують уряди багатьох країн світу. Наприклад, у Польщі житловий фонд передано гмінам, а функції колишніх житлово-експлуатаційних контор, перекладено на різні інституції, а саме: обслуговування будинків, що належать до власності гміни, передано бюджетній організації – Управлінню комунальних будинків, які передоручають відповідні функції приватним спілкам [9, 75]. У Великобританії житлові об'єднання – це основні одиниці системи взаємодії держави та приватних власників у житлово-комунальній сфері. В Естонії частка приватного сектору в структурі житлового фонду виросла до 80%; уряд нормує обсяги житлово-комунальних послуг; тарифи держава не регулює [10, 47].

Враховуючи досвід інших країн світу, підприємствам житлово-комунального господарства потрібно враховувати власні можливості й особливості того регіону, який вони життєзабезпечують.

Так, на наш погляд, необхідно вибірково підходити до приватизації різних підгалузей житлово-комунального господарства і створення там конкурентного середовища, залежно від їхнього стану та розвитку. Із урахуванням цього, ми запропонували всі підприємства галузі класифікувати за трьома групами. До першої групи належать потенційно-конкурентні підприємства, які потребують приватизації і термінового створення конкурентного середовища; до другої – підприємства, які мають елементи природної монополії та потенційної конкуренції і тому можуть бути приватизовані або орендовані об'єктами приватної власності при збереженні права контролю за їхньою діяльністю з боку державних органів чи територіальної громади і які можуть створювати конкурентне середовище після відповідної підготовки; до третьої – підприємства природної монополії, яким не рекомендовано змінювати організаційно-правову форму власності та які не можуть створити конкурентне середовище. Підприємства третьої групи, на наш погляд, мають перебувати у державному секторі (муніципальній власності), їх слід віднести до стратегічно важливих. Склад і характеристику підприємств житлово-комунального господарства за цими групами наведено у табл. 1.

*Таблиця 1.*

**Склад підприємств, які надають житлово-комунальні послуги за групами щодо необхідності їхньої приватизації і створення конкурентного середовища [5, 8].**

<b>Склад підприємств, які надають житлово-комунальні послуги</b>	<b>Належність до природної монополії</b>	<b>Необхідність здійснення приватизації</b>	<b>Необхідність створення конкурентного середовища на ринку ЖКП</b>
Господарства в системі обслуговування зі зовнішньому благоустрою, ремонтно-будівельного виробництва, господарства з ремонту та експлуатації ліфтового господарства	Не належать до природної монополії	Необхідно здійснювати приватизацію	Доцільно створити конкурентне середовище
Житлове господарство, комунальна енергетика, тепlopостачання, санітарне очищення міста	Частково належать до природної монополії	Потенційно можливо здійснювати приватизацію	Потенційно можливо створити конкурентне середовище (після підготовки)
Підприємства водопостачання, водовідведення, підприємства газо- та електропостачання	Належать до природної монополії	Не рекомендується здійснювати приватизацію	Не доцільно створювати конкурентне середовище

Основні принципи антимонопольної політики держави полягають у комплексному впровадженні заходів демонополізації економіки. Державна програма демонополізації економіки і розвитку конкуренції, схвалена Постановою Верховної Ради від 21 грудня 1993 р., спрямована на формування та розвиток конкурентного середовища. У Програмі визначено заходи щодо реалізації антимонопольної політики за такими основними на-

прямами: демонополізація економіки; антимонопольне регулювання; застосування антимонопольного законодавства [3, 42].

Заходи щодо демонополізації та розвитку конкуренції у сфері житлово-комунальних послуг здійснювали поетапно, і вони адекватно відповідали загальному станові економіки. На першому етапі демонополізація у сфері житлово-комунальних послуг була обмеженою, відповідні заходи застосовували переважно до окремих монопольних утворень на ринку житлово-комунальних послуг. Одночасно розробляли нормативну та інституційну базу, на основі яких поступово формувалася цілісна система демонополізації у сфері житлово-комунальних послуг. Завдання щодо демонополізації у сфері житлово-комунальних послуг на цьому етапі розв'язували в ході приватизації, розвитку підприємництва і залучення інвестицій.

На другому етапі (він розпочинається після початку стабілізації економіки) утворюється певна кількість малих і середніх підприємств у сфері житлово-комунальних послуг. На цьому етапі виникає можливість певною мірою, обмежити втручання держави в господарську діяльність підприємств житлово-комунального господарства.

Конкурентна політика держави передбачає не тільки захист, а й підтримку конкуренції. Державна політика у сфері підтримки конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг спрямована на аналіз стану конкурентних відносин, що передбачають, зокрема, визначення питомої ваги сектору, в якому створене ефективне конкурентне середовище і де конкуренція обмежена; встановлення ступеня її обмеження; виявлення причин таких обмежень і шляхів їх усунення. Механізм підтримки конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг має, на нашу думку, відображати макро- та мікроекономічні процеси, а також інтереси всіх представників цього ринку – держави, населення, підприємців ринкової інфраструктури, регіонів. Підтримка конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг дає змогу вирішити ряд важливих завдань, а саме: створити конкурентне середовище, формувати нові форми власності, здійснювати роздержавлення, забезпечувати соціальний захист населення і найповніше задовольняти потреби населення в житлово-комунальних послугах.

Для розвитку конкуренції і формування конкурентного середовища необхідні основні інституційні передумови, які, за оцінкою О. Костусєва [5, 120], були створені в Україні у 1990-х роках. Інституційною основою ринкової економіки є приватна власність. У наступні роки тривав процес перетворення відносин власності. Криза в житлово-комунальному господарстві у цілому і в сфері житлово-комунальних послуг зокрема, потребувала інституційних перетворень, одним із найважливіших елементів яких є реформування власності. Сфера житлово-комунальних послуг в Україні та її регіонах на початку радикальних економічних перетворень була

представлена державною і кооперативною формами, які є елементами суспільної власності. Трансформація від суспільної власності до роздержавлення, до приватної власності – складний процес. У результаті роздержавлення і приватизації на загальнодержавних та регіональних ринках з'явилися тисячі самостійних суб'єктів господарювання, що стало передумовою для розвитку конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг.

Інституційна база державного захисту конкуренції – це нормативно-правові основи конкурентної політики держави та система органів захисту конкуренції. Законодавча база конкурентної політики за роки ринкових перетворень пройшла складний шлях поступового вдосконалення.

Особливо важливе значення мав прийнятий у 2004 р. Закон України «Про житлово-комунальні послуги». Цей документ визначає основні засади організаційних, господарських відносин, що виникають у сфері надання та споживання житлово-комунальних послуг між їхніми виробниками, виконавцями і споживачами, а також їхні права й обов'язки. Ст. 1 розд. 1 цього Закону дає визначення терміну житлово-комунальні послуги: «Житлово-комунальні послуги – результат господарської діяльності, спрямованої на забезпечення умов проживання та перебування осіб у жилих і нежилых приміщеннях, будинках і спорудах, комплексах будинків і споруд відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил» [1, 49].

Як видно з цього визначення даний Закон визначає житлово-комунальні послуги як результат господарської діяльності. Це викликає основні непорозуміння між представниками житлово-комунального сектору енергетики, оскільки вже давно не виникає питань і Європейський суд навіть довів, що електроенергія, газ і тепло – це товар. А за законом про житлово-комунальні послуги – це результат господарської діяльності. Закон також не дає чітких визначень виконавця і виробника послуг.

Закон «Про житлово-комунальні послуги» став складовою нормативно-правового забезпечення реалізації Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки». В цілому мета Програми полягає у здійсненні державної політики з реформування житлово-комунального господарства, підвищення ефективності й надійності його функціонування. До основних завдань Програми віднесено поглиблення демонополізації ЖКГ, створення конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг. Програмою передбачено зберегти принципи субсидіювання і децентралізації функцій управління житлово-комунальним господарством, які довели свою неефективність і призвели до вкрай негативних наслідків [2]. Усе це обумовлює залежність галузі від різних фінансових можливостей адміністративних одиниць і ускладнює зміну її параметрів відповідно до єдиних державних стандартів.

Проаналізувавши законодавчу та нормативну базу, можемо зробити висновок, що вона є недостатньою і недосконалою, оскільки не забезпечує сповна правових засад щодо підтримки конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг, підприємствами й організаціями галузі та споживачами послуг. Підприємства, які надають населенню комунальні послуги, передають від держави та регіонів у власність територіальних громад міст, сіл і селищ одночасно з нечітким законодавчим розмежуванням повноважень органів влади різного рівня. Конку rentне законодавство має передбачати застосування чітких заходів для захисту конкуренції на ринках житлово-комунальних послуг, що, в свою чергу, приведе до зниження структурних та інституціональних бар'єрів виходу на цей ринок.

На наш погляд, важливим і цікавим є дослідження досвіду зарубіжних країн щодо механізму захисту та підтримки конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг. Слід зазначити, що організаційна й економічна модель функціонування ринку послуг у сучасних зарубіжних державах визначається загальними тенденціями розвитку економіки і механізмів управління. На думку А. Мельник, оцінка закономірностей розвитку ринку послуг свідчить, що для економіки зарубіжних країн властиві такі тенденції: подальший розвиток підприємництва, ринкових сил, конкуренції; широке усупільнення приватної власності, її відносна дифузія, яка проявляється в залученні до участі у власності осіб, які її не мали; розвитку колективних підприємств, деперсоніфікації власності внаслідок її корпоративних форм; регіоналізація управління, зміцнення економічної бази регіональних органів управління та місцевих самоврядувань, диференціація економічних функцій між різними рівнями влади; розвиток нової моделі капіталізму – моделі з високим рівнем соціальної захищеності населення, механізмом гальмування соціальної поляризації суспільства; розвиток механізмів свідомого демократичного регулювання економіки і формування соціальних рамок ринку [7, 116].

Отже, на основі викладеного, можна зробити висновок, що формування механізму захисту та підтримки конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг виявляється недостатньо завершеним і досконалим процесом. Однак, незважаючи на суперечливість цього процесу, недосконалість законодавства, проблем із приватизацією, нерозв'язаності ряду методологічних проблем, він створив умови для запровадження ринкових відносин у сфері житлово-комунальних послуг. Ефективне функціонування ринкової системи в сфері житлово-комунальних послуг можливе за відповідного організаційного, правового та інституційного забезпечення добросовісної поведінки на ринку даних послуг. Основу такої системи становлять: антимонопольна (конку rentна) політика; антимонопольне законодавство; державні органи з питань захисту конкуренції.

*In the article essence of mechanism of defense and support of competition is considered at the market dwelling–public utilities and his institute base. In particular, paid attention to development of competition policy of the state at the market dwelling–public utilities, which is directed on creation and defense of competition environment. The necessity of perfection of this mechanism is grounded.*

### **Література**

1. Закон України «Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки» // *Офіційний вісник України*. – 2004. – № 30.
2. Закон України «Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки» // *Офіційний вісник України*. – 2004. – № 30.
3. Державна програма демонополізації економіки і розвитку конкуренції. Постанова Верховної Ради України від 21. 12. 1993 // *Відомості Верховної Ради України*. – 1993. – № 9.
4. Борисенко З. М. Конкурентна політика держави як фактор розвитку економіки України: Автореферат дис. канд. екон. наук – К., 2004. – 29 с.
5. Запорожець Г. В. Організаційне та інформаційне забезпечення реструктуризації комунального господарства. Автореферат дис. к. е. н. – Дніпродзержинськ, 2006.
6. Костусев А. Конкурентная политика в Украине: Монография. К., 2004. – 303 с.
7. Мельник А. Ф. Організаційно-економічний механізм розвитку територіального комплексу послуг: Монографія. – Тернопіль: Збруч, 1995. – 250 с.
8. Ревенко Н. Г., Запорожець Г. В. Реформування житлово-комунального господарства: проблеми і напрямки // *Вісник Тернопільської академії народного господарства. Науковий журнал*. Вип. 2. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – С. 148–156.
9. Строкань Т. Управління житлово-комунальним господарством: досвід Кракова // *Економіка України*. – 2000. – № 11.
10. Судакова О. І., Судаков А. К., Аївазашвіллі М. В. Управління житлово-комунальним господарством в ринкових умовах // *Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*. – 2002. – № 7.
11. <http://www.dt.ua/1000/1030/5615>



## **ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*У статті висвітлені основні елементи економічного механізму організації і функціонування природно-заповідного фонду Івано-Франківської області.*

На тлі загострення екологічних проблем в окремих регіонах України, зокрема в Івано-Франківській області, дедалі більшої актуальності набувають розвиток мережі територій природно-заповідного та історико-культурного фондів України і вдосконалення режимів їх охорони й використання. Науковою базою у вирішенні цього питання може стати економічний механізм регулювання процесу використання територій, що вже перебувають під охороною держави або перспективних із цього погляду.

Вивченню суті природно-заповідного фонду, дослідженню певних аспектів його використання присвятили наукові праці О. Адаменко, В. Басай, Л. Гоцул, Н. Дмитраш, С. Літвіненко, М. Приходько, В. Савюк, Б. Термена та ін. Крім них, цією тематикою займається кожна четверта наукова організація Івано-Франківської області, суттєву частку робіт за згаданим спрямуванням здійснює Український науково-дослідний інститут гірського лісівництва (УкрНДІ ГірЛіс) ім. С. Пастернака.

До природно-заповідного фонду належать природні території та об'єкти (природні заповідники, біосферні заповідники, національні природні парки, регіональні ландшафтні парки, заказники, пам'ятки природи, заповідні урочища) та штучно створені об'єкти (ботанічні сади, дендрологічні парки, парки – пам'ятки садово-паркового мистецтва).

В Івано-Франківській області є 30 заповідних об'єктів загальнодержавного і 426 – місцевого значення. Їх загальна площа – 195,6 тис. га, що становить 14% території області, або 4,3% заповідних територій України. Природно-заповідний фонд області охоплює території та об'єкти різних категорій. Серед них – природний заповідник площею 5,3 тис. га; 3 національних природних парки загальною площею 97,5 тис. га; 3 регіональних ландшафтних парки загальною площею 38,4 тис. га; 60 заказників загальною площею 45,8 тис. га, з них 10 – загальнодержавного значення площею 5,4 тис. га, 50 – місцевого значення площею 40,4 тис. га; 181 пам'ятка природи загальною площею 1,2 тис. га, з них 12 – загальнодержавного значення площею 0,4 тис. га, 169 – місцевого значення площею 0,8 тис. га; 5 дендрологічних парків загальною площею 0,15 тис. га, серед яких 3 – загальнодержавного значення площею 0,143 тис. га, 2 – місцевого значення площею 0,007 тис. га; 8 парків-пам'яток садово-

паркового мистецтва загальною площею 0,084 га, з них 1 – загальнодержавного значення площею 0,007 тис. га, 7 – місцевого значення площею 0,077 тис. га; 195 заповідних урочищ загальною площею 7,2 тис. га [4, 1].

Окрім того, підготовлено матеріали щодо створення 15 природно-заповідних об'єктів площею 31,2 тис. га; найбільший із них – Верховинський національний природний парк (27,6 тис. га).

Нині в Україні розроблено й впроваджено основні елементи економічного механізму організації і функціонування природно-заповідного фонду, який містить наступні складові: фінансування заходів щодо територій та об'єктів природно-заповідного фонду; власні кошти об'єктів природно-заповідного фонду; організація й діяльність екологічних фондів; стимулювання в системі охорони природно-заповідного фонду шляхом надання податкових та кредитних пільг, інших фінансових механізмів; екологічне страхування природно-заповідного фонду [1, 287–290]. Таким чином, економічні чинники мають відігравати подвійну роль, яка полягає в отриманні додаткових бюджетних коштів за експлуатацію природних об'єктів і за техногенне навантаження довкілля.

Запровадження еколого-економічних важелів створило певні стимули до раціональнішого використання природних ресурсів, також визначило реальні джерела фінансування природно-заповідного фонду. Для фінансування природоохоронних витрат, пов'язаних із відтворенням та підтриманням природних ресурсів у належному стані в 2006 р. витрачено 9,1 млн. грн.; обсяги цих витрат із Державного бюджету склали 6,7 млн. грн. Окрім того, в Івано-Франківській області діє цільова програма, що передбачає фінансування природоохоронних заходів із різних джерел до 2010 р. Так, у 2006 р. профінансовано 50 заходів із обласного фонду охорони навколишнього природного середовища майже на 8 млн. грн. Економічне становище держави не дає змоги сповна реалізувати можливості й запроваджувати нові інструменти для збереження та відтворення біорізноманіття в Україні. Тому дуже доречною є міжнародна технічна та фінансова допомога для виконання конкретних проектів, яку надають міжнародні організації (Глобальний екологічний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, ЮНЕП, Рада Європи й ін.). Зокрема, за підтримки Глобального екологічного фонду й відповідно до угод між Україною та Міжнародним банком реконструкції і розвитку на умовах безповоротної фінансової допомоги 500 тис. дол. США у 1993–1997 рр. профінансовано проект «Збереження біорізноманіття Карпат». Цей проект був спрямований на поліпшення охорони цінних природних екосистем Карпат. У 2006 р. австрійська фірма вклала близько 200 млн. грн. інвестицій. До того ж, у рамках проекту «Розвиток неурядового сектору» програми Міністерства закордонних справ Польщі «Допомога Україні – 2006» було надано робіт та послуг на 15 тис. грн.

Надходять кошти й від користування об'єктами природно-заповідного фонду. Так, у 2006 р. надходження від ведення мисливського господарства становить 463,1 тис. грн., лісовогосподарської діяльності (вирощування лісу, заготівля деревини та інших лісових ресурсів) – 97,0 млн. грн., від експлуатації природно-заповідної зони туристами – 55,0 тис. грн.

Одними з основних чинників, які значною мірою шкодять природно-заповідному фонду є лісопорушення та браконьєрство. Протягом 2006 р. в області сталося 812 порушень лісового законодавства, під час яких заподіяно шкоди на 1,2 млн. грн. та 133 порушення правил полювання, за котрі стягнуто 6,4 тис. грн. штрафів [3, 9–11].

Незважаючи на зменшення протягом останніх років техногенного навантаження на довкілля, екологічна ситуація залишається складною. Від безгосподарності потерпають і ріки, зокрема Бистриця нижче Івано-Франківська, Прут та Дністер.

Торік потенційні викиди шкідливих речовин у повітря перевищили 600 тис. тонн. Прикарпаття займає п'яте місце серед областей України за таким показником, як викиди на кв. км ( $15 \text{ т/км}^2$ ). Скид забруднюючих речовин у водні об'єкти становить 55 тис. т. Площа еродованих земель досягла 130 тис. га, в т. ч. ріллі – 98 тис. га. Активізувалися небезпечні геодинамічні процеси (зсуви, селі, карсти), руйнуються береги рік під час повеней, а в посушливі періоди настає обміління. Триває нагромадження промислових і твердих побутових відходів (від останніх потерпають буквально всі населені пункти).

Перераховані негаразди спричинені низкою причин. Це, насамперед, низькі темпи природоохоронного будівництва і поновлення основних фондів екологічного призначення, а також недостатня інвестиційна підтримка екологічно небезпечних галузей промисловості, зокрема хімічної, енергетики, житлово-комунальних підприємств.

Торік перевірено майже 1500 об'єктів господарювання, де виявлено 834 порушення. Осіб, винних у цьому, оштрафовано на 71,468 тис. грн. Окрім того, до господарського суду подано 101 позовний матеріал на стягнення 387,114 тис. грн., більше половини яких уже оплачено. Позови та претензії господарюючим суб'єктам пред'являли за порушення вимог Водного, Лісового і Земельного кодексів, а також Закону України «Про охорону атмосферного повітря» [2, 7].

Головною метою економічних механізмів природокористування та природоохоронної діяльності є: стимулювання шляхом упровадження еколого-економічних інструментів природокористувачів до зменшення шкідливого впливу на довкілля; раціонального й ощадливого використання природних ресурсів та зменшення енерго- і ресурсомісткості одиниці продукції; створення за рахунок коштів, отриманих від екологічних зборів

та платежів, незалежного від державного й місцевих бюджетів джерела фінансування природоохоронних заходів і робіт. Але, як бачимо, існуючий механізм природокористування має негативні аспекти, а саме:

- недостатньо високий рівень сплати збору за забруднення навколишнього природного середовища;
- низьку ефективність обліку природоохоронних платежів через відсутність єдиної автоматизованої системи контролю за їх надходженням та використанням;
- низькі суми штрафів за природоохоронні порушення порівняно з вартістю діяльності, спрямованої на ліквідацію наслідків цих порушень [5, 197].

Коштів, призначених для реалізації екологічної політики, вкрай недостатньо. Безперечно, вивченню ефективності економічних інструментів варто приділяти більше уваги. Екологічні платежі треба, на нашу думку, встановлювати на такому рівні, щоби вони ефективно стимулювали заплановані заходи з охорони довкілля. Тобто, принцип «забруднювач платить» має бути якнайповніше запроваджений у практику. Необхідні дослідження для підготовки переходу на фіскальну економічну політику. Потрібне чітке визначення рівнів екологічних платежів, що будуть можливими й ефективними, а також тих часових рамок, які необхідні для їх запровадження.

Основними заходами для розв'язання згаданих проблем є:

- розроблення системи стандартів для забруднювачів (суттєвіших із точки зору охорони здоров'я і довкілля та захисту екосистем);
- формування спеціального механізму для створення ринку вторинних продуктів;
- удосконалення системи збору, опрацювання та подання статистичних даних про природоохоронні витрати, охоплюючи джерела фінансування;
- створення цільових національних і регіональних (обласних) екологічних фондів із чіткою та прозорою системою управління.

На сучасному етапі відносини людини і природи мають бути рівноправними, невиснажливими, забезпечувати нерозривну гармонійну єдність між собою. Тому нам необхідно постійно дбати про поліпшення стану охорони довкілля, недопущення негативного атропогенного впливу на стан природних комплексів заповідних об'єктів, їх збереження та відтворення.

*The article deals with the main elements economical mechanism of organization and existence of the natural-protected fund of Ivano-Frankivsk region.*

## *Література*

1. Закон України «Про природно-заповідний фонд України» № 2456-ХІІ від 16. 06. 1992 р. // *Відомості Верховної Ради*. – 1992. – № 34. – С. 287–290.
2. Кіндрачук М. Дамоклієв меч над природою // *Галичина* – 2007. – № 58. – С. 7.
3. Лісове та мисливське господарство // *Статистичний збірник головного управління статистики в Івано-Франківській області за 2006 рік*. – Івано-Франківськ, 2007. – С. 9–11.
4. Території і об'єкти, що підлягають особливій охороні // *Доповідь управління Міністерства охорони навколишнього природного середовища України в Івано-Франківській області*. – Івано-Франківськ, 2007. – С. 1.
5. Термена Б. К., Літвіненко С. Г. Охорона та раціональне використання природних ресурсів // *Навчальний посібник*. – Чернівці, 2005. – С. 197.

**Боднарчук Ю., Лазарович М.**

## **ЗЕМЕЛЬНЕ ПИТАННЯ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ, ДЕПОРТОВАНОГО З ТЕРИТОРІЇ ПОЛЬЩІ І РОЗСЕЛЕНОГО НА ТЕРНОПІЛЛІ В 1944–1946 РР.**

*У статті йдеться про неспроможність командно-адміністративної системи СРСР забезпечити належний життєвий рівень для сотень тисяч депортованих українців із території Польщі в питанні забезпечення їх земельними наділами та присадибними ділянками. Це поглибило негативні тенденції у житлово-господарському облаштуванні переселенців, зокрема, та соціально-економічному аспекті, в цілому, в період їх адаптації на Тернопільщині в 1944–1946 рр.*

Наприкінці Другої світової війни постало питання недалекого майбутнього – моделювання післявоєнних кордонів європейських держав. Серед країн-переможниць ініціативою щодо цього питання на східному напрямку володів Радянський Союз. Створюючи умови для анексії низки територій тих держав, які тоді не були від нього залежними, СРСР руками республіканських урядів Української РСР, Білоруської РСР, Литовської РСР, з одного боку, та промосковським урядом Польського комітету національного визволення (ПКНВ) – з іншого здійснила поділ етнічних територій і насильне виселення автохтонного населення. До УРСР було прилучено Східну Галичину і Західну Волинь, а Польщі залишили території з історично українськими землями, де компактно проживало українське населення – Надсяння, Холмщину, Лемківщину, Підляшшя. З цих

## *Література*

1. Закон України «Про природно-заповідний фонд України» № 2456-ХІІ від 16. 06. 1992 р. // *Відомості Верховної Ради*. – 1992. – № 34. – С. 287–290.
2. Кіндрачук М. Дамоклієв меч над природою // *Галичина* – 2007. – № 58. – С. 7.
3. Лісове та мисливське господарство // *Статистичний збірник головного управління статистики в Івано-Франківській області за 2006 рік*. – Івано-Франківськ, 2007. – С. 9–11.
4. Території і об'єкти, що підлягають особливій охороні // *Доповідь управління Міністерства охорони навколишнього природного середовища України в Івано-Франківській області*. – Івано-Франківськ, 2007. – С. 1.
5. Термена Б. К., Літвіненко С. Г. Охорона та раціональне використання природних ресурсів // *Навчальний посібник*. – Чернівці, 2005. – С. 197.

**Боднарчук Ю., Лазарович М.**

## **ЗЕМЕЛЬНЕ ПИТАННЯ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ, ДЕПОРТОВАНОГО З ТЕРИТОРІЇ ПОЛЬЩІ І РОЗСЕЛЕНОГО НА ТЕРНОПІЛЛІ В 1944–1946 РР.**

*У статті йдеться про неспроможність командно-адміністративної системи СРСР забезпечити належний життєвий рівень для сотень тисяч депортованих українців із території Польщі в питанні забезпечення їх земельними наділами та присадибними ділянками. Це поглибило негативні тенденції у житлово-господарському облаштуванні переселенців, зокрема, та соціально-економічному аспекті, в цілому, в період їх адаптації на Тернопільщині в 1944–1946 рр.*

Наприкінці Другої світової війни постало питання недалекого майбутнього – моделювання післявоєнних кордонів європейських держав. Серед країн-переможниць ініціативою щодо цього питання на східному напрямку володів Радянський Союз. Створюючи умови для анексії низки територій тих держав, які тоді не були від нього залежними, СРСР руками республіканських урядів Української РСР, Білоруської РСР, Литовської РСР, з одного боку, та промосковським урядом Польського комітету національного визволення (ПКНВ) – з іншого здійснила поділ етнічних територій і насильне виселення автохтонного населення. До УРСР було прилучено Східну Галичину і Західну Волинь, а Польщі залишили території з історично українськими землями, де компактно проживало українське населення – Надсяння, Холмщину, Лемківщину, Підляшшя. З цих

земель населення примусово виселили і розселили на території Української РСР.

Найбільше таких переселенців осіло в західних областях, серед яких і Тернопільська область. Саме на Тернопільщині знайшли другу домівку понад 34 тис. депортованих українців. У той час, як у східні та південні області УРСР було спрямовано 32,91% переселенців, то на Тернопільщину – 35,9%, що становить половину від усіх переселенців які прибули в західні області (67,02%).

Нині тема депортації українців Закарпаття не є новою. Над нею працювали і продовжують працювати чимало науковців, серед досліджень яких ґрунтовністю виділяються роботи В. Сергійчука [1], С. Макарчука [2], С. Ткачова [3], Б. Лановика, Й. Свинка [4], В. Кіцака [5] та ін.

У працях згаданих авторів розглянуто політичні аспекти, механізм та умови переселення, а також як кінцевий етап депортації – умови адаптації на новому місці розселення. Питання економічної адаптації хоч і порушені, але розглянуті здебільшого. Відтак основним завданням даного дослідження є аналіз одного з економічних аспектів адаптації переселенців – землезабезпечення.

Отже, в контексті розселення й адаптації на Тернопільщині депортованого з території Польщі українського населення предметно розглянено аспект землезабезпечення.

Переселенців, які прибували на територію Тернопільської області, розселяли, як правило, на місцях сімей польської національності, котрі виїжджали в Польщу на підставі Люблінської угоди, залишаючи після себе будинки, присадибні ділянки та земельні наділи.

У Люблінській угоді щодо земельного питання в Статті 1 «Загальних положень» зазначено, що евакуйованих мали розселяти на території Української РСР згідно з їх бажанням або в колгоспному господарстві, або надавати їм земельний наділ для ведення одноосібного господарства, в розмірах не менших, ніж ті, якими вони користувалися до евакуації, але не більше 15 га на одне господарство. Селянським господарствам, яких переселяли на територію УРСР, було гарантовано, якщо навіть вони і не володіли на місцях попереднього розселення землею на момент евакуації, то при їх бажанні мали отримати земельний наділ на загальних підставах [4, 21].

Ця стаття не повною мірою відображала зміст земельного права УРСР, тому в ході впровадження у дію міждержавної угоди в постанови, укази та інструкції вносили доповнення і роз'яснення, що наближало статтю Угоди до реалій радянської дійсності й віддаляло від її початкового змісту.

Так, директива, спрямована в усі обласні виконавчі комітети УРСР, мала роз'яснювально-зобов'язальний характер. У ній вказано, що пункт 5

«Інструкції» зі здійснення Угоди урядів УРСР та ПКНВ про евакуацію українського населення і польських громадян слід розуміти так, що евакуйовані сім'ї з Польщі, незалежно який розмір землекористування в них був там до їх евакуації на територію УРСР, не можуть бути наділені землею понад норми землекористування, встановлені для кожного району західних областей. До того ж, необхідно було мати на увазі, що максимальну норму – до 15 га встановили тільки в деяких районах Волинської, Станіславської та Рівненської областей [6, 9]. А в Тернопільській області постановою обкому КП(б)У від 26 березня 1941 р. було прийнято, що максимальна норма землекористування в області на селянський двір – 7 га. Винятком були Вишневецький, Збаразький, Катеринобурзький, Лановецький, Новосільський, Почаївський та Шумський райони, в яких норму землекористування на селянський двір встановлювали в розмірі 10 га [7, 98].

Це уточнення не було остаточним. Розраховувати на максимально можливі наділи українським селянам-переселенцям не доводилося, оскільки наступні розпорядження ще більше обмежували величину земельного наділу. В розпорядженні Голови РНК УРСР і Секретаря ЦК КП(б)У М. Хрущова зазначалося: «Сім'ї евакуйованих, що прибули з Польщі, у разі їх бажання вести сільськогосподарські роботи, потрібно наділяти земельними наділами в розмірах не більше середньої норми землезабезпечення на двір, що існувало в даному районі чи селі» [8, 5].

У виданому Народним комісаріатом землеробства УРСР наказі № 572 «Про невідкладні заходи щодо господарського облаштування українського населення, яке прибуло з Польщі» завідуючим обласних і районних земельних відділів усіх областей УРСР вказувалося на необхідність до 15 листопада 1945 р. надати сім'ям переселенців земельні наділи в розмірах, що не перевищували середніх норм землезабезпечення на господарство в даному районі чи селі [9, 15–16]. Так, у Тернопільській області за максимальної величини земельного наділу від 7 до 10 га на господарство сім'ї переселенців мали отримати в середньому по 3,5 гектара на родину [10, 47], лише північні райони області могли виділити по 5 га землі. В той самий час у районах спостерігалася така ситуація: в Копичинському 522 господарствам наділено 1232 га, що становило 2,3 га на одне господарство, в Заліщицькому районі для 283 господарств виділено 750 га – 2,6 га на одне господарство. В Товстенському та Чортківському районах було наділено менше ніж по 2 га землі [12, 13]. Ситуацію дещо виправили у 1946 р. Так, із 1856 господарств, зареєстрованих на жовтень 1946 р., землі отримали 1154 сім'ї – по 2,7 га, що було серед решти районів найнижчим показником [12, 62]. А Пробіжнянський район виділив для 541 сім'ї переселенців земельні наділи по 4,7 га [12, 115]. Загалом у



Тернопільській області було виділено для 34440 родин 104 104 га орної землі, що становило у середньому по 3 га.

Відповідно до наказу Народного комісаріату в райземвідділах Тернопільської області був розповсюджений наказ № 351 від 10. 11. 1945 р. «Про невідкладні заходи по господарчому влаштуванню українського населення, яке прибуло з Польщі». У ньому вказано, що після прибуття в райони переселенців місцеві представники влади протягом 10 днів мали надавати їм присадибні ділянки і земельні наділи, а також «категорично заборонялося самовільно передавати земельні ділянки призначені для переселенців» [13, 16].

Наділення землями сімей переселенців у Тернопільській області доручили обласним і районним земельним відділам, контроль за якими здійснював начальник відділу розселення та евакуації при обласному виконавчому комітеті П. Жученко. Юридично земельні ділянки закріплювали згідно з постановою бюро Тернопільського обкому КП(б)У від 26. 03. 1941 р., за якою питання про передачу землі колгоспам, безземельним і малоземельним селянським господарствам розглядали й затверджували виконкоми районних рад депутатів трудящих [7, 98–99]. Наділення землею переселенців мали юридично затверджувати у земельних актах [13, 16]. Але через те, що в деяких районах не вистачало вільних житлових та господарчих будівель, переселенці переїжджали з одного місця на інше, відмовлялися від наділу землі [14, 37]. У більшості випадків переселенці хоч і знали, скільки їм наділено гектарів землі, але ділянки за ними не були закріплені юридично [15, 13]. У 14 районах області ненаділення мотивували відсутністю таких спеціалістів, як землеупорядники.

Відповідно до «Інструкції» в областях УРСР господарства переселенців отримували присадибні ділянки лише після одержання житлового будинку. Для Тернопільщини це не стало правилом. У селах області переселенці жили по кілька сімей в одній хаті, але все-таки ставали користувачами земельного наділу, навіть не маючи визначеного для постійного проживання житла. І обробляли наділи, що юридично не були за ними закріплені, бо влада турбувалася про збільшення посівних площ, які й так зменшилися за період війни на 28% [7, 159]. Так, у Білобожницькому районі земельні наділи отримали 840 із 1025 сімей, а будинки – лише 654 сім'ї [12, 85]. У Великоглибоцькому районі зі 770 сімей землю отримали 712, а будинки – 582 сім'ї [12, 93]. Така ситуація була характерною для всіх районів області.

За даними про використання орної землі та будівель польських громадян, які виїхали в Польщу згідно з Люблінською угодою, кількість землі, що залишило польське населення, отже, вона була призначена для українських переселенців, становила 151 354 га – в середньому 2,4 га на

одне господарство громадян польської національності, котрі мешкали в сільській місцевості [16, 15]. Уже за станом на 1. 11. 1945 р. в області нарахувалося 138 991 га орних земель. За рахунок польського населення, яке зареєструвалось і отримало документи на виїзд у Польщу, протягом 1946 р. земельний фонд збільшився на 15 234 га і становив разом 154 225 га [17, 4]. До фонду державних земель належали, крім посівів польських господарств, які виїхали до Польщі згідно з Люблінською угодою, посіви господарств, котрих органи Радянської влади репресували та вислали в східні області СРСР [18, 39].

Із цього земельного фонду планували використати протягом 1946 р. 56 060 га. З них передали селянам, які не мали максимальної норми земельного наділу, за рахунок земель польського населення, котре виїхало, – 9 940 га, додатково виділили підсобним господарствам 3 761 га [19, 14]. Таке господарювання суперечило наказові № 351 від 10. 11. 1945 р., в якому було заборонено самовільно передавати земельні ділянки, призначені для переселенців.

До грудня 1946 р. було зареєстровано 34 440 сімей переселенців, із яких 33 935 господарств отримали 104 104 га земельних наділів у середньому по 3 га [20, 21]. Таким чином, відбулося необґрунтоване зменшення земельних наділів для переселенців в умовах надлишкового державного земельного фонду, який створивсь у зв'язку з виїздом польського населення в Польщу.

Зменшення земельного наділу порівняно з положенням, записаним в Угоді, при постійному зростанні земельного державного фонду за рахунок виїзду польського населення, на нашу думку, можна пояснювати тим, що на території західноукраїнських областей після приєднання їх до УРСР планували створення колгоспної системи, подібної до тієї, що вже діяла в Наддніпрянській Україні. Цьому завадила війна між Німеччиною та СРСР. Першим кроком, що свідчив про бажання уряду відновити розпочатий процес – упровадження колгоспної системи за сильного політичного опору населення регіону окупаційній радянській владі, було рішення обкому КП(б)У та облвиконкому від 3 квітня 1945 р. «Про утворення земельних громад в селах області» [21, 27], які, до певної міри, стали прообразом колгоспів у їх пом'якшеному варіанті.

Згідно з постановою РНК УРСР від 14 березня 1945 р. та постановою Тернопільської обласної ради депутатів трудящих від 5 квітня 1945 р. в районах передавали земельним громадам безгосподарні посіви та посіви громадян, які виїхали до Польщі, для організації збирання врожаю на умовах 1944 р. [18, 11, 20]. Збирання посівів на умовах 1944 р. означало передачу посівів для збирання врожаю земельним громадам, підсобним господарствам чи селянам-односібникам згідно з актом. При складанні акта на передачу згаданих посівів комісія визначала врожайність цих

посівів, а також вказувала валовий збір із усієї площі та кількість зерна, що необхідно було здати державі (70–75%) [19, 39]. Робота земельних громад була спрямована здебільшого на збирання врожаю з ділянок евакуйованих польських сімей.

У статті 3 частині «д» Угоди було зазначено, що «...у зв'язку з господарською зацікавленістю обох сторін у тому, щоб евакуйовані повністю засіяли озимий клин, встановлювалося, що в містах розселення ті з евакуйованих, які засіяли озимину, одержать озимі посіви по можливості в тих же кількостях» [20, 22]. На практиці в західноукраїнських областях переселенцям за засіяний і залишений гектар зернових видавали по 3 центнери пшениці.

Уряд УРСР ініціював перед урядом СРСР можливість видачі по 3 ц зерна за кожний залишений гектар посівів для переселенців, які оселилися в східних областях УРСР, оскільки в Наддніпрянській Україні діяла колгоспна система і не було польських громадян, які виїжджали, залишаючи засіяні поля. Цю пропозицію розглянули і прийняли в постанові РНК СРСР № 2458 від 25. 09. 1945 р. «Про порядок повернення посівів, залишених у Польщі господарствами українського населення, переселеними в східні області УРСР [22, 34–37]. Обсяг зерна за кожний залишений гектар посівів для переселенців – по 3 ц – був вирахований із 50% норми від середньої встановленої врожайності з гектара посіву того району, де були розселені господарства переселенців [1, 166]. Цю систему впровадили і в західноукраїнських областях. Поляки, які виїжджали, залишали засіяні поля, а врожай із них збирали земельні громади.

За середньої норми врожайності зернових у 1940 р. – 12,9 ц з га, або за нормою 1944 р. – 10,5 ц [7, 159] переселенці мали отримати від 6,5 до 5,2 ц за посіви, залишені в Польщі. В той самий час постановою РНК СРСР № 2458 від 25. 09. 1945 р. було дозволено видачу лише по 3 ц за гектар.

Більшість українців-переселенців прибувала без продуктів харчування, насіння для земельного наділу, тяглової робочої сили та сільськогосподарського реманенту. Про це свідчить постанова, прийнята на об'єднаному засіданні Коропецької райради і РК КП(б)У 13. 03. 1946 р., в якій йшлося про нестачу насіння на весну 1946 р. у зв'язку з тим, що до району прибуло українців-переселенців із Польщі – 275 родин, 75% цих родин прибули без хліба, а також без актів накладних, а насіння не мали зовсім. Окрім того, в селі Дубинки організували колгосп із найбільш бідного населення, який володів 250 га, але не мав жодного центнера насіння. 15 т зерна забезпечили лише колгоспне господарство, а для переселенців і найбільш бідного населення району керівництво просило надати насіннєву позичку – 30 т [12, 110]. Із подібним проханням і аргументуванням звернувся Пробіжнянський РК КП(б)У, який для 487

господарств переселенців попросив 500 ц насінневої позички [12, 114]. А Козлівський райвиконком для 262 господарств – 852 ц [12, 106]. Пробижнянський район попросив 500–600 ц насінневої позички [12, 115].

Районна й обласна влада неодноразово висловлювала республіканському урядові стурбованість незабезпеченістю переселенців насінням для засіву земельних наділів. Обласні зернові фонди ледь могли забезпечити ще нечисленні колгоспи, що були відновлені на звільненій території. Тому секретар Тернопільського ОК КП(б)У І. Компанець звернувся до голови уряду УРСР М. Хрущова з проханням вирішити питання про відпуск посівної позички переселенцям для посівної кампанії [23, 17]. Із метою її вчасного проведення у 1945 р. для переселенців розпорядженням РНК УРСР було виділено в Тернопільську область 57 т насінневої позички [16, 16]. На весняну посівну кампанію 1946 р. секретар обкому КП(б)У І. Компанець, попросив виділити 32 800 ц ярових зернових культур [19, 15].

В інструкції з «Питань, пов'язаних із організацією господарсько-побутового облаштування переселенців» у розділі І «Організація допомоги переселенцям під час осінньої посівної кампанії» наголошено на потребі допомогти переселенцям шляхом позички насіння у місцевого населення [12, 1]. На підставі інструкції виконком обласної Ради і обком КП(б)У прийняли рішення, за яким голів сільрад зобов'язували провести у селах районів збори селян на яких розглянути питання про допомогу селянським господарствам, що прибули з території Польщі, насінням зернових матеріалів, а згодом і просом та гречкою на умовах запозичення цих культур переселенцям до збирання врожаю у місцевих селянських господарств. Це могло створити переселенцям можливість засіяти земельні наділи й отримати врожай, а головне, як було зазначено в рішенні «...в значній мірі звільнити себе від надання державної позички як продовольчої, так і насінневої на 1945–1946 роки» [25, 43].

У доповідній записці про роботу земельних громад у Тернопільській області за станом на 1 жовтня 1946 р. йдеться про діяльність у районах області земельних товариств, які допомагали українським переселенцям, котрі прибули з Польщі, даючи їх насіннєву позичку. Згадані товариства зібрали 765 ц зернових культур і 1500 – картоплі [26, 93]. І все ж таки, земельні товариства, як громадсько-господарські організації, не могли задовольнити потреб такої маси переселенців без державної допомоги. У зв'язку з цим для Тернопільської області була замовлена насіннєва позичка з нагоди весняної посівної кампанії 1946 р. – 32 800 ц ярових зернових культур [19, 15]. Більшу частину виділеної насіннєвої позички розподілили серед колгоспів, і лише незначну її кількість передали для переселенців, які гостро потребували допомоги.

Серед прибулих господарств було багато безкінних. Якщо з території Польщі населення, яке евакуювали, вивезло 54 951 коня, що в середньому становило по 0,44 коня на родину [1, 236], то в Українську РСР привезли тільки 43 940 коней на 112 302 господарства українських переселенців – 0,4 тяглової робочої сили на одне господарство [24, 1]. У Тернопільській області ці показники були ще нижчими. Так, до 26 червня 1946 р. 37697 зареєстрованих сімей українців-переселенців привезли з Польщі серед інших господарських тварин 12133 коней, що становило в середньому по 0,3 коня на господарство. Такі райони, як Пробіжнянський і Велико-Бірківський виявили при перевірці житлово-побутового облаштування сімей переселенців багато безкінних господарств. Зокрема, у Пробіжнянському районі з 554 господарств було 293 безкінних (52%), у Велико-Бірківському з 570 господарств – безкінних 216 (37%) [12, 91, 115]. Така тенденція спостерігалася в усіх районах області. Обласна влада за інструкцією республіканського уряду покладала обов'язки з допомоги господарствам переселенців на місцеві владні структури, і, в свою чергу, – на земельні громади. Так, у Лановецькому районі земельні товариства допомогли тягловою силою 62 господарствам переселенців, 14 господарствам зібрали насіння в місцевого населення [12, 111]. У Струсівському районі навесні 1946 р. для допомоги переселенцям було організовано 1015 супряг, у результаті їх організації засіяли 723 га [12, 122].

Не маючи тяглової сили, зерна для засіву, елементарних житлово-побутових умов, такі сім'ї були першими, які залишали місця їх розселення і переходили в інші райони чи області, або відмовлялися від земельних наділів. Останніх було 516 сімей [25, 57]. Щоби прикріпити переселенців до отриманих земельних наділів, облземвідділ дав райземвідділам вказівку скласти акти на кожного переселенця, якому наділяли землю, та робити на їх документах відмітки про наділ землі та будинків [26, 20].

Таким чином, у процесі впровадження міжурядової Угоди в життя виявилися глибокі протиріччя між її нормами й законодавчими актами радянської влади у питанні землезабезпечення. Без підстав системно зменшували земельні наділи за надлишкового земельного фонду. Представники земельного відділу затягували з наданням та оформленням земельних наділів. Створення земельних громад як пом'якшеного варіанта колгоспів, що викликав протест у місцевого населення західних областей, надало змогу урядові обмежити земельні наділи переселенців і отримати прибуток зі земель, які залишило польське населення. Низький економічний рівень переселенців у зв'язку з насильницьким їх виселенням створював проблеми для місцевої влади через те, що у них не було насіння для засіву земельних ділянок. Вирішення цього питання переклали на місцеве населення – у вигляді насінневої позички для переселенців до часу збору врожаю, що знову ж таки здійснювали земельні громади, які неспроможні бу-

ли виконати такі завдання, бо не мали відповідних адміністративних повноважень і матеріальних фондів. Таким чином питання державного підпорядкування щодо забезпечення переселенців насіннєвими фондами набуло другорядного значення, було передане громадським організаціям і тому виявилось неефективним. Тисячі сімей переселенців влада залишила напризволяще – без житла і тяглової робочої сили. Отримавши земельні наділи, вони не змогли їх повністю обробити й засіяти. Отже, аграрна політика щодо переселенців здійснювалася недбало, командно-адміністративна система призводила до затягування вирішення життєво важливих питань. Сукупність таких фактів поглиблювала негативні тенденції у соціально-економічному аспекті в період адаптації розселеного на Тернопільщині депортованого українського населення.

*Administrative command system of Soviet Power showed incapability to secure proper standard of living for hundreds thousands deported Ukrainians in the question of providing plot of lands and crofts. It's intensified negative tendencies in dwelling and life conditions of immigrants in particular, and in social – economic aspect in the period of their adaptation in Ternopil region in 1944–1946 years in general.*

### **Література**

1. Сергійчук В. Трагедія українців Польщі. – К., 1997 р.
2. Макаруч С. Переселення поляків із західних областей України в Польщу у 1944–1946 роках // Український історичний журнал. – 2003. – № 3. – С.103–115.
3. Ткачов С. Польсько-український трансфер населення 1944–1946 рр. Виселення поляків із Тернопілля. – Тернопіль, 1997. – 209 с.
4. Лановик Б., Свинко Й. Межовий край у вогні. Польсько-українські взаємини у 1944–1947 рр. – Тернопіль, 2005.
5. Кіцак В. Депортація українців з Польщі в УРСР у 1944–1946 рр. та їх соціально-економічна адаптація. – Чернівці, 2003.
6. Державний архів Тернопільської області (далі – ДАТО) – Ф. 1833, оп. 4, спр. 20, арк. 9.
7. Радянська Тернопільщина (1939–1958 рр.). Документи і матеріали. Львів, 1971. – 456 с.
8. ДАТО – Ф. 1833. – Оп. 4. – Спр. 36. – 47 арк.
9. ДАТО – Ф. 2129. – Оп. 2. – Спр. 17. – 23 арк.
10. ДАТО – Ф. 1833. – Оп. 4. – Спр. 32. – 37–45 арк.
11. ДАТО – Ф. 2129. – Оп. 2. – Спр. 25. – 13 арк.
12. ДАТО – Ф. п-1. – Оп. 1. – Спр. 711. – 128 арк.
13. ДАТО – Ф. 2129. – Оп. 2. – Спр. 17. – 13–36 арк.
14. ДАТО – Ф. 2129. – Оп. 2. – Спр. 32. – 37 арк.
15. ДАТО – Ф. 2129. – Оп. 2. – Спр. 25. – 13 арк.

- 16.ДАТО – Ф. п-1. – Оп. 1. – Спр. 284. – 15–16 арк.
- 17.ДАТО – Ф. р-1833. – Оп. 2. – Спр. 101. – 10 арк.
- 18.ДАТО – Ф. п-1. – Оп. 1. – Спр. 322. – 60 арк.
- 19.ДАТО – Ф. п-1. – Оп. 1. – Спр. 598. – 133 арк.
- 20.ДАТО – Ф. 2129. – Оп. 2. – Спр. 32. – 21 арк.
- 21.ДАТО – Ф. п-1. – Оп. 1. – Спр. 598. – 133 арк.
- 22.ДАТО – Ф.1. – Оп. 23. – Спр. 3483. – 34–37 арк.
- 23.ДАТО – Ф. п-1. – Оп. 1. – Спр. 316. – 22 арк.
- 24.Центральний державний архів громадських об'єднань (далі – ЦДАГО)  
– Ф. 1. – Оп. 23. – Спр. 2610. – 1 арк.
- 25.ДАТО – Ф. п-1. – Оп. 1. – Спр. 1166. – 57 арк.
- 26.ДАТО – Ф. 2129. – Оп. 2. – Спр. 2. – 20 арк.

**Волковинська Т.**

## **СПІВРОБІТНИЦТВО З FATF ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ**

*У статті йдеться про співробітництво України з FATF як одну з інституційних складових механізму управління детінізацією економіки, як фактор вдосконалення організаційної системи протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, запоруку формування в Україні європейської моделі фінансової системи.*

Одним із чинників формування в Україні європейської моделі фінансової системи є активна співпраця з міжнародними інституційними структурами для протидії легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом. В умовах фінансової глобалізації поряд із зростанням у світовій фінансовій системі обсягів операцій, виникненням нових форм розрахунків, розширенням спектру фінансових послуг постають нові виклики і загрози, однією з яких є збільшення обсягів нелегальних доходів, відмивання грошей, акумуляція міжнародними злочинними групами значних фінансових активів із подальшим використанням у незаконних цілях, у т. ч. фінансуванням тероризму. Можливість безперешкодного відмивання і використання фінансових ресурсів, отриманих незаконним шляхом, служить одним із джерел функціонування тіньової економіки.

Основу тіньової економіки становлять порушення синергії у сфері кредитно-фінансових відносин, базовим елементом чого є фінансові порушення. За розрахунками Міністерства економіки України, тіньовий сектор охоплює 42,3% ВВП. Рівень тінізації економіки піднявся до тієї небезпечної межі, коли можна говорити про формування в Україні системи розширеного відтворювання тіньових економічних відносин. Тінізація економіки є одним із основних чинників, що створюють реальну загрозу

- 16.ДАТО – Ф. п-1. – Оп. 1. – Спр. 284. – 15–16 арк.
- 17.ДАТО – Ф. р-1833. – Оп. 2. – Спр. 101. – 10 арк.
- 18.ДАТО – Ф. п-1. – Оп. 1. – Спр. 322. – 60 арк.
- 19.ДАТО – Ф. п-1. – Оп. 1. – Спр. 598. – 133 арк.
- 20.ДАТО – Ф. 2129. – Оп. 2. – Спр. 32. – 21 арк.
- 21.ДАТО – Ф. п-1. – Оп. 1. – Спр. 598. – 133 арк.
- 22.ДАТО – Ф.1. – Оп. 23. – Спр. 3483. – 34–37 арк.
- 23.ДАТО – Ф. п-1. – Оп. 1. – Спр. 316. – 22 арк.
- 24.Центральний державний архів громадських об'єднань (далі – ЦДАГО)  
– Ф. 1. – Оп. 23. – Спр. 2610. – 1 арк.
- 25.ДАТО – Ф. п-1. – Оп. 1. – Спр. 1166. – 57 арк.
- 26.ДАТО – Ф. 2129. – Оп. 2. – Спр. 2. – 20 арк.

**Волковинська Т.**

## **СПІВРОБІТНИЦТВО З FATF ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ**

*У статті йдеться про співробітництво України з FATF як одну з інституційних складових механізму управління детінізацією економіки, як фактор вдосконалення організаційної системи протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, запоруку формування в Україні європейської моделі фінансової системи.*

Одним із чинників формування в Україні європейської моделі фінансової системи є активна співпраця з міжнародними інституційними структурами для протидії легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом. В умовах фінансової глобалізації поряд із зростанням у світовій фінансовій системі обсягів операцій, виникненням нових форм розрахунків, розширенням спектру фінансових послуг постають нові виклики і загрози, однією з яких є збільшення обсягів нелегальних доходів, відмивання грошей, акумуляція міжнародними злочинними групами значних фінансових активів із подальшим використанням у незаконних цілях, у т. ч. фінансуванням тероризму. Можливість безперешкодного відмивання і використання фінансових ресурсів, отриманих незаконним шляхом, служить одним із джерел функціонування тіньової економіки.

Основу тіньової економіки становлять порушення синергії у сфері кредитно-фінансових відносин, базовим елементом чого є фінансові порушення. За розрахунками Міністерства економіки України, тіньовий сектор охоплює 42,3% ВВП. Рівень тінізації економіки піднявся до тієї небезпечної межі, коли можна говорити про формування в Україні системи розширеного відтворювання тіньових економічних відносин. Тінізація економіки є одним із основних чинників, що створюють реальну загрозу



національній безпеці та демократичному розвитку держави. Співробітництво України з FATF необхідно розглядати як одну з інституційних складових механізму управління детінізацією економіки, як фактор вдосконалення організаційної системи протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом.

Надзвичайна актуальність проблеми легалізації доходів, отриманих у світовому співтоваристві незаконним шляхом, привела до створення спеціальних міжнародних та регіональних організацій, які безпосередньо займаються протидією відмиванню «брудних» грошей. Актуальність для України цієї проблеми зумовлена тим, що, по-перше, гроші відмивають здебільшого через фінансові інститути, що підриває довіру суспільства до національної фінансової системи і є загрозою нормальному функціонуванню фінансово-кредитних установ країни; по-друге, знижує інвестиційну привабливість держави для легального сектору економіки [1]. Для протидії легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом, боротьби з відмиванням грошей, переходу до європейських стандартів у фінансово-кредитній сфері в Україні поступово сформувалася відповідна система. Її становлення відбулося значною мірою завдяки співпраці зі спеціалізованими міжнародними фінансовими інститутами і, насамперед, із Групою з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей – FATF (Financial Action Task Force), створеної у 1989 р. на саміті керівників країн Великої сімки. FATF – це міжурядовий орган, завданням якого є розроблення і сприяння стратегії боротьби з відмиванням грошей як на національному, так і на міжнародному рівні, моніторинг країн-членів у реалізації заходів боротьби з відмиванням грошей [2]. FATF співпрацює з іншими міжнародними органами, що протидіють відмиванню грошей. Специфікою FATF як міжнародної організації є відсутність чітко визначеного статуту, крім того рішення з продовження терміну її діяльності ухвалюють кожних п'ять років. На першому етапі пріоритетом даної організації була боротьба з відмиванням доходів, отриманих від торгівлі наркотиками. Сьогодні діяльність FATF спрямована на виконання таких основних завдань:

1) поширення інформації про заходи у сфері боротьби з відмиванням грошей на всіх континентах і в усіх регіонах світу.

FATF сприяє створенню всесвітньої мережі боротьби з відмиванням грошей, розширюючи кількість країн-членів, створюючи регіональні органи боротьби з відмиванням грошей у різних частинах світу та тісно співпрацюючи з відповідними міжнародними організаціями;

2) здійснення моніторингу за реалізацією Сорока рекомендацій у країнах-членах FATF.

Згадані Сорок рекомендацій у всіх країнах-членах реалізують завдяки підходу, що має дві складові: щорічна самооцінка та детальніша процедура взаємної оцінки;

3) огляд тенденцій у сфері відмивання грошей та відповідних контр-заходів (проведення «типологічних досліджень»).

Відмивання грошей – це діяльність, що постійно змінюється, і така тенденція зберігатиметься. Країни-члени FATF збирають інформацію та відомості про основні тенденції у сфері відмивання грошей (наприклад, використання злочинцями складних і заплутаних способів узаконення незаконно отриманих грошей, професіоналізація процесу, діяльність у різних секторах фінансової системи та економіки, а також пошук нових географічних шляхів), щоби забезпечити відповідність Сорока рекомендацій вимогам і реаліям часу [3].

Головний результат діяльності FATF – Сорок рекомендацій із боротьби з відмиванням грошей – охоплювали вдосконалення національних правових систем, роль фінансового сектору в боротьбі з відмиванням грошей та поліпшення міжнародної співпраці у цій сфері. Розроблені в 1990 р. Рекомендації були в 1996 та 2003 рр. переглянуті з тим, щоби врахувати зміни тенденцій відмивання грошей і передбачити потенційні майбутні загрози. Сорок рекомендацій визнали, прийняли та ухвалили багато міжнародних органів, і хоча рекомендації не є міжнародною конвенцією, обов'язковою для виконання, багато країн світу зобов'язалися боротися з відмиванням грошей шляхом їх реалізації [4].

Результатом співпраці та кроками на шляху формування європейської моделі фінансової системи стали зміни у національному законодавстві.

Із метою впровадження міжнародних стандартів у сфері протидії легалізації доходів та фінансування тероризму Верховна Рада України прийняла базовий Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом» від 28 листопада 2002 р., доповнення до Кодексу України про адміністративні правопорушення, зміни до Кримінального кодексу України, якими було збільшено кількість кваліфікуючих ознак даного злочину. Україна ратифікувала Віденську і Страсбурзьку конвенції, а також прийнято стандарти FATF. Постановою Кабінету Міністрів України від 10. 01. 2002 р. «Про утворення Державного департаменту фінансового моніторингу» створено спеціальний уповноважений орган виконавчої влади з питань фінансового моніторингу і протидії легалізації доходів [5].

У нашій країні створено дворівневу систему фінансового моніторингу, первинним елементом якої є фінансові та інші установи, на котрі поширюються обов'язки запровадження механізмів запобігання відмиванню грошей та котрі відповідно до Закону про запобігання відмиванню грошей є суб'єктами первинного моніторингу. Суб'єкти первинного фінансового моніторингу – це банки, страхові та інші фінансові установи, інститути спільного інвестування, біржі, професійні учасники ринку цінних паперів, платіжні організації. А суб'єктами державного

фінансового моніторингу є: центральні органи виконавчої влади і Національний банк України, які згідно зі законом виконують функції регулювання і нагляду за діяльністю юридичних осіб, що забезпечить здійснення фінансових операцій, а також спеціально уповноважений орган виконавчої влади з питань фінансового моніторингу.

Аналіз взаємодії між суб'єктами первинного фінансового моніторингу (СПФМ) та Державним департаментом фінансового моніторингу свідчить, що серед суб'єктів первинного фінансового моніторингу питома вага банків становить 4%, страхових компаній – 9%, професійних учасників ринку цінних паперів – 39%, кредитних спілок – 16%, ломбардів – 7%, гральних закладів – 21%. Із Держфінмоніторингом взаємодіють банківські установи, на які припадає близько 97% усіх повідомлень, при тому, що їх питома вага серед суб'єктів первинного фінансового моніторингу дорівнює лише 4%, небанківські фінансові установи надіслали тільки 3% повідомлень про фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу [6]. Серед СПФМ – небанківських фінансових установ найбільшу питому вагу щодо подання повідомлень про фінансові операції займають страхові компанії – 56,6%. Домінуючою ознакою, що слугувала страховим компаніям підставою для обов'язкового фінансового моніторингу фінансових операцій, є «отримання страхової премії», а також ознака – «виплата фізичній особі страхового відшкодування». Друге місце за поданнями про фінансові операції займають учасники ринку цінних паперів – 37,3%, на третьому – ломбарди – 3,6%. Питома вага інших учасників СПФМ менша 1%. На жаль, можна зробити висновок про недостатнє залучення до фінансового моніторингу частини небанківських фінансових установ [7].

Результатом ефективного співробітництва України з FATF стало припинення від початку 2006 р. моніторингу з боку цієї міжнародної організації, впровадження в практику діяльності фінансових установ нашої держави стандартів FATF, участь українських представників у роботі Спеціального комітету експертів Ради Європи з питань взаємної оцінки заходів протидії відмиванню грошей (MANEYVAL), реалізація ряду проєктів фінансової і технічної допомоги. Зокрема, з травня 2005 р. в рамках Національного плану дій TACIS для України розпочався Проєкт Європейського Союзу / Ради Європи та України – MOLI-UA-2 [8].

Проєкт боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму в Україні MOLI-UA-2 є продовженням Проєкту технічної допомоги з питань боротьби з відмиванням коштів (MOLI-UA), що реалізували з лютого 2003 р. до червня 2005 р. Держфінмоніторинг України, Європейська Комісія та Радою Європи. Проєкт MOLI-UA-2 фінансується Європейською Комісією та впроваджує Рада Європи, і він триватиме до квітня 2009 р. з бюджетом 5,3 млн. євро, спрямований на допомогу орга-

нам виконавчої влади України в удосконаленні заходів у сфері боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму. Зокрема, згаданий проєкт сприятиме змінам відповідно до міжнародних норм і стандартів законодавства України у сфері боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму; поліпшенню фахових здібностей провідних установ-учасників національної системи боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму й розвитку організаційної і технічної інфраструктури національної системи боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму. 20 вересня 2006 р. Держфінмоніторинг України провів початковий семінар проєкту технічної допомоги з питань боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму в Україні, в якому взяли участь представники центральних органів виконавчої влади, інших державних органів та громадських організацій, залучених до протидії та боротьби з відмиванням доходів, отриманих злочинним шляхом. У грудні 2006 р. делегація експертів Проєкту MOLI-UA-2 перебувала у Державному департаменті фінансового моніторингу України з візитом, під час якого було обговорено питання підготовки технічних специфікацій для закупівлі комп'ютерного обладнання для Навчально-методичного центру та регіональних відділень від Державного департаменту фінансового моніторингу.

Для підвищення ефективності виявлення схем легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом, необхідно посилити взаємодію всіх учасників системи протидії. Зокрема, на міжвідомчому рівні треба розвивати інформаційний обмін між Державним департаментом фінансового моніторингу України та іншими державними органами, особливо забезпечувати доступ до баз даних (насамперед податкових, митних, правоохоронних органів, регуляторів ринків фінансових послуг). Водночас потребує вдосконалення співпраця України з фінансовими розвідками інших країн з проведення фінансових розслідувань. Усі ці заходи в комплексі сприятимуть процесу формування європейської моделі фінансової системи в Україні, її поступовій інтеграції у загальноєвропейський економічний та фінансовий простір.

### *Література*

- 1. Гуржій С. Г., Котиленко О. Л., Янушевич Я. В. Боротьба з відмиванням коштів: правовий, організаційний та практичний аспект – К.: Парлам. вид-во, 2005. – 216 с.*
- 2. Ніколаюк С. І., Никифорчук Д. Й., Семчук А. Г. Протидія злочинам, що пов'язані з легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом. – К.: КНТ, 2006. – 376 с.*
- 3. Барановський О. І. Відмивання грошей: сутність та шляхи запобігання. Харків: Форт, 2003. – 472 с.*

4. Сорок рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
5. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом» // <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Рымачук А. И., Капустин В. В., Синянский С.А. Отмывание грязных денег. – К., 2003.
7. Сегментний аналіз подання суб'єктами первинного фінансового моніторингу... // [www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat\\_id=83&lang=uk](http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=83&lang=uk)
8. Звіт про роботу Держфінмоніторингу України щодо реалізації державної політики у сфері протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму за 9 місяців 2006 р. // [http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat\\_id=128&lang=uk](http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=128&lang=uk)

**Гавліч І., Лазарович М.**

## **ЗАРОДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ У СХІДНІЙ ГАЛИЧИНІ (1860-і – 1880-і РР.)**

*Проаналізовано причини виникнення та початковий період діяльності української кредитної кооперації в Східній Галичині (1860-і – 1880-і рр.).*

У здійсненні сучасних економічних реформ цінним є досвід кооперативного руху в Східній Галичині наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. Повною мірою це стосується і дослідження історії української кредитної кооперації. Розгляд функціонування кооперації в цей період дає змогу краще зрозуміти її роль в економіці країни та демократизації народного господарства, оскільки в кооперативах концентрувалося національне виробництво. Вони давали засоби до існування сотням тисяч селян, скорочуючи еміграцію, творили ринок для українських товарів, вирощували кадри патріотично налаштованих фахівців. Український народ знайшов у кооперації форму економічного, культурного і духовного збереження себе як національної спільноти.

Тема, що ми обрали, дотепер не була предметом спеціального дослідження. При вивченні суспільно-політичних і національно-культурних процесів у Східній Галичині наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. автори доволі повно висвітлили діяльність української кооперації, але детальний розгляд кредитної кооперації залишився поза увагою дослідників.

Важливим для з'ясування особливостей даної проблеми є аналіз праць І. Витановича «Історія українського кооперативного руху», С. Бо-

4. Сорок рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
5. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом» // <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Рымачук А. И., Капустин В. В., Синянский С.А. Отмывание грязных денег. – К., 2003.
7. Сегментний аналіз подання суб'єктами первинного фінансового моніторингу... // [www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat\\_id=83&lang=uk](http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=83&lang=uk)
8. Звіт про роботу Держфінмоніторингу України щодо реалізації державної політики у сфері протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму за 9 місяців 2006 р. // [http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat\\_id=128&lang=uk](http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=128&lang=uk)

**Гавліч І., Лазарович М.**

## **ЗАРОДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ У СХІДНІЙ ГАЛИЧИНІ (1860-і – 1880-і РР.)**

*Проаналізовано причини виникнення та початковий період діяльності української кредитної кооперації в Східній Галичині (1860-і – 1880-і рр.).*

У здійсненні сучасних економічних реформ цінним є досвід кооперативного руху в Східній Галичині наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. Повною мірою це стосується і дослідження історії української кредитної кооперації. Розгляд функціонування кооперації в цей період дає змогу краще зрозуміти її роль в економіці країни та демократизації народного господарства, оскільки в кооперативах концентрувалося національне виробництво. Вони давали засоби до існування сотням тисяч селян, скорочуючи еміграцію, творили ринок для українських товарів, вирощували кадри патріотично налаштованих фахівців. Український народ знайшов у кооперації форму економічного, культурного і духовного збереження себе як національної спільноти.

Тема, що ми обрали, дотепер не була предметом спеціального дослідження. При вивченні суспільно-політичних і національно-культурних процесів у Східній Галичині наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. автори доволі повно висвітлили діяльність української кооперації, але детальний розгляд кредитної кооперації залишився поза увагою дослідників.

Важливим для з'ясування особливостей даної проблеми є аналіз праць І. Витановича «Історія українського кооперативного руху», С. Бо-

родаєвського «Історія кооперації», К. Коберського «Буквар кооперації», в яких подані загальні описи історії кооперації та українських галицьких кредитних товариств і спілок. Детальніше висвітлені розвиток української кредитної кооперації у Східній Галичині на початку ХХ ст. в дослідженнях сучасних істориків С. Гелея та Р. Пастушенка. Інформацію про історію кооперативного руху ми знаходимо також у архівах Львова та тогочасній пресі.

Отже, беручи до уваги недостатню наукову розробку даної проблеми, метою статті є аналіз причин виникнення і значення діяльності української кредитної кооперації в соціально-економічному житті Східної Галичини кінця ХІХ ст.

Передумови зародження українського кооперативного руху на західноукраїнських землях почали складатися в середині ХІХ ст., після скасування у 1848 р. в Австро-Угорщині, до складу якої тоді належала Східна Галичина, кріпосного права, коли потреби економічного розвитку і національного та соціального захисту пробудили інтерес українців до кооперації. Австрійський уряд свідомо гальмував розвиток продуктивних сил на території, яку заселяли українці, щоби дати змогу швидше розвиватись економіці інших районів. Тому за часів Австро-Угорщини Східна Галичина була фактично аграрно-сировинним придатком західних провінцій імперії. Характерними рисами економічного розвитку західноукраїнських земель від часу скасування панщини, що позначилися на ощадній спроможності населення і становленні мережі кредитно-фінансових установ, були такі: залишки феодального землевпорядкування, аграрне перенаселення, низька оплата праці, значна заборгованість селян лихварям і банкам, високі податки. Місцеві й засновані з участю іноземного капіталу банки та інші кредитні установи обслуговували землевласників, купців, інші заможні верстви населення. Свої капітали вони скеровували на посилення економічної залежності селян [6, 59].

Наприкінці 1860-х років, із розгортанням національного відродження, в галицькому селі почалася просвітня та економічна діяльність на засадах самоорганізації і самозахисту. Правові підстави для цього створив закон про кооперацію, прийнятий в Австро-Угорській імперії у 1873 р. – закон «Про заробково-господарські стоваришення». Відповідно до нього, кооперативи засновували на основі письмової умови (контракту, статуту), зареєстрованої в місцевому (крайовому чи окружному) торговельному суді. У статуті зазначали назву та місцезнаходження товариства, рід його діяльності й міру відповідальності членів (обмежена або необмежена), крім того, відомості про його установчі збори і склад перших керівних органів.

Ліберальні засади закону забезпечували автономію кооперативу й забороняли втручання в його внутрішні справи сторонніх осіб і державних

чиновників. Влада могла припинити діяльність товариства та притягнути до відповідальності його правління лише у випадку порушення ними статутних норм і законів, зловживань керівництва та незаконної політичної діяльності. Закон 1873 р. також регламентував діяльність кооперативних спілок, їх функції і права. Спілка мала допомагати розвитку товариств через «управильнення» їх діловодства, надання організаційних та господарських порад і рекомендацій та, звичайно, виконувати ряд господарських функцій: закупівля гуртових партій товарів, збут продукції членів кооперативів тощо [2, 77].

Виникнення перших громадських та церковних крамниць у Східній Галичині пов'язане з широким рухом західноукраїнської інтелігенції на піднесення економічного благополуччя селян шляхом створення їх самодопомогових організацій. Започаткувала його т. зв. «акція тверезости», яку розгорнула греко-католицька церква в 1860-х роках під гаслом: «Молися, тверезися, трудися!» Метою акції було звільнення селян від пияцтва, що того часу набуло загрозливих для нації розмірів. Священики почали утворювати у селах «братства тверезости», економічною основою яких мали стати, згідно з задумом ініціаторів, позичкові каси, громадські шпихліри (зерносховища) і крамниці. Акція знайшла широкий відгук серед селян і викликала активний опір ворожих поступу української нації сил. Оцінюючи результати діяльності тодішньої інтелігенції духовного суну, І. Витанович зазначив: «Дехто у нас згодом легковажно висловлювався, мовляв, як мало енергії, які пасивні заходи були у тогочасній соціальній боротьбі... Та це щонайменш непорозуміння, бо навіть зверхні вияви того руху, – масові присяги, численні нові братерські організації тверезости, багатотисячні повітові маніфестації, – заактивізували селянські маси і з ними все українське громадянство. А слідом за тим пішло заснування громадських шпихлірів, братських кас, крамниць, спочатку при церквах... Тому, що про їх організацію й розвиток залишилось мало слідів, згодом не завжди вірно оцінювали їх значення; мало хто наважувався зарахувати їх до початків історії нашої громадсько-економічної самодіяльності» [5, 117].

Греко-католицьке духовенство відіграло значну роль у духовному пробудженні, просвіті та піднесенні матеріального благополуччя українців Східної Галичини. Прихильником цієї ідеї був і митрополит А. Шептицький. Ще в 1899 р. він, тоді ще єпископ Станіславський, у пастирському посланні закликав: «Треба нам теж брати керму в економічній праці! Треба людям помагати у закладанні християнських крамниць, шпихлірів, позичкових кас, різних господарських та ремісничих спілок та всяких інших, під економічним оглядом пожиточних установ. Нехай знають люде, що завсігди можуть числити на всяку нашу поміч! Нехай знають, що ми дбаємо про їх добро!» Після енцикліки Папи Льва XIII «Рерум Новарум»



(1891) та послань митрополита А. Шептицького («О квестії соціальной» (1904) та ін.), в яких йшлося про необхідність участі духівництва у громадському житті й відзначалася кооперація, як важливий засіб проведення необхідних суспільству реформ, священники вважали своїм обов'язком надавати парафіянам поради й підтримку як у їх духовному житті, так і в господарській діяльності. «Можете до нас із довір'ям удаватись! – повідомляв митрополит Шептицький свою паству. – Чи йдеться про читальні, чи про крамницю, чи про громадський шпихлір, чи про яку-небудь іншу справу, з котрою зв'язане ваше добро, сміло і щиро до нас удавайтесь: в цьому ділі знайдете в нас раду і поміч...» [9, 38].

Як свідчить І. Витанович, «нова генерація духовенства» була надзвичайно активною на полі кооперативної роботи. «Деякі з них у колегіальному проводі околиці, повіту були авторитетними практичними порадниками, вони одночасно виконували роль лучників з тими скромними сільськими парохами, які на місцях закладали читальні, шпихліри, каси, крамниці, гуртки «Сільського господаря», будували народні доми, самотужки удосконалювалися в лічбі, книговеденні; у заснованих ними кооперативах мусили спочатку бути усім – і головами рад, і касирами, і справниками; їздили по крам, на господарські наради, організовували курси, добирали сільську молодь і старших до співпраці» [4, 137].

Першою такою спробою організації кредитної сільськогосподарської самопомоги був досвід Карлівської громади під Снятином, на Покутті, яку цікаво і вдало провадив о. А. Воевідка. Він одним з перших розпочав у своїй громаді-парафії акцію тверезості в 1850-х – 1860-х роках. А. Воевідка запропонував громаді вилучити частину землі з громадської толоки, на якій паслася худоба, і щорічно орати й засівати її «громадським ладом». Дохід із проданого збору ділили на дві частини. Одну використовували на фонд громадської позичкової каси, іншу – на зменшення громадських податків. Упродовж 10 років каса зросла до 15 тис. австр. ринських власного капіталу. Їх використовували переважно на позики громадянам, здебільшого для викупу заставлених у корчмі ґрунтів. До цього місцеві селяни звичайно позичали в корчмі 20–40 золотих ринських і віддавали в заставу 1 морг чи більше свого поля, зобов'язуючись обробляти його на користь лихваря. Карлівська каса почала викупувати ґрунти й із спільного громадського фонду виплачувати також громадські податки [3, 138].

Під умілим керівництвом священників товариства тверезості, при яких діяли каси взаємодопомоги та громадські шпихлірі, позитивно впливали на господарське становище селян, розвивали нахил до самопомоги. Прикладом може служити діяльність товариств «Правда», які заснував о. Данило Танячкевич (1842–1906), парафіяльний священник с. Закомар'я на Золочівщині. Свій досвід парох описав у книжечці «Як заводити «Правди»

на лад Закомарської Правди», де виклав також практичні поради щодо організації цього особливого типу ощадно-позичкових кас, які надавали позики «аби бідних людей в біді рятувати, а то тим, що їм позичається на їх власні потреби, чи то домашні, чи при господарстві, чи при ремеслі, гроші і то цілком без проценту або за невеликими, котрі знов збирається на користь цілої громади». «Правди» Танячкевича діяли в Закомар'ї, Білому Камені, Скваряві й Пітричах [6, 60].

Приклад села наслідували міщани, відроджуючи давні традиції міщанських братств. У 1872 р. у Львові М. Димет заснував товариство «Побратим». У Підгайцях виникло товариство «Поміч», у Збаражі – «Надія», в Поморянах – «Порука» та ін., які намагалися відродити традицію міських церковних братств. При цих товариствах зазвичай діяли каси взаємодопомоги, які надавали низьковідсотковий кредит, пробували вести гуртову закупівлю сировини для своїх членів-ремісників [10, 15].

Однак загалом усі ці заходи громадсько-економічної самопомоги не дали помітного економічного ефекту і кардинально не змінили становища українських селян та ремісників, оскільки були далекими від кооперативних принципів Західної Європи, а швидше благодійними.

«Перші спроби економічних селянських організацій у формі самопомічних ощадно-кредитових кас 1860-х років в'яжуться тільки чуттєвими проявами – альтруїзмом – з пізнішим кооперативним рухом, їх зродило почуття солідарності співгромадян, але рівночасно знівечило слабе усвідомлення населення в ділянці економічно-суспільної праці і повна недостача почувань спільноти праці. Вони зродились і вмерли у вузьких межах громади, засуджені на смерть альтруїзмом, виродженням у добродійство, ведені в додатку шляхом розпорошення без ніякої ширшої крайової програми. Були вони твором інстинкту, а не твором зрілої свідомості й волі розв'язати економічне положення села і краю», – написав згодом Ю. Павликовський.

Для розв'язання фінансово-кредитних проблем заможного міського населення Галичини в 1843 р. у Львові була створена «Державна Галицька Каса Ощадності»; також мали свою кредитну установу великі земельні власники – «Галицьке Кредитове Товариство Земське», які проводили різні кредитно-фінансові операції. Після виходу кооперативного закону в 1873 р. у містах Східної Галичини почали організовувати польсько-єврейські т. зв. «завдаткові каси» і «kolka rolnicze», які без належної освітньої праці зайнялися торговельною діяльністю. Поряд із ними організовували і псевдокооперативні товариства, які займалися лихварством.

Лише в 1867 р. для розв'язання проблем селян було відкрито «Ц. К. Упривілеєний Селянський заклад кредитовий», відомий більше як «Рустикальний банк», із правом проводити парцеляційні операції великих земельних маєтків, купівлю та продаж нерухомості, видачі цінних паперів й

ін. Його засновниками виступили найвпливовіші й найбагатші особи краю. В 1873 р. представники москвофільської течії отримали дозвіл Міністерства внутрішніх справ Австрії на відкриття «Общого Рольничо-Кредитового Заведенія» для Галичини й Буковини, яке популярно називали «Крилошанським банком». У 1878 р. його перереєстровано у кредитну кооперативу. Обидві установи мали видавати своїм членам кредити на розвиток господарства, торгівлі чи промислу [15, 108]. Однак невдале керівництво призвело невдовзі до краху цих закладів та їх закриття. Як згадував Василь Нагірний, який належав до ради «Крилошанського банку»: «директор банку Кушнірський не знався на банководстві, і навіть велика сума, прислана з Росії, не змогла вдержати цієї інституції» [14, 95]. Банкрутство згаданих установ завдало помітного удару матеріальному становищу багатьох селян і призвело до поширення серед українського населення недовіри до громадських та кооперативних організацій.

На західноукраїнських землях виникла гостра потреба організації взаємодопомоги й самозахисту українців від лихварства та визиску своїх дрібних збережень у іноземних кредитних установах. Стала вкрай потрібною здорова, вигідна й близька за національними інтересами кредитна система. Перші кредитні кооперативи організувались у Тисмениці, Долині, Глинянах, Стрию, але їхня діяльність за законом 1887 р. була підпорядкована Патронату – спеціальній інституції уряду краю для опіки над кооперацією, якою на місцях займалися польські повітові ради. Вони здійснювали широкомасштабне підпорядкування українського населення польським впливам і домагалися повної залежності від польських кооперативних організацій, чим позбавляли українську кооперацію перспективи стати економічним підґрунтям національного руху [8, 24].

У листопаді 1880 р. на захист українських інтересів було організоване Перше всенародне віче, яке активізувало українську громадськість і спрямувало її діяльність на конкретні суспільні справи. Почалась активна організація економічного життя в Галичині [11, 557]. У 1881 р. в Станіславі завдяки зусиллям А. Ничая, С. Качали, Д. Танячкевича, І. Борисикевича та інших діячів було створене Господарсько-промислове товариство. Воно мало стати господарським і організаційним центром для «господарсько-промислових» гуртків, статут яких розробив А. Ничай. Ці гуртки мали на меті об'єднувати селян для закупівлі сільськогосподарських машин, добрив, елітного насіння, для збуту плодів їх праці. Гурток міг відкрити також ощадно-позичкову касу і крамницю споживчої кооперативи. Вже протягом першого року існування товариство об'єднало майже 500 фізичних членів: інтелігентів, міщан, селян, однак нестача коштів, утиски влади, невміння організувати справу не дали йому розгорнути свою діяльність [4, 139]. Та все ж значення Господарсько-промислового товариства полягало в тому, що воно започаткувало об'єднання національних

сил і координацію роботи з гуртової економічної організації галицьких українців.

Таким чином, можна зробити висновок, що без великої і надзвичайно важливої діяльності громадських та церковних позичкових кас, перших кредитних кооперативів у Східній Галичині наприкінці ХІХ ст. неможливим було б здійснення систематичної господарсько-кооперативної роботи протягом наступних років.

«На необробленому, та ще й часто негодами битому ґрунті не все зерно сходить, – хоч і які щирі молитви та високі задуми сівачів; на добре жнива не раз треба довго ждати! – так написав про цей період Ілля Витанович. – Зерна українського кооперативного руху кільчилися в отих своєрідних починах самопомоги 1860–1880 рр. Без огляду на те, що часто були вони творами «філантропії», більше творами інстинкту, ніж зрілої свідомості та знання справи, – все-таки добра воля та щира ідейність їх піонерів та негустих лав членства підготували ґрунт, на якому виростав український кооперативний рух і вступав у 1890-і роки в нову фазу свого розвитку і переможного походу» [4, 139].

*The reasons of origin and initial period of development of Ukrainian credit cooperation of the Eastern Galichyna (1860–1880) has been analyzing in this article.*

### **Література**

1. Бородаєвський С. В. *Історія кооперації*. – Прага: Український громадський видавничий фонд, 1925. – 445 с.
2. Васюта І. *Західноукраїнська кооперація: досвід господарської діяльності (1883–1939 рр.)* // *Економіка України*. – 1994. – № 3. – С. 76–82.
3. Витанович І. *Історія українського кооперативного руху. Із праць Історично-Філософичної Секції НТШ*. – Нью-Йорк: Товариство Української Кооперації, 1964. – 624 с.
4. Витанович І. *Як народжувався український кооперативний рух в Галичині* // *Кооперативна республіка*. – 1936. – Ч. 11. – С. 350–356.
5. Гелей С. *Для загального добра. Вплив Української Греко-Католицької Церкви на становлення та розвиток кооперативного руху в Галичині* // *Дзвін*. – 2003. – № 4. – С. 117–125.
6. Гелей С., Пастушенко Р. *Львів – столиця української кооперації* // *Українська кооперація: історичні та соціально-економічні аспекти (збірник статей)*. Т. 1. – Львів: Б. в., 1998. – С. 59–66.
7. Коберський К. *Буквар кооперації: Для вжитку самоосвітників, кооперативних курсів, вишколу хліборобської молоді*. – Львів: Б-ка Союзу Укр. Кооператив, 1939. – 158 с.

8. Коваль Ф. Кредитна кооперація – шлях розбудови інтелектуального і економічного потенціалу України. – Львів: Каменяр, 2002. – 40 с.
9. Коваль Ф. Християнські засади українського кооперативного руху. – Львів: Ахіл, 2002. – 104 с.
10. Олесевич Л. О. Кооперативні міфи і капіталістична діяльність. Західноукраїнська буржуазна кооперація (1883–1939). – К.: Наукова думка, 1974. – 167 с.
11. Перший український просвітно-економічний конгрес улажений Товариством «Просвіта» в сороклітє заснованя у Львові в днях 1. і 2. лютого 1909. р. / Протоколи і реферати зредагували Д-р І. Брик і Д-р М. Коцюба; Коштом і накладом Товариства «Просвіта». – Львів: З друкарні Наукового Товариства ім. Шевченка, 1910. – 655 с.
12. Пришляк Я. Шляхами кооперації – до економічного відродження України. – Монреаль-Стрий: Вигода, 1994. – 85 с.
13. Хоткевичь И. Кооперація въ Галичинѣ. – Харьков: Союзъ, 1918. – 212 с.
14. Центральний державний історичний архів у м. Львові. – Ф. 309. – Оп. 1. – Спр. 1667. – Арк. 95.
15. Щибиловк З. І., Кульчицька Р. Б. З історії ощадної справи Західної України // Фінанси України. – 1997. – № 7. – С. 100–112.

**Галущак О., Галущак М.**

## **ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЛІЗИНГОВИХ УГОД**

*Успішне завершення лізингової операції залежить від правильності встановлення розмірів лізингових платежів. Ми виділили основні складові цих платежів і обґрунтували їх величину.*

В Україні лізинг розвивається повільно. Це пов'язано, насамперед, зі спадом виробництва, низькою платоспроможністю споживачів, інфляційними процесами. Крім цього, згадана форма підприємницької діяльності не поширилася через недосконалість нормативно-правової бази, відсутність стимулювання та підтримки з боку держави, слабку інформованість про її можливості та переваги.

Розвиток протягом останніх років лізингових відносин у нашій країні, відобразили в економічній літературі вчені Н. Внукова, О. Ольховіков, В. Ніколаєв, О. Кузьмін, А. Загородній, В. Міщенко, О. Чекмарьова, Л. Прилуцький, Е. Кабатова. Проте немає інформації про розміри та структуру лізингових платежів, періодичність їх внесення, фактори, що суттєво впливають на величину платежів. Фінансово-інвестиційний аналіз має

8. Коваль Ф. Кредитна кооперація – шлях розбудови інтелектуального і економічного потенціалу України. – Львів: Каменяр, 2002. – 40 с.
9. Коваль Ф. Християнські засади українського кооперативного руху. – Львів: Ахіл, 2002. – 104 с.
10. Олесевич Л. О. Кооперативні міфи і капіталістична діяльність. Західноукраїнська буржуазна кооперація (1883–1939). – К.: Наукова думка, 1974. – 167 с.
11. Перший український просвітно-економічний конгрес уладжений Товариством «Просвіта» в сороклітє заснованя у Львові в днях 1. і 2. лютого 1909. р. / Протоколи і реферати зредагували Д-р І. Брик і Д-р М. Коцюба; Коштом і накладом Товариства «Просвіта». – Львів: З друкарні Наукового Товариства ім. Шевченка, 1910. – 655 с.
12. Пришляк Я. Шляхами кооперації – до економічного відродження України. – Монреаль-Стрий: Вигода, 1994. – 85 с.
13. Хоткевичь И. Кооперація въ Галичинѣ. – Харьков: Союзъ, 1918. – 212 с.
14. Центральний державний історичний архів у м. Львові. – Ф. 309. – Оп. 1. – Спр. 1667. – Арк. 95.
15. Щибиловк З. І., Кульчицька Р. Б. З історії ощадної справи Західної України // Фінанси України. – 1997. – № 7. – С. 100–112.

**Галущак О., Галущак М.**

## **ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЛІЗИНГОВИХ УГОД**

*Успішне завершення лізингової операції залежить від правильності встановлення розмірів лізингових платежів. Ми виділили основні складові цих платежів і обґрунтували їх величину.*

В Україні лізинг розвивається повільно. Це пов'язано, насамперед, зі спадом виробництва, низькою платоспроможністю споживачів, інфляційними процесами. Крім цього, згадана форма підприємницької діяльності не поширилася через недосконалість нормативно-правової бази, відсутність стимулювання та підтримки з боку держави, слабку інформованість про її можливості та переваги.

Розвиток протягом останніх років лізингових відносин у нашій країні, відобразили в економічній літературі вчені Н. Внукова, О. Ольховіков, В. Ніколаєв, О. Кузьмін, А. Загородній, В. Міщенко, О. Чекмарьова, Л. Прилуцький, Е. Кабатова. Проте немає інформації про розміри та структуру лізингових платежів, періодичність їх внесення, фактори, що суттєво впливають на величину платежів. Фінансово-інвестиційний аналіз має

відображати згадані аспекти, тому розглянемо методологічні засади формування лізингових платежів. Ці питання потребують детальнішого вивчення і є предметом проведеного дослідження, визначаючи його актуальність.

Можливість організації, ефективного функціонування і розвитку лізингових структур залежить від створення економічного механізму взаємовигідних відносин між лізингодавцем та лізингоодержувачем. Взаємодія суб'єктів угоди базована на розрахунку лізингових платежів, величина яких залежить від таких факторів: вартості об'єкта лізингової угоди; терміну договору; розміру накладних, експлуатаційних і супутніх затрат лізингодавця; темпів інфляції; розміру витрат на страхування майна; величини чистого доходу лізингової компанії; залишкової вартості майна; розміру податків та відрахувань.

Уся сума лізингової плати надходить до лізингодавця, який має відшкодувати свої витрати, розрахуватися з іншими учасниками угоди і сплатити податки.

Якщо лізингова компанія бере в банку кредит на придбання об'єкта угоди, то вона повертатиме його вартість за залишковим принципом при надходженні амортизаційних відрахувань від користувача. Аналіз фактичних даних свідчить, що в Україні більшість кредитів, наданих для лізингових операцій, не повертається. Половину кредитів підприємства не повертають взагалі, а з решти 50% віддають 70% аж ніяк не за рахунок реалізації лізингових бізнес-проектів [3, 108].

При придбанні майна за власні кошти лізингодавець використовуватиме амортизаційні відрахування на здійснення нових лізингових операцій.

Окрім повернення вартості обладнання виробнику, лізингодавець має відшкодувати:

- 1) накладні витрати на оформлення документів, транспортування та зберігання майна;
- 2) експлуатаційні витрати на обслуговування та ремонт обладнання, його монтаж, налагодження і запуск у виробництво (за умови, що виконання цих робіт згідно з договором покладено на лізингову компанію);
- 3) супутні послуги у вигляді навчання персоналу лізингокористувача.

Накладні, експлуатаційні, супутні та витрати на страхування є разовими протягом терміну угоди. Часто їх неможливо віднести до того чи іншого року договору. Названі види витрат необхідно обумовлювати в угоді, а їхню загальну вартість треба розподілити за роками угоди.

Отже, з урахуванням усіх платежів користувача лізинговий платіж матиме вигляд:

$$L = A + B = A_1 + A_2 + A_3 + A_4 + A_5 + \dots + A_n + B, (1)$$

де  $A_1$  – амортизаційні платежі;

$A_2$  – накладні витрати лізингодавця;

$A_3$  – експлуатаційні витрати лізингової компанії;

$A_4$  – витрати на страхування майна;

$A_5$  – оплата супутніх послуг лізингодавця;

$A_n$  – інші невраховані види витрат лізингової компанії;

$B$  – лізинговий відсоток.

Другим елементом лізингового платежу є лізинговий відсоток. Компанія використовує його для розширеного відновлення. Якщо лізингодавець не має коштів для придбання майна, що замовляє користувач, і бере кредит у банку, то з лізингового відсотка виплачуватимуть відсотки за кредит. Вважаємо, що величина лізингового відсотка має залежати від коливання попиту та пропозиції на лізингові види послуг на ринку. На нашу думку, які б коливання лізингового відсотка не відбувалися, величина його не може бути меншою від відсоткової банківської ставки.

Аналізуючи зарубіжний досвід лізингових операцій, можна зробити висновок щодо значного коливання величини лізингового відсотка. Так, за даними європейської організації «Євролізинг» найвищий відсоток становив 40%, а в середньому цей показник дорівнює близько 15% [2, 17]. Тому вважаємо, що при укладенні угод недоцільно встановлювати мінімальні чи максимальні межі лізингового відсотка, бо величина останнього залежить від банківського відсотка; платоспроможності користувача; вартості, типу і стану майна на момент передачі його в лізинг; терміну угоди; темпів інфляції; форми платежів; кількості разів здавання майна в лізинг; фінансового стану лізингодавця; територіального місцерозташування користувачів; інтенсивності використання майна протягом терміну угоди; стану і тенденцій ринку тощо.

Величину лізингового відсотка пропонуємо визначати за формулою 2:

$$B_1 = (B_e + \Pi) * C_p, (2)$$

де  $B_1$  – річна величина лізингового відсотка 1-го року;

$B_e$  – ставка банківського відсотка;

$\Pi$  – відсоток прибутку лізингової компанії;

$C_p$  – ринкова ціна майна.

Цей спосіб матиме ту перевагу, що лізингодавець отримуватиме платежі навіть після завершення амортизаційного періоду обладнання при належному його збереженні. Якщо балансова вартість майна дорівнює нулю, а воно ще може бути продане на ринку, то лізингова компанія опи-



ниться у вигідному становищі. Важливе значення матиме механізм зацікавлення користувача в збереженні майна, взятого у лізинг. Пропонуємо стимулювати лізингокористувачів зниженням платежів, якщо вони при дотримуватимуться таких вимог:

- належного обслуговування майна;
- проведення модернізації та реконструкції техніки;
- збереження високої залишкової вартості обладнання.

Слід зазначити, що на практиці при багаторазовому здаванні обладнання в лізинг величина лізингового відсотка коливається. Це пов'язано з тим, що лізингодавець, наперед страхуючись, встановлює вищий лізинговий відсоток при укладенні першої угоди на певне майно і знижує його при наступному здаванні в лізинг.

Основну частку величини лізингового відсотка становить банківський відсоток. Його рівень у нашій країні ще не визначається попитом та пропозицією на фінансовий капітал, бо не діє ринковий механізм формування відсоткових ставок. Необхідно постійно (щорічно) коригувати лізинговий відсоток в умовах коливання банківського відсотка. Встановлення лізингового відсотка без урахування коливань банківського відсотка може призвести до зниження зацікавленості лізингової компанії у здійсненні операції. В умовах нинішньої економічної ситуації величина банківських кредитних ставок нестабільна і значно завищена. В економічно розвинутих країнах лізинговий відсоток не враховує змін банківського відсотка і коливання курсів валют. Лізингові ставки при міжнародних операціях доволі стабільні, бо основними факторними показниками тут є терміновість та фінансові можливості користувача [5, 56].

Друга складова лізингового відсотка – прибуток лізингодавця. У сучасних умовах величину прибутку лізингової компанії встановлюють порізно. За основу беруть балансову вартість обладнання на початок кожного року угоди; величину кредитних ресурсів, залучених до лізингової операції; річні амортизаційні відрахування; витрати на утримання лізингодавця. Вважаємо, що розмір прибутку має залежати від попиту та пропозиції ринку щодо здійснення лізингових операцій на певне майно, і його слід встановлювати за домовленістю суб'єктів угоди.

Необхідно враховувати, що лізингові операції є ризикованими для лізингодавця з таких причин:

– невпевненість у належній роботі споживача (можливість його банкрутства; невідповідність між величиною залишкової вартості майна наприкінці терміну угоди та величиною, зафіксованою у договорі; певна ймовірність повернення обладнання протягом терміну угоди через його моральне старіння);

– інфляція (загальне підвищення цін у країні призводить до зростання вартості обладнання та його ремонту), що впливає на величину лізингового платежу. Врахування інфляції характерне для нашої країни та інших країн СНД і не стосується країн зі стабільним економічним розвитком та операцій, розрахунки при яких здійснюються у вільно-конвертованій валюті. Вважаємо, що у лізинговій угоді необхідно вказувати за домовленістю сторін, що лізингові платежі можуть бути скориговані з врахуванням темпів інфляції. Національний банк нашої держави подає в періодичній пресі відсоток інфляції за певний період часу, а провідні спеціалісти складають прогнози щодо величини інфляції в майбутньому. Пропонуємо скористатися цією інформацією для коригування величини лізингових платежів;

– низька ліквідність лізингового майна.

Отже, лізинговій компанії необхідно визначити доходи від своїх чи залучених капіталовкладень, можливість покриття затрат на виконання послуг на замовлення користувача, знати, які прибутки вона одержить від лізингових операцій. Одним словом, лізингодавець має впевнитися, чи варто укладати угоду [4, 101].

Вважаємо, що, встановлюючи величину лізингових платежів, слід обов'язково враховувати непевність, пов'язану з фактором часу. Це необхідно для порівняння прибутковості різних проектів та інвестицій за певний період. Отже, лізингодавець має врахувати грошову вартість майбутніх надходжень із поправкою ставки дисконту (відсоткова ставка, яку застосовують до майбутніх платежів, щоби врахувати непевність, пов'язану з фактором часу).

Пропонуємо річні лізингові платежі визначати за формулою

$$L_1 = (A_1 + B_1) * K_d, \quad (3)$$

де  $L_1$  – лізингові платежі за 1-й рік;

$A_1$  – амортизаційні відрахування та оплата додаткових послуг лізингодавця в 1-му році;

$B_1$  – лізинговий відсоток в 1-му році;

$K_d$  – коефіцієнт дисконту, визначають за формулою:

$$K_d = (1+R)^N \quad (4)$$

де  $R$  – річна відсоткова ставка;

$N$  – порядковий номер року, за який здійснюють розрахунок лізингових платежів.

Здавання майна в лізинг в нашій країні супроводжується значним ризиком. Вважаємо, що визначення майбутньої величини лізингових платежів з урахуванням ставки дисконту обов'язкове при встановленні доцільності укладання угоди. При виборі дисконтних ставок застосовують такі принципи:

- 1) з двох надходжень вищу дисконтну ставку матиме те, яке надійде пізніше;
- 2) чим менший рівень ризику, тим нижчою повинна бути ставка дисконту;
- 3) при зростанні загальних відсоткових ставок на ринку підвищуються і дисконтні ставки.

Форма лізингових платежів може бути натуральною, грошовою та змішаною. Першу використовують, коли лізингова компанія передає в користування іншій стороні виробниче майно і бере зобов'язання щодо збуту продукції. У вигідному становищі опиняється користувач, бо має можливість використовувати об'єкт угоди у своїх цілях, займаючись лише виробництвом продукції. Грошові розрахунки при лізингу займають найбільшу частку серед усіх видів платежів. При зовнішньому (експортному, імпортовому, транзитному) лізингу часто використовують змішану форму оплати, коли з постачальником майна розраховуються частково валютою, а частково – товаром місцевого ринку або продукцією, виготовленою на обладнанні, взятому в лізинг [1, 295].

Лізингодавці, маючи на своєму балансі лізингове майно, прагнуть забезпечити належне отримання платежів протягом терміну угоди. Для цього до здійснення лізингових операцій залучають страхові компанії, які гарантують надходження лізингових платежів при виникненні різних небажаних ситуацій.

Таким чином, проаналізувавши теоретичні розробки і практичний досвід суб'єктів угод, можемо зробити висновок, що плата за лізинг складається з вартості лізингового майна, плати за користування кредитом, прибутку лізингодавця, затрат на утримання лізингової компанії і вартості послуг, що надали вона чи суб'єкти угоди.

Величину лізингових платежів необхідно визначати, враховуючи потреби ринку, тобто основним є попит та пропозиція на здійснення лізингових операцій. Проте, яке б не відбувалося коливання попиту та пропозиції, лізингодавець при укладенні угоди порівнює суму надходжень від користувача за термін договору з доходом, що він отримав би, вклавши свої гроші в банк чи давши їх у кредит. Лише при перевищенні лізингових відсотків над банківськими лізингова компанія зацікавлена в укладенні угоди. З іншого боку, лізингокористувач має досягати певного рівня рентабельності, використовуючи лізингове майно. Якщо цієї умови не дотримуються, то користувачеві вигідніший інший вид діяльності.

Для активізації лізингових відносин необхідні:

- 1) фінансова підтримка лізингу з боку держави шляхом надання пільгового кредитування, позик та субсидій;
- 2) поліпшення інвестиційного клімату в країні шляхом створення належної законодавчої бази і залучення в ролі лізингодавців іноземних банків;
- 3) введення пільгового оподаткування лізингових операцій;
- 4) залучення грошових заощаджень населення до фінансування лізингових угод.

*Successful completion of leasing operation depends on correct establishment of leasing payments. We chose main components of these payments and substantiated their value.*

### **Література**

1. Бородій І. Необхідність лізингових відносин // *Регіональна економіка*. – 2005. – № 2. – С. 295–302.
2. Наумець І. Життя напрокат (Лізинг) // *Контракти*. – 2006. – 27 берез. – С. 16–18.
3. Онищук Я. В. Розвиток лізингу в Україні // *Фінанси України*. – 2005. – № 7. – С. 106–113.
4. Прокопенко А. Л. Механізми організації і обґрунтування доцільності лізингової угоди // *Агроінком*. – 2006. – № 5–6. – С. 100–104.
5. Рязанова Н. Інвестиційний механізм лізингу: зарубіжна практика та реалії України // *Ринок цінних паперів України*. – 2005. – № 9–10. – С. 55–62.

**Глогусь Я.**

## **ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ**

*Зроблено спробу реально оцінити перспективи інтеграції України в Європейський Союз. Визначено основні напрямки реформування економіки України щодо прискорення інтеграції в систему світового господарства. Розроблені заходи можна використовувати для розробки рекомендацій щодо посилення зовнішньоекономічної діяльності України та прискоренню її інтеграції у систему світового господарства.*

Розвиток інтеграційних процесів став закономірним результатом зростання міжнародного руху товарів і факторів виробництва, що потребувало утворення надійніших виробничо-збутових зв'язків між країнами. Це виявилось можливим тільки в межах міждержавних інтеграційних об'єднань на основі багатосторонніх політичних угод. У сучасному високоінтегрованому світі важко досягти успіху самотужки. Таку мету перед

- 1) фінансова підтримка лізингу з боку держави шляхом надання пільгового кредитування, позик та субсидій;
- 2) поліпшення інвестиційного клімату в країні шляхом створення належної законодавчої бази і залучення в ролі лізингодавців іноземних банків;
- 3) введення пільгового оподаткування лізингових операцій;
- 4) залучення грошових заощаджень населення до фінансування лізингових угод.

*Successful completion of leasing operation depends on correct establishment of leasing payments. We chose main components of these payments and substantiated their value.*

### **Література**

1. Бородій І. Необхідність лізингових відносин // *Регіональна економіка*. – 2005. – № 2. – С. 295–302.
2. Наумець І. Життя напрокат (Лізинг) // *Контракти*. – 2006. – 27 берез. – С. 16–18.
3. Онищук Я. В. Розвиток лізингу в Україні // *Фінанси України*. – 2005. – № 7. – С. 106–113.
4. Прокопенко А. Л. Механізми організації і обґрунтування доцільності лізингової угоди // *Агроінком*. – 2006. – № 5–6. – С. 100–104.
5. Рязанова Н. Інвестиційний механізм лізингу: зарубіжна практика та реалії України // *Ринок цінних паперів України*. – 2005. – № 9–10. – С. 55–62.

**Глогусь Я.**

## **ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ**

*Зроблено спробу реально оцінити перспективи інтеграції України в Європейський Союз. Визначено основні напрямки реформування економіки України щодо прискорення інтеграції в систему світового господарства. Розроблені заходи можна використовувати для розробки рекомендацій щодо посилення зовнішньоекономічної діяльності України та прискоренню її інтеграції у систему світового господарства.*

Розвиток інтеграційних процесів став закономірним результатом зростання міжнародного руху товарів і факторів виробництва, що потребувало утворення надійніших виробничо-збутових зв'язків між країнами. Це виявилось можливим тільки в межах міждержавних інтеграційних об'єднань на основі багатосторонніх політичних угод. У сучасному високоінтегрованому світі важко досягти успіху самотужки. Таку мету перед

собою нині не ставлять навіть могутні країни-лідери. Абсолютна більшість країн, що розвиваються, а також країни з перехідними економіками об'єктивно прилучаються до могутніх інтеграційних процесів. Ставши незалежною державою, Україна здійснює курс на поступове зближення з європейським та світовим співтовариством на входження у світову економічну систему ринкового типу. Однак інтеграція нашої країни в систему світових господарських зв'язків – досить складний процес. Реформування економіки України потребує особливого підходу до її пізнання. Зокрема, необхідне вивчення причин і результатів соціально-економічних процесів, що відбулися в українському суспільстві, протягом багатьох століть.

Розв'язання даної проблеми започаткували А. Мазаракі та Є. Воронова [2], А. Огурцов і Л. Каїра [3], В. Дяченко [5].

У своїх працях науковці досліджували основні напрямки економічної інтеграції України в Європейський Союз, процеси економічної інтеграції України в ЄС у глобальному і загальноєвропейському контекстах.

Автор цієї статті має на меті визначити участь України у світових інтеграційних процесах та сформулювати рекомендації щодо прискорення інтеграції країни у систему світового господарства.

Складність інтеграції полягає в тому, що, з одного боку, країни з економікою ринкового типу розвивалися постійно на основі приватної власності, сформували відповідно до своїх потреб національні самодостатні господарські організми, встановили і збалансували зв'язки з іншими країнами. З іншого боку, господарство України практично було відірване від економіки країн ринкового типу, його сформовано на основі суспільної власності, воно мало відповідний механізм управління, виробництва та розподілу. Для того, щоб інтегрувати економіку України в систему світової економіки, необхідні час і переорієнтація її відповідно до вимог, що становлять передумови такої інтеграції [1, 56].

Світова економічна система розвивається на базі національних економік політично незалежних держав. Інтеграція господарських систем цих країн у світову економічну систему не передбачає політичної інтеграції з позбавленням незалежності якоїсь із країн. Навпаки, політична самостійність країни є важливою умовою розвитку національної економіки та її адаптації до світових господарських зв'язків. Тому для швидшої інтеграції України в систему світової економіки необхідне створення як низки політико-правових передумов усередині країни, так і відповідне ставлення до неї світового господарства [2, 24].

У міжнародному економічному співробітництві діють дві тенденції розвитку – глобалізація та регіоналізація. Ці тенденції є складовими і світового інтеграційного процесу. Здійснюється глобальна трансформація всіх країн світу до нового якісного стану, нового типу цивілізації третього

тисячоліття. Україна належить до Європейського регіону, і для неї першочерговим є завдання інтеграції до європейського економічного простору шляхом встановлення багатосторонніх економічних зв'язків із окремими країнами регіону та їх регіональними угрупованнями. Багатовекторна політика України передбачає співробітництво з різними країнами та інтеграційними угрупованнями, але серед них пріоритетним є Європейський Союз.

Рух України і ЄС назустріч одне одному прискорюється. З 1991 р. вступила в дію програма TAVIS, яку розробив ЄС для нових незалежних держав, до яких належить і Україна. Метою TAVIS є спрямування розвитку гармонійних та стійких економічних зв'язків між країнами ЄС і цими країнами-партнерами. У вересні 1993 р. указом Президента України було створено Міжвідомчий комітет України у справах ЄС. У червні 1994 р. в Люксембурзі між Україною та ЄС підписано Угоду про партнерство і співробітництво, яку Верховна Рада України ратифікувала у листопаді 1994 р. Угода про партнерство і співробітництво набула чинності з 1 березня 1998 р. на зміну Тимчасовій угоді, що діяла з 1996 р. [3, 45].

У червні 1994 р. утворені Українська частина Ради й Українська частина Комітету з питань співробітництва між Україною та ЄС. Основною функцією Ради визначено нагляд за виконанням Угоди з питань, що виникають у її межах, та інших взаємно цікавих двосторонніх чи міжнародних питань. Комітет з питань співробітництва між Україною та ЄС і його Українська частина як допоміжні органи Ради мають забезпечувати безперервність партнерських відносин України з ЄС та ефективну координацію роботи всіх учасників виконання Угоди.

Перше робоче засідання Української частини Комітету відбулося 20 травня 1998 р., а перше засідання Ради – 8–9 червня 1998 р.

Для розвитку співробітництва між ЄС та Україною у лютому 1995 р. створено Агентство з розвитку підприємництва в рамках програми TAVIS, основним завданням якого є сприяння становленню в Україні ринкових відносин як передумови інтеграції до ЄС. Діє Національне агентство з питань розвитку та європейської інтеграції.

Європейський вибір України зумовлений усвідомленням інтеграції до ЄС як фактора сприяння державній незалежності, безпеці, політичній стабільності, економічному розвитку, соціальному та інтелектуальному прогресу українського народу, а також загрозою опинитися за межами спільного європейського дому внаслідок уповільнення або зупинення відновлення європейської сутності України [4, 23].

Проблеми відносин між ЄС та Україною обговорені у березні 1998 р. на пленарній сесії Європарламенту.

Під час першого засідання Ради з питань співробітництва між Україною та ЄС 8–9 червня 1998 р. в Люксембурзі зроблено політичну заяву

Уряду України щодо набуття нашою державою асоційованого членства в ЄС, що дає змогу почати обговорення проблеми і розроблення нових угод, а також проведення консультацій про створення зони вільної торгівлі й застосування основних принципів міжнародної торгівлі у відносинах з ЄС.

На зустрічі голів країн-членів ЄС у м. Хельсінкі 10–11 грудня 1999 р. обговорені питання розширення ЄС, але найважливішим для нашої країни моментом у роботі саміту було прийняття Стратегії Євросоюзу щодо України. Стратегія розширює взаємодію ЄС й України в таких важливих сферах, як зовнішня політика та політика безпеки, а також юстиція і внутрішні справи [5, 45].

Спроби подолання Україною за роки незалежності успадкованої від минулого зовнішньоекономічної ізоляції та виходу на світову арену виявилися далекими від колишніх оптимістичних прогнозів і очікувань.

Значна роль у несприятливому розвитку зовнішньоекономічних зв'язків належить неринковому минулому, непослідовним трансформаційним процесам [2, 23].

Розпочавши ринкову трансформацію, Україна після лібералізації зовнішньої торгівлі опинилася у конкурентному середовищі, до функціонування в якому економіка успадкована від соціалістичного минулого, виявилася не підготовленою. Незбалансованість структури виробництва, живучість стереотипів поведінки суб'єктів господарювання, орієнтованих на слабе врахування споживчого попиту, відсутність стимулів до підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва при високому рівні монополізації – все це негативно позначилося на розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та обмежило можливості протидії деструктивному впливові зовнішніх чинників.

Основною умовою створення сучасної системи управління зовнішньоекономічними відносинами, орієнтованої на впровадження виробничо-інвестиційної моделі, є оздоровлення економічного середовища, в якому функціонують національні виробники. Воно можливе лише за сприятливих результатів процесів ринкового реформування та реструктуризації економіки, від темпів розвитку яких залежать масштаби відставання від економічних систем-лідерів унаслідок скорочення або збільшення тривалості періоду спаду і стагнації економіки, а також конкретні умови інтеграції в світове господарство.

Досвід ринкових реформ свідчить про можливість суттєвих розбіжностей в оцінках кінцевих наслідків реалізації обраної стратегії економічного розвитку. Якщо держави «ринкового соціалізму» (Польща, Угорщина, Словенія) модернізацію економічних систем підпорядкували створенню «наздоганяючої економіки», здатної витримати натиск зовнішньої конкуренції, то більшість країн Центральної і Східної Європи та СНД віддали перевагу моделі реформування економіки, реалізація якої



на початковому етапі взагалі не сприяла збереженню їх вихідного економічного та науково-технічного потенціалу [2, 28].

Україні потрібна орієнтована на перспективу активна зовнішньоекономічна політика, властива країнам з «наздоганяючою» стратегією розвитку. Вона має базуватися на визначенні та дотриманні на практиці чітких концептуальних підходів до структурної перебудови економіки, розвитку експортного потенціалу і на здійсненні гнучкої зовнішньоторговельної політики [2, 30].

У результаті розвитку міждержавних, міжкорпораційних відносин економічні кордони господарських зв'язків дедалі частіше не співпадають із державними, а основною умовою підвищення конкурентоспроможності економіки, використання переваг зовнішньої торгівлі й забезпечення доступу до світового доходу стає якнайширше входження національних виробничих, науково-технічних та фінансових структур у світову відновлювальну систему [3, 34].

Україна, яка не приділяла належної уваги цим геоekonomічним новаціям, не може й далі ігнорувати поширення в сучасних умовах відтворювальної (геоеkonomічної) або виробничо-інвестиційної моделі зовнішньоеkonomічних зв'язків. На відміну від нинішньої торговельно-посередницької орієнтації, ця модель передбачає участь усіх ланок відтворювального ланцюга, частина яких може бути винесена за рамки національної економіки.

Розширення сфери співробітництва стимулює постійні структурні зміни, спрямовані на ефективне використання інтелектуальних, виробничо-технологічних, кредитно-фінансових та інших ресурсів. Спільна діяльність може охоплювати організацію та управління виробництвом, науково-технічну й інвестиційну політику, розроблення і реалізацію стратегії маркетингу тощо.

При інтеграції в ЄС основний інтерес для України мають інтеграційні процеси в Європі. Прагнення повернути свою ідентичність повноправної європейської держави в кінцевому підсумку визначило європейську інтеграцію як єдино прийнятний шлях розвитку нашої країни. Тому пріоритетною метою української зовнішньої політики є інтеграція в Європейський Союз. Ця мета чітко сформульована в ряді ухвалених нормативних актів (насамперед, Указі Президента України від 11 червня 1998 р. «Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу», а також від 24 лютого 1998 р. «Про забезпечення виконання Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС і вдосконалення механізму співробітництва з ЄС»), підтверджена наполегливою роботою Міністерства закордонних справ та інших органів виконавчої влади України у цьому напрямку. Створено спеціальний орган з економічної та соціальної інтеграції до ЄС – Національне агентство України з питань роз-

витку та європейської інтеграції [3, 38]. Це не залишає сумнівів щодо серйозності намірів України асоціюватися з Євросоюзом.

До значних подій на окресленому шляху належать: перше засідання Ради зі співробітництва Україна – Європейський Союз у Люксембурзі (червень 2000 р.), другий саміт Україна – ЄС у Відні (жовтень 1998 р.), перше засідання Комітету співробітництва (листопад 1998 р.), підписання Декларації про співпрацю з Європейською асоціацією вільної торгівлі, що є кроком до підписання в майбутньому Угоди про співробітництво з цією асоціацією. Вирішальним кроком у порозумінні між сторонами, у винайденні компромісної формули нинішнього стану справ і перспектив розвитку подальших відносин став, на думку дипломатів, другий саміт Україна – Європейський Союз.

«Унікальне і стратегічне партнерство» – так можна охарактеризувати нинішній стан двосторонніх відносин між Україною та ЄС. Для ЄС це є певним прогресом порівняно з обмеженням цих відносин ще недавно Угодою про партнерство та співробітництво; для України ця формула дає змогу сподіватися на якісно новий етап на шляху до ЄС.

Символом того, що стратегічне партнерство сторін починає набувати практичного змісту, стало парафування угод про співробітництво між Кабінетом Міністрів України та Європейським Співтовариством із атомної енергії у галузі ядерної безпеки і в галузі керованого термоядерного синтезу, рішення ЄС надати нашій країні кредит 150 млн. єкю для стимулювання процесу економічних реформ в Україні й підтримки платіжного балансу. Окрім цього, ЄС виділив 15 млн. єкю на розвиток контейнерного зв'язку між Одесою і грузинським портом Поті, прийняв рішення про фінансову підтримку і заснування в 1999 р. у Львові технічного офісу, завданням якого буде сприяння прикордонному співробітництву. Хотілося б звернути особливу увагу на підтримку Європейським Союзом України як основного транзитного каналу постачання нафти з каспійського басейну до Західної Європи [3, 42].

Стосунки між Україною та Європейським Союзом у світлі Угоди про партнерство та співробітництво матимуть для нашої країни довготермінові результати і значною мірою визначатимуть її життя у найближче десятиліття. Уже нині досягнуто вищого рівня взаєморозуміння, чіткіше з'ясовано інтереси, здійснено ряд важливих заходів у двосторонніх стосунках України з ЄС.

Наша Україна прийняла рішення про створення в органах виконавчої влади підрозділів із співробітництва з ЄС. У складі Міністерства внутрішніх справ України з жовтня 1997 р. діє Управління європейської і трансатлантичної інтеграції (УЄТІ), важливою частиною якого є відділ Європейського Союзу. Розглядають питання про створення при Міністерстві внутрішніх справ центру з питань адаптації законодавства

України до законодавства ЄС. На Міжвідомчих нарадах обговорюють питання організації співпраці з ЄС тощо.

Але все ж європейська спрямованість українського суспільства нині є бажанішою, ніж наданою – і для нас, і для представників ЄС. Проблема тут не настільки дипломатична і лежить більше не в площині зовнішньої політики. Адже вступити до Євросоюзу – це не одне й те саме, що вступити до ООН чи НАТО [5, 38]. Навіть можливе укладення договору з ЄС про асоціацію, подібного до того, що вже отримували країни Центральної Європи, не дає гарантії щодо вступу до ЄС на правах нового члена [8, 65].

Інтеграція до Європейського Союзу потребує відповідності, не стільки зовнішньополітичної, скільки внутрішньої політичної, економічної, соціальної тощо. Тобто, для того, щоби стати членом ЄС, потрібні не лише відповідні переговори чи дипломатичні демарші. Для цього необхідно здійснити економічні реформи, забезпечити політичну стабільність, зробити відповідні зрушення у соціальній та законодавчій сферах, змінити життя в Україні відповідно до стандартів ЄС. У цьому, власне, і полягає суть інтеграції до Європейського простору. І тільки тут криються основні проблеми, без розв'язання яких неможливо забезпечити у перспективі вступ до Європейського Союзу.

*The article deals with some real perspectives of Ukrainian integration into the European Union. It defines the main trends of Ukrainian economic reforms while integrating into the world's economy. The above mentioned principles can be used as the recommendation for strengthening international economic activity of Ukraine to facilitate its joining the world's economic system.*

### **Література**

1. Башнянин Г. І., Медведєв В. С., Лазур П. Ю. Політична економія. Ч. 2. Спеціальна економічна теорія. – К.: ІЗІН, 1997.
2. Мазаракі А., Воронова Є. Стратегічні напрямки економічної інтеграції України в Європейський Союз // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2000. – Спец. випуск № 15–3.
3. Огурцов А., Каїра Л. Економічна інтеграція України в Європейський Союз через українські реформи та розвиток двосторонніх зв'язків з країнами ЄС // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2000. – Спец. випуск № 15–3.
4. Руденко Л., Безрукова Н. Відносини ЄС-Україна: діючі фактори та перспективи розвитку // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2000. – Спец. випуск № 15–3.
5. Дяченко В. Процес економічної інтеграції України в ЄС у глобальному і загальноєвропейському контексті // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2000. – Спец. випуск № 15–3.

6. Бартенев С. А. *История экономических учений в вопросах и ответах.* – М.: Юрист, 1998.
7. Башнянин Г., Загородський В., Медведєв В., Серєда А. *Ринкова економіка. Теоретико-практичні проблеми становлення в Україні.* – К.: ІСДО, 1996.
8. Березюк Р. *Інвестиційна стратегія у контексті економічної інтеграції України в Європейський Союз // Матеріали IV-ї міжнародної наукової конференції «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: інвестиційні аспекти».* – Ялта, 1999.
9. Осінова Л. *Українські економічні реформи – основа розвитку двосторонніх та багатосторонніх зв'язків між Україною та країнами ЄС // Вісник Тернопільської академії народного господарства.* – 2000. – Спец. випуск № 15–3.

**Головко М.**

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: ПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК МЕТОД ПОБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ**

*Розглянуто питання трансформації макроекономічної політики України, пошук необхідної економічної моделі розвитку, можливість застосування іноземного досвіду для побудови національної економіки країни в глобалізаційному процесі.*

Трансформація макроекономічної політики України в глобалізаційний період зумовлена переходом країни з планової економіки на ринкову. Кожна держава має вибирати механізм економічного розвитку. Макроекономічна політика спрямована на регулювання економіки з метою забезпечення динамічного розвитку країни. Застосування державної політики протекціонізму зумовлює мобілізацію як промислового комплексу країни, так і людського потенціалу для захисту національної економіки та розширення зовнішніх ринків.

Протекціонізм – економічна політика й доктрина, спрямована на стимулювання національної економіки та її захист від іноземної конкуренції. Здійснюється за допомогою комплексу взаємопов'язаних заходів внутрішньої та зовнішньої політики. Передбачає такі основні дії: 1) заохочення зовнішньої торгівлі через збільшення експорту та обмеження імпорту; 2) спонукання до розвитку власної економіки.

Основними ідеологами і теоретиками протекціонізму були видатні науковці Ф. Ліст, О. Гамільтон, Т. Мен, Г. Джонсон, Л. Грінфелд А. Бреттон.

6. Бартенев С. А. *История экономических учений в вопросах и ответах.* – М.: Юрист, 1998.
7. Башнянин Г., Загородський В., Медведєв В., Серєда А. *Ринкова економіка. Теоретико-практичні проблеми становлення в Україні.* – К.: ІСДО, 1996.
8. Березюк Р. *Інвестиційна стратегія у контексті економічної інтеграції України в Європейський Союз // Матеріали IV-ї міжнародної наукової конференції «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: інвестиційні аспекти».* – Ялта, 1999.
9. Осінова Л. *Українські економічні реформи – основа розвитку двосторонніх та багатосторонніх зв'язків між Україною та країнами ЄС // Вісник Тернопільської академії народного господарства.* – 2000. – Спец. випуск № 15–3.

**Головко М.**

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: ПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК МЕТОД ПОБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ**

*Розглянуто питання трансформації макроекономічної політики України, пошук необхідної економічної моделі розвитку, можливість застосування іноземного досвіду для побудови національної економіки країни в глобалізаційному процесі.*

Трансформація макроекономічної політики України в глобалізаційний період зумовлена переходом країни з планової економіки на ринкову. Кожна держава має вибирати механізм економічного розвитку. Макроекономічна політика спрямована на регулювання економіки з метою забезпечення динамічного розвитку країни. Застосування державної політики протекціонізму зумовлює мобілізацію як промислового комплексу країни, так і людського потенціалу для захисту національної економіки та розширення зовнішніх ринків.

Протекціонізм – економічна політика й доктрина, спрямована на стимулювання національної економіки та її захист від іноземної конкуренції. Здійснюється за допомогою комплексу взаємопов'язаних заходів внутрішньої та зовнішньої політики. Передбачає такі основні дії: 1) заохочення зовнішньої торгівлі через збільшення експорту та обмеження імпорту; 2) спонукання до розвитку власної економіки.

Основними ідеологами і теоретиками протекціонізму були видатні науковці Ф. Ліст, О. Гамільтон, Т. Мен, Г. Джонсон, Л. Грінфелд А. Бреттон.

Уперше теоретично обґрунтували протекціонізм меркантилісти. Їхню доктрину виклав у найдовершенішому вигляді англійський учений Т. Мен у праці «Багатство Англії у зовнішній торгівлі». Згідно з нею, зростання багатства забезпечується дотриманням правила «...продавати іноземцям щорічно на більшу суму, ніж купувати в них». Метою економічної політики проголошено досягнення позитивного сальдо торговельного балансу. Теорія протекціонізму розвивалася у ХІХ ст. Підвалини протекціонізму заклали праці американського політичного діяча О. Гамільтона та німецького політика й економіста Ф. Ліста, який виклав свої погляди у праці «Національна система політичної економії», в котрій обґрунтував доцільність протекціонізму для тогочасної Німеччини. Він стверджував, що для окремих націй та історичних періодів характерні певні закономірності. Становлення національної промисловості в оточенні індустріально розвинутих держав робить необхідним застосування протекціонізму. Мета протекціоністської системи – «промислове виховання» нації. Потреба в ній відповідає зі створенням конкурентоспроможної промисловості.

Протекціонізм ґрунтується на низці раціональних положень, головним із яких є теза про неможливість рівноправного, взаємовигідного товарообміну країн з різним економічним (переважно промисловим) потенціалом. Вільна торгівля створює вигоди для розвинутих держав і перешкоджає розвитку промисловості у відсталих країнах. Із цього випливають інші аргументи на користь протекціонізму: необхідність захисту нових (молодих) галузей промисловості, які ще не спроможні витримати міжнародну конкуренцію; потреба забезпечити (збільшити) зайнятість населення, яка зменшується через завезення дешевих товарів із-за кордону; доцільність обстоювання національної незалежності у стратегічно важливих галузях економіки: сільському господарстві, виробництві сталі, хімії та ін. У періоди міжнародної напруженості, конфліктів залежність від іноземних держав у цих секторах ставить під загрозу безпеку країн. Ще одним доказом є той факт, що під протекціонізмом виросла промисловість Англії, Франції, Німеччини та інших країн. Розрізняють три групи засобів протекціонізму: 1) митно-прикордонні (мита, митні збори, податки, контенгування, ліцензування тощо); 2) заходи внутрішньої регламентації що впливають на ціну імпортного товару (технічні норми і стандарти, санітарно-ветеринарні вимоги, правила з охорони довкілля тощо); 3) валютно-кредитні заходи регулювання імпорту та експорту (маневрування валютними курсами, зміни облікової ставки, кредитні та податкові пільги й ін.) [1, 132].

Протекціонізм має два основних напрями: перший із них безпосередньо відповідає за створення національного валового продукту, регулювання соціальних відносин тощо. Другий – за створення «психологічного»

національного продукту, відчуття психологічного комфорту, базованого на економічних заходах.

Як конкретно реалізовується політика протекціонізму?

По-перше, він підтримує передусім ті види діяльності, які мають символічну цінність для «національної ідентичності»; конкретніше, йдеться про те, наприклад, що особливу увагу приділяють промисловості, зокрема тим галузям, які символізують промислову конкурентоспроможність нації (згадаймо, яке значення мали автомобільна промисловість для американців, хімічна і сталеплавильна – для німців, суднобудування – для англійців, певні галузі промисловості – для країн-«тигрів» Південно-Східної Азії тощо).

По-друге, здійснення націоналістичної економічної політики має сприяти тим видам економічної діяльності, які відповідатимуть потребам середніх освічених класів у працевлаштуванні. Конкретний вибір тут залежатиме від рівня економічного розвитку країни: в малорозвинених країнах перевагу надаватимуть видам діяльності, пов'язаним із бюрократичним обслуговуванням держави, в розвинених – менеджментові, освіті, охороні здоров'я, юридичним професіям тощо; найпередовіші країни створюватимуть робочі місця передусім у сферах вищої освіти й науки.

По-третє, економічна політика протекціонізму організовує масштабний державний контроль за економічною діяльністю й водночас – заохочує різноманітні форми приватної економічної діяльності. Це гарантує працевлаштування освічених верств у сфері державного управління й одночасно дає змогу здійснювати суспільний контроль за тим, щоби переваги у працевлаштуванні мали українські громадяни. Зрештою, політику протекціонізму спрямовують, особливо на початкових стадіях формування націй чи національних держав, на перерозподіл матеріального прибутку на користь середніх класів, наявність яких є передумовою стабільності суспільства та державного розвитку. «...Інвестиції формування середнього класу за рахунок ресурсів більшості населення, створені політикою протекціонізму, можуть бути найважливішою умовою творення життєздатної національної держави». Зрозуміло, що в даному випадку маємо справу з ідеальною схемою, яка враховує розмаїття суспільної практики, запропоноване «ерою націоналізму». Насправді ж усі наведені елементи націоналістичної економічної політики фактично ніколи не були представлені разом, одночасно [2, 155].

Хід розвитку українського суспільства за часів трансформації робить нагальним переосмислення протекціонізму в новому контексті, насамперед тому, що очевидним стало: справжній суверенітет базований на економічному підґрунті, а політична спроможність держави неможлива без переконливих економічних аргументів; по-друге, як «несподівано виявилось», економічний добробут індивідуума зростає не в результаті

нескінченного процесу перерозподілу того, що надбали попередні покоління, а примножується завдяки активній економічній діяльності, й у сучасному глобальному світі її параметри прямо залежать від економічної могутності держави; по-третє, сучасне трактування приватного добробуту виходить на позаекономічний рівень – це неодмінна умова економічного поступу, яка охоплює серед інших такі поняття, як рівень довіри, поваги до новоутвореного власника та його бізнесу з боку зарубіжних партнерів, і навіть підстав для самоповаги, що звичайно також визначається національною приналежністю.

Узявши за основу національну, а не ліберальну парадигму розвитку (в основу якої сьогодні покладено індивідуалізм), українське суспільство мало б формувати іншу трансформаційну модель, яка, базуючись на стратегії національної вигоди, мала б наступні параметри:

- загальносуспільна мета трансформаційного періоду – вихід із економічної кризи, забезпечення стабільності в суспільстві, формування нової, раціональної структури національного виробництва, підвищення рівня загального добробуту, забезпечення активної участі (провідної ролі) держави у процесах трансформації основних суспільних інституцій – як економічних, так і соціальних;
- держава має діяти як повноцінний економічний суб'єкт, насамперед враховуючи власні національні інтереси, поступово позбувавшись тих виробництв державної форми власності, які є неприбутковими, нерентабельними; контролюючи діяльність тих, що забезпечували її коштами для підтримки процесів трансформації. Водночас саме держава має сприяти «самоформуванню» нових виробництв, стимулювати їхнє утворення, субсидувати, надавати матеріальну підтримку, виступати корпоративним інвестором тощо;
- у сфері міжнародної економічної діяльності зусилля держави мають бути спрямовані на збереження старих та відвоювання нових секторів світового ринку, тому основним стратегічним напрямком експортно-імпоротної політики мало би бути збереження державної монополії зовнішньої торгівлі у тих галузях, що забезпечують конкурентоспроможність та стійкість національній економіці (що, власне, логічно випливало з принципів будови державної форми власності). У цьому напрямку необхідне застосування патерналістських і протекціоністських заходів, покликаних допомогти вітчизняному виробникові вистояти у світовому конкурентному середовищі, й дати змогу утвердитися новій, приватній формі власності. У цьому ж контексті важливим напрямком діяльності держави має стати структуроутворююча політика, орієнтована на національні економічні переваги, як неодмінна умова формування експортно-орієнтованого сектору економіки [3].



Названі сфери суспільної будови за національно-інституціональною методологією розглянуті в контексті системного, комплексного підходу: кожна з них відіграє свою роль лише в поєднанні з іншою. У систему вони поєднані парадигмою розвитку, мета якої – зміцнення економічної і політичної могутності держави, як неодмінної умови й основи зростання добробуту нації і потім, як результат, зміцнення добробуту окремого індивідуума.

Особливу увагу в зв'язку з проблемами, що постали перед українською економікою після лібералізації міжнародних економічних відносин, привертає до себе та обставина, що мобілізаційна модель заперечує економічну відкритість як чинник внутрішнього економічного розвитку. Економічна відкритість шкідлива, така, що лише створює умови для перекачування природних ресурсів зі слабо розвинених країн у потужніші, тим самим позбавляючи ці країни природних конкурентних переваг, а відтак – надії на майбутній економічний прорив. У відкритості можуть бути зацікавлені лише ті країни, які здатні використати її переваги: слабо розвинена країна, або та, економіка якої перебуває у кризовому стані, не зможе скористатися «перевагами відкритості», тому що потужні країни, зацікавлені у використанні дешевших ресурсів, не сприятимуть розвитку національних виробництв і не випускатимуть країну на світовий ринок (за винятком тих випадків, коли сектори національної економіки повністю контролюють розвинуті країни). Доступ до світових ринків розвинуті країни слабким країнам спроможні перекрити негайно, тільки-но виникає конкурентна загроза у певному секторі світового ринку.

Таким чином, економічна відкритість не вписується у мобілізаційну модель, яка передбачає розгортання потенціалу національної економіки в напрямку підвищення її конкурентоспроможності для того, щоби на рівних умовах долучитися до світового співтовариства, впевнено протистояти іншим економікам.

Усі відомі національні мобілізаційні моделі спираються на те, що у період трансформації суспільної економіки повна лібералізація міжнародних економічних зв'язків гальмує процеси становлення національної економіки, перешкоджає формуванню економічного потенціалу країни і перебиває їй можливість входження до світового економічного простору на паритетних умовах.

Тут доцільно відзначити, що важливу роль відігравали інші позаекономічні інституції, такі як наявність державного лідера (згадаємо Ф. Рузвельта, Ш. де Голя, Л. Ерхарда та ін.), для якого національні інтереси були понад усе, а також наявність вивіреної, обґрунтованої стратегії розвитку, що базувалася на сильній націоналістичній теоретичній доктрині (у Франції – економічної модернізації; у Німеччині – ордолібералізму тощо).

Натомість Україна розвивається за іншими принципами – за моделлю саморозвитку капіталізму, що не розрахована на економічний успіх. Історія не наводить доказів тому, що т. зв. «саморозвиток» приводив до зміцнення могутності національної держави.

Країна, яка бажає досягти успіху, просто приречена на застосування мобілізаційної моделі, базованої на протекціонізмі.

Що стосується України, то стратегічно вивіреної національно-мобілізаційної доктрини у неї нема й досі: трансформаційні процеси розвиваються за «диким» сценарієм, тому поступове, але порівняно динамічне послаблення конкурентоспроможності країни на світовому ринку є логічним наслідком. Як свідчать дані Всесвітнього економічного форуму, за цим показником у 2002 р. Україна зайняла 77 місце у світі (з 80-ти), тоді як у попередньому, 2001 р. – перебувала на 69-му [4].

Наприклад, розгортання приватизації – провідної інституції трансформацій, як уже було зазначено, відбувалося всупереч логіці доктрини національної економічної безпеки, і результатом втілення цієї програми є перехід ключових, вирішальних структуроутворюючих галузей у власність інших держав, що повністю підриває всяку основу для формування конкурентоспроможної національної економіки. Це вже не просто відтік ресурсів – це повне узалежнення економіки країни і загроза національній безпеці. Подальша приватизація – звучить як вирок національній економіці й національному суверенітету.

Повертаючись до проблеми актуальності мобілізаційної моделі з використанням принципу протекціонізму для України, слід зазначити, що передумови використання такої моделі вже дозріли: у суспільстві зростає розуміння того, що національний суверенітет (як збереження цивілізаційної унікальності) може бути не самоціллю, а тільки виразом певної ідеї: щоби стати реальністю, він потребує економічного оформлення, для доведення своєї спроможності та життєздатності – економічних аргументів.

Тут варто нагадати, що ідея реприватизації, яку сформулював Президент України в одному з виступів, була сприйнята негативно з кількох причин: по-перше, на яких засадах здійснюватимуть таку реприватизацію; по-друге, з якою метою.

Ще однією складовою мобілізаційної моделі є автаркія – як зворотня сторона відкритості. У сучасному світі вона виступає в трансформованому вигляді, оскільки, як правило, намагання закрити національну економіку за допомогою протекціонізму наштовхується на відповідну реакцію з боку світової економічної спільноти. Структурна автаркія – нова форма закритості, її широко використовують у розвинутих країнах і вона полягає у створенні особливих (монопольних) умов функціонування для галузей, виробництв, наукових досліджень, які мають стратегічне значення для

розвитку національної економіки та перебувають у стадії формування. Такі умови забезпечують цим напрямком виняткове становище в економіці, підривають основи приватної економічної зацікавленості (мотивацій вигоди), що відвертає від них надмірну увагу і перешкоджає трактувати їх як закриті. Головна з них – посилений інтерес до цього напрямку з боку держави. Згадані умови відмінюють із набуттям галуззю (виробництвом) певного рівня конкурентоспроможності [6, 153].

### 1. Монетарна політика.

Важливий фактор економічного зростання – стійка національна валюта. А це – стабільні ціни на критичний імпорт – енергоносії, який є частиною собівартості будь-якої продукції. Одним із засобів стійкої валюти часто називають монетаризм. Монетаризм не менш часто і критикують, але за принципом, що це погано тому, що погано.

Ідея монетаризму полягає в тому, щоб у державі підтримувати баланс між кількістю грошей і товарів шляхом обмеження кількості грошей в обігу. Відповідно, коли купують іноземні товари, які витісняють із ринку вітчизняні, порушується баланс грошей і товарів. Зменшуючи кількість грошей, держава постає перед фактом їх дефіциту на потреби оборони, освіти, культури і таке інше. Кошти підуть на подальший розвиток і вдосконалення закордонних фірм-конкурентів, а це банкрутство вітчизняних підприємств та зростання безробіття.

Основним фактором, що визначає добробут держави, є відношення експорту до імпорту. Тільки це, а не містичні інтерпретації старої меркантильної теорії: гроші роблять гроші.

Найменш дешева імпортна продукція завжди дорожча від найдорожчої вітчизняної. І чим більше імпорту ввозять у країну, чим менше продукції експортують, тим дорожче обходиться «дешева» імпортна продукція. Підтримуючи курс національної валюти, нацбанк зменшує кількість грошей в обігу, й виникають горезвісні неплатежі, затримки заробітної платні держбюджетних організацій.

### 2. Іноземні інвестиції

Іноземні інвестиції це – останній міф економічного процвітання. Базований він на простій логіці – в країну надходять гроші, а це і є її багатство.

Для того, щоби побудувати магазин, потрібно вкласти певну кількість грошей. І в майбутньому необхідно отримати прибуток, що перевершить витрати. Так само й іноземний інвестор, навіть найкращий, не може працювати собі на збиток. Спільне підприємство може бути високо-рентабельне, але вигідне державі тільки те, яке експортує вироблену продукцію, і прибуток від її експорту перевершує прибуток іноземного інвестора плюс витрати на імпортні компоненти, сировину, енергоносії електроенергію (якщо вона вироблена за рахунок імпортного палива).

Інакше результат буде на перший погляд парадоксальним – чим більше іноземних інвестицій, тим бідніша країна. Можливі окремі вигідні вкладення іноземного капіталу, якщо після цього зменшиться кількість імпортованої продукції. Але це не вирішить проблему, бо такий світ: хтось має бути сировинним додатком, інші – переробними країнами з високими технологіями, а якщо не перше і не друге, то країною злиднів.

Іноземний інвестор вважає, що краще мати невеликий, але стабільний прибуток, ніж один раз отримати надприбуток. Для цього потрібно частину виробництва розмістити у вигляді інвестицій. Одночасно є нагода вимагати для себе податкових та митних пільг.

У розвинутих країнах основний інвестор національної промисловості – це прості громадяни, котрі купують товари вітчизняного виробництва. І промислові підприємства, які одержують сировину, матеріали, комплектуючі й послуги у своїх суміжників – національних виробників. Коли купують переважно вітчизняне, відбувається самоінвестування національної економіки. Саме такої ідеології сьогодні гостро потребує Україна, ідеології економічного патріотизму, кажучи ще сміливіше – економічного націоналізму. «Купуй українське!»

Отже, нам украй необхідно впроваджувати в суспільстві ідеологію «свій до свого по своє» – ідеологію економічного націоналізму. Україні потрібно боротися за ринки збуту, якими, звісно, ніхто не поступатиметься.

Ринок збуту товарів – це не територія, що дав Бог, це арена економічних війн із поразками і перемогами, де оперативна ситуація постійно змінюється. Не витримує критики теза про необмежений ринок країн СНД чи країн третього світу. Ринок збуту теоретично обмежений не тільки кількістю потенційних покупців, а й їх середньою купівельною спроможністю у вільно конвертованій валюті. Якщо при цьому країна-імпортер не збільшує свого експорту, то купівельна спроможність населення починає зменшуватися пропорційно до кількості імпортованого товару.

Україна не може бути країною «дешевої» робочої сили тому, що не має власних енергоносіїв і багатьох сировинних компонентів. Їх доводиться купувати за світовими цінами, а це впливає на вартість комунальних послуг для населення (бо Україна не Малайзія чи Тайвань, які розташовані в екваторіальних кліматичних зонах і забезпечені власною нафтою).

### 3. Новітні технології.

Часто кажуть, що іноземний інвестор привезе зі собою нові технології. Дивно, чому витрачають так багато коштів на технічне шпигунство і відповідно, на захист технічних та комерційних таємниць. Виявляється,

що достатньо створити належні умови інвесторові, й він збагатить нас не тільки думкою, а й новими технологіями.

Особливо вражає, коли наші державні діячі на зустрічах із західними політиками починають бідкатися: «Нам би новітні технології». Значно пристойніше виглядає така постановка питання: «Дайте нам гроші!»

Ділитися новими технологіями (справді новими!), – це не просто ділитися шматком хліба, це ділитися частиною ниви, на якій зростає високоврожайна пшениця прибутку.

XXI ст. – це століття інформаційних технологій, що розвиваються дуже швидкими темпами. Завдання України – розвивати інформаційну галузь і зайняти конкурентно переважаючі позиції в світі. Тому, щоби бути гідними конкурентами в світі, нам необхідно якнайшвидше, вдосконалювати та розвивати науково-технічну базу України, людський інтелект, який сьогодні цілком правильно вважають основним багатством країни!

Але інтелект має тенденцію перетікати до країн, які матеріально більше забезпечені і це є основною загрозою розвитку нації.

Без могутнього національного капіталу, спрямованого на розвиток власної економіки, насамперед на розвиток перспективних її напрямків, марно очікувати швидкого виходу з кризи.

Потрібно сконцентруватися на одній чи кількох національних програмах, після реалізації яких отриманий прибуток скерувати у фонд підтримки нових технологій України. (Наприклад: державне кредитування стратегічних галузей; літакобудування; суднобудування; аерокосмічні технології; виробництво зброї, тощо).

Необхідно покладатися насамперед тільки на власні творчі сили, на власний інтелект, а не на якісь примарні обіцянки Заходу.

Будь-який рух до підвищення рівня життя в Україні – це порушення status quo у світі. В умовах вичерпності природних ресурсів Землі, з одного боку, та збільшення населення з іншого, можливий тільки перерозподіл «рівня життя» в світі.

#### 4. Пріоритетні галузі промисловості.

Пріоритетом слід визначити те, від чого залежать розвиток та конкурентоспроможність усього народного господарства.

Часто доводиться чути про винятково важливу роль малих підприємств. Справді, малі підприємства, як капіляри у кровотворній системі людини, сприяють максимальному заповненню ринку необхідним для споживачів продуктом. Сьогодні на малому та середньому бізнесі тримається економіка України. Отже, національна держава має розвивати та підтримувати мале і середнє підприємство, яке наповнює бюджет країни. Неповороткі великі фірми зацікавлені в діяльності малих підприємств, які виконують дрібні функції.

Якщо нема вітчизняних великих фірм, то малі підприємства обслуговують іноземні компанії, допомагаючи їм вивозити капітал із країни. Відповідно, зростає попит на іноземну валюту, що призводить до спаду курсу національної валюти, або при жорсткій монетарній політиці до примусового зменшення кількості грошей в обігу. Для України важливо розвинути та відновити стратегічно важливі, великі галузі.

Однією з пріоритетних галузей є: промисловість із виробництва палива для атомних електростанцій (АЕС) та переробки опрацьованого ядерного палива (ОЯП). Цю галузь у нашій країні треба розвивати негайно. Україна може стати реальною альтернативою для атомної енергетики східноєвропейських держав, оскільки вона стабільна, має власні поклади урану і працює за спільними для Східної Європи стандартами. Створення в Україні виробництва палива для АЕС та потужностей із переробки ОЯП матиме для нас велике економічне та політичне значення.

5. Відновлення конкурентоспроможної легкої промисловості України:

а) бавовна – це основа сучасної легкої промисловості. Нема бавовни – нема легкої промисловості. Нема легкої промисловості – немає наповнюваності бюджету держави.

Бавовна – стопроцентно ліквідний товар, попит на нього у світі стабільно високий. Ціни на бавовник зростають і зростатимуть. Тому всі, хто може вирощувати бавовник у себе в країні, – вирощують його. Приріст виробництва бавовни в світі становить близько 2% на рік. Протягом останніх десяти років виробництво бавовни виросло на 24%, урожайність – на 44%, споживання – на 48%! Бавовник кориктуванням займає у біржових повідомленнях позицію відразу ж після нафти! Спеціальні бавовняні біржі працюють у Нью-Йорку, Ліверпулі, Бремені та інших містах [5].

б) мікроелектроніку (насамперед: гетероелектроніка, мікропроцесори, мікроЕОМ, сигнальні процесори, мікросхеми надвисоких частот, потужні комутуючі електронні пристрої, створення замкнутого циклу виробництва, виготовлення чистих реактивів і матеріалів для мікроелектроніки);

в) аерокосмічні технології (використання електронного й електротехнічного обладнання вітчизняного виробництва, розроблення проекту вертольота, військового літака, українських супутників та аерокосмічного тандемного носія «Шатл» на базі літака АН-225);

г) суднобудівну та військову галузі (як найприбутковіші та конкурентоспроможні на світовому ринку);

г) кібернетику та біотехнології (сучасні методи очищення води і навколишнього середовища від забруднення, нові медичні препарати, біостимулятори росту рослин, біосенсори, наукові дослідження в галузі створення біоречовин, здатних синтезувати метан із води та двоокису вуг-

лецю, а також солярка з ріпаку та біоетанол – це перспективні біотехнологічні галузі).

Наприклад, у Німеччині фермери отримують дотації, якщо вони вирощують не пшеницю (якої в Європі достатньо), а ріпак. Виробництво ріпаку і сої взагалі дуже вигідне: олію використовують для біодизелю, а макуха, збагачена білком, – високопоживний корм для худоби. Так німці системно вирішують проблему кормів і палива.

Без розвитку мікроелектроніки неможливий розвиток електронної та електротехнічної галузей. У такому випадку міфічними будуть проекти загальної інформатизації, кібернетики й автоматизації, розвитку власної електронної та електротехнічної побутової техніки. Без потужних напівпровідникових пристроїв неможливо вирішити проблеми енергозбереження та використання нетрадиційних джерел енергії (перехід транспорту на живлення змінним струмом, інвертори постійного струму, комплекси безперебійного електропостачання). Від швидкості роботи електронного обладнання залежать ефективність військової зброї та її конкурентоспроможність.

Для екологічного моніторингу навколишнього середовища або контролю наявності у вугільних шахтах метану не обійтися без електронного обладнання та біосенсорів. Розвиваючи мікроелектроніку та біотехнології, не слід забути про медицину. Без сучасної електронної та електротехнічної продукції не буде конкурентоспроможної машинобудівної промисловості. А без цього наша металургія стане простим постачальником металевого лому за кордони держави. Нові матеріали та передові засоби обробки металів, винайдені на Україні, не знайдуть тут застосування.

Не буде, звичайно, власного сільськогосподарського машинобудування. Для забезпечення села імпортною технікою будуть потрібні нові кредити. Сільське господарство в цивілізованих країнах дотаційне, а дотації беруть із промислового виробництва. Тобто, сільське господарство є фактором внутрішньої стабільності, а не засобом зовнішніх доходів. (Наприклад європейські країни дотують своє сільське господарство, водночас ЄБРР здійснює політику не вигідного кредитування для українського сільського господарства, як основного конкурента Європи).

Тому тільки власні зусилля на розроблення наукомісткої і конкурентоспроможної промислової продукції є шляхом до процвітання. Націоналізм є і в таких країнах, як Канада і Мексика, що протистоять економічному наступові сильнішого сусіда – США. Націоналізм діє також у тих державах, які прагнуть позбутися залежності від Москви, котра намагається запрягти всі сателітні держави до продукції, виробництво якої спрямоване на зростання та зміцнення своєї імперії.

На основі викладеного підведемо підсумки:

а) національну валюту слід забезпечувати не загальною кількістю товарів на українському ринку (як вважають деякі економісти), а тільки кількістю національного продукту, на який є попит;

б) сучасні технології – єдиний засіб підтримання високого рівня життя в цивілізованих країнах, не забезпечених власними енергоносіями;

в) іноземні інвестиції є засобом отримання стабільного прибутку (зрозуміло, і вивезення його за межі держави-виробника) на висококонкурентному світовому ринку;

г) встановити державну монополію на стратегічні галузі (металургійну, паливно-енергетичну, цукрову).

Більшість дослідників підкреслює, що в націоналістичній державі виробники мають завжди перевагу над споживачами, і, що національний продукт розподіляють не на користь робітників, а середнього класу, створення якого є передумовою існування національної держави. Зростання такого класу фінансує держава, послуговуючись політикою економічного націоналізму. Усього зазначеного можна досягнути лише одночасно використовуючи економічні та, особливо, політичні важелі національної стратегії. Політичне домінування завжди було і буде обов'язковою умовою успішного розвитку національної економіки, формування її переваг і конкурентоспроможності у світовому економічному просторі.

*The article comprises the comprehensive research of ukrainian macroeconomic policy, search for the necessary economic model of development, possible utilization of foreign experiences for construction of domestic economy under conditions of globalization.*

### **Література**

1. Касьянов Г. В. *Теорії нації та націоналізму: Монографія.* – К.: Либідь, 1999. – 352 с.
2. Rodrik D. *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work.* – Washington, D.C.: The World Bank, 1998. – P. 242.
3. Татаренко Н. О. *Економічний націоналізм проти глобалізаційних впливів* // [http://www.politdumka.kiev.ua/index.php?show\\_news=1&by\\_id=1&ID=79](http://www.politdumka.kiev.ua/index.php?show_news=1&by_id=1&ID=79)
4. Татаренко Н. О. *Економічний націоналізм як методологічна основа мобілізаційної моделі розвитку* // <http://www.iweir.org.ua/3.doc>
5. Міллер Д., Ро Д. *Дерево багатства.* – Київ: KinkoArtGroup, 2000. – 128 с.
6. *Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.* – К.: Видавничий центр Академія, 2002. – 952 с.



## ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЦІНИ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Проаналізовано особливості впливу ціни на формування прибутку вітчизняного підприємства при реалізації його продукції. В умовах зростаючої конкуренції на ринку це дає підприємству змогу ґрунтовніше підійти до процесу формування найефективніших напрямків цінової політики.*

Формування та реалізація цінової політики потребують чіткішого розуміння процесу впливу цінової діяльності в умовах ринку на формування прибутку вітчизняних підприємств. Сучасний аспект даної проблеми можна пояснити двома основними причинами. По-перше, в сучасній теорії оцінки прибутковості підприємств ще є певні невизначеності щодо значення цінової діяльності. Певною мірою це зумовлено тим, що одним із найважливіших питань теорії ефективності слід визнати критеріальний підхід, оскільки за різних критеріїв різними будуть показники економічної ефективності як підприємницької, так і цінової діяльності. По-друге, ціна значною мірою впливає на результативність діяльності підприємства, досі не досягнуто єдності думок щодо оцінки ефективності згаданого процесу в умовах конкретного підприємства. Тому виникає об'єктивна потреба в дослідженні даної проблеми.

Автори сучасних вітчизняних та зарубіжних методологічних розробок із проблеми оцінки ефективності ціноутворення недостатньо враховують особливості згаданого процесу. При цьому недостатньо уваги приділяють питанням оцінки впливу ціни на процес формування прибутку на підприємстві. Більшість авторів процес оцінки впливу ціни на формування прибутку на підприємстві розглядає лише з позиції підприємницької діяльності в цілому, не беручи до уваги особливості його цінової діяльності. І. Баширов, П. Завлін, І. Йорданов та ряд інших авторів аналізують формування прибутку на підприємстві в цілому, не враховуючи суттєву роль ціни в даному процесі [3; 4; 5]. Лише окремі економісти частково порушують проблему ціни й ефективності. Так, С. Фішер, Р. Дорнбуш та Р. Шмалензі розглядають її в процесі дослідження рівноваги споживчої цінності додаткової одиниці продукції та граничних витрат на її виробництво [9]. У зв'язку з цим розв'язання даної проблеми потребує всебічного дослідження прибутковості діяльності підприємств на вітчизняному ринку з урахуванням особливостей його цінової політики, вивчення механізму розрахунку прибутку на підприємстві та оцінювання ефективності цінової діяльності.

Метою статті є дослідження процесу формування прибутку на підприємстві з урахуванням особливостей його цінової діяльності, що

дасть змогу оптимізувати взаємозв'язок між рівнем ціни та величиною прибутку в процесі реалізації продукції на конкурентному ринку.

Нині згідно з діючим у суспільному виробництві загальним підходом до визначення рівня економічної ефективності величину показника ефективності розраховують на основі зіставлення результату, отриманого в процесі конкретної діяльності суб'єкта економіки, та відповідних витрат. При оцінці економічної ефективності діяльності підприємств можна використовувати загальний показник ефективності, що є відношенням прибутку від конкретної діяльності до величини відповідних витрат [1, 5]. При цьому слід мати на увазі, що отримання максимального прибутку – мета всієї діяльності підприємства.

З іншого боку, прибуток на підприємстві є головним орієнтиром, критерієм та стимулом підприємницької діяльності [2]. Так, у ньому виражені результати впровадження нових прогресивних технологій, поліпшення якості продукції, вдосконалення процесу організації виробництва, використання системи маркетингового інструментарію з метою стимулювання збуту продукції тощо [4]. Більше того, прибуток підприємства акумулює результати всіх напрямків його діяльності. В даному разі інтегральний ефект визначає собою суму потоків прибутку за прийнятий період оцінки ефекту [1]. Відповідним чином це слід враховувати при використанні прибутку в процесі оцінювання економічної ефективності конкретного напрямку діяльності підприємства [3].

Дослідження свідчать, що доцільність використання прибутку при оцінюванні цінової діяльності підприємства зумовлена рядом його особливостей. По-перше, він є однією з основних складових частин ціни, а прогнозу величину його обов'язково враховують при її формуванні. По-друге, він акумулює результати реалізації продукції за визначеною ціною. По-третє, величина його тісно пов'язана з витратами. По-четверте, на величину прибутку впливають рівень якості продукції та її дефіцитність на ринку, що відображається в конкурентоспроможності продукції. По-п'яте, він обумовлює рівень активної позиції підприємства на ринку. По-шосте, прибуток можна використовувати як наочний показник ефективності при безпосередньому порівнянні варіантів. По-сьоме, він є одним із головних критеріїв оптимізації економічних процесів.

Детальніше дану проблему розглянемо на прикладі діяльності ТОВ «ЄВРО СЕТ», що реалізує вироби марки «BergHOFF». Враховуючи, що процес управління ціновою політикою фірми малого бізнесу складний, це потребує постійної уваги керівництва з метою досягнення стратегічних цілей діяльності досліджуваного підприємства.

Складність ціноутворення в сучасних умовах полягає в тому, що рівень цін значною мірою залежить від кон'юнктури ринку, на якому функціонує компанія. На рівень цін впливає значна кількість чинників (не

пов'язаних між собою, часто різноспрямованих), деякі з яких піддаються впливу (наприклад, економічні), деякі – не піддаються (наприклад, політичні, соціально-психологічні).

У сучасних умовах ціна товарів (робіт, послуг), яку встановлює компанія, має відповідати двом основним умовам:

- по-перше, ціна має забезпечувати компанії отримання прибутку, достатнього для нормального функціонування та розвитку компанії;
- по-друге, ціна має відповідати уявленням споживачів про призначення, якість, цінність товару (щоби стимулювати їх до придбання товарів компанії).

Враховуючи підприємницьке спрямування діяльності, головна мета ТОВ «ЄВРО СЕТ» – отримання максимально можливого прибутку від продажу продукції. Однак реальні показники величини прибутків красномовно свідчать про те, що такої мети не досягають. Натомість компанія «ЄВРОСЕТ» зазнає величезних збитків, до того ж, упродовж 2001–2003 рр. ситуація значно погіршилася.

Незважаючи на те, що розмір норми прибутковості (торгової націнки) для окремих виробів торгової марки «BergHOFF» є достатньо високим, він не забезпечує покриття всіх витрат, у т. ч. й адміністративних, що виникають у процесі діяльності компанії «ЄВРО СЕТ» (табл. 1). Така сама ситуація характерна й для окремих торгових закладів, що належать компанії.

Таблиця 1

#### Адміністративні витрати ТОВ «ЄВРОСЕТ» за 2001–2003 рр.

Показники	2001 р.	2002 р.	2003 р.
Адміністративні витрати, тис. грн.		1131,9	1554,0
– у % до попереднього періоду,	1310,0	86,40	137,29
– у % до базового періоду		86,40	118,63

Протягом усього досліджуваного періоду величина адміністративних витрат зросла з 1310,0 тис. грн. у 2001 р. до 1554,0 тис. грн. у 2003 р., або на 18,63%. Лише у 2002 р., коли величина адміністративних витрат зменшилася (86,40% рівня 2001 р.), компанія «ЄВРОСЕТ» отримала прибуток від продажу продукції. А в наступному році, у зв'язку зі зростанням величини адміністративних витрат аж на 37,29%, компанія зазнала великих збитків.

Надзвичайно високою є також відносна частка адміністративних витрат у сумі валової виручки (табл. 2). Так, у 2001 р. вона становила 92,42%,

а в 2003 р. було зафіксовано перевищення величини адміністративних витрат над величиною валового прибутку (дефіцит дорівнював 27,42%). Тому зменшення величини адміністративних витрат – одне з головних завдань керівництва компанії.

Таблиця 2

**Відносна частка адміністративних витрат у сумі валового прибутку ТОВ «ЄВРОСЕТ» за 2001–2003 рр.**

Показники	2001 р.	2002 р.	2003 р.
Валовий прибуток, тис. грн.	1222,7	1510,7	1219,6
Адміністративні витрати, тис. грн.	1130,0	1131,9	1554,0
Відносна частка адміністративних витрат, %	92,42	74,93	-27,42

Необхідно зазначити, що компанія практично не займається фінансовою та інвестиційною діяльністю, тому прибутковість її роботи залежить лише від результатів операційної діяльності. Щодо конкретних торгових закладів компанії, то за 2001–2003 рр. розмір валового прибутку (прибутку від продажу продукції) не зріс (табл. 3), а, навпаки, дещо зменшився (з 1052,0 тис. грн. у 2001 р. до 1022,8 тис. грн. у 2003 р.).

Таблиця 3

**Валовий прибуток від продажу виробів торгової марки «BergHOFF» у магазинах компанії «ЄВРОСЕТ» за 2001–2003 рр.**

Показники	2001 р.	2002 р.	2003 р.
Валовий прибуток, тис. грн., у т. ч.:	1052,0	1045,6	1022,8
– у % до попереднього періоду,	–	101,55	98,51
– у % до базового періоду	–	101,55	98,12

Прибутковість різних магазинів компанії «ЄВРОСЕТ», що продають вироби торгової марки «BergHOFF», дещо відрізняється. Найвищою вона є в салоні європейського посуду «BergHOFF» – у середньому 0,272, найнижчою – у фірмовому відділі «BergHOFF» магазину «Все для дому» – 0,264. Однак при цьому постійно зменшуються коефіцієнти.

У той же час вважати це негативною тенденцією не можна, оскільки найважливішим є співвідношення між величинами валової виручки і ва-

лового прибутку (табл. 4). В межах компанії «ЄВРОСЕТ» оптимальне значення цього співвідношення визначено на рівні 20–40%, або як коефіцієнт 0,20–0,40). Проте вибір саме такого співвідношення, як свідчать результати роботи товариства, не є оптимальним для всіх магазинів.

Таблиця 4

**Коефіцієнти співвідношення величин валової виручки та валового прибутку за 2001–2003 рр. для різних торгових закладів, одиниць**

Торговий заклад	Коефіцієнт співвідношення			
	2001 р.	2002 р.	2003 р.	У середньому
1-й магазин	0,283	0,279	0,255	0,272
2-й магазин	0,294	0,263	0,254	0,270
3-й магазин	0,294	0,270	0,229	0,264

Важливим елементом аналізу оцінки впливу цінової політики на прибутковість діяльності компанії «ЄВРОСЕТ» є порівняння структур обсягів реалізації продукції і валового продукту – за групами виробів (табл. 5, 6). Це дає змогу виявити вплив на фінансові показники роботи компанії окремих груп виробів (чи відповідає частка у валовому прибутку внеску в розмір валового прибутку). Відповідно виникає можливість управляти розміром валового прибутку, змінюючи структуру обсягів продажу, рівнів торгових націнок і, відповідно, цін на різні вироби торгової марки «BergHOFF».

Таблиця 5

**Структура продажу продукції торгової марки «BergHOFF» у магазинах компанії «ЄВРОСЕТ» за 2001–2003 рр.**

Група виробів	Питома вага, %			
	2001 р.	2002 р.	2003 р.	У середньому
Металевий посуд	45,3	37,1	40,6	41,0
Дерев'яний посуд	14,6	17,2	15,9	15,9
Столові набори	25,7	29,5	27,1	27,4
Посуд для зберігання продуктів	11,0	13,2	12,8	12,3
Сувенірна продукція	3,4	3,0	3,6	3,3
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0

Отже, порівняння питомих часток окремих груп виробів торгової марки «BergHOFF» у структурі обсягів продажу і валового прибутку не виявляє значних диспропорцій. Така різниця між частками розглянутих показників обумовлена швидше величиною норм прибутковості (торгових націнок). Наприклад, питома вага у валовому прибутку для «дерев'яних виробів» загалом перевищує питому вагу в обсягах реалізації (у середньому, відповідно, 24,6% та 15,9%); при цьому норма прибутковості (торгова націнка) для зазначених виробів становить у середньому 35,53%.

Таблиця 6

**Структура валового прибутку торгової марки «BergHOFF»  
у магазинах компанії «ЄВРОСЕТ» за 2001–2003 рр.**

Група виробів	Питома вага, %			
	2001 р.	2002 р.	2003 р.	У середньому
Металевий посуд	41,3	40,5	41,9	41,2
Дерев'яний посуд	24,7	24,9	24,1	24,6
Столові набори	25,2	23,4	22,8	23,8
Посуд для зберігання продуктів	5,2	6,5	6,7	6,1
Сувенірна продукція	3,0	4,7	4,5	4,3
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0

Найбільшу питому вагу в обсягах продажу продукції торгової марки «BergHOFF» мають такі групи виробів, як «металевий посуд» (у середньому 40,1% на рік), «столові прибори» (27,4% на рік). Попит на вироби інших груп помірний: «дерев'яний посуд» – у середньому 15,9%, «посуд для зберігання продуктів» – 12,3%, «сувенірна продукція» – 3,3% на рік.

Щодо структури валового прибутку, то найбільший внесок у його формування таких груп виробів, як «металевий посуд» (у середньому 41,2% на рік), «дерев'яний посуд» (24,6% на рік). Порівняно високою є частка виробів із групи «столові набори» – 23,8% на рік. Питома вага в розмірі валового прибутку таких груп виробів, як «посуд для зберігання продуктів» та «сувенірна продукція», мінімальна мінімальна – в середньому, відповідно, 6,1% та 4,3% на рік (щодо сувенірної продукції, то це, зрозуміло, через неможливість значного зростання обсягів реалізації).

Різниця між питомими частками в структурі обсягів продажу і валового прибутку (середньорічні показники) наведена в табл. 7. Так, перевищення частки в структурі валового прибутку над часткою в обсягах продажу спостерігалось для таких груп виробів торгової марки «BergHOFF», як «металевий посуд» (+0,2%), «дерев'яний посуд» (+8,7%) та «сувенірна

продукція» (+1,0%). Для інших груп виробів така різниця була від'ємною – «столові набори» (-3,6%), «посуд для зберігання продуктів» (-6,2%). Однак, незважаючи на те, була різниця позитивною чи негативною, її абсолютне значення невелике.

Таблиця 7

**Зіставлення питомої ваги окремих груп виробів у структурі обсягів продажу і валового прибутку в магазинах компанії «ЄВРОСЕТ» за 2003 р.**

Група виробів	Питома вага в структурі, %		Різниця, % [2-1]
	обсягів реалізації	валового прибутку	
	1	2	4
Металевий посуд	41,0	41,2	0,2
Дерев'яний посуд	15,9	24,6	8,7
Столові набори	27,4	23,8	-3,6
Посуд для зберігання продуктів	12,3	6,1	-6,2
Сувенірна продукція	3,3	4,3	1,0

Це доводить, що ціна на вироби торгової марки «BergHOFF», які компанія «ЄВРОСЕТ» пропонує споживачам, відіграє важливе значення для формування прибутку від продажу продукції.

Для аналізу й оцінки системи ціноутворення, що функціонує в межах компанії «ЄВРО СЕТ», необхідно також розглянути управлінські процеси, спрямовані на розв'язання проблем встановлення та зміни цін, охарактеризувати їхню сутність. Варто зауважити, що на підприємстві не відокремлена підсистема управління ціновою політикою, не сформульовані мета та принципи її роботи.

Розв'язання проблем, що стосуються становлення та зміни цін, перебуває безпосередньо знаходяться у компетенції комерційного директора.

*Зокрема, основними його функціями є:*

- обчислення базового рівня цін на продукцію торгової марки «BergHOFF» (під базовим рівнем цін розуміють величину прямих витрат на одиницю продукції);
- обґрунтування величини норми прибутковості (торгової націнки), яка уде встановлена для окремих виробів;
- розроблення умов продажу товарів фірми компаніям-посередникам (основну увагу при цьому приділяють обґрунтуванню рівня знижок залежно від обсягів закупівлі);
- обґрунтування доцільності змін ціни окремих виробів торгової марки BergHOFF».

Важливе значення при встановленні цін на продукцію торгової марки «BergHOFF» є досвід роботи працівників торгових закладів – завідувачів магазинів та секцій, товарознавців тощо. Це сприяє врахуванню (певною мірою) впливу попиту на окремі вироби в процесі ціноутворення, а також підвищення ступеня привабливості їх для споживачів. Працівники окремих магазинів (зокрема, їхні керівники, а також товарознавці), що належать компанії «ЄВРО СЕТ», можуть пропонувати встановлювати ціни на окремі вироби (або ж змінювати їх) залежно від попиту. Проте остаточне рішення приймає лише керівництво компанії.

Однак виконання таких функцій у системі ціноутворення покликано якнайшвидше розв'язувати ті проблеми, що виникають у роботі компанії «ЄВРО СЕТ». Якщо головною метою діяльності компанії є максимізація прибутку (цьому має сприяти цінова політика), то незрозуміло, за рахунок чого вона може бути досягнута. Адже аналізу та оцінювання впливу рівня цін на окремі вироби, що їх реалізує компанія, на фінансово-економічні показники діяльності компанії не здійснюють. Тому в керівництві компанії «ЄВРОСЕТ» немає змоги реально оцінити, чи сприяє його цінова політика (в т. ч. розмір цін та їх зміни) зростанню прибутковості. Для цього компанії необхідно визначити шляхи вдосконалення системи ціноутворення.

Отже, при оцінці економічної ефективності за базовий показник, що найповніше акумулює результати цінової діяльності підприємства, доцільно брати прибуток. При цьому на результативність процесу формування і використання ціни при реалізації продукції певним чином впливає дотримання основних принципів організації та здійснення оцінки економічної ефективності цінової діяльності підприємства.

Проведена оцінка прибутковості діяльності досліджуваного підприємства сприяє тому, щоби з науково обґрунтованих позицій підійти до процесу формування найефективніших напрямків цінової політики згідно з визначеними на відповідну перспективу маркетинговими завданнями. Більше того, це дає підприємству змогу певним чином визначитися стосовно впливу ціни на формування прибутку підприємства в довго- і короткотерміновій перспективах, що відповідає стратегічному й тактичному напрямкам цінової політики в умовах вітчизняного ринку.

*The article considers specific features of the price impact upon income formation at the domestic enterprise under realization of its products. In the growing competitive market environment the above enables the enterprise to develop the most efficient pricing policy.*

### **Література**

1. Астахов А. С. Оценка экономической эффективности производственных решений: Учебн. пос. – М.: Тандем; ЭКМОС, 2002.



2. Березин И. С. Рынок и прибыльность предприятия. – М.: Русская Деловая Литература, 2001.
3. Баширов И. Х., Коноплев В. Т. Практический маркетинг. – Донецк: ЮГО-ВОСТОК, 2002.
4. Йорданов И. Оценка экономической эффективности деятельности предприятия / Пер. с болг., под ред. Ф. Т. Константинова. – М.: Интеллект, 2001.
5. Завлин П. Н. Оценка эффективности инвестиций и инноваций. – СПб., 2004.
6. Корієв В. Л. Цінова політика підприємства: методичний підхід до визначення цілей // Маркетинг в Україні. – 2000. – № 2 (4). – С. 44–45.
7. Уткин Э. А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. – М.: Тандем; ЭКМОС, 2000.
8. Хершген Х. Маркетинг, основы профессионального успеха: Учебник для вузов / Пер. с нем. – М.: ИНФРА-М. – 2000.
9. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001.
10. Черчилль Г. А. Маркетинговые исследования. – СПб.: Питер, 2002.

**Гуцал І., Тимків А.**

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ РИЗИКУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ**

*Розглянуто формування підходів до визначення сутності ризику як економічної категорії у науковій думці минулого і сьогодення. Виділено проблемні аспекти окремих сучасних концепцій трактування поняття «ризик».*

Ризик був завжди, відколи людина здійснює ту чи іншу діяльність. Проблема лише у його визнанні чи невизнанні. Як приклад, у 1920-х роках у Радянському Союзі було прийнято ряд постанов, в яких звернуто увагу на можливість виникнення господарського ризику. Згодом, із розвитком командно-адміністративної моделі економіки, можливість ризику в народному господарстві взагалі відкидали, оскільки господарський план начебто унеможлиблював невизначеності та непередбачувані результати. Тим часом у капіталістичних країнах ще на початку минулого століття не тільки визнали ризик як невід'ємну складову економічної діяльності, а й довели, що ризиками можна і треба управляти.

Нинішні тенденції посилення глобалізації та інтеграції економічних процесів змушують вітчизняних суб'єктів господарювання «іти в ногу з часом». Альтернативи немає бо конкуренція на ринку досягає такого рівня, що здатна позбавити ринкових позицій будь-якого економічного

2. Березин И. С. Рынок и прибыльность предприятия. – М.: Русская Деловая Литература, 2001.
3. Баширов И. Х., Коноплев В. Т. Практический маркетинг. – Донецк: ЮГО-ВОСТОК, 2002.
4. Йорданов И. Оценка экономической эффективности деятельности предприятия / Пер. с болг., под ред. Ф. Т. Константинова. – М.: Интеллект, 2001.
5. Завлин П. Н. Оценка эффективности инвестиций и инноваций. – СПб., 2004.
6. Корієв В. Л. Цінова політика підприємства: методичний підхід до визначення цілей // Маркетинг в Україні. – 2000. – № 2 (4). – С. 44–45.
7. Уткин Э. А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. – М.: Тандем; ЭКМОС, 2000.
8. Хершген Х. Маркетинг, основы профессионального успеха: Учебник для вузов / Пер. с нем. – М.: ИНФРА-М. – 2000.
9. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001.
10. Черчилль Г. А. Маркетинговые исследования. – СПб.: Питер, 2002.

**Гуцал І., Тимків А.**

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ РИЗИКУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ**

*Розглянуто формування підходів до визначення сутності ризику як економічної категорії у науковій думці минулого і сьогодення. Виділено проблемні аспекти окремих сучасних концепцій трактування поняття «ризик».*

Ризик був завжди, відколи людина здійснює ту чи іншу діяльність. Проблема лише у його визнанні чи невизнанні. Як приклад, у 1920-х роках у Радянському Союзі було прийнято ряд постанов, в яких звернуто увагу на можливість виникнення господарського ризику. Згодом, із розвитком командно-адміністративної моделі економіки, можливість ризику в народному господарстві взагалі відкидали, оскільки господарський план начебто унеможлиблював невизначеності та непередбачувані результати. Тим часом у капіталістичних країнах ще на початку минулого століття не тільки визнали ризик як невід'ємну складову економічної діяльності, а й довели, що ризиками можна і треба управляти.

Нинішні тенденції посилення глобалізації та інтеграції економічних процесів змушують вітчизняних суб'єктів господарювання «іти в ногу з часом». Альтернативи немає бо конкуренція на ринку досягає такого рівня, що здатна позбавити ринкових позицій будь-якого економічного

суб'єкта, незалежно від масштабів виробництва, обороту коштів чи обсягу капіталу. Сьогодні однією з найголовніших вимог (це особливо стосується фінансових установ) є наявність ефективної системи управління усіма ризиками як невід'ємної складової організаційної структури.

На наш погляд, проблема формування ефективної системи ризик-менеджменту ускладнено тим, що не вирішено ряд фундаментальних завдань теорії і практики (табл. 1)

Таблиця 1

**Проблемні аспекти формування ефективної системи ризик-менеджменту.**

Теоретичні	Практичні
<p>Немає єдиних підходів до визначення сутності ризику як економічної категорії, що породжує ряд дискусійних питань:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ризик – це ймовірність, чи ймовірність – це лише міра ризику?</li> <li>• визначення ризику як системи несприятливих факторів;</li> <li>• чи є позитивні відхилення від запланованих цілей (надприбутки) ризиковою ситуацією тощо.</li> </ul>	<p>Кадрове забезпечення і кадровий потенціал (як приклад, жоден із навчальних закладів України не готує професійних ризик-аудиторів, ризик-аналітиків чи ризик-менеджерів)</p>
<p>Немає комплексності у теоретичних дослідженнях щодо основних засад формалізації та управління економічним ризиком</p>	<p>Недостатнє законодавчо-нормативне забезпечення процесу формування системи ризик-менеджменту вітчизняних суб'єктів господарювання (як приклад, Національний банк України зупинився лише на рекомендаціях щодо формування такої системи)</p> <p>Недостатнє програмне забезпечення процесу управління ризиками (у країнах із розвинутою ринковою економікою організації та установи володіють спеціалізованими комп'ютерними програмами, що дають змогу за введеними параметрами розраховувати коефіцієнти ризику і давати певні рекомендації відповідно до отриманих даних)</p> <p>Нерозвиненість фондового ринку, що практично унеможлиблює застосування хеджування через купівлю-продаж ф'ючерсів та опціонів.</p>

Серед найзначніших доробків вітчизняних дослідників, предметом яких є аналіз проблем прийняття рішень за умов невизначеності та пов'язаного з нею ризиком і методи його мінімізації, слід відзначити праці В. Вітлінського, А. Матвійчука, С. Наконечного, В. Федоренка, А. Старостіної, В. Кравченка та ін. Серед зарубіжних дослідників виділяють роботи Г. Александера, Дж. Бейлі, М. Грубера, Г. Марковіца, І. Фішера, Ю. Русанова, С. Кабушкіна, А. Лобанова.

Аналізуючи зміст численних вітчизняних праць щодо визначення сутності ризику та етапів формування системи управління ним, ми зробили висновок про те, що переважна більшість публікацій формується за дещо стандартною схемою: визначення ризику (переважно цитати та посилання на інші джерела), класифікація згідно з ознаками ризику та методи мінімізації. На наш погляд, недоліком таких публікацій є їх описовість, а висновки щодо викладеного матеріалу зведені лише до можливості застосування тих чи інших методів та визнання ризику складною економічною категорією. Відтак, ми стверджуємо, що відсутність системних підходів та комплексності у дослідженнях і теоретичних доробках неминує створює перешкоди на шляху рішучих практичних кроків, оскільки без високоякісної теорії не може бути ефективної практики. Підтверджує викладене те, що майже нема публікацій про математичне обґрунтування виникнення тих чи інших ризиків, проблематики інфраструктури системи управління ризиками (організаційна структура, розподіл обов'язків, інформаційні потоки), програмного забезпечення кількісних методів вимірювання ризиків тощо.

*Мета* нашого дослідження – теоретичне обґрунтування сутності та природи ризику як економічної категорії. Враховуючи цю мету, ми поставили перед собою ряд *завдань*:

1. Розглянути розвиток наукової думки та неоднозначність підходів до проблеми ризику в економічних явищах і процесах;
2. Охарактеризувати сучасні тенденції трактування природи ризику та виділити проблемні аспекти в окремих концепціях;
3. Теоретично обґрунтувати доцільність системного підходу до формування ризику в економічних процесах.

### ***Історичний еккурс у розвиток теорії ризику***

Найбільшого значення для формування наукових уявлень про господарський ризик набув етап, що розпочався ще у 9–7 тис. до н. е., після того, як людина відмовилася від повного присвоєння виробленої продукції. Цей етап тривав до середини XVIII ст., тобто до початку епохи капіталістичного виробництва. Друга половина XVIII ст. – середина XX ст. характерні розробленням основних понять наукової теорії ризиків, виділені елементи, функції та ознаки ризику, виявлені основні причини виникнення різних видів ризику, сформовані головні концепції сутності,

зроблено спробу класифікувати економічні ризики. Одночасно тривали дослідження методів управління ризиками та формування системи аналізу, оцінки контролю і моніторингу ризиків.

Поняття ризику в теорію ринкових відносин уперше ввів французький економіст Р. Кантильйон, котрий розглядав ризик як властивість будь-якої торговельної діяльності, що здійснюється за правилами конкуренції. Прибутки і втрати торговця він оцінював як наслідок невизначеності та ризику. Згодом проблемі ризику в підприємницькій діяльності велику увагу приділяли класики економічної теорії. У той час розвиток концепції ризику відбувався за двома напрямками: класичним, а згодом – неокласичним. Так, представники класичної школи Дж. Мілль, А. Сміт, Ф. Найт, Н. Сеніор у структурі підприємницького прибутку виділяли наступні елементи:

- процент на вкладений капітал чи т. з. «заробітну плату підприємця»;
- плату за ризик як компенсацію можливого ризику, що перебирає капіталіст у процесі підприємницької діяльності.

Класична теорія ризику пов'язує дану економічну категорію насамперед із можливістю втрат у результаті реалізації обраного рішення. У зв'язку з цим підприємець визнає ризик і потребує введення в структуру доходу своєї компенсації чи страхової премії. А це означає, що чим більшим є ризик, тим більшою має бути норма прибутку.

У XIX ст. німецький економіст І. фон Тюнен (представник німецької класичної школи) виявив прямий зв'язок між величиною прибутку та підприємницьким ризиком. Він уперше у теорію ринкових відносин увів поняття «ризик невикористаних альтернативних можливостей», що приводить до недоотримання прибутку. Єдиною рушійною силою, що змушує підприємця йти на ризик, є, на думку вченого, отримання прибутку, що має зростати пропорційно до збільшення ризику.

Розвиваючи ідеї І. фон Тюнена, інший представник німецької класичної школи Г. фон Мангольд уперше порушив питання про необхідність оцінки ступеня ризику з врахуванням фактора часу. Ступінь ризику, як вважає дослідник, залежить також від характеру виробництва (на замовлення чи на ринок).

Американський економіст Ф. Найт найглибше розвинув ідею фактора ризику як джерела підприємницького прибутку. Дохід, що отримує підприємець, формується не тільки на основі затрачених ресурсів, а й залежить від ідеї, здатності підприємця вийти зі стану невизначеності та ризику з мінімальними втратами. Дохід визначають як плату за ризик, і формується цей дохід у результаті «погодження найманих працівників отримувати встановлену капіталістом суму, надаючи йому можливість присвоїти різницю між виручкою та фіксованими платежами» [9, 12]. Враховуючи, що ймовірність тієї чи іншої події можна розрахувати і виразити

кількісно з допомогою математичних методів, Ф. Найт виділив дві категорії ризиків – ті, які можна страхувати і ті, що страхуванню не підлягають. Оскільки ймовірність прогнозованої події визначена, то можливість втрати внаслідок ризику перевтілюється у постійний елемент витрат. У такій ситуації ризик не може служити джерелом прибутку чи витрат. Дохід підприємця формує невизначеність, розвиток якої, на думку Ф. Найта, не піддається однозначному визначенню та обліку.

Визначення ризику представниками класичної школи, насамперед, як витрат, стало головною причиною виникнення неокласичної теорії ризику. Економічні дослідження були перенесені на мікрорівень, тобто об'єктом вивчення стало окреме підприємство (фірма) і його діяльність в умовах ризику. Так, А. Маршал і А. Пігу розглядали прибуток як випадкову змінну величину, що не може залишатися постійною через змінність умов функціонування підприємства. Приймаючи рішення за умов ризику і невизначеності, підприємець вибере такий варіант вкладення коштів, за якого коливання величини прибутку будуть найменшими порівняно з іншими альтернативами.

Значне доповнення у розвиток неокласичної теорії вніс англійський економіст Дж. М. Кейнс. Фактично він уперше детально класифікував підприємницькі ризики. Розглядаючи ризик як об'єктивну реальність і невід'ємний елемент, що притаманний зовнішньому та внутрішньому середовищам функціонування фірми на ринку, він виділив три основних види ризику:

1. *Ризик підприємця* чи *боржника*, що виникає через його невпевненість у здатності отримати такий дохід, на який він розраховує. Цей вид ризику виникає тоді, коли підприємець орудує тільки власними коштами.
2. *Ризик кредитора*. Він виникає при кредитних операціях, під якими Кейнс розуміє надання позик під реальне чи особисте забезпечення. Цей ризик пов'язують із сумнівом кредитора на рахунок обґрунтованості наданої довіри, тобто з небезпекою цільового банкрутства чи інших намагань боржника ухилитися від виконання зобов'язань.
3. *Ризик можливого зменшення цінності грошової одиниці у зв'язку з інфляцією*. Враховуючи це, Кейнс вважав, що грошова позика менш надійна, ніж реальне майно.

Англійський економіст також вказав на необхідність детальної оцінки причин, можливих проявів і наслідків для кожного виду ризику. Він ввів у неокласичну теорію ризику т. зв. «фактор задоволення», що пояснює готовність підприємця йти на підвищений ризик заради отримання великого прибутку.

Для усунення протистояння між ризиком і прибутком економісти М. Фрідмен та Л. Севедж розробили концепцію наростаючої очікуваної корисності, відповідно до якої чим вищим є рівень ризику, тим більший дохід очікує отримати підприємець у результаті реалізації ризикового проекту.

У 1940-х роках опублікована фундаментальна праця Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна (США) під назвою «Теорія ігор та економічна поведінка». У цій праці американські дослідники вперше розглянули проблему максимізації корисності індивіда і прибутку фірми з урахуванням фактора ризику. Сутністю їх концепції стало те, що індивід приймає рішення про придбання товару (а фірма – про вкладення капіталу у виробництво чи фінансові активи), тільки порівнюючи ймовірності позитивного результату подій. Індивід, згідно з концепцією Неймана-Моргенштерна, вибирає тільки ті альтернативи, де вищою є ймовірність отримати максимум корисності від споживання товару (а фірми вибирають альтернативи, де більша ймовірність отримання максимального прибутку від інвестицій). Відтак, розпочався етап спроб формалізації невизначеності та ризику в економічній науці.

Необхідно відзначити, що концепція теорії ігор хоч і набула широкого застосування при кількісному оцінюванні ризику, однак, через багатовимірність величини, завдання або ускладнюється, або призводить до суттєвої похибки результатів. При цьому для оцінки ризику найчастіше використовують такі критерії:

- коефіцієнт бета: математична оцінка ризиковості одного активу в термінах його впливу на ризикованість групи (портфеля) активів;
- стандартне відхилення: статистична міра розподілу прогнозованих доходів;
- експертні оцінки: до уваги беруть швидше якісні оцінки, ніж кількісні, оскільки збирають і усереднюють особисті думки експертів.

Аналіз класичних критеріїв оцінювання ризику відображає, як вважають окремі дослідники, головний недолік – гіпотезу про стаціонарність часових рядів та рівно небезпечність коливань прибутковості в обидва боки від середнього значення [8, 68].

Наприкінці 1920-х років у СРСР була висловлена теза про необхідність ризику і його елементів у всіх сферах діяльності людини. У той же період керівництво Радянського Союзу прийняло ряд нормативно-правових актів, що юридично закріплювали поняття «виробничо-господарський ризик». Так, у постанові, від 12. 07. 1929 р. «Про майнову відповідальність працівників і службовців за збиток, що вони завдали роботодавцеві», по суті, визнано існування виробничого ризику і визначено порядок встановлення судовими органами розміру компенсації за заподіяний збиток. У документі зазначено про недопустимість відповідальності працівника за збиток, що міг бути віднесений до категорії нормального

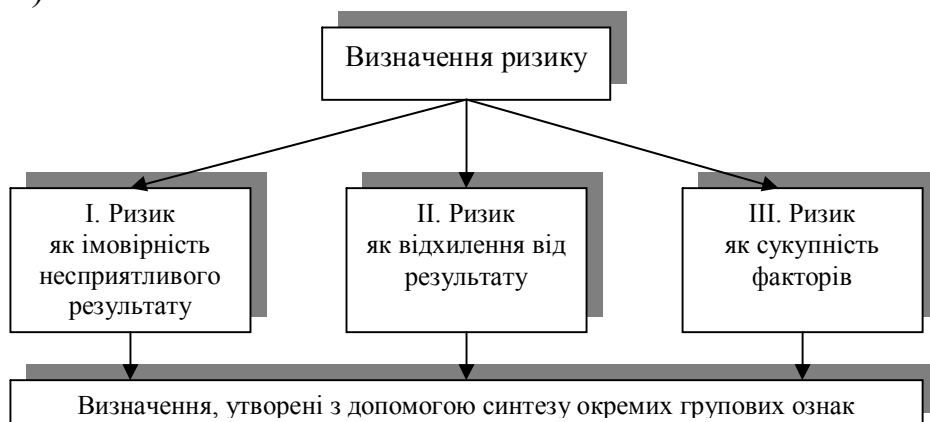
виробничого ризику. А наказом № 911 від 18. 07. 1929 р. визначено порядок введення у виробництво раціоналізаторських розробок, що супроводжувалися ризиком. Однак уже до середини 1930-х років із ідеологічних причин категорію «ризик» практично не використовували у науковій літературі. Тематику економічної невизначеності перестали розробляти, оскільки керівництво держави вважало, що «в умовах планової економіки практична реалізація результатів теоретичних досліджень була неможливою, тобто завдяки плановості радянської економіки господарські ризики мають тенденцію до відмирання, а економічний ризик розглядали як негативне явище, що притаманне капіталістичному способу ведення господарства» [1, 37].

*Сучасні наукові ідеї щодо визначення сутності ризику*

Є кілька концепцій філологічного походження коренів слова «ризик» [7, 21]:

1. Іспано-португальський корінь слова «ризик» означає «підводна скеля, камінь»;
2. Староіталійське «*risicare*» – «маневрувати між...»;
3. Грецьке «*risikon*», «*risda*» – «скеля»;
4. Французьке «*resque*», що означає «небезпеку» або «загрозу»;
5. У перекладі з латинського «*rescum*» означає «непередбачуваність» чи «те що руйнує».

Нині, у вітчизняній економічній науці все ще нема однозначного ставлення до такої специфічної категорії, як ризик. Це можна пояснити багатоаспектністю явища, що має велику кількість не співпадаючих, а іноді й взаємозаперечуючих факторів. Це обумовлює можливість побутування кількох груп визначень поняття «ризик» з різних точок зору. На наш погляд, є три основні групи визначень, а решта – лише поєднання певних ознак однієї групи з якісними характеристиками іншої. Саме тому ми виділяємо т. зв. «групу утворення поняття ризику з допомогою синтезу ознак» (рис. 1).

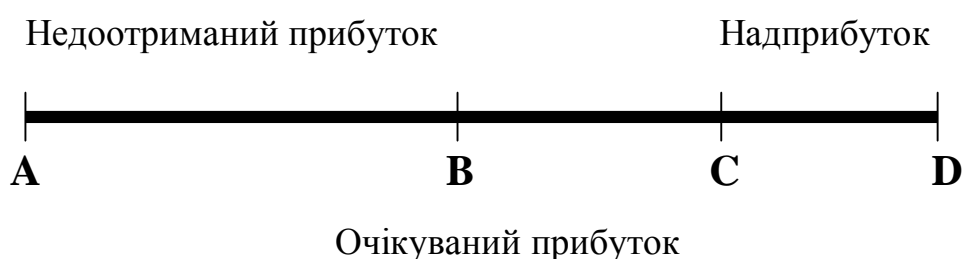


**Рис. 1. Концепції визначення сутності ризику.**



У першій групі визначення до уваги взято невід’ємний елемент ризику – ймовірність події. Відтак, математична складова ймовірності дає змогу кількісно порівнювати події згідно зі ступенем їх можливості. Ймовірністю події є певне число, яке тим більше, чим більша можливість події. Тому ймовірність є можливістю отримання певного результату. Очевидно, що ймовірнішою вважають подію, що відбувається частіше. Точність вимірювання ймовірності, згідно з концепцією, залежить від обсягу статистичних даних і можливостей їх використання для майбутніх подій. У багатьох випадках при прийнятті рішення статистичні дані малі за обсягом, або їх взагалі нема. В такому випадку використовують інший шлях вимірювання ймовірностей ситуації, базованої на суб’єктивних поглядах експерта, який приймає рішення. А звідси – широка варіація суб’єктивних ймовірностей, що пояснюється спектром різноманітної інформації або можливості оперувати однією й тією ж інформацією залежно від обсягу вихідної інформації і від факторів зовнішнього впливу. Отже, ми можемо стверджувати, що визначення ризику лише через імовірність несприятливого результату є далеко неповним, оскільки ймовірність тут може слугувати лише мірою ризику, але не самим ризиком.

Прикладом другої групи трактувань є визначення, яке подав вітчизняний дослідник С. Ілляшенко: «ризик – можливість або загроза відхилення результатів конкретних рішень чи дій від очікуваних» [3, 10]. А інша група дослідників стверджує, що такими відхиленнями є і позитивні, і негативні (більшою мірою це стосується реалізації інвестиційних проектів) [4, 252]. Така теза, на наш погляд, також є дещо помилковою. У цьому легко переконатися розглянувши спрощену схему структури прибутку (рис. 2).



**Рис. 2. Спрощена схема прибутку суб’єкта господарювання.**

У результаті господарської діяльності суб’єкт намагається отримати очікуваний прибуток (АС), в іншому випадку його діяльність втрачає економічний сенс. Ризик може виникнути лише на відрізку до точки С, оскільки, наприклад, відрізок ВС свідчить про недоотримання очікуваного прибутку. Ситуацію на відрізку CD ризиковою назвати ніяк не можна, бо вихідна точка С засвідчує задоволеність результатом суб’єкта господарювання. Якщо припустити, що CD є ризиком, то це змушує підприємця

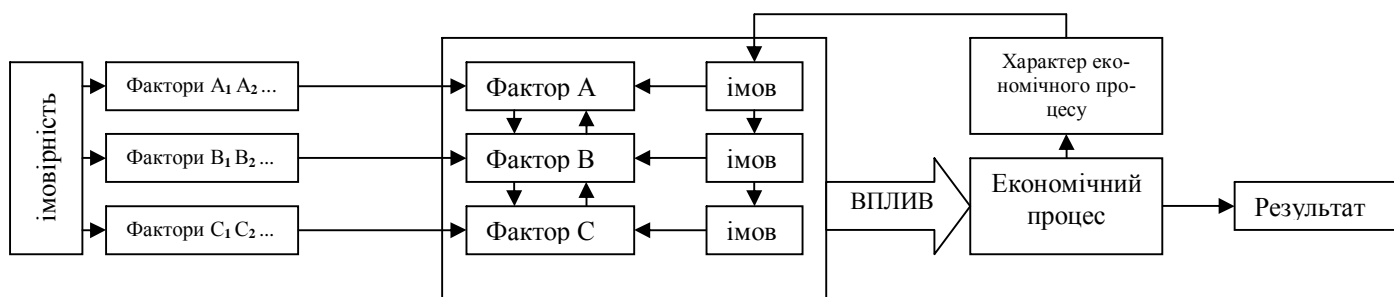
діяти так щоб уникнути такої ситуації або мінімізувати рівень ризику. Цей логічний парадокс наштовхує на висновок: отримання надприбутків не можна вважати ризиковою ситуацією, тому визначення економічного ризику як відхилення від очікуваних результатів не вичерпне.

Зазначимо також, що рівень ризику залежить від великої кількості факторів, як пов'язаних із діяльністю суб'єкта господарювання, так і об'єктивних – незалежних від неї. Саме тому багатогранність трактування поняття «ризик», що обумовлена різноманітністю факторів становить третю групу визначень. Так, російський вчений Ю. Русанов розкривав сутність ризику через [6, 29]:

- 1) *конкретну небезпеку*, загрозу настання будь-яких несприятливих, небажаних подій, негативних наслідків власних чи будь-яких інших дій;
- 2) *невизначеність*, тобто проблемність передбачення, прогнозу виконання процесу як за сценарієм, так і за результатом;
- 3) *невідомість*, як природна так і штучна (секретність, заангажованість, непрофесіоналізм);
- 4) *невиконання або недотримання* запланованого сценарію процесу чи очікуваного його результату;
- 5) *можливість, імовірність* настання будь-якого негативного, небезпечного, як такого, що несе загрозу;
- 6) *варіативність*, тобто наявність паралельних сценаріїв можливого розвитку процесу і реалізації проекту, часто, на перший погляд, малозначимих, але разом із тим реально визначаючих конкретний варіант здійснення сценарію.

На основі наведених факторів дослідник дав визначення ризику, породжуваного невизначеністю проявів агресивних факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ, можливість відхилення реального процесу, за яким спостерігають, або управляють ним, від непередбаченого сценарію і, як наслідок, від очікуваного результату, цілі.

Відповідно до поставлених завдань пропонуємо розглянути системний підхід до визначення сутності економічного ризику (рис. 3).



**Рис. 3. Схема відображення ризику як системи факторів, що впливає на економічний процес.**

При побудові схеми ми врахували наявність об'єктивних та суб'єктивних факторів. Такі суб'єктивні фактори (А, В, С) є головними елементами системи ризику. Кожен із них відбувається з певною ймовірністю, що безпосередньо залежить від характеру економічного процесу та визначає тип ризику. Як видно з рис. 3, план (програма) процесу впливає на ризик, приводячи в дію той чи інший суб'єктивний фактор, що, у свою чергу, впливає на економічний процес і на його кінцевий результат, тобто тут є замкнутий взаємозв'язок.

Об'єктивні (зовнішні) фактори ми умовно визначили залежно від їх впливу на внутрішні фактори. Однак зв'язок між зовнішніми та внутрішніми факторами – однобічний, а їх об'єктивна ймовірність незалежна від запланованої економічної діяльності. Поряд із тим, ми не унеможливуємо вплив об'єктивних факторів групи А, наприклад, на внутрішні системні фактори групи В чи С, тобто на практиці такий вплив може відбуватись як частково, так і повною мірою.

Світовий досвід показує, що кількість факторів, які враховують при визначенні та ідентифікації ризиків, достатньо велика. Наслідком цього є складність у їх класифікації. Наприклад, розробники системи управління ризиками «Mark to Future» компанії Algorithmic вивели таблицю, що демонструє співвідношення окремих груп ризиків і факторів, які на них впливають. Згідно з цією таблицею, ринкові ризики є наслідком від 50 до 1000 факторів, на кредитні ризики впливають від 50 до 200 ризикоутворюючих факторів, 20–500 факторів впливають на ризики управління активами компаній [2].

Таким чином, у результаті дослідження ми дійшли до таких *висновків*:

1. У західній економічній теорії поступово трансформувалося ставлення до ризику від думок, що ризик – це просто матеріальні збитки, до думки, що ризик – це можливість відхилення від мети, заради якої приймали те чи інше економічне рішення.
2. До кінця ХХ ст. теорія економічного ризику остаточно сформувалася в окрему науку, а поняття «ризик» стало загальнонауковою категорією і значущим об'єктом дослідження.
3. Досі нема єдиної думки щодо сутності та економічної природи ризику, а аналіз існуючих концепцій логічно доводить їх неповноту.
4. Найдоцільнішим, на нашу думку, є системний підхід до визначення сутності ризику. Такий погляд на проблему дає змогу розглянути *ризик як складну систему взаємопов'язаних суб'єктивних і об'єктивних факторів, що здатні активізуватися з певною ймовірністю та впливати на масштаби несприятливого (негативного) результату*.
5. Беручи до уваги тезу про те, що ризик – це система, дослідники й аналітики зможуть здійснити комплексну ідентифікацію у частині виявлення джерел ризику й ступеня їх впливу на кінцевий результат процесу, а це, у свою чергу, є запорукою ефективного управління.

*The main ways of forming for determination of essence «risk» as economic category in science in the past and feature are investigated. The problem's of aspects of modern conceptions of interpretation «risk» are selected.*

### **Література**

1. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни. – М.: Мысль, 1989. – 263 с.
2. Грюнинг Х. ван, Брайович-Братанович С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Пер. с англ., вступ. сл. д-ра. э. н. К. Р. Тагирбекова. – М.: Весь мир, 2003. – 304 с.
3. Ілляшенко С. М. Економічний ризик. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
4. Інвестиційний менеджмент / Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І., Коюда О. П., Великий Ю. М. / Під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Гриньової. – Х.: ВД «Інжсек», 2004. – 368 с.
5. Кабушкин С. Н. Управление банковским кредитным риском. – М.: Новое знание, 2004. – 336 с.
6. Русанов Ю. Ю. Эволюция терминологии банковского риск-менеджмента // Банковское дело. – 2004. – № 2. – С. 29–33.
7. Старостіна А. О., Кравченко В. А. Ризик-менеджмент: теорія і практика. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 200 с.
8. Таран О. Теоретико-концептуальні основи та математичні моделі ризик-менеджменту у фінансовій сфері // Банківська справа. – 2003. – № 6. – С. 66–73.
9. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под. ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 878 с.

**Дзюблюк О.**

## **ПРОБЛЕМИ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ У ПОСТСТАБІЛІЗАЦІЙНИЙ ПЕРІОД**

*Розглянуті основні проблеми функціонування банківської системи в постстабілізаційний період, що пов'язані передусім із необхідністю формування адекватної ресурсної бази задля стимулювання довготермінових вкладень в економіку та підтримання фінансової стійкості банківських установ.*

Банківські установи об'єктивно перебувають у центрі багатьох суперечливих, кризових і складно прогнозованих явищ, що відбуваються в економіці і

*The main ways of forming for determination of essence «risk» as economic category in science in the past and feature are investigated. The problem's of aspects of modern conceptions of interpretation «risk» are selected.*

### **Література**

1. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни. – М.: Мысль, 1989. – 263 с.
2. Грюнинг Х. ван, Брайович-Братанович С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Пер. с англ., вступ. сл. д-ра. э. н. К. Р. Тагирбекова. – М.: Весь мир, 2003. – 304 с.
3. Ілляшенко С. М. Економічний ризик. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
4. Інвестиційний менеджмент / Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І., Коюда О. П., Великий Ю. М. / Під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Гриньової. – Х.: ВД «Інжсек», 2004. – 368 с.
5. Кабушкин С. Н. Управление банковским кредитным риском. – М.: Новое знание, 2004. – 336 с.
6. Русанов Ю. Ю. Эволюция терминологии банковского риск-менеджмента // Банковское дело. – 2004. – № 2. – С. 29–33.
7. Старостіна А. О., Кравченко В. А. Ризик-менеджмент: теорія і практика. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 200 с.
8. Таран О. Теоретико-концептуальні основи та математичні моделі ризик-менеджменту у фінансовій сфері // Банківська справа. – 2003. – № 6. – С. 66–73.
9. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под. ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 878 с.

**Дзюблюк О.**

## **ПРОБЛЕМИ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ У ПОСТСТАБІЛІЗАЦІЙНИЙ ПЕРІОД**

*Розглянуті основні проблеми функціонування банківської системи в постстабілізаційний період, що пов'язані передусім із необхідністю формування адекватної ресурсної бази задля стимулювання довготермінових вкладень в економіку та підтримання фінансової стійкості банківських установ.*

Банківські установи об'єктивно перебувають у центрі багатьох суперечливих, кризових і складно прогнозованих явищ, що відбуваються в економіці і

соціальній сфері нашої країни. Водночас саме стрімкий розвиток українських банків став основою формування повноцінних ринкових відносин та сукупності тих базових елементів, котрі пов'язані з рухом фінансових ресурсів та без яких узагалі неможлива діяльність ринкового господарства.

Функціонування банківської системи в Україні у постстабілізаційний період, коли основні ринкові інститути вже сформовані, однак відносини між економічними агентами ще не набули ефективного взаємовигідного партнерства, пов'язано з низкою проблем. Одна з них – труднощі з формуванням адекватної ресурсної бази для забезпечення ефективного функціонування банківських установ як головних фінансових посередників у рухові коштів на грошовому ринку, що є ключовим фактором неперервності розширеного відтворення та суспільного розвитку.

За таких обставин обґрунтування шляхів розв'язання цієї проблеми – важливе завдання сучасної економічної науки, що відображає нерозривний зв'язок теорії і практики банківської справи, здатний забезпечити незворотність позитивних тенденцій у розвитку реального та фінансового секторів господарства. Це і визначає актуальність досліджуваних питань та їх зв'язок із важливими науково-практичними завданнями забезпечення ефективного функціонування банківської системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, свідчить про широкий спектр думок як провідних вітчизняних, так і зарубіжних економістів щодо необхідності підвищення рівня ресурсного забезпечення банківської системи. Дані позиції відображені у працях таких фахівців, як М. Алексеєнко, А. Мороз, М. Савлук, В. Міщенко, О. Лаврушин, В. Кісельов, П. Роуз та ін. Проте невирішеними частинами питання залишається пошук конкретних шляхів формування адекватної ресурсної бази банківських установ із огляду на зростаючі потреби в грошових коштах реального сектору економіки в період макроекономічної і фінансової стабілізації. Розглядові зазначених проблем і присвячена дана стаття.

Мета роботи – визначення особливостей формування банківських ресурсів та обґрунтування шляхів розв'язання проблеми, пов'язаної з недостатнім ресурсним забезпеченням діяльності банківської системи для повноцінного виконання нею своїх функцій.

Розглядаючи питання ресурсного забезпечення функціонування банківських установ, необхідно зазначити, що гострою проблемою реального сектору перехідної економіки, який потребує значних фінансових вливань, є низька технічна оснащеність підприємств, моральний та фізичний знос обладнання. Рівень його зношення – 50% і вище, а середній термін служби у більшості підприємств перевищує 20 років. За нинішньої норми інвестицій в Україні 10% від ВВП, тоді як у країнах, що розвивалися швидкими темпами протягом кількох останніх десятиліть, ця норма

становила до 40%, говорити про стійкі темпи економічного зростання не доводиться. У цьому зв'язку необхідно відзначити, що важливою проблемою банківської системи України є певна її відірваність від завдань розвитку національної економіки. Так, кредити суб'єктам господарювання (на 1. 01. 2007 р. – 167 млрд. грн.) попри те, що їм належить близько 50% чистих активів банківського сектору (на згадану дату – 340 млрд. грн.), становлять лише 31% ВВП [7, 70], у той час, як у промислово розвинутих країнах цей показник перевищує 100% .

Відзначаючи об'єктивний характер причин ситуації, що склалася (високі ризики вкладень в реальний сектор, низькі темпи структурних перетворень, низька інвестиційна привабливість підприємств, відсутність достовірної інформації про їх фінансовий стан, недостатність заходів із правового захисту кредиторів тощо), потрібно усвідомлювати важливість саме кредитних важелів стимулювання економічного зростання.

Очевидно, що подальші перспективи забезпечення стійкого економічного піднесення вирішальною мірою залежатимуть від спроможності не лише банків забезпечити поточні потреби підприємств у поповненні коштів на формування оборотного капіталу, а й усієї банківської системи країни сприяти інвестиційному процесові. Про те, наскільки банківська система готова кредитувати підприємства та відповідати вимогам економічного зростання, свідчить хоча б структура кредитного портфеля банків за термінами, в якій перевагу за кілька останніх років поступово починають отримувати довготермінові кредити (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Структура кредитного портфеля  
комерційних банків України за термінами [4, 114].**

	1. 01. 2004		1. 01. 2005		1. 01. 2006		1. 01. 2007	
	Сума, млн. грн.	Частка, в %	Сума, млн. грн.	Частка, в %	Сума, млн. грн.	Частка, в %	Сума, млн. грн.	Частка, в %
Усього кредитів у економіку	67835	100	8857	100	143418	100	245226	100
Короткотермінових кредитів	37282	55	4057	45	54819	38	86193	35
Довготермінових кредитів	30553	45	4800	55	88599	62	159033	65
Темпи зростання кредитних вкладень, всього %	–	–	131	–	162	–	171	–
Темпи зростання короткотермінових кредитів, %	–	–	109	–	135	–	157	–
Темпи зростання довготермінових кредитів, %	–	–	157	–	185	–	179	–

Як видно із даних таблиці, темпи зростання довготермінових кредитів за три останніх роки суттєво випереджали темпи зростання короткотермінових кредитних вкладень банків. Утім, система бухгалтерського обліку не дає змоги чітко розмежувати вкладення банків в основний і оборотний капітал підприємств попри те, що не залишається можливості прихованого віднесення пролонгованих короткотермінових позичок до довготермінових, участь цієї частини банківських кредитних вкладень у розширеному відтворенні (передусім у плані оновлення основних фондів) може бути поставлена під сумнів.

Цілком зрозуміло, що можливості участі банківської системи країни у широкомасштабних проектах щодо кредитування інноваційно-інвестиційних потреб реального сектору господарства визначається передусім спроможністю банків акумулювати належний обсяг довготермінових ресурсів. Незважаючи на поширену думку щодо «надлишкової ліквідності» банківських установ у нашій країні, необхідно констатувати, що вона більшою мірою короткотермінова, позаяк навіть у структурі строкових вкладень значна частка належить «коротким» ресурсам, непридатним для задоволення довготермінових потреб підприємств у кредитних ресурсах (табл. 2).

Таблиця 2

**Структура ресурсів у національній валюті, які залучили комерційні банки України за термінами [4, 147].**

	1. 01. 2004		1. 01. 2005		1. 01. 2006		1. 01. 2007	
	Сума, млн. грн.	Частка, в %	Сума, млн. грн.	Частка, в %	Сума, млн. грн.	Частка, в %	Сума, млн. грн.	Частка, в %
Усього зобов'язання банків за коштами на рахунках суб'єктів господарювання та фізичних осіб	41954	100	52759	100	87198	100	114093	100
Кошти до запитання	20143	48	25765	49	40103	46	48957	43
Термінові кошти	21811	52	26994	51	47096	54	65136	57
з них довготермінові	11814	28	17123	32	28931	33	42970	38
Темпи зростання зобов'язань, усього %	–	–	126	–	165	–	131	–
Темпи зростання зобов'язань, до запитання %	–	–	128	–	156	–	122	–
Темпи зростання строкових зобов'язань, %	–	–	124	–	174	–	138	–

Що ж до збільшення темпів зростання строкових зобов'язань у структурі банківських ресурсів, то потрібно розуміти, що в умовах підвищення доходів населення відповідне зростання депозитної бази банків пов'язано не стільки з активізацією їхньої роботи щодо залучення коштів на ринку (і це попри тенденцію до поступового зниження процентних ставок),



скільки з відсутністю альтернативних напрямів вкладання коштів – насамперед на ринку цінних паперів. Таким чином, із виникненням доступних широкому загальному реальних фондових альтернатив для інвестування коштів перед банками постане проблема загострення конкурентної боротьби за кошти вкладників і передусім фізичних осіб.

А для довготермінових кредитних вкладень потрібні, відповідно, і довготермінові ресурси. Пошук шляхів розв'язання даної проблеми знову ж таки призводить нас до розгляду макро- та мікроекономічної площини перебігу економічних процесів.

На макрорівні активізація довготермінового кредитування банками підприємств реального сектору визначається відповідною участю у цих процесах держави, що можна розглядати за наступними основними напрямками.

По-перше, це створення спеціалізованого банку розвитку, головною функцією якого є реалізація завдань щодо довготермінового кредитування пріоритетних галузей економіки. Однак навіть попри прийняття рішення про створення такого банку постає питання пошуку джерел для акумуляції відповідних грошових ресурсів: адже якщо банк функціонує на загальних комерційних засадах, то його діяльність супроводжується тими ж проблемами, що і в інших банківських установах країни. Якщо ж для ресурсного забезпечення довготермінового кредитування якимось способом застосуватимуть механізми трансформації бюджетних коштів, то постає запитання щодо формулювання чітких критеріїв «пріоритетності» тих підприємств і галузей економіки, на розвиток яких мають бути спрямовані кошти платників податків, навіть якщо таке спрямування здійснюють на кредитних засадах.

По-друге, на макроекономічному рівні слід розглядати і забезпечення ефективного механізму рефінансування комерційних банків із боку НБУ. Втім, навіть прийняті протягом останнього періоду нормативні документи зі забезпечення довготермінового рефінансування на практиці виявилися малоефективними. Крім того, і керівництво НБУ зайняло чітку позицію щодо переважання саме короткотермінового рефінансування.

По-третє, як важливий напрямок впливу з боку центрального банку на макрорівні можна було б розглянути і диференціацію окремих норм регулювання (наприклад, зниження вимог із формування резервів на можливі витрати за довготерміновими позичками реальному секторові). Однак у цьому випадку необхідний обережний і виважений підхід, враховуючи ймовірність підвищення ризику за активними операціями банків загалом.

По-четверте, важливу роль у формуванні довготермінових ресурсів банківської системи у розвинутих країнах відіграють такі інститути фінансового ринку, як страхові компанії та недержавні пенсійні фонди. Їх активний розвиток в Україні та розширення сфер діяльності вочевидь су-

проводжуватиметься створенням довготермінових резервів, значна частина котрих може бути розміщена у вигляді відповідних депозитів у банківській системі.

На мікроекономічному рівні важливим напрямом роботи комерційних банків щодо формування довготермінових ресурсів, а відтак і підвищення активності щодо довготермінового кредитування реального сектору є залучення коштів населення, котрі становлять значну частину грошової маси, яка перебуває поза банками. У зв'язку з цим створення належних організаційних і нормативних передумов для припливу додаткових коштів населення може стати вагомим внеском у формування ресурсів для довготермінового кредитування господарства.

За кілька останніх років спостерігається тенденція до підвищення довіри до банківських установ країни. Як позитивне явище у цьому напрямку можна розцінити збільшення величини гарантованої суми відшкодування коштів за вкладами фізичних осіб до 25 тис. грн. Проте і ця сума видається замалою з огляду на динаміку вкладів населення у банках. З іншого боку, необхідно розглянути можливість гарантованого відшкодування депозитів не лише фізичних, а й юридичних осіб, що створить відповідні умови стабільного функціонування фінансового ринку, активізації притоку вкладів клієнтів та зниження рівня ризиків – у плані формування належної ресурсної бази банків для активізації довготермінових кредитних операцій.

Разом із тим, необхідно розуміти, що формування адекватної ресурсної бази банківських установ для забезпечення довготермінового кредитування інвестиційних проектів визначається не тільки наявністю значної частки у структурі залучених банками коштів строкових і довготермінових депозитів, але й стабільністю всієї ресурсної бази комерційних банків. При цьому слід усвідомлювати, що такий, скажімо, елемент ресурсної бази банківських установ, як строкові вклади населення є порівняно дорогим, а їх обслуговування пов'язано із порівняно високими витратами банків, що загалом визначає високу ціну кредитних ресурсів (особливо довготермінових).

У цьому зв'язку, потрібно, на нашу думку звернути увагу на наступний важливий аспект: значні обсяги короткотермінових ресурсів, незважаючи на їх порівняно стабільний рівень, можуть виявитися не менш (якщо не більш) важливими, ніж спрямування зусиль банків на залучення довготермінових депозитів, які, до того ж, не є гарантією від дострокового вилучення коштів клієнтами, а відтак і стрибкоподібної зміни ресурсної бази банку з усіма негативними наслідками для його ліквідності. Відтак активізація роботи банківських установ із залучення коштів клієнтів на рахунки до запитання при наданні відповідних державних гарантій повернення і максимально можливого спектру послуг за такими рахунками

(відповідні карткові проекти, здійснення платежів, отримання кредитів) може створити умови для підтримання стабільного рівня ресурсної бази банків із відкриттям широких можливостей щодо довготермінових вкладень в економіку.

Як важливий і перспективний напрям підвищення рівня ресурсного забезпечення вітчизняної банківської системи слід розглянути можливості активізації процесів злиття і поглинання банків, наслідком чого є зростання концентрації банківського капіталу, а відтак збільшення можливостей банківських установ із додаткового залучення ресурсів, результатом чого може бути істотне поліпшення структури та якості кредитно-інвестиційного портфеля банків. Такі процеси вже набули загальносвітових тенденцій, оскільки виявилися дієвим інструментом для зменшення витрат, підвищення прибутковості та розширення банківського бізнесу.

Необхідно відзначити, що концентрація власного банківського капіталу через злиття і поглинання, крім власне збільшення абсолютного розміру капіталу комерційного банку, має ряд додаткових переваг, серед яких доцільно відзначити наступні:

- отримання економії витрат операційної діяльності за рахунок підвищення ефективності обслуговування клієнтів;
- доступ до висококваліфікованих управлінських кадрів;
- диверсифікація асортименту банківських послуг, у т. ч. територіальної, що допомагає знизити ризик надання обмеженого набору послуг для вузького кола клієнтури;
- збільшення участі банку на ринку міжбанківських кредитів та депозитів, що сприяє забезпеченню кращого управління банківськими активами і пасивами;
- підвищення рівня фінансової стійкості банку, чого досягають за рахунок міцнішої капітальної бази, а відтак це обмежує вплив на банки короткотермінових кон'юнктурних коливань ринку;
- зростання конкурентоспроможності комерційного банку порівняно з іншими фінансовими установами з нижчим рівнем капітальної бази.

Вітчизняна практика, однак, засвідчує, що нема істотних зрушень у даному напрямку концентрації власного банківського капіталу передусім через те, що для цього не розроблена належним чином нормативна база. Є цілий ряд технічних проблем, що супроводжують прийняття відповідних заходів, спрямованих на досягнення належної узгодженості між керівними підрозділами банків, котрі об'єднуються. Йдеться передусім про взаємини з клієнтами, механізм управління банківськими ризиками та організацію бухгалтерського обліку, забезпечення належного рівня внутрішнього контролю тощо. Цілком очевидно, що для комерційних банків такого роду процедури слід було б виписати в окремому законодавчому акті. Також

потрібно враховувати і неготовність у ряді випадків власників банківських установ поступитися контролем над ними через перерозподіл чи взаємний обмін пакетами акцій.

Разом із тим, необхідно відзначити, що будь-який адміністративний тиск у даному процесі, тобто штучне зменшення числа банків і збільшення таким способом банківського капіталу може завдати лише шкоди. За умови розроблення належної нормативної бази процеси злиття і поглинання банківських установ мають бути тільки добровільними, зумовленими об'єктивними економічними потребами, а не втручанням регулятивних органів держави. При цьому слід виявляти і ті переваги, які можуть надати банкам із невеликим розміром капіталу процеси злиття: скорочення адміністративного апарату та інформаційних і технічних витрат, розширення клієнтської бази й спектру банківських продуктів, збільшення можливостей диверсифікації портфеля активів та, відповідно, зниження рівня ризиків.

Розглядаючи систему заходів щодо використання різних можливостей із збільшення обсягів банківських ресурсів, необхідно відзначити, що їхня практична реалізація має бути підпорядкована єдиній меті – забезпеченню ефективного функціонування комерційного банку. Відтак реалізацію завдання з нарощування рівня ресурсного забезпечення необхідно оцінювати також із точки зору ефективності використання банківського капіталу. Для досягнення цієї мети банківський менеджмент має здійснювати систематичний контроль і коригування відповідної політики щодо капіталізації. Йдеться передусім про таку оцінку, яка через відношення величини прибутку комерційного банку до його власних і залучених ресурсів показує, наскільки успішною є реалізація відповідних завдань банку.

Як висновки з дослідження необхідно відзначити, що процес удосконалення функціонування банківської системи необхідно розглядати в якості одного з пріоритетних завдань розвитку національної економіки. У зв'язку з цим розроблення і реалізація конкретних практичних заходів щодо вирішення проблемної ситуації з низькою ресурсною базою української банківської системи, оптимізації її структури слід вважати необхідними умовами зміцнення стійкості банківського сектору, підвищення довіри до нього з боку інвесторів, вкладників і кредиторів, а також підвищення його ролі у стимулюванні збалансованого розвитку всіх галузей і секторів господарства та інтенсивного зростання економіки України загалом.

Щоби не втратити конкурентні переваги, вітчизняні банки мають постійно вдосконалювати свої операції і послуги, нарощувати рівень ресурсного забезпечення банківської системи та консолідації вітчизняного банківського бізнесу, впроваджувати прогресивніші структури управління,

які давали б змогу гнучко реагувати на зовнішні умови, які змінюються, і одночасно забезпечували б високу якість діяльності, контроль витрат та ефективності. Піднесення української економіки і пов'язане з ним зростання попиту на кредит, що намітився, дають нашим банкам хороші шанси для того, щоб прискорити впровадження нових прогресивних банківських та інформаційних технологій у процес залучення ресурсів та їх найефективніше використання.

*In this article main problems of bank system functioning in poststabilized period are determined, they are connected with the necessity to form good resource base to stimulate long-term capital in economy and form financial stability of bank institutions.*

### **Література**

1. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Банківський менеджмент: Підручник / За ред. О. А. Кириченка, В. І. Міщенко. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
3. Банковское дело: Учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 576 с.
4. Бюлетень Національного банку України. – 2007. – № 3. – 198 с.
5. Кидуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуэлл Д. У. Финансовые институты, рынки и деньги. – СПб.: Питер, 2000. – 752 с.
6. Киселев В. В. Коммерческие банки в России: настоящее и будущее. – М.: Финстатинформ, 1998. – 400 с.
7. Основні показники діяльності банків України // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 3. – С. 70.
8. Роуз П. С. Банковский менеджмент / Пер. с англ. – М.: Дело, 1995. – 768 с.
9. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.

**Дудкіна О.**

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІЙ МУНІЦИПАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

У статті розглянуто організаційні та методичні засади інформаційно-аналітичного забезпечення функцій муніципального менеджменту. Обґрунтовано доцільність впровадження інформаційно-аналітичних процедур, інформаційних технологій та систем у практику застосування

які давали б змогу гнучко реагувати на зовнішні умови, які змінюються, і одночасно забезпечували б високу якість діяльності, контроль витрат та ефективності. Піднесення української економіки і пов'язане з ним зростання попиту на кредит, що намітився, дають нашим банкам хороші шанси для того, щоб прискорити впровадження нових прогресивних банківських та інформаційних технологій у процес залучення ресурсів та їх найефективніше використання.

*In this article main problems of bank system functioning in poststabilized period are determined, they are connected with the necessity to form good resource base to stimulate long-term capital in economy and form financial stability of bank institutions.*

### **Література**

1. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Банківський менеджмент: Підручник / За ред. О. А. Кириченка, В. І. Міщенко. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
3. Банковское дело: Учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 576 с.
4. Бюлетень Національного банку України. – 2007. – № 3. – 198 с.
5. Кидуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуэлл Д. У. Финансовые институты, рынки и деньги. – СПб.: Питер, 2000. – 752 с.
6. Киселев В. В. Коммерческие банки в России: настоящее и будущее. – М.: Финстатинформ, 1998. – 400 с.
7. Основні показники діяльності банків України // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 3. – С. 70.
8. Роуз П. С. Банковский менеджмент / Пер. с англ. – М.: Дело, 1995. – 768 с.
9. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.

**Дудкіна О.**

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІЙ МУНІЦИПАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

У статті розглянуто організаційні та методичні засади інформаційно-аналітичного забезпечення функцій муніципального менеджменту. Обґрунтовано доцільність впровадження інформаційно-аналітичних процедур, інформаційних технологій та систем у практику застосування

спеціального економічного інструментарію управління соціально-економічним розвитком муніципальних утворень.

У контексті процесів регіоналізації управління економікою України, значного впливу екзогенних чинників, зокрема, глобалізації та Європейської інтеграції, на соціально-економічний розвиток держави особливої ваги набуває проблема пошуку ефективних організаційно-функціональних механізмів управління розвитком первинних (базових) територіальних утворень – міст, селищ, сіл. Зростає потреба у запровадженні відпрацьованого світовою практикою механізму муніципального менеджменту в управлінську діяльність органів місцевого самоврядування в Україні.

Застосування до управління соціально-економічним розвитком муніципального утворення системного підходу, за яким муніципальне утворення низового рівня розглядають як складну відкриту динамічну організовану та керовану систему, передбачає ефективне використання органами місцевого самоврядування всієї сукупності спеціальних інструментів муніципального менеджменту, що дали б змогу адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища, внутрішньої політики та потреби територіальної громади.

Муніципальний менеджмент як сукупність взаємопов'язаних функцій, інструментів, засобів та методів ефективного управління соціальним, економічним, екологічним, гуманітарним розвитком муніципальних утворень об'єктивно ґрунтований на використанні значного та достовірного інформаційного масиву про стан, проблеми, тенденції, чинники функціонування муніципальних утворень. Із огляду на це, актуалізується проблема пошуку інноваційних підходів до вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення функцій муніципального менеджменту.

Аналіз сучасної науково-монографічної літератури свідчить про значну увагу до питань інформаційно-аналітичного забезпечення управлінської діяльності щодо регулювання економічного і соціального розвитку муніципальних утворень. Так, методологічні та організаційні засади інформатизації діяльності органів місцевого самоврядування висвітлені в працях А. Мельник, Г. Монастирського [3]. Особливості застосування інформаційних систем та технологій у менеджменті, державному управлінні та маркетингу розглянуті в дослідженнях І. Вовчака, С. Кулицького, Н. Пінчук [1; 2; 4]. Технології опрацювання економічної інформації як основи прийняття обґрунтованих управлінських рішень відображені у наукових розвідках В. Ситника, О. Караєвої [5] та ін.

Проте, окремі методичні та організаційні аспекти інформаційно-аналітичного забезпечення виконання функцій і застосування

спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту ще недостатньо відпрацьовані в науковій літературі.

Практика управління соціально-економічним розвитком територіальних утворень різного рівня, і насамперед – низового, засвідчує першочерговість ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення всіх функціональних механізмів управління територіями, як от прогнозування та програмування, планування розвитку, організація, координація, стимулювання, мотивація, контроль та ін. Саме достатнє інформаційно-аналітичне підґрунтя уможливорює оптимальне використання всієї системи спеціальних інструментів муніципального менеджменту, адже інформація – один із основних ресурсів муніципального управління.

Відповідна інформаційно-аналітична база дає змогу суб'єктам управління приймати адекватні, економічно обґрунтовані управлінські рішення, оперативно реагувати на потреби динамічно змінюваного внутрішнього та зовнішнього середовища розвитку муніципального утворення. З огляду на це, актуальності набула проблема одержання та опрацювання органами місцевого самоврядування великих масивів різноманітної достовірної інформації в потрібній формі, у потрібний час та з мінімальними затратами, тобто – проблема формування єдиної системи інформаційно-аналітичного забезпечення муніципального управління.

Застосування інформаційно-аналітичних систем та технологій зачіпає всі підсистеми та інструменти муніципального менеджменту, зокрема: в сфері муніципального (локального) маркетингу інформаційно-аналітичні технології використовують для сегментування, позиціонування, аналізу регіональних ринків та ринкових можливостей території; в фінансовому менеджменті – для процесів бюджетного планування, формування та використання фінансових ресурсів муніципального утворення; в муніципальній логістиці – для аналізу оптимальності потоків усіх територіальних ресурсів у межах та поза межами територіального утворення; в ситуаційному управлінні – для розрахунку показників, моделювання ситуацій, аналізу чутливості показників соціально-економічного розвитку території до змін екзогенних та ендогенних чинників; у інвестиційному менеджменті – для визначення рівня інвестиційної привабливості території, для підвищення інвестиційної та інноваційної діяльності муніципального утворення тощо.

Із огляду на складність і багатогранність системи спеціальних економічних інструментів муніципального менеджменту, необхідність збору, зберігання, опрацювання та використання великих масивів різноманітної інформації для удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення функцій муніципального менеджменту передбачає створення розгалужених інформаційних мереж та спеціальних програмних продуктів. Спеціальні програмні продукти дадуть змогу впорядкувати економіко-аналітичну, контрольну-аналітичну діяльність органів місцевого самовря-



дування (зокрема в сфері документування та документообігу), покращити оперативність роботи апарату управління, покращити імідж міської влади серед населення, громадських організацій, бізнесових структур, що функціонують у даному муніципальному утворенні.

Слід зазначити, що за відсутності комплексного інноваційного підходу до організації інформаційно-аналітичного забезпечення муніципального управління відбуваються певні негативні явища, а саме дублювання робіт, невідповідність даних та результатів аналітичних розрахунків, необґрунтовані втрати інформації і витрати ресурсів на її відтворення, неузгодженість із іншими базами даних, проблеми розмежування даних і захисту інформації, перетворення чи скорочення муніципальних баз даних із однаковою інформацією, але різної форми, реалізованої на різних програмних продуктах, для різних цілей та організацій.

Розв'язанню цих проблем сприятиме створення єдиних інформаційних систем муніципальних утворень та їх інтеграція в системи вищого рівня, проектування автоматизованих систем управління, запровадження інноваційних інформаційних технологій, оцінка та вибір необхідних програмних продуктів, координація робіт, ресурсів та організації інформаційно-аналітичної діяльності органів місцевого самоврядування щодо забезпечення комплексного збалансованого соціально-економічного розвитку території.

Так, особливо гостро, на нашу думку, в сучасних умовах постає необхідність інформаційно-аналітичного забезпечення муніципального маркетингу як одного з інноваційних інструментів муніципального менеджменту, використання якого сприяє розробленню та реалізації стратегічних завдань розвитку муніципальних утворень, зорієнтованих на врахування їх конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності території.

Муніципальний (локальний) маркетинг слід розглядати як процес створення у муніципальному утворенні (певному місті, населеному пункті) методами ринкового регулювання сприятливого середовища для виробництва товарів та послуг, для життєдіяльності населення на основі виявлення і врахування економічних, соціальних, екологічних чинників муніципального розвитку та формування ефективної місцевої політики. Аналогічно до маркетингу товарів, що дає змогу задовольняти потреби споживачів, створюючи та продаючи товари і послуги на ринку, маркетинг муніципального утворення, у широкому розумінні цього слова, полягає в забезпеченні виробництва і реалізації «муніципального продукту». Під останнім розуміють конкретні умови, середовище виробництва та життєдіяльності, які муніципальне утворення (місто) в особі місцевих органів влади пропонує своїм мешканцям і підприємцям, – це і міське середовище в цілому, і його окремі елементи (земельні ділянки, житлові та

нежитлові приміщення, послуги інфраструктурних об'єктів, закладів житлового-комунального господарства тощо).

Муніципальний (локальний) маркетинг передбачає, як зробити місто найпривабливішим для життєдіяльності населення, виробничої діяльності та пропонує напрями й інструменти забезпечення цієї привабливості. Таким чином, маркетинг має стати ефективним методом підтримки місцевого економічного розвитку і залучення інвестицій, за допомогою якого можна перетворити місто в «полюс зростання» й забезпечити його комплексний збалансований розвиток.

Основою здійснення муніципального маркетингу, на нашу думку, мають стати спеціальні маркетингові дослідження. За їх допомогою збирають, опрацьовують та відповідним чином аналізують інформацію про зовнішнє середовище, наявні ресурси, проблеми і завдання для прийняття управлінських рішень, зокрема щодо:

- визначення додаткових видів послуг, які можуть надавати муніципальні утворення (в т. ч. органи управління, підприємства комунальної власності) для поліпшення їх фінансового стану і зниження рівня дотаційності;
- прогнозування подальшого розвитку місцевого (регіонального) ринку і позиціонування «муніципального продукту» для забезпечення його рентабельності;
- визначення, аналізу та ліквідації причин нестачі певних видів діяльності, підприємств і організацій відповідного профілю на території муніципального утворення;
- визначення ціни на «муніципальний продукт» як із позицій попиту (при здійсненні муніципальних закупівель), так і пропозиції (ціни на муніципальні ресурси чи продукти муніципальних проектів);
- сприяння залученню потенційних інвесторів шляхом поширення інформації про муніципальне утворення, а також створення позитивного іміджу території;
- розв'язання соціальних проблем, досягнення відповідного рівня та якості життя населення, підвищення комфортності його життєвого середовища;
- забезпечення переважно інноваційного напрямку розвитку муніципального утворення;
- визначення пріоритетних сфер, секторів економіки, перспективного бачення розвитку, місії територіальної громади і стратегічних засад розвитку територіального утворення;
- забезпечення відкритості діяльності органів місцевого самоврядування та ефективних зв'язків із громадськістю.

Застосування маркетингових підходів у муніципальному менеджменті дасть змогу забезпечити просування «муніципального продукту»,

муніципального утворення в цілому на ринок, і найперше – на ринок інвестиційних ресурсів. Для цього доцільно використовувати засоби інформаційно-рекламного забезпечення (зокрема, через ЗМІ), проведення ярмарків, аукціонів, презентацій муніципальних проектів, опублікування результатів соціально-економічного моніторингу та цільових опитувань, формування позитивного іміджу влади у населення та організацій, повернення уваги громадськості та бізнесових структур до подій і заходів, що відбуваються в місті, з тим, щоби викликати інтерес і бажання брати участь в розробленні та реалізації планів розвитку міста.

За допомогою використання муніципального маркетингу оцінюють і підтримують конкурентні переваги муніципального утворення, тобто його привабливість для інвесторів порівняно з іншими містами-конкурентами, створюють умови для підвищення конкурентоспроможності муніципального утворення.

Ефективне виконання зазначених функцій і завдань муніципального менеджменту має ґрунтуватися на достатній інформаційно-аналітичній базі, розроблення якої передбачає використання спеціальних методів та інструментів аналітичних досліджень. Зокрема, основою економічного обґрунтування розроблення та прийняття управлінських рішень у сфері муніципального менеджменту слід вважати регіональний аналіз. Останній розглядають як сукупність адекватних способів та прийомів для дослідження системи показників функціонування регіону в цілому, окремих муніципальних утворень та конкретних територіально-господарських формувань.

Для реалізації завдань регіонального аналізу в управлінському, соціально-економічному, економіко-географічному, ринкознавчому аспектах органам муніципального управління доцільно використовувати спеціальну систему аналітичних досліджень, а саме методичні засади системного, факторного аналізу, економіко-математичних методів, багатофакторного прогнозування та моделювання, SWOT-аналізу, геоінформаційних систем, кластерного аналізу тощо.

Таким чином, ефективне здійснення функцій муніципального менеджменту має, на нашу думку, ґрунтуватися на вирішенні завдань інформатизації діяльності органів місцевого самоврядування, задоволення інформаційних потреб на основі єдиного інформаційного простору, автоматизації повного комплексу управлінських та ділових процесів, застосування сучасних засобів автоматизованого управління, соціально-економічного моніторингу, електронного документообігу, аналітичного опрацювання даних та підтримки прийняття рішень, а також формування і використання інформаційних ресурсів і сучасних технологій, створення інформаційно-аналітичних систем забезпечення органів управління муніципальними утвореннями.

Реалізація цих завдань потребує, передусім, визначення стратегії інформаційно-аналітичного та програмного, телекомунікаційного забезпечення управління містом, формування основних принципів автоматизації повного комплексу управлінських функцій, застосування сучасних засобів електронного документообігу для розв'язання комплексу соціальних, економічних, екологічних, гуманітарних та інших проблем певної територіальної громади.

Зокрема, до інформаційно-аналітичних систем забезпечення діяльності міської ради доцільно вводити такі підсистеми:

- основні (систему автоматизації діловодства та документообігу, систему інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності);
- забезпечувальні (систему збору та первинного опрацювання інформації, системи локальної та глобальної мережевої взаємодії, Інтернет-портал поточного інформування та поширення інформації).

Зокрема, головними функціями системи автоматизації діловодства та документообігу мають, на нашу думку, бути: контроль за виконанням розпоряджень, доручень, документів, забезпечення колективної роботи працівників над документами; пошук та відбір необхідної інформації, розсилання опрацьованих документів для подальшого використання, опрацювання документів із моменту їх створення до відправлення або передачі в архів; автоматизація контролю виконання доручень та документів на основі оперативного відображення поточного стану процесів діловодства, відхилення від планових термінів; створення та ведення електронного архіву документів; формування аналітичних і статистичних звітів, підготовка управлінських документів тощо.

Інноваційною формою інформаційно-аналітичного забезпечення виконання функцій муніципального менеджменту може стати впровадження системи електронного урядування, тобто створення «електронного муніципалітету» на основі побудови Інтернет-порталу муніципального утворення. Метою створення Інтернет-порталу є поточне інформування населення та поширення інформації про діяльність міської ради, створення спеціального інформаційного ресурсу для забезпечення потреб громадян. До Інтернет-порталу доцільно ввести такі інформаційні блоки: новини про події, що відбуваються; щоденна інформація – поточні матеріали про діяльність міської ради, роботу службовців, стислий виклад їх виступів; прийняті поточні управлінські документи; структура та регламент роботи – особовий склад, години прийому; поточні матеріали про життя міста, основні показники його соціально-економічного розвитку, історико-культурні матеріали; зворотний зв'язок – публікації матеріалів телефонних гарячих ліній із актуальних питань розвитку міста, запис прямих ефірів по радіо та телебаченню тощо.

Застосування інформаційно-аналітичних технологій необхідне в усіх сферах розвитку муніципального утворення, для прикладу, в соціальній – для призначення та перерахунку субсидій, об'єктивного розрахунку комунальних тарифів, плати за комунальні послуги; у правоохоронній – для ведення обліку реєстрації громадян; природоохоронній – для управління земельними ресурсами і раціональним природокористуванням; управлінській – із метою швидкого реагування на проблемні ситуації, підвищення якості роботи з населенням, інформаційного обслуговування керівництва через виконання аналітичних і статистичних запитів. Можливості використання інформаційних автоматизованих систем в управлінні муніципальним землекористуванням спрямовані на створення спеціальних гео-інформаційних систем, баз даних кадастрової оцінки земель, землекористування та землеустрою, забудови території, забезпечення вимог архітектури та містобудування, створення транспортної та вулично-дорожньої мереж, інженерного облаштування території, створення рекреаційних та відпочинкових зон, забезпечення охорони довкілля та раціонального природокористування.

Використання Інтернет-технологій в управлінні містом надасть можливості для: створення «електронного муніципалітету»; підвищення інвестиційної привабливості міста через створення його Інтернет-сайту; електронного збору спонсорської допомоги для певних соціальних заходів; скорочення часу на отримання потрібної інформації; цілодобового доступу до інформації; проведення електронного опитування, голосування, міні-референдумів жителів населеного пункту тощо.

Таким чином, відповідно організоване інформаційно-аналітичне забезпечення функцій муніципального менеджменту сприятиме досягненню найефективнішого розв'язання проблем управління економічним і соціальним розвитком муніципальних утворень.

*Dudkina O.P. Improving of informational-analytical supplying of municipal management functions. Organizational and methodical basis of informational-analytical supplying of municipal management functions are observed in this article. It is also substantiated the expediency of informational-analytical procedures, information technologies and systems into the practical using of special economic management tools of social economic development of municipal organizations.*

### **Література**

1. Вовчак І. С. Інформаційні системи та комп'ютерні технології в менеджменті. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – 354 с.
2. Кулицький С. П. Основи організації інформаційної діяльності у сфері управління: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2002. – 224 с.
3. Мельник А. Ф., Монастирський Г. Л., Дудкіна О. П. Муніципальний менеджмент: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 420 с.

4. Пінчук Н. С., Галузинський Г. П. Інформаційні системи і технології в маркетингу: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1999. – 328 с.
5. Ситник В. Ф., Караєва О. С. Технологія обробки економічної інформації: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1998. – 200 с.

**Івануса Н.**

## **НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

*У статті розглянуто деякі теоретичні та практичні аспекти функціонування аудиторської діяльності в Україні. Висвітлено сукупність умов, що сприяють ефективній діяльності Аудиторської палати України. Також запропоновано шляхи вдосконалення системи організації аудиторської діяльності.*

Вивчаючи наукову літературу – як періодичну, так і інші види наукових праць вчених теоретиків та практиків – ми дедалі частіше натрапляємо на поняття «аудит», «аудиторська діяльність». Це пов'язано з розвитком нових форм власності та розширенням нових видів підприємницької діяльності, що, в свою чергу, зумовлює виникнення ряду проблемних питань щодо визначення самого поняття, організації і методики цього виду діяльності, її ефективності та результативності. Однак нині є певна неузгодженість у трактуванні згаданого поняття та нема чіткого розуміння особливостей аудиторської діяльності.

Дехто ототожнює аудит і аудиторську діяльність, стверджуючи відсутність будь-яких відмінностей у цих поняттях; дехто, навпаки, вважає, що для високоякісного функціонування аудиту слід розрізняти аудит і аудиторську діяльність як сумарний вираз аудиту й аудиторських послуг. При впровадженні системи аудиторської діяльності постає проблема розроблення принципів, прийомів, методів її здійснення. Всі ці проблемні питання і викликали необхідність подальших наукових досліджень у цій сфері.

В Україні нині склалася достатньо чітка, принаймні формально, система, яка забезпечує розв'язання проблем атестації аудиторів, внесення до Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності, забезпечення споживачів ринку аудиторських послуг кваліфікованими спеціалістами та впорядкованого функціонування цього ринку.

У Законі України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. зазначено, що аудиторська діяльність охоплює організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок (аудит) і надання інших аудиторських послуг.

Як правило, в усіх країнах зі сталим ринком аудиторських послуг під аудитом розуміють нагромадження аудитором доказів і висловлення

4. Пінчук Н. С., Галузинський Г. П. Інформаційні системи і технології в маркетингу: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1999. – 328 с.
5. Ситник В. Ф., Караєва О. С. Технологія обробки економічної інформації: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1998. – 200 с.

**Івануса Н.**

## **НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

*У статті розглянуто деякі теоретичні та практичні аспекти функціонування аудиторської діяльності в Україні. Висвітлено сукупність умов, що сприяють ефективній діяльності Аудиторської палати України. Також запропоновано шляхи вдосконалення системи організації аудиторської діяльності.*

Вивчаючи наукову літературу – як періодичну, так і інші види наукових праць вчених теоретиків та практиків – ми дедалі частіше натрапляємо на поняття «аудит», «аудиторська діяльність». Це пов'язано з розвитком нових форм власності та розширенням нових видів підприємницької діяльності, що, в свою чергу, зумовлює виникнення ряду проблемних питань щодо визначення самого поняття, організації і методики цього виду діяльності, її ефективності та результативності. Однак нині є певна неузгодженість у трактуванні згаданого поняття та нема чіткого розуміння особливостей аудиторської діяльності.

Дехто ототожнює аудит і аудиторську діяльність, стверджуючи відсутність будь-яких відмінностей у цих поняттях; дехто, навпаки, вважає, що для високоякісного функціонування аудиту слід розрізняти аудит і аудиторську діяльність як сумарний вираз аудиту й аудиторських послуг. При впровадженні системи аудиторської діяльності постає проблема розроблення принципів, прийомів, методів її здійснення. Всі ці проблемні питання і викликали необхідність подальших наукових досліджень у цій сфері.

В Україні нині склалася достатньо чітка, принаймні формально, система, яка забезпечує розв'язання проблем атестації аудиторів, внесення до Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності, забезпечення споживачів ринку аудиторських послуг кваліфікованими спеціалістами та впорядкованого функціонування цього ринку.

У Законі України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. зазначено, що аудиторська діяльність охоплює організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок (аудит) і надання інших аудиторських послуг.

Як правило, в усіх країнах зі сталим ринком аудиторських послуг під аудитом розуміють нагородження аудитором доказів і висловлення

відповідної думки щодо звітності. Згідно зі Законом України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. (ст. 4), аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам [3]. Але встановити відповідність здійснених економічним суб'єктом фінансових і господарських операцій нормативним актам, чинним у нашій країні, протягом звичайної аудиторської перевірки неможливо.

Значний внесок у розроблення теоретичних основ і методологічних підходів до проблеми аудиторської діяльності в Україні внесли провідні вчені-економісти: Н. Дорош, М. Білуха, В. Гетьман, М. Дем'яненко, Г. Кірейцева, А. Кузьмінський, Л. Кулаковська, В. Линник, Ю. Литвин, М. Огійчук, В. Палій, Г. Підлісецький, П. Саблук, Л. Сук, Б. Усач та ін.

Однак ряд проблем організації аудиторської діяльності потребують подальших досліджень та наукових розробок.

Багато суперечностей викликає невизначеність формулювання ст. 3 про те, що аудиторські послуги можна надавати у формі аудиторських перевірок (аудиту) та пов'язаних із ними експертиз, консультацій з питань бухгалтерського обліку, звітності, оподаткування, аналізу фінансово-господарської діяльності та інших видів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності фізичних та юридичних осіб.

Не можна погодитися з думкою таких авторів як Я. Соколов, В. Скобара і О. Островська, що нелогічним є розмежування аудиторської діяльності на два незалежних блоки робіт – проведення перевірок та інші аудиторські послуги. І що в першому випадку аудиторська діяльність потребує наявності ліцензії та штату працівників, які володіють певними кваліфікаційними навичками, а в другому – та ж аудиторська діяльність, але під розрядом «інша» не вимагає дотримання ні першої, ні другої умови [4, 75].

У сучасних умовах в Україні аудиторські фірми можуть надавати достатньо широкий спектр робіт, а саме: аудиторські перевірки бухгалтерської звітності (обов'язковий та ініціативний аудит) підприємств і організацій різних типів і форм власності; експрес-аналіз; оглядова перевірка; аналіз господарсько-фінансової діяльності; консультації з питань фінансового, податкового, банківського та іншого господарського законодавства, зовнішньоекономічної діяльності й ін.; перевірка за узгодженими з клієнтом процедурами; постановка, ведення та відновлення бухгалтерського (фінансового) обліку; складання фінансової звітності, а також звітності з цінних паперів, проспектів емісії та ін; автоматизація бухгалтерського обліку й аналітичних робіт; надання допомоги в проведенні приватизації; податкове планування і оптимізація оподаткування; складання декларацій про доходи тощо; юридичні послуги, розроблення за-



сновницьких документів і їх реєстрація, ліквідація підприємств; навчально-консультаційні послуги, підготовка кадрів (навчання в галузі своєї діяльності, а також основам бухгалтерського обліку) та ін. [1, 57].

Окреслення кола безпосередньо аудиторських послуг – це одна з найважливіших сучасних проблем теорії аудиту. Надання консультаційних послуг є основним об'єктом критики незацікавленості аудитора. В останні роки законодавці та критики аудиторської професії у США та європейських країнах ведуть дискусію щодо можливості надання аудиторами супутніх послуг. Вважають, що незалежність аудитора порушується у разі одночасного надання аудиторських і консультаційних послуг. У зв'язку з цим передбачають, що Європейське Співтовариство черговою директивою розірве зв'язок аудиту і супутніх робіт.

У Великобританії розв'язання окресленої проблеми започатковане в Положенні про професійну незалежність. Зазначено, що аудитор не здійснює управлінські функції і не приймає рішення на підприємстві-клієнті. Прямо обумовлено, що крім виняткових випадків, аудиторська фірма не повинна брати участі в складанні бухгалтерських записів аудійованого клієнта. Аудиторський висновок також не можна надавати, якщо компанія, асоційована з аудиторською фірмою, здійснює за договором секретарські послуги компанії-клієнтови. Аудитор не має брати участі у перевірці звітності компанії, якщо він протягом звітного періоду чи протягом двох попередніх років був посадовою особою або працівником цієї компанії. Якщо партнер чи працівник аудиторської фірми управляє чи протягом двох останніх років управляв будь-яким активом компанії, то жоден із партнерів чи службовців цієї аудиторської фірми не може бути ліквідатором компанії. Якщо аудиторська фірма, її партнер чи службовець підтримують або протягом двох останніх років підтримували тривалі професійні стосунки з компанією, то ні партнер, ні службовець цієї аудиторської фірми не можуть бути ліквідатором даної компанії в разі її неспроможності.

Підтвердженням важливості згаданої проблеми є той факт, що великі компанії у Великобританії зобов'язані в річній звітності окремо показувати гонорар, сплачений своєму аудиторі за аудиторське обслуговування, і гонорар, сплачений йому (чи компаньйонові) за надання неаудиторських послуг [2, 74].

У нашій країні було б доцільно також в окремому стандарті аудиту чи Кодексі професійної етики аудиторів України дати перелік робіт, здійснення яких не допускається одночасно з проведенням обов'язкової аудиторської перевірки. Це такі роботи: складання бухгалтерських записів та фінансової звітності; підготовка і подання податкових декларацій; послуги в галузі фінансів (наприклад, при поглинанні чи злитті, новій емісії цінних паперів).

Україна належить до країн професійного регулювання аудиторської діяльності. Аудиторську діяльність у нашій країні регулює професійна організація – Аудиторська палата України. Вона є незалежним самостійним органом, мета якого, сприяти розвитку, вдосконаленню та уніфікації аудиторської справи в країні. Згідно зі Статутом Аудиторської палати України, головним завданням АПУ є сприяння розвитку аудиту в країні, вирішення на єдиній методологічній основі принципових питань аудиторської діяльності в Україні. Аудиторська палата України:

- здійснює сертифікацію суб'єктів, що мають намір займатись аудиторською діяльністю;
- вносить до Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності аудиторські фірми та аудиторів;
- веде Реєстр аудиторських фірм та аудиторів, які самостійно надають аудиторські послуги. Оприлюднює дані Реєстру;
- створює на території України регіональні відділення, визначає їх повноваження і контролює діяльність;
- встановлює розмір плати за проведення сертифікації осіб, які претендують на отримання сертифіката;
- розглядає скарги щодо діяльності окремих аудиторів і аудиторських фірм з питань її компетенції;
- застосовує до аудиторів заходи впливу за неналежне виконання своїх професійних обов'язків у вигляді попередження, зупинення дії сертифіката та свідоцтва на термін до 1 року або анулювання сертифікації та свідоцтва.

Ведення поточних справ в АПУ здійснює Секретаріат, який очолює завідувач. Контроль за діяльністю Секретаріату здійснює Спостережна Рада АПУ.

Щодо оцінки ефективності роботи органу, який здійснює організацію професійної діяльності в Україні, – Аудиторської палати України, то в Законі України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. (ст. 16) зазначено, що члени Аудиторської палати України виконують свої обов'язки на громадських засадах [3]. До Аудиторської палати належать працівники Міністерства фінансів України, Головної державної податкової адміністрації України, Національного банку України та Міністерства юстиції України (доцільно вводити також представників Секретаріату Президента України). Аудиторській палаті України необхідно посилити роботу щодо узагальнення практики дії Закону України та розроблення пропозиції з удосконалення правового регулювання аудиторської діяльності; публікації офіційних роз'яснень із питань застосування Закону; аналізу та публікації в засобах масової інформації відомостей про анулювання ліцензій і сертифікатів; удосконалення національних нормативів аудиту в напрямі вирішення складних проблемних питань, наприклад щодо

суттєвості економічної інформації, вибіркової перевірки, документального оформлення аудиторської перевірки та ін.

Недостатньо підготовлено інформаційних, методичних і навчальних матеріалів, необхідних для проведення та удосконалення аудиту. Потребує поліпшення робота зі сприяння впровадженню нових методів, форм і технологій аудиту, узагальнення досвіду пропозицій із атестації аудиторів.

У зв'язку з цим потрібен постійно працюючий орган, який би займався всім комплексом проблем, що потребують постійного розв'язання. При цьому для реалізації різноманітних потреб доцільно створити відповідні комісії та комітети:

- Комітет з розроблення професійних норм і стандартів;
- Комісію з міжнародних зв'язків;
- Комісію з організації зв'язків з регіональними відділеннями;
- Комісію зі страхування;
- Комісію з фінансування аудиторської діяльності;
- Комісію з професійної аудиторської діяльності;
- Комісію з контролю за професійною діяльністю;
- Комісію загального аудиту;
- Комісію страхової діяльності.

Варто, щоб до названого органу належали найвідоміші представники аудиторської професії в нашій країні: видатні вчені й керівники великих аудиторських фірм.

Функції Аудиторської палати України – весь комплекс робіт із атестації та внесення до Реєстру аудиторів і аудиторських фірм. Це, зокрема, перевірка комплектації документів на відповідність їх затвердженому переліку, оформлення власне результатів екзаменів; контроль за надходженням коштів на спеціальний рахунок і їх використання, видача сертифікатів та свідоцтв, ведення державних реєстрів виданих документів; вирішення великої кількості організаційних питань та ін. [5, 61].

У сучасних умовах функції з підготовки і забезпечення засідань екзаменаційних комісій виконують працівники Секретаріату. Необхідно постійно перевіряти матеріали, подані на атестацію; контролювати надходження плати за її проведення від претендентів; упорядкувати систему документообігу; налагодити облік грошей, що надходять як плата за атестацію; контролювати цільове використання коштів. У зв'язку з цим доцільно, на нашу думку, збільшити кількість співробітників Секретаріату чи створити новий відповідний орган для ефективної організації роботи, досягнення належного рівня здійснення зазначених функцій.

Досвід приймання кваліфікаційних екзаменів свідчить про те, що претенденти на одержання атестату недостатньо знають про ті проблеми, з якими їм доведеться зіткнутись у практиці; методи і способи їх вирішення. До певної міри це можна зрозуміти при тому дефіциті спеціальної

літератури, який відчувають аудитори і претенденти на це звання, але виправдати з професійної точки зору не можна.

Сучасні курси підготовки претендентів на одержання сертифіката проводять за п'ятьма розділами затвердженої програми кваліфікаційних екзаменів: бухгалтерський облік і звітність, аудит, оподаткування юридичних і фізичних осіб, фінанси підприємства та правове регулювання господарської діяльності. Зрозуміло, що в стислі терміни викласти слухачам великий за обсягом матеріал детально і на високому якісному рівні неможливо. Лекційна практика показує, що тільки питання теорії аудиту потребують висвітлення не менше ніж за 22–24 години. Якщо додати до них детальний розгляд питань перевірки конкретних реєстрів бухгалтерського обліку, то виявиться, що в цілому питання програми за розділом аудиту вимагають для викладення високоякісного лекційного матеріалу 36–40 годин. Враховуючи, що постійні зміни нормативних і методичних документів відбуваються і в базових для аудиту галузях знань, то для підготовки претендентів для складання кваліфікаційних екзаменів необхідно 180–200 годин [2, 78].

Вимагають розв'язання не тільки проблеми професійної підготовки майбутніх аудиторів, а й підвищення професійного рівня аудиторів-практиків. В іншому разі матимемо армію бухгалтерів, які тільки намагаються займатись аудитом, а не цивілізований аудиторський рух.

Систему підвищення кваліфікації і професійної підготовки доцільно організувати під керівництвом Комісії з професійної підготовки. Комісія має розробляти та вдосконалювати навчальні програми з різних напрямів аудиторської діяльності в університетах, вищих навчальних закладах і разом із іншими професійними об'єднаннями брати участь у підготовці кадрів у межах загальноосвітнього процесу вищих шкіл. Найбільш актуальні теми і програми підвищення кваліфікації аудиторів у галузі теорії і практики аудиту доцільно подавати на затвердження Аудиторської палати чи Консультаційної Ради (річну програму підвищення кваліфікації). За затвердженою програмою починають роботу з підготовки і проведення семінарів із різноманітних напрямів аудиторської діяльності в усіх регіонах України.

Детальну інформацію про всі майбутні семінари необхідно скеровувати в усім аудиторам і аудиторським фірмам, внесеним до Реєстру. В анотації доцільно вказувати тему, її опис, програму, терміни і місце проведення семінару, вартість, а також можливість внесення цього семінару як обов'язкового для підвищення кваліфікації часу. При цьому в Кодексі професійної етики слід передбачити обов'язковість підвищення кваліфікації, наприклад, обсягом 30 годин на рік. Контроль за виконанням цієї вимоги покладати на регіональні відділення АПУ, які мають одержувати від аудиторів щорічні звіти про професійну діяльність, у т. ч. інформацію про час, витрачений на підвищення кваліфікації.

Відповідальними за проведення семінару мають бути регіональні відділення. Вони визначають конкретні теми і терміни проведення семінарів, призначають відповідальних лекторів (керівників) на кожний семінар. Керівники семінарів зобов'язані забезпечити бездоганне проведення дорученого їм семінару, одержати від учасників достатньо детальні письмові відгуки і скерувати їх разом зі своїми зауваженнями і побажаннями до Комітету з професійної підготовки. Добір керівників необхідно проводити в усій Україні на основі анкет, до яких додають тези доповідей з описом актуальності теми. Регіональні відділення мають уважно вивчати одержані анкети і у разі позитивного вирішення скеровувати обраним лекторам відповідні повідомлення зі зазначенням часу та місця проведення семінару.

Багато нарікань викликає сучасна система критеріїв допуску до атестації. Відомо, що сьогодні ряди атестованих аудиторів поповнюються в основному за рахунок колишніх бухгалтерів, які працювали на вузьких ланках бухгалтерій великих підприємств, і економістів економічних відділів колишніх міністерств та відомств. Тим самим ми даремно звужуємо коло потенційних аудиторів, допускаючи до атестації тільки людей з економічною та юридичною освітою, тим більше, що це відбувається за відсутності стандарту з освіти аудиторів і апробованої системи їх вузівського навчання, значна кількість практикуючих сьогодні аудиторів не мають спеціальної вищої освіти, але часто виглядають краще на тлі загального, поки що не досить високого рівня аудиторів.

Отже, аналіз функціонування системи організації аудиторської діяльності України виявив ряд її недоліків. Дослідження структури української системи з урахуванням результатів аналізу закордонних країн дали змогу встановити причини цих недоліків.

Невисокий професійний рівень деяких українських аудиторів визначається відсутністю послідовної системи підготовки і стажування майбутніх аудиторів. Сьогодні в Україні нормативними документами регламентовано лише процес атестації претендентів на це звання.

Незадовільна якість більшості аудиторських перевірок спричинена низьким професійним рівнем виконавців, відсутністю належної системи принципів і норм поведінки аудиторів, а також невідповідною масштабом ринку аудиторських послуг системи контролю роботи аудиторів.

Неоперативність впливу на систему її керівного органу – Аудиторської палати України – пояснюється відсутністю її представників в урядових структурах і штатних аудиторів-професіоналів у самій палаті. Неврегульованими є також питання фінансування робіт зі створення адекватної системи аудиту в Україні та страхування аудиторської діяльності.

Отже, стан аудиторської діяльності в Україні на даному етапі можна охарактеризувати таким завданням: підвищення якості аудиторських послуг із ме-

тою укріплення довіри суспільства до аудиту. Вважаємо, що впровадження внутрішньофірмових стандартів сприятиме вирішенню цього завдання.

Висновками з даного дослідження і перспективами подальших розвідок у даному напрямку стануть:

- дослідження законодавства та літературних джерел, щодо поняття «аудиторської діяльності», з метою конкретизації ст. 3 Закону України «Про аудиторську діяльність»;
- розширення поняття «аудиторська діяльність» інформацією з Міжнародних стандартів аудиту, акцентуючи увагу на аудиторських послугах, як невід’ємної складової аудиторської діяльності;
- ґрунтуючись на знаннях про господарську діяльність, виокремлення поняття «аудиторської діяльності», збагативши його предметом, методами, об’єктами та суб’єктами використання.

*The article deals with the theoretical and practical aspects of functioning of auditing activity function in Ukraine. The range of conditions that are favourable for the activity of Ukrainian Auditing Chamber are considered. The ways of improving of auditing system organization are pointed out.*

### **Література**

1. Давидов Г. М. Аудит: теорія і практика. – Кіровоград: ІМЕкс-ЛТД, 2006. – 324 с.
2. Дорош Н. І. Аудит: методологія та організація. – К.: Т-во «Знання» КОО, 2001. – 402 с.
3. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. (зі змінами і доповненнями) // Офіційний вісник України. – 2003. – № 21.
4. Соколов Я. В., Скобара В. В., Островська О. Л. Бухгалтерський учет. – Москва: Экономика, 1999 – 432 с.
5. Усач Б. М. Аудит: Навч. посіб. – Київ: Знання-Прес, 2003. – 224 с.

**Ігнатенко М.**

## **МІСЦЕ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В ПРОЦЕСІ РЕГУЛЮВАННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА**

*Розглянуто податкову систему як складовий елемент механізму регулювання та стимулювання ефективного розвитку промисловості; визначено, що однією з важливих умов подальшого економічного зростання в Україні є стабільність законодавства, помірковане податкове навантаження та надійний захист прав платників податків: здійснено порівняльний аналіз податкового законодавства України та зарубіжних країн.*

Актуальність даної теми визначається необхідністю стабілізації економіки, важливою умовою якої є реформування податкового законодавст-

тою укріплення довіри суспільства до аудиту. Вважаємо, що впровадження внутрішньофірмових стандартів сприятиме вирішенню цього завдання.

Висновками з даного дослідження і перспективами подальших розвідок у даному напрямку стануть:

- дослідження законодавства та літературних джерел, щодо поняття «аудиторської діяльності», з метою конкретизації ст. 3 Закону України «Про аудиторську діяльність»;
- розширення поняття «аудиторська діяльність» інформацією з Міжнародних стандартів аудиту, акцентуючи увагу на аудиторських послугах, як невід’ємної складової аудиторської діяльності;
- ґрунтуючись на знаннях про господарську діяльність, виокремлення поняття «аудиторської діяльності», збагативши його предметом, методами, об’єктами та суб’єктами використання.

*The article deals with the theoretical and practical aspects of functioning of auditing activity function in Ukraine. The range of conditions that are favourable for the activity of Ukrainian Auditing Chamber are considered. The ways of improving of auditing system organization are pointed out.*

### **Література**

1. Давидов Г. М. Аудит: теорія і практика. – Кіровоград: ІМЕкс-ЛТД, 2006. – 324 с.
2. Дорош Н. І. Аудит: методологія та організація. – К.: Т-во «Знання» КОО, 2001. – 402 с.
3. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. (зі змінами і доповненнями) // Офіційний вісник України. – 2003. – № 21.
4. Соколов Я. В., Скобара В. В., Островська О. Л. Бухгалтерський учет. – Москва: Экономика, 1999 – 432 с.
5. Усач Б. М. Аудит: Навч. посіб. – Київ: Знання-Прес, 2003. – 224 с.

**Ігнатенко М.**

## **МІСЦЕ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В ПРОЦЕСІ РЕГУЛЮВАННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА**

*Розглянуто податкову систему як складовий елемент механізму регулювання та стимулювання ефективного розвитку промисловості; визначено, що однією з важливих умов подальшого економічного зростання в Україні є стабільність законодавства, помірковане податкове навантаження та надійний захист прав платників податків: здійснено порівняльний аналіз податкового законодавства України та зарубіжних країн.*

Актуальність даної теми визначається необхідністю стабілізації економіки, важливою умовою якої є реформування податкового законодавст-

ва, від чого залежить рівень промислового розвитку, що має безпосередній вплив на рівень економічного розвитку.

Дослідженням даної проблеми займалися Ю. Архангельський, В. Бодров, Т. Єфіменко, А. Кредісов, І. Лукінов, С. Покропивний, А. Музиченко та ін.

Метою статті є спроба визначити шляхи реформування податкової системи України та визначити функції податкової системи як інструменту регулювання і механізму ефективного розвитку промисловості.

Однією з важливих умов подальшого економічного зростання в Україні є стабільність законодавства, помірковане податкове навантаження та надійний захист прав платників податків.

Перехід до ринкової економіки в Україні зумовив зміну багатьох економічних інститутів і засад господарювання, в т. ч. податкової системи. Її реформування є важливим кроком при переході до ринку, адже податки – це фінансова основа державного втручання у сферу господарських зв'язків між суб'єктами економічних відносин, головний регулятор ринкового господарювання. Податки є ефективним методом акумуляції бюджетних ресурсів, знаряддям реалізації державної політики стосовно життєдіяльності суспільства. Реформування податкової сфери як умова економічного зростання та досягнення певної соціальної гармонії повинно мати на меті забезпечення достатності та стабільності доходів бюджету, корегування дій ринкових механізмів, урахування інтересів підприємств, реалізацію принципу соціальної справедливості.

Основні порівняльні показники податкової системи України свідчать про те, що вони не перевищують відповідних показників індустріально розвинутих країн, держав Східної Європи та СНД. Зокрема, наша країна має найнижчий рівень перерозподілу ВВП через бюджет.

Головні проблеми оподаткування в Україні полягають не стільки у величині податкових ставок, скільки у безсистемності, фіскальному свавіллі, зловживаннях, відсутності позитивного впливу на економіку. Бізнесмени змушені відводити частину обігу в тінь, рятуючись не просто від високих податків, а від довільних поборів і адміністративного насильства. Якщо ми дійсно хочемо підняти економіку і забезпечити реальне зростання доходів у бюджет, необхідно змінити податкову систему.

Насамперед, здоровому економічному глузду не відповідає система «транзитного» податку на додану вартість, який стягується на всіх стадіях руху продукту, а потім частково відшкодовується. Проводиться гігантська облікова та інформаційна робота, створено поле для зловживань – з одного боку, і для фіскального свавілля – з іншого. Багато підприємців навіть не звертаються за відшкодуванням ПДВ, побоюючись репресій у відповідь. Нині ПДВ – додатковий, не передбачений законом і не прогнозований податок на бізнес. Невідшкодована частина ПДВ збільшує витра-



ти підприємств у середньому на 1,5%, зменшує прибуток від реалізації більше як на 20–25% і сягає половини всього отриманого балансового прибутку в економіці.

Вимагає реконструкції і другий основний податок з прибутку. Пряме оподаткування прибутку призводить до його приховування і не стимулює інвестиції.

Обсяги збитків у народному господарстві не набагато відрізняються від обсягів прибутку. По суті, чинна податкова система створила вбудований механізм стимулювання приховування прибутку і тіньового обігу.

Економічно нелогічна податкова система породила два паралельних обліки – бухгалтерський та податковий, що зайвий раз демонструє її спотвореність. Сьогодні, готуючи податкову декларацію, підприємство зобов'язане заповнити 22 форми. Причому їх підсумкові показники не збігаються з бухгалтерськими. Навіть прибуток за бухгалтерським обліком відрізняється від прибутку за податковим обліком. Ми вважаємо таку систему вкрай нераціональною і витратною, до того ж вона розширює можливості для зловживань. Тому всі норми повинні базуватися на єдиному – бухгалтерському – обліку.

Нестабільність податкової системи є суттєвим економічним фактором, який стримує залучення інвестицій в українську економіку, що провокує інфляцію і гальмує економічний розвиток.

Держава ж має забезпечувати, насамперед, стабільність державних фінансів, грошової і кредитної системи. Це найважливіші макроекономічні умови підйому на рівні мікроекономіки. У цьому принципове значення має боротьба з інфляцією, а також створення сприятливих умов доступу до кредитних ресурсів, більш м'якої системи оподаткування виробничої діяльності й багато чого іншого.

У діючій економічній ситуації варто для розвитку економічних відносин розв'язати два взаємозалежних завдання: досягнення компромісного рішення між податковими функціями і принципами побудови податкової системи та забезпечення несуперечливого сполучення економічної й адміністративної дисципліни.

Ми вважаємо, що, насамперед, необхідно установити рівень податкового навантаження в чіткій відповідності з постійно контрольованими витратами державного бюджету. Крім цього, усі життєво важливі для країни витрати, якщо вони не покриваються прибутками держави, можна фінансувати за рахунок додаткової емісії, у безготівковій чи готівковій формі, у т. ч. покриття бюджетного дефіциту регіонів при фінансуванні соціальної сфери, природоохоронних заходів, розвитку інфраструктури, в межах, визнаних державною владою. Додаткова грошова емісія буде цільовою, тобто спрямована на забезпечення, збереження і розвиток життєво важливих сфер, таких як оборона, охорона здоров'я, наука, освіта.

Також доцільно ввести соціальні внески (крім внесків у пенсійні фонди) до доходів бюджету для того, щоб зосередити фінансові ресурси і забезпечити єдність керування і контролю над витратами засобів. У багатьох розвинутих країнах соціальні платежі доповнюють загальний перелік податків.

Із метою формування раціональної структури суспільного виробництва необхідно створити систему пільгового кредитування найбільш значущих сфер виробництва під заставу майбутнього виробництва продукції, тим самим забезпечивши підприємствам реальний ринок збуту виробленої на початку продукції. Форма державного замовлення властива плановій економіці при цьому несе в собі риси ринкових відносин, тому що вартість продукції буде відповідати рівноважній ціні, що складається на ринку.

Для формування ефективної податкової політики необхідно, насамперед, оцінити ступінь впливу тієї чи іншої групи податків на кінцеві результати діяльності підприємства чи його чистий прибуток. Саме за допомогою податків, які мають високий ступінь еластичності, можна ефективно впливати на діяльність підприємств, стимулювати їхню ділову активність і сприяти поповненню бюджету.

Найбільший вплив на економіку роблять загальнодержавні податки зі значною податковою базою і ставками. На рентабельні, стабільно працюючі підприємства, з великими обсягами реалізації продукції при невисоких витратах місцеві податки і збори істотного впливу не мають, тому що джерелом їх покриття, в основному, є фінансові результати діяльності підприємств. Тобто, через механізм розрахунку податку на прибуток йде перерозподіл дохідної частини місцевих, обласного і державного бюджетів на користь місцевих бюджетів. Для низькорентабельних і збиткових підприємств місцеві податки і збори ще більше ускладнюють їх стан. Механізм перерозподілу прибутку не працює, джерелом покриття місцевих податків і зборів стають обігові кошти підприємств.

Тому щодо структури податкової системи варто скоротити кількість місцевих податків, зберігаючи лише цільові податки і збори, дія яких відповідає принципам справедливості й ефективності. Всі інші лише збільшують витрати на управління й контроль за сплатою податків з боку податкових органів, забезпечуючи при цьому менше 10% прибутків місцевих бюджетів. Основні ж витрати місцевих бюджетів більш доцільно фінансувати за рахунок відрахувань від загальнодержавних податків.

Із метою найбільш повної реалізації принципів податкових відносин необхідно цілком скасувати непрямі податки на споживання (крім акцизів), що в умовах відсутності конкурентного ринку служать інструментом розвитку інфляції і скорочують стимули до інвестицій. В умовах перехідної економіки України, коли різниця у величині доходів різних категорій населення надзвичайно велика, будь-який непрямий податок регресивний. Тому

дія непрямих податків за відсутності своєчасної індексації прибутків лише підсилює диференціацію населення за рівнем реальних прибутків і викликає додаткові державні витрати.

Дія ПДВ і подібних податків на споживання можлива тільки у випадку зниження податкового навантаження в рамках прибуткового оподаткування для малозабезпеченої категорії населення. Так у Франції, країні з найбільшою питомою вагою ПДВ у структурі податкових надходжень, деякі категорії громадян (інваліди, пенсіонери), а також особи з недостатньо великим прибутком взагалі звільнені від сплати прибуткового податку. Крім того, оподатковувана база зменшується на встановлену державою величину витрат на харчування.

Звичайно, можна використовувати ПДВ тільки щодо товарів, які не є першою необхідністю, чи застосовувати пільгові знижені ставки для даної категорії. Однак у такому випадку ПДВ буде цілком відповідати акцизу і лише ускладнить податкову систему.

Для стимулювання виробництва необхідно застосовувати регресивні ставки за податками, пов'язані з обсягом виробленої продукції. Це буде впливати на виробника, тому що при збільшенні обсягів виробництва велика частина прибутку буде залишатися в його розпорядженні й у той же час сума надходжень у держбюджет не зменшиться. Зростання виробництва може вирішити проблеми із зайнятістю населення, збільшити прибутки фізичних осіб і нові надходження в бюджет. Створення фондів нагромадження дозволить підприємствам самостійно без залучення зовнішнього фінансування вирішувати питання розширення і розвитку виробництва.

При цьому скорочення податкової ставки викликає додаткове зростання абсолютної величини податкових виплат, що збільшує доходи у бюджет. Справа в тому, що збільшення обсягів виробництва скорочує частку умовно-постійних витрат виробництва, а, отже, сприяє зростанню прибутку.

Для підвищення конкурентоздатності вітчизняних виробників на зовнішньому і внутрішньому ринку необхідно збільшити мито на ввезення товарів, аналогічних виробленим в Україні, за винятком життєво важливих фармацевтичних товарів, медтехніки і високотехнологічного устаткування, одночасно скасувавши мито на вивезення товарів, крім сировинних ресурсів.

Важливим питанням удосконалювання оподаткування є використання податкових пільг. В даний час у світовій практиці спостерігається тенденція скорочення повного скасування всіх пільг. Метою цього є, по-перше, розширення оподаткованої бази, по-друге, вирівнювання податкового навантаження у відношенні різних категорій оподаткування. Вважається, що податкові пільги не відповідають принципу справедливості і рівномірності оподаткування. Однак у рамках перехідної економіки застосування пільг життєво необхідно для підвищення ефективності стиму-

люючої функції податків. У діючих економічних умовах з метою досягнення завдань перехідних відношень пропонується використовувати наступні податкові пільги. 1. Надання податкового кредиту новоствореним виробництвам до моменту досягнення стійкого прибуткового функціонування, із зобов'язанням погашення кредиту у випадку ліквідації підприємства до встановленого терміну. Це пов'язано з тим, що на початку експлуатації виробничих потужностей, налагодження процесу виробництва і реалізації продукції неминучі значні втрати фінансових ресурсів. Для усунення безпідставного використання пільг необхідно підсилити контроль над обліком фінансових активів даних підприємств. 2. Встановити неоподатковуваний розмір прибутку, що направляється з метою освоєння нової техніки і технології, на проведення наукових досліджень і розробок, придбання нематеріальних об'єктів, ноу-хау, ліцензій, що дозволяють забезпечити інтенсивне зростання виробництва. Нині усе промислове виробництво використовує застаріле обладнання, зношення якого досягає 80%. Це не тільки скорочує виробничий потенціал, але і сприяє втраті конкурентноздатності, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

За умов високих податкових ставок неправильний або недостатній облік податкового чинника може призвести до несприятливих наслідків або навіть викликати банкрутство підприємства. З іншого боку, правильне використання передбачених податковим законодавством пільг і знижок може не тільки зберегти отримані фінансові кошти, але й створює умови для розширення діяльності, отримання додаткових інвестицій за рахунок економії на податках або навіть за рахунок повернення податкових платежів із казначейства.

Узагальнення світового досвіду оподаткування та аналіз податкової системи України дозволяють сформулювати наступні висновки.

1. Податки використовуються у всіх країнах як важливий інструмент регулювання в залежності від цілей і завдань державної економічної політики.

В країнах з розвинутою ринковою економікою в системі оподаткування гнучко поєднані фіскальна і регулююча функції податків. За допомогою диференціації ставок податків і податкових пільг досягається зростання зайнятості, підвищення кваліфікації працівників, підтримка малого бізнесу, розвиток науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, стимулюються інвестиції, ресурсозбереження, концентрація капіталу, поява нових фірм і компаній з метою підтримки конкурентного середовища.

2. За допомогою податкового механізму стимулюється залучення капіталу, головним чином прямих іноземних інвестицій, що дозволяє забезпечувати високі темпи економічного зростання.

3. Надання пільг із оподаткування прибутку не впливає на зростання інвестицій, які відстають від зростання ВВП. Накопичення податкової за-

боргованості підприємств розмиває рамки їх бюджетних обмежень, призводить до зниження ефективності господарської діяльності.

При цьому негативна роль системи оподаткування проявилась у тому, що величина валового прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємств, не була поставлена у залежність від їх інвестиційної активності. У результаті цього підприємства «проїдають» свої фінансові ресурси – прибуток і амортизацію, лише незначною мірою використовуючи їх на фінансування інвестицій.

На нашу думку, зниження податків має супроводжуватися диверсифікацією податкових ставок, а самі знижки, як уже було сказано, мають надаватися за цільові результати.

Враховуючи вітчизняний та іноземний досвід із стимулювання ефективного інвестування, треба розробити систему надання податкових знижок підприємствам, які є отримувачами інвестиційних ресурсів. До неї мають ставитися такі вимоги: 1) забезпечення прямої залежності між фактом інвестування, зміною значень показників, що характеризують ефективність інвестування, і розміром сплаченого податку з прибутку; 2) створення умов, які б стимулювали перманентне зростання прибутку; 3) виключення можливостей зловживань податковими знижками.

Основні принципи, за якими слід реформувати податкову систему і податкову політику, спрямовані на стимулювання ринкових відносин, тобто активну підтримку розвитку підприємництва, а також оподаткування індивідуальних платників таким чином, щоб вони були зацікавлені у збільшенні доходів та їх інвестуванні, забезпечення різного структурного зсуву економічних пропорцій на користь тих виробництв, які безпосередньо спрямовані на задоволення потреб населення, забезпечення достатніх надходжень до бюджету для фінансування невідкладних державних програм, у т. ч. соціальних, а також стимулювання інноваційної діяльності підприємств та зростання конкурентоспроможності економіки.

Таким чином, стратегія реформування податкових відносин в Україні полягає в комплексному підході до формування фінансової політики і податкового механізму і повинна бути спрямована на стабілізацію податкових надходжень у бюджет і дотримання податкової дисципліни. Тактичні ж рішення в області податкової політики повинні бути спрямовані на оптимізацію податкового навантаження і раціоналізацію податкової системи в напрямку визначеності, єдності і помірності оподаткування.

*The tax system as a component of adjusting and stimulation mechanism of industry's effective development is considered; it is defined, that one of the important terms of the subsequent Ukrainian economic growth is legislation stability, reasonable tax loading and reliable defence of taxpayers' rights; the comparative analysis of Ukrainian and foreign tax legislation is carried out.*

## **Література**

1. *Державне регулювання економіки / Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. За ред. докт. екон. наук Михасюка І. – К.: АРТК «Ельга», 2000. – 592 с.*
2. *Економіка України: потенціал, реформи, перспективи: Монографія. – В 5 т. / За ред. В. Беседіна, Н. Соколенко. – К., 1996. – Т. 4: Соціальна та регіональна політика в умовах переходу до ринкової економіки. – 432 с.*
3. *Методика экономических исследований: Учеб. пос. / Под ред. Ф. Зиновьева. – Симферополь: Таврия, 1999. – 168 с.*
4. *Мочерний С. Моделі трансформаційних процесів економіки (теоретико-методологічні аспекти) // Економіка України. – 1998. – № 4.*
5. *Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році». – К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2003. – 412 с.*
6. *Статистичний щорічник України за 2003 рік / За ред. Осауленка О. Г. – К.: Державний комітет статистики України, 2004. – 598 с.*

**Клименко О.**

## **ОБҐРУНТУВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ ЯК ЕФЕКТИВНОЇ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДОПОМІЖНОГО ВИРОБНИЦТВА**

*Розглянуто три концептуальних підходи до організації допоміжного виробництва. Виявлено можливості підвищення конкурентоспроможності шляхом передачі допоміжного виробництва на аутсорсинг. Обґрунтовано можливість застосування моделей теорії масового обслуговування для допоміжного виробництва. Запропоновано та проаналізовано три моделі, що відповідають кожній із форм*

Визнання України державою з ринковою економікою, майбутнє приєднання до СОТ ставить перед вітчизняною економікою завдання істотного підвищення конкурентоспроможності. Нині структура української економіки недосконала і не відповідає сучасним вимогам. Темпи зростання відкритості національної економіки значно перевищують її конкурентоспроможність. Низьку конкурентоспроможність вітчизняних підприємств спричиняють високий ступінь спрацьованості (зносу) основних фондів, моральна застарілість інфраструктури, величезна енергоємність виробництва тощо.

Однією з основних перешкод набуття конкурентних переваг вітчизняними підприємствами є занедбаність допоміжного виробництва

## **Література**

1. *Державне регулювання економіки / Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залого З. За ред. докт. екон. наук Михасюка І. – К.: АРТК «Ельга», 2000. – 592 с.*
2. *Економіка України: потенціал, реформи, перспективи: Монографія. – В 5 т. / За ред. В. Беседіна, Н. Соколенко. – К., 1996. – Т. 4: Соціальна та регіональна політика в умовах переходу до ринкової економіки. – 432 с.*
3. *Методика экономических исследований: Учеб. пос. / Под ред. Ф. Зиновьева. – Симферополь: Таврия, 1999. – 168 с.*
4. *Мочерний С. Моделі трансформаційних процесів економіки (теоретико-методологічні аспекти) // Економіка України. – 1998. – № 4.*
5. *Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році». – К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2003. – 412 с.*
6. *Статистичний щорічник України за 2003 рік / За ред. Осауленка О. Г. – К.: Державний комітет статистики України, 2004. – 598 с.*

**Клименко О.**

## **ОБҐРУНТУВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ ЯК ЕФЕКТИВНОЇ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДОПОМІЖНОГО ВИРОБНИЦТВА**

*Розглянуто три концептуальних підходи до організації допоміжного виробництва. Виявлено можливості підвищення конкурентоспроможності шляхом передачі допоміжного виробництва на аутсорсинг. Обґрунтовано можливість застосування моделей теорії масового обслуговування для допоміжного виробництва. Запропоновано та проаналізовано три моделі, що відповідають кожній із форм*

Визнання України державою з ринковою економікою, майбутнє приєднання до СОТ ставить перед вітчизняною економікою завдання істотного підвищення конкурентоспроможності. Нині структура української економіки недосконала і не відповідає сучасним вимогам. Темпи зростання відкритості національної економіки значно перевищують її конкурентоспроможність. Низьку конкурентоспроможність вітчизняних підприємств спричиняють високий ступінь спрацьованості (зносу) основних фондів, моральна застарілість інфраструктури, величезна енергоємність виробництва тощо.

Однією з основних перешкод набуття конкурентних переваг вітчизняними підприємствами є занедбаність допоміжного виробництва

порівняно з основним, на якому керівники зосереджують, по суті, всю свою увагу. Але важливість допоміжного виробництва незаперечна: його прямі витрати становлять понад 30% загальних, а чисельність персоналу сягає 50% їх загальної кількості (в індустріально розвинутих країнах цей показник вдвоє менший) [1, 348]. Низький рівень механізації допоміжних робіт знижує ефективність використання новітньої техніки в основному виробництві: 2/3 усіх втрат робочого часу обумовлено незадовільною їх роботою [2, 273].

Світова практика організації технічного обслуговування ставить під сумнів доцільність утримання обслуговуючих господарств усередині підприємства. Отже, нині спостерігається тенденція до виконання функцій допоміжного виробництва спеціалізованими підприємствами на умовах підряду чи аутсорсингу. Проте проблема вибору раціональної форми організації обслуговуючих робіт залишається нерозв'язаною. Більшість промислових підприємств України самі виконують функції з обслуговування. Звісно, склад підрозділів допоміжного виробництва і напрямки діяльності можуть відрізнятися на кожному окремому підприємстві, але як явище вони є. Найвагомим недоліком утримання допоміжного виробництва всередині підприємства є високі витрати, які важким тягарем лягають на собівартість продукції. Мала гнучкість не дає змоги швидко й адекватно реагувати на зміни у навколишньому середовищі, відсутність належної уваги спричиняє незадовільну якість їх роботи, – все це є не тільки однією з основних причин низької конкурентоспроможності підприємств України на світовому ринку, але й вказує на потенціал їх розвитку та можливі шляхи виходу зі скрутного становища.

Однією з найпомітніших тенденцій розвитку промислових компаній індустріально розвинутих країн стало стрімке поширення підряду. Така форма виконання робіт дає змогу розвивати підприємства набагато швидше та дешевше у порівнянні з традиційним залученням коштів. А для багатьох проектів із обмеженими ресурсами і малою тривалістю підряд стає єдиною можливістю його реалізації. За допомогою цієї форми організації робіт невеликі підприємства можуть навіть скористатися економією за рахунок масштабів виробництва без значного попереднього інвестування. Для великих компаній використання підряду дає певні переваги у продуктивності та використанні основних фондів.

Тривалість підряду – від трьох до п'яти років, але може бути й більшою. До робіт, виконуваних за договором підряду, можуть належати всі стадії виробничого процесу – від розроблення проекту до відвантаження кінцевої продукції.

Проте у підрядній формі організації робіт є й недоліки, найголовніший – залежність від постачальників послуг, ризик втратити прибуток через можливе зменшення цін на продукцію, коли у договорі вона вже



чітко визначена та не може бути переглянута; загроза втратити добре ім'я, репутацію через шкоду, що заподіяв підрядник, оскільки інша сторона відповідає за його дії, до того ж, завжди можливе раптове розірвання договору не на користь замовника.

Для кожного підприємства наслідки прийняття рішення впровадити підрядну форму організації роботи можуть бути різними, а якщо й однаковими, то відрізняться вагою і значенням, тому треба добре зважити всі позитивні й негативні наслідки, а також розглянути інші можливості, наприклад – аутсорсинг.

Аутсорсинг (англ. outsourcing) – передача сторонній організації непрофільних функцій або частин бізнесу-процесу підприємства. Сутність аутсорсингу полягає у розподілі функцій відповідно до принципу «залишаю собі тільки те, що можу робити найкраще, передаю зовнішньому виконавцеві те, що він робить найліпше».

Різниця між аутсорсингом та підрядом полягає у рівнях інтеграції до процесу виробництва. Перше потребує повної реструктуризації підприємства навколо базового, основного виробництва та перегляду зовнішніх відносин. Підряд відображає зв'язок «споживач – постачальник».

Переваги аутсорсингу підприємства оцінили вже наприкінці 1990-х рр. За результатами дослідження Yankelovich Partners у 14 країнах світу серед 304 представників вищого керівництва 63% опитаних підтвердили передачу на аутсорсинг однієї чи кількох непрофільних функцій. Із тих, хто зробив цей крок, 84% налаштовані позитивно та стверджують, що задоволені роботою аутсорсингових компаній. У США послугами професійних підрядників користуються близько 60% підприємств, у Європі – понад 45% [3, 32].

До причин застосування аутсорсингу належать зниження і кращий контроль витрат, спеціалізація на основному виді діяльності, доступність досягнень світового рівня, вивільнення внутрішніх ресурсів для інших цілей, забезпечення тих ресурсів, яких досі не було всередині підприємства, прискорення отримання вигод від реінжинірингу, управління складними функціями, зниження ризиків.

Проте при передачі на аутсорсинг відразу кількох важливих функцій виникає реальний ризик витоку інформації та появи нового конкурента, який використовує досвід і знання замовника. Крім того, значення має сумлінність партнерів, як вони зарекомендували себе на ринку послуг. Інша небезпека – втрата контролю над власними ресурсами. Під час співробітництва з аутсорсерами може знизитися продуктивність власних співробітників, вони можуть розцінити аутсорсинг як зраду. У випадку несподіваного розірвання угоди компанія може зіштовхнутися ще з однією неприємністю – необхідністю терміново шукати нових партнерів

або самостійно виконувати аутсорсингові функції. Також можливе збільшення витрат і навіть зниження якості з несумлінним аутсорсером. Ці проблеми притаманні нерозвиненим ринкам, в умовах недостатньо сильної конкуренції, коли аутсорсер, уклавши договір, буде «накручуватиме» ціни та не дуже ретельно стежити за якістю виконання робіт, розуміючи, що клієнт не зможе знайти іншого постачальника послуг.

Отже, враховуючи стан допоміжного виробництва промислових підприємств України, раціональніший та доцільніший спосіб набуття конкурентоспроможності може стати аутсорсинг. Але за відсутності сталої структури пропозиції з усіх необхідних видів діяльності підприємствам слід почати з підрядної форми організації окремих видів робіт, до того ж, цей підхід відомий усім керівникам. Надалі у процесі реструктуризації та вивільнення додаткових ресурсів за умови створення пропозиції – поступово впроваджувати аутсорсинг. Тобто, підрядна форма організації допоміжних робіт стане перехідною ланкою до аутсорсингу, що дасть змогу зробити організаційні перетворення найменш болючішими та найефективнішими з точки зору їх раціональності.

Із метою переконатися у запропонованій моделі трансформації допоміжного виробництва (самостійне виконання робіт → підряд → аутсорсинг) розглянемо організацію допоміжного виробництва з позицій теорії масового обслуговування (ТМО). Структуру системи масового обслуговування (СМО) утворюють два взаємодіючих компоненти: джерела заявок і канали їх обслуговування. У нашому випадку джерело заявок – це основне виробництво, а канали обслуговування змінюються залежно від форми організації допоміжного виробництва. Наприклад, при самостійному виконанні робіт із технічного обслуговування і ремонту (ТО і Р) каналами обслуговування є ремонтні підрозділи, у випадку аутсорсингу – сторонні сервісні організації, а підряд передбачає одночасну участь ремонтних підрозділів та сторонніх сервісних організацій. Заявкою служить необхідність обслуговування основного виробництва.

Аналіз показує, що можливість застосування ТМО для дослідження будь-якої предметної галузі визначається сукупністю наступних вимог:

- 1) кількість заявок у СМО має бути достатньо великою;
- 2) усі заявки, що надходять у СМО, мають бути однотипними або зведеними до таких;
- 3) необхідно встановити закони надходження заявок та інтенсивності їх обслуговування;
- 4) структура СМО має бути фіксованою;
- 5) необхідно вивести зі СМО суб'єкти (обслуговуючий персонал) або розглядати їх як канали з відомою інтенсивністю обслуговування заявок;

б) кількість використовуваних пріоритетів заявок слід звести до мінімуму, а вони мають бути постійними.

*Масовість заявок* може бути забезпечена за двох умов: періодом роботи та видами обладнання. По-перше, якщо розглядати відмову будь-якої одиниці обладнання технологічних ліній як заявку у СМО, то кількість таких заявок є масовою, зазвичай, лише при розгляді тривалих інтервалів часу. По-друге, масовість заявок спостерігається при розгляді відмов за всіма видами технологічного обладнання. Варто зауважити, що продуктивність обслуговуючих підрозділів, а також їх недостатня оснащеність не завжди дає змогу обслужити всі заявки у прийнятний час із мінімальними витратами.

*Однотипність заявок.* Аналіз функціонування системи підрозділів допоміжного виробництва показує, що заявки надходять у випадкові моменти і можуть мати різний ступінь складності, а також різний обсяг, що приводить до випадковості часу їх обслуговування. Тому вимога однотипності заявок може виявитися однією з основних перешкод щодо використання ТМО для аналізу систем підрозділів допоміжного виробництва. Для подолання цієї перешкоди заявки класифікують за однотипними видами обладнання або за виконуваними технологічними операціями, а деякими характеристиками зневажають. У загальному випадку невраховані характеристики заявок можуть бути розглянуті як необхідні ресурси для допоміжного виробництва. Наявність або відсутність таких ресурсів може впливати на послідовність та час обслуговування. Наприклад, заявкам, для обслуговування яких достатньо ресурсів, може бути притаманний високий пріоритет. У процесі роботи СМО пріоритети можуть змінюватися динамічно, що є складністю такого підходу. Якщо розглядати заявку як сукупність технологічних операцій, на кожен з яких існує норма, то різнорідні заявки можна представити у вигляді сукупності кількох найпростіших заявок. При цьому кількісний склад таких заявок залежить від технологічної операції та коефіцієнта складності.

*Закони надходження заявок та інтенсивності їх обслуговування.* У ТМО розглядають, здебільшого, пуассоновські потоки заявок. Тому для розширення сфери застосування ТМО використовують різні методи зведення довільних потоків до пуассоновського: Кендалла, асимптотичний, диференціальний, інтегральний та інші [5, 23]. Для визначення потоків заявок та інтенсивності їх обслуговування необхідно мати представницькі статистичні вибірки, але на цей час кількості досліджень допоміжного виробництва недостатньо.

*Фіксована структура СМО.* Для опису допоміжного виробництва за допомогою ТМО необхідно, щоб воно мала не тільки фіксовану структуру, а й відому послідовність обслуговування заявок. Фіксована послідовність руху заявок не означає повної детермінованості всіх процесів об-

слуговування. Наприклад, якщо заявка перебуває у черзі, яку обслуговують кількома каналами, процес вибору одного з них для обслуговування заявки стохастичний.

*Подання суб'єктів.* Обслуговуючий персонал у СМО можна представити у вигляді каналів із певною інтенсивністю обслуговування заявок. Їх продуктивність визначають із статистичних даних, нагромаджених за тривалий проміжок часу. Складність цього підходу обумовлена наявністю на виробництві нових суб'єктів із невідомою продуктивністю, нерівномірним впливом досвіду працівника на його продуктивність та унікальністю кожного суб'єкта.

Альтернативою визначення інтенсивності обслуговування заявок суб'єктом є використання нормативів. У цьому випадку математична модель відповідатиме «ідеальному» виробництву, де кожен працівник має здійснювати певний вид роботи за фіксований час. Аналіз результатів виконання роботи може служити перевіркою адекватності нормативів та оцінкою доцільності їх коригування.

*Пріоритети заявок.* Використання пріоритетів необхідне для задання терміновості заявок, формування загальної черги до каналів, що виконують різні види робіт і т. д. Характерна риса використання пріоритетів – можливість їх динамічної зміни у процесі роботи, оскільки заявки мають обслуговуватись протягом визначеного часу, а система – працювати без відмов заявок після їх прийняття до обслуговування.

Розглянемо три моделі СМО, що відповідають трьом підходам організації допоміжного виробництва: самостійне виконання, підряд і аутсорсинг.

При самостійному виконанні заявки обслуговує лише один канал – підрозділи допоміжного виробництва, система містить кінцеву кількість джерел заявок. Тобто, маємо одноканальну замкнуту СМО.

Така СМО містить  $i$  джерел заявок, кожне з яких породжує найпростіший потік заявок із інтенсивністю  $\lambda$ . Заявка, що надійшла з джерела в момент, коли канал зайнятий, потрапляє в чергу й очікує на обслуговування. При цьому джерело може подати наступну заявку тільки у тому випадку, якщо його попередня заявка вже виконана. Середній час обслуговування каналом однієї заявки  $\bar{T}_{об} = 1/\mu$ , де  $\mu$  – інтенсивність найпростішого потоку обслуговування.

У випадку використання підрядної форми організації допоміжного виробництва систему формують не лише обслуговуючі підрозділи, а й сторонні організації, тобто  $n > 1$  каналів обслуговування. Заявка, що надійшла до СМО в момент, коли всі  $n$  каналів зайняті, потрапляє в чергу й чекає на обслуговування. Будь-яка заявка, що надійшла, буде врахована. Вхідний потік заявок  $\Pi_{вх}$  та потік обслуговувань кожним каналом  $\Pi_{об}$  можна розглядати як найпростіші з інтенсивністю  $\lambda$  та  $\mu$ .

При передачі функцій допоміжного виробництва на аутсорсинг система містить кількість каналів, що дорівнює кількості підрозділів організації або окремих компаній, які займаються наданням цих видів послуг. Для забезпечення високої якості послуг стороння сервісна організація негайно приймає до обслуговування заявки, що надійшли, з відповідним перерозподілом заявок за обслуговуючими каналами. Якщо кількість заявок менша або дорівнює кількості каналів, заявка, що надійшла до обслуговування, коли всі канали зайняті, потрапляє в чергу, тобто кожна заявка, що надійшла в СМО, буде обслужена. Це відповідає  $n$ -канальній СМО ( $n > 2$ ) з очікуванням, без обмеження на довжину черги та рівномірною взаємодопомогою між каналами.

Таким чином, запропоновані види організації допоміжного виробництва відповідають таким СМО: самостійне виконання робіт – одноканальна замкнута СМО; підрядна форма – багатоканальна СМО з очікуванням; аутсорсинг – багатоканальна СМО з очікуванням, без обмеження на довжину черги з рівномірною взаємодопомогою між каналами.

Порівняльний аналіз характеристик ефективності функціонування кожної з розглянутих СМО свідчить про поліпшення деяких характеристик, але інші залишаються без зміни.

Так, через те, що жодна зі заявок, що надходить у СМО, не отримує відмову  $p_{отк} = 0$  для всіх трьох СМО, і оскільки кожна заявка у кожній із розглянутих СМО рано чи пізно буде обслужена, відносна пропускна здатність СМО дорівнює одиниці:  $Q = 1$ . Підставивши значення  $Q = 1$  до рівняння  $A = \lambda Q$  [6, 118], отримаємо, що пропускна здатність  $A = \lambda$ , тобто середня кількість заявок, що надходять за одиницю часу, буде обслужена незалежно від виду системи. Оскільки кожну заявку може обслуговувати тільки один канал  $i$ , навпаки, кожен канал обслуговує тільки одну заявку, то середня кількість зайнятих каналів для таких систем збігається з кількістю заявок під обслуговуванням. Таким чином, до однакових характеристик функціонування всіх трьох видів СМО належать відносна й абсолютна пропускна здібності, інтенсивність вихідного потоку заявок, середня кількість зайнятих каналів, імовірність відмови, а також імовірність прийняття заявки до СМО.

Щодо поліпшення роботи системи та введення рівномірної взаємодопомогою зменшує довжину черги. Так, для одноканальної замкнutoї СМО  $\bar{N}_{оч} = p^2 / (1 - p)$ , для багатоканальної СМО з очікуванням  $\bar{N}_{оч} = (n^n / n!) * \psi^{n+1} / ((1 - \psi)^2) * p_0$ , а для багатоканальної СМО з очікуванням і рівномірною взаємодопомогою між каналами  $\bar{N}_{оч,+} = \psi^{n+1} / (1 - \psi)$ , тобто  $\bar{N}_{оч,+} < \bar{N}_{оч}$  [6, 289]. Іншими словами, рівномірна взаємодопомогою між каналами зменшує і середню кількість заявок, що перебувають під обслуговуванням.

Також середня кількість заявок, що перебувають у системі з рівномірною взаємодопомогою між каналами, менша середньої кількості заявок у такій самій системі без взаємодопомоги:  $\bar{N}_{сис,+} = \bar{N}_{оч,+} + \bar{N}_{об,+} = \psi / (1 - \psi)$ ,  $\bar{N}_{сис,+} < \bar{N}_{сис}$  [6, 289].

Середній час очікування заявки в черзі ( $\bar{T}_{оч,+} = \bar{N}_{оч,+} / \lambda = \psi^{n+1} / \lambda(1 - \psi)$ ) та перебування заявки у системі із рівномірною взаємодопомогою між каналами ( $\bar{N}_{сис,+} = \bar{N}_{оч,+} + \bar{N}_{об,+} = \psi / (1 - \psi)$ ) менший відповідних середніх часів для систем без взаємодопомоги [6, 289].

Таким чином, якщо згрупувати характеристики ефективності функціонування за показниками якості обслуговування заявок (середній час очікування заявки в черзі, перебування заявки в СМО, ймовірність відмови, перебування заявки в СМО, середня кількість заявок у СМО) та показниками ефективності використання СМО (абсолютна, відносна пропускна здатність СМО, середня тривалість періоду зайнятості СМО, коефіцієнт використання СМО), багатоканальна СМО з очікуванням та рівномірною взаємодопомогою між каналами перевершує за показниками якості обслуговування як замкнуту одноканальну СМО, так і багатоканальну СМО з очікуванням.

Враховуючи результати аналізу на основі ТМО і наведені аргументи, маємо змогу стверджувати, що найефективнішим способом організації допоміжного виробництва є аутсорсинг. Звичайно, ефективно застосування аутсорсингу можливе лише за наявності розвинутої структури пропозиції необхідних послуг.

*The auxiliary production may be organized by three conceptual approaches. The revealed opportunities to increase the competitive advantages present the transfer of auxiliary manufacture to outsourcing. The opportunity of application of models of the theory of mass service for auxiliary manufacture is argued. Three models are offered and analyzed which correspond to each of the forms of organization of auxiliary manufacture.*

### Література

1. Петрович Й. М., Захарчин Г. М. *Організація виробництва: Підручник.* – Львів: Магнолія плюс, 2004. – 400 с.
2. *Организация производства и управление предприятием: Учебник / Туровец О. Г., Бухалков М. И., Родинов В. Б. и др.; Под ред. О. Г. Туровца.* – М.: ИНФРА-М, 2002. – 528 с.
3. *Why outsource? // Mining Magazine.* – 2005. – April. – P. 31–33.
4. Гнеденко Б. Б., Коваленко И. Н. *Введение в теорию массового обслуживания.* – М.: Наука, 1966. – 255 с.
5. Павловский Ю. Н. *Имитационные модели и системы.* – М.: ФАЗИС: ВЦ РАН, 2000. – 134 с.
6. Лабскер Л. Г., Бабенко Л. О. *Теория массового обслуживания в экономической сфере.* – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 319 с.

## УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ – ЗАПОРУКА УСПІХУ

*Розглянуто сутність удосконалення аналізу і шляхи зменшення витрат виробництва в сучасних умовах господарювання. Проаналізовано статистичні дані щодо впливу величини витрат на ефективність вирощування цукрових буряків у сільськогосподарських підприємствах. Узагальнено особливості поділу витрат на постійні та змінні, їх оптимізацію та вплив на ефективність виробництва.*

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки особливо важливого значення набувають проблеми формування та управління затратами у сільському господарстві. Будь-яке підприємство має функціонувати на основі економічних розрахунків щодо джерел формування майна, його використання, визначення витрат, доходів та прибутку, оцінки привабливості суб'єкта господарювання. Господарську діяльність потрібно організувати так, щоб окупити всі витрати й отримувати певний прибуток.

У процесі господарювання на підприємстві виникають витрати щодо вартості використаних виробничих запасів, оплати праці працівників, зносу необоротних матеріальних і нематеріальних активів. Сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції становлять витрати господарської діяльності суб'єктів підприємництва. У такому абстрактному розумінні витрати виробництва однаково притаманні всім суспільно-економічним формаціям. Діяльність аграрного сектору пов'язана з ризиком та невизначеністю, значною мірою відрізняється від інших галузей народного господарства, що і зумовлює особливості управління виробничими затратами.

Як відомо, виробництво може розвиватися не тільки за рахунок зростання затрат, а й ефективності їх використання, тому проблема ефективної системи управління витратами суб'єктів господарювання, яка сприяла б максимізації темпів приросту прибутку та мінімізації витрат, є особливо актуальною.

Питання управління витратами суб'єктів господарювання певною мірою досліджені в працях вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: І. Бланка, Ф. Бутинця, С. Дем'яненка, К. Друрі, В. Лінника, Є. Мниха, Л. Нападовської, Л. Сука, Ю. Цал-Цалка, М. Чумаченка та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених проблемам управління витратами та їх значну практичну цінність, концептуальні засади і методичні принципи, теоретичні аспекти комплексної системи управління витратами суб'єктів господарювання потребують подальшого вивчення. В економічній літературі досі нема єдиного підходу до визначення сутності та структури системи управління витратами, не

проведено глибокого комплексного дослідження механізму впливу методів державного регулювання виробничими витратами на підприємстві.

Метою даної статті є узагальнення підходів до проблеми формування та управління виробничими затратами суб'єктів господарювання, визначення основних показників для оцінювання ефективності, що продиктовано рівнем розвитку ринкових відносин, потребою у досягненні стратегічних завдань, як на макро-, так і на мікрорівнях.

Основною метою управління виробничими витратами є збільшення прибутку підприємства. Прибуток, як відомо, може зростати завдяки таким обставинам: при зростанні цін і зниженні виробничих витрат, удосконаленні структури та підвищенні вартості кінцевих продуктів. Кожний із цих напрямків безпосередньо пов'язаний із формуванням і функціонуванням виробничих витрат та зводиться до шляхів підвищення прибутковості виробництва через призму виробничих витрат [1, 19–21].

Витрати виробництва – це затрати на виробництво і реалізацію продукції (повна собівартість). Залежно від обсягу виробництва їх поділяють на постійні та змінні. Співвідношення між цими частинами витрат залежить від технічної і технологічної стратегії підприємства і його інвестиційної політики. Інвестування капіталу в основні засоби обумовлює зростання постійних витрат і порівняльне зниження змінних. Такий взаємозв'язок між обсягом виробництва, постійними і змінними витратами виражається показником виробничого лівериджу. Лівериджом називають важіль впливу на зміну структури активів і пасивів із метою отримання приросту прибутку. Тому вміле управління витратами у сільському господарстві набуває особливої актуальності [2, 73].

Збільшення обсягу виробництва можна забезпечувати за рахунок зростання затрат (наприклад, розширення застосування засобів захисту рослин, добрив і т. д.). У зв'язку з цим потрібно не тільки знижувати затрати, а й ефективно використовувати їх на виробництво. Ефективність затрат враховує як величину витрат підприємства, так і їх вплив на результати роботи. Це значить, що витратами потрібно цілеспрямовано, постійно управляти.

Управління витратами охоплює наступні елементи:

- визначення величини затрат підприємства;
- визначення додаткової потреби матеріальних чи фінансових ресурсів для забезпечення безперебійного технологічного процесу;
- своєчасну оцінку ефективності використання грошових коштів, витрачених у процесі виробництва і реалізації продукції.

Можливості управляти витратами та впливати на їх формування можна простежити на прикладі ПОП «Іванівське» Тереховлянського району Тернопільської області. У землекористуванні господарства – 4185 га ріллі, врожайність зернових культур у 2006 р. становила 50,4 ц/га, середній



надій від корови – 6540 кг молока за рік. Незважаючи на несприятливі погодні умови, урожайність цукрових буряків підвищується, однак затрати зростають більшими темпами, ніж реалізаційні ціни, що призвело до зниження рентабельності цукрових буряків із 62,4% у 2004 р. до 57,1% у 2006 р. (табл. 1).

Таблиця 1

**Економічні показники виробництва цукрових буряків  
у ПОП «Іванівське».**

<b>Показники</b>	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2006 р. у % до 2004 р.
Площа посіву, га	500	650	800	160,0
Урожайність, ц/га	586	601	611	104,2
Валовий збір, ц	293430	391171	488996	166,6
Собівартість 1 ц, грн.	8,20	9,50	9,80	160,0
Реалізовано, ц	217433	256509	166410	76,5
Ціна реалізації 1 ц, грн.	13,69	17,33	16,06	117,3
Матеріально-грошові витрати на виробництво цукрових буряків, тис. грн.	1833	2497	1701,0	92,8
Виручка від реалізації, тис. грн.	2978,0	4446,0	2673,0	89,7
Прибуток від реалізації, тис. грн.	1145	1949,0	972,0	84,9
Рівень рентабельності, %	62,4	78,0	57,1	-5,3

Високі економічні показники у вирощуванні цукрових буряків досягнуті за рахунок раціональної організації праці, дотримання технологій виробництва і засвоєння механізму управління витратами. Тут здійснюють планування і контроль витрат на всіх стадіях технологічного процесу. Запроваджено елементи управлінського обліку, за якого затрати поділяються на постійні та змінні. По-перше, це допомагає вирішити завдання максимізації темпів приросту прибутку за рахунок порівняльного зниження тих чи інших затрат; по-друге, за такої класифікації можна визначити «запас фінансової міцності» господарства на випадок ускладнення кон'юнктури чи інших ускладнень; по-третє, встановити економію чи перевитрати засобів на виробництво продукції. Затрати господарства стають керованішими, виникає можливість вишукування найдійовіших важелів їх зниження [3, 273–277].

При вирішенні завдання максимізації темпів приросту прибутку слід враховувати, що будь-яка зміна виручки від реалізації породжує ще більшу зміну прибутку. Ця закономірність, як уже було відзначено, проявляється в ефекті виробничого важеля (лівєридж).

У господарстві в 2006 р. при виручці від реалізації цукрових буряків 2673 тис. грн., змінних і постійних затратах відповідно 1304,7 тис. грн. і

396,3 тис. грн. валовий прибуток становив 972 тис. грн. Якщо припустити, що у наступному році виручка від реалізації збільшиться на 15% (до 3073,9 тис. грн.), змінні затрати дорівнюватимуть 1500,4 тис. грн., постійні залишаться на цьому ж рівні (396,3 тис. грн.), сумарні матеріально-грошові будуть 1896,7 тис. грн., тоді прибуток зросте до 1177 тис. грн. У результаті при збільшенні виручки від реалізації на 15% прибуток збільшиться на 21 % [4, 2–6].

Звідси випливає необхідність раціонального регулювання змінних і постійних затрат із метою збільшення прибутку.

Отже, вирішуючи завдання максимізації темпів приросту прибутку, ми забезпечили зміну співвідношення змінних і постійних затрат, що відобразиться на величині прибутку. Постійні витрати, як відомо, слабо залежать від обсягу виробництва, їх часто розглядають як необхідні, й тому вони мало контрольовані. Всі категорії затрат є результатом прийнятих управлінських рішень.

Особливої уваги потребує визначення «запасу фінансової міцності», тут необхідно скористатися поняттям «поріг рентабельності», тобто, цього мінімального обсягу реалізації, за якого забезпечують беззбитковість виробництва і визначають відношенням постійних затрат до коефіцієнта маржинального прибутку. В свою чергу, коефіцієнт маржинального прибутку визначають відношенням маржинального прибутку до виручки від реалізації. Маржинальний прибуток складається з постійних затрат і прибутку. Для розрахунку показника «запас фінансової міцності» необхідно визначити «поріг рентабельності» (точку беззбитковості). В нашому прикладі поріг рентабельності у 2006 р. становив 777 тис. грн., що відповідало отриманню 48381 ц цукрових буряків. Виробництво цукрових буряків понад 48381 ц у господарстві рентабельне. При зниженні собівартості продукції і зростання цін поріг рентабельності має тенденцію до зниження. Запас фінансової міцності господарства визначають як різницю між виручкою від реалізації продукції і порогом рентабельності (табл. 2).

На жаль, багато хто з практичних працівників сільськогосподарських підприємств не надають належної уваги цьому показникові. В ПОП «Іванівське» дійшли висновку, що, визначивши «запас фінансової міцності», господарство набуває можливості підготуватися до невідкладних ускладнень кон'юнктури ринку, провести організаційно-економічні заходи і вибрати необхідні раціональні управлінські рішення. Запас міцності у 2006 р. в ПОП «Іванівське» становив 1896 тис. грн., що на 8,8% менше, ніж у 2004 р. Це свідчить про незначне зниження виробництва цукрових буряків у даному господарстві.

**Вплив частки постійних витрат на величину прибутку від реалізації цукрових буряків у ПОП «Іванівське».**

Показники	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2006 р. у % до 2004 р.
Виручка від реалізації цукрових буряків, тис. грн.	2978,0	4446,0	2673,0	89,7
Матеріальні грошові витрати, всього тис. грн.	1833,0	2497,0	1701,0	92,8
у т. ч.:				
змінні	1347,3	1875,3	1304,7	96,8
постійні	485,7	621,7	396,3	81,6
Маржинальний прибуток, тис. грн.	1630,7	2570,7	1368,3	83,9
Питома вага постійних витрат у загальній сумі витрат, %	26,5	24,9	23,3	-3,2
Валовий прибуток, тис. грн.	1145	1949	2673	233,4
Операційний важіль (відношення маржинального прибутку до виручки від реалізації)	1,4	1,3	0,5	x
Коефіцієнт маржинального прибутку (відношення маржинального прибутку до виручки від реалізації)	0,54	0,57	0,51	x
Точка беззбитковості, ц	65697	62896	48381	44,1
Поріг рентабельності (відношення постійних витрат до коефіцієнта маржинального прибутку), тис. грн.	899,4	1090,7	777,0	86,3
Запас фінансової міцності господарства (різниця між виручкою від реалізації продукції і порогом рентабельності), тис. грн.	2078,6	3355,3	1896,0	91,2

Останнім етапом управління витратами є визначення економії (перевитрат) їх у виробництві; в господарстві використовують поділ затрат на постійні та змінні, оскільки змінні затрати необхідно перераховувати на фактичний обсяг виробленої продукції, а постійні – залишаються у попередньому розмірі [2].

За величиною постійних затрат і величиною маржинального прибутку на одиницю виробництва продукції можна визначити обсяг продукції, що забезпечить необхідну для господарства суму прибутку з допомогою формули:

$$V = (\Pi + Z_{\Pi}) \div M_{\Pi},$$

де  $V$  – обсяг виробництва продукції, необхідний для отримання запланованої суми прибутку, ц;

$\Pi$  – запланована сума прибутку, тис. грн.;

Зп – постійні затрати, тис. грн.;

Мп – маржинальний прибуток на одиницю продукції (ціна мінус змінні затрати на одиницю продукції).

Якщо господарству необхідно одержати від вирощування цукрових буряків 1200 тис. грн. прибутку за постійних витрат 396,3 тис. грн., ціні реалізації цукрових буряків 17 грн. за 1 ц і змінних витратах на одиницю продукції 7,84 грн., то обсяг продукції має становити:

$$(1200 + 396,3) / (17,0 - 7,84) = 174268 \text{ ц}$$

Для забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції кожне господарство має передбачити в бізнес-плані такий рівень її собівартості, який би за діючих ринкових цін забезпечував планову рентабельність виробництва. Це можна підрахувати за формулою:

$$C = Ц / Оз,$$

де С – собівартість одиниці продукції, грн.;

Ц – ціна реалізації одиниці продукції, грн.;

Оз – окупність затрат, грн.

Наприклад, ринкова ціна 1 ц цукрових буряків 18,50 грн., а господарство планує мати рентабельність цієї продукції 50% (на рівні конкурентів), то у цьому випадку в бізнес-плані необхідно обґрунтувати і собівартість 1 ц цукрових буряків у розмірі 12,33 грн. (18,50 / 1,5).

Проте в ринкових умовах сільськогосподарське підприємство не може впливати на рівень реалізаційних цін. Отже, головною турботою мають бути оптимальний обсяг виробництва, обґрунтований рівень товарності та низький рівень собівартості виробленої продукції. Затрати виробництва є важливим чинником, що визначають здатність і прагнення господарства продати продукції на ринку.

Таким чином, управління затратами виробництва – важливий напрямок у формуванні їх оптимального рівня для конкуруючих підприємств, що необхідно для максимізації прибутку на основі обґрунтованого маневрування постійними та змінними витратами. Якщо сформулювати коротко, то управління витратами виробництва – це вміння економити ресурси і максимізувати віддачу від них.

*Essence, improvement of the analysis and way of decrease of expenses of manufacture in modern conditions of managing are considered. The statistical sizes, given concerning influence, of expenses on efficiency of cultivation of sugar beet in the agricultural enterprises are analyzed. The features of division of expenses on constant*

and replaceable, their optimization and influence on a production efficiency are generalized.

### **Література**

1. Дем'яненко С. І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві. – К.: КНЕУ, 1988. – 268 с.
2. Полянина М. И. Нужны новые подходы к управлению сельскохозяйственного производства // АПК: Экономика, управление. – 2003. – № 3. – С.72–77.
3. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз. Навч. посіб. – 4-е вид., стереотипне. – Львів: Новий світ, 2006. – 344 с.
4. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за 2006 рік. Форма № 50-сг. ПОП «Іванівське» с. Іванівка Тербовлянського району Тернопільської області. – 7 с.

**Левицька Н.**

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ**

*Розглянуті проблеми і методи планування та використання оборотних активів у сільськогосподарських підприємствах. Запропоновано модель оптимізації і структури оборотних активів, розкрито показники ефективного використання оборотних активів.*

Ефективність виробництва в аграрному секторі країни в умовах ринкової економіки залежить, як відомо, від ступеня економічного і наукового обґрунтування процесу обліку й аналізу оборотних активів.

У сільськогосподарських підприємствах проблемам планування, обліку й аналізу оборотних активів не приділяють належної уваги. Оборотні активи практично не нормують, звідси і труднощі з їх аналізом. Усе це свідчить про необхідність концентрації уваги вчених, фінансових працівників підприємств на питаннях нормування, обліку й аналізу оборотних активів, розробленні конкретних напрямів його вдосконалення [1, 35; 2, 113].

Отже, аналіз практики нормування оборотних активів у сільському господарстві України свідчить, що робота зі встановленням науково обґрунтованих норм і нормативів у досліджуваній галузі потребує істотного поліпшення. Економічно обґрунтований, системний аналіз та нормування оборотних активів дадуть сільгосппідприємствам змогу правильно орієнтуватися в усіх питаннях, пов'язаних із функціонуванням оборотного капіталу [4, 125–129].

and replaceable, their optimization and influence on a production efficiency are generalized.

### **Література**

1. Дем'яненко С. І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві. – К.: КНЕУ, 1988. – 268 с.
2. Полянина М. И. Нужны новые подходы к управлению сельскохозяйственного производства // АПК: Экономика, управление. – 2003. – № 3. – С.72–77.
3. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз. Навч. посіб. – 4-е вид., стереотипне. – Львів: Новий світ, 2006. – 344 с.
4. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за 2006 рік. Форма № 50-сг. ПОП «Іванівське» с. Іванівка Тербовлянського району Тернопільської області. – 7 с.

**Левицька Н.**

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ**

*Розглянуті проблеми і методи планування та використання оборотних активів у сільськогосподарських підприємствах. Запропоновано модель оптимізації і структури оборотних активів, розкрито показники ефективного використання оборотних активів.*

Ефективність виробництва в аграрному секторі країни в умовах ринкової економіки залежить, як відомо, від ступеня економічного і наукового обґрунтування процесу обліку й аналізу оборотних активів.

У сільськогосподарських підприємствах проблемам планування, обліку й аналізу оборотних активів не приділяють належної уваги. Оборотні активи практично не нормують, звідси і труднощі з їх аналізом. Усе це свідчить про необхідність концентрації уваги вчених, фінансових працівників підприємств на питаннях нормування, обліку й аналізу оборотних активів, розробленні конкретних напрямів його вдосконалення [1, 35; 2, 113].

Отже, аналіз практики нормування оборотних активів у сільському господарстві України свідчить, що робота зі встановленням науково обґрунтованих норм і нормативів у досліджуваній галузі потребує істотного поліпшення. Економічно обґрунтований, системний аналіз та нормування оборотних активів дадуть сільгосппідприємствам змогу правильно орієнтуватися в усіх питаннях, пов'язаних із функціонуванням оборотного капіталу [4, 125–129].

Значний внесок у дослідження проблеми управління оборотними активами зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Т. Балабанов, Ф. Бутинець, М. Дем'яненко, В. Івахненко, Т. Крамаренко, Є. Мних, Г. Савицька, Н. Тарасенко, М. Чумаченко, В. Юрчишин та ін. Разом із тим, є низка теоретичних і практичних проблем, що все ще залишаються нерозв'язаними на рівні як народного господарства, так і на рівні його окремих галузей, зокрема, сільського господарства. До них слід віднести проблеми обліку, контролю й аналізу оборотних активів, оптимізацію складу та структури оборотного капіталу, оцінки його впливу на фінансовий стан, що особливо актуально в умовах загострення конкурентної боротьби.

Метою статті є вдосконалення системи управління оборотними активами у сільськогосподарських підприємствах, яке сприятиме їх фінансовій стійкості та платоспроможності, а також узагальнення методики оперативного аналізу оборотних активів, оцінка інвестиційної стратегії підприємства.

В умовах ринкової економіки важливого значення набуває використання оборотних активів. В управлінні оборотними активами значне місце належить організації обліку і контролю за їх використанням. Рациональне управління оборотними активами потребує, щоби підприємства здійснювали виробництво і реалізацію продукції за мінімально необхідних товарно-матеріальних запасів, високій їх мобільності та прискорення оборотності, авансованих у виробництво засобів.

Особливе значення в управлінні має інформація про відхилення формування витрат на виробництво, рациональне й економне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, що є основним джерелом підвищення ефективності виробництва.

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», матеріальні витрати відносять до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).

Сільське господарство належить до галузей, в яких сучасні проблеми організації обліку й аналізу оборотних активів потребують детального дослідження й вдосконалення. Удосконалення аналізу оборотних активів свідчить, що він не завжди дає для управління чітку інформацію про їх використання на різних рівнях управління витратами.

Організація ефективної системи обліку, аналізу та контролю за використанням оборотних активів, на наш погляд, має бути забезпечена тільки за тісного взаємозв'язку обліку з нормуванням і системою матеріального стимулювання економії матеріальних ресурсів [7, 236–240].

Загальний оборот засобів підприємства становить суму оборотів окремих видів засобів, що відбуваються одночасно. Застосовуючи відомі способи розрахунків, визначають час обороту засобів, які вкладені в рос-

линництво й інші галузі, в окремі види засобів (молодняк та відгодівля тварин, корми, насіння, нафтопродукти і т. д.).

Оборотність оборотних засобів сільськогосподарських підприємств визначають раз на рік, оскільки реалізація продукції землеробства можлива тільки після завершення виробничого циклу і збирання врожаю. Однак за оборотом засобів потрібно спостерігати протягом року, порівнюючи фактичні залишки матеріальних запасів із нормативами, виручку від реалізації – зі завданнями квартальних планів. Поточний аналіз допомагає вжити заходів для прискорення обороту засобів підприємства [5, 164–166].

Ефективність використання оборотних активів підприємства залежить від розміру оборотних активів і виручки від реалізації продукції. Виручку від реалізації продукції визначають рядом чинників, не пов'язаних із наявністю і використанням оборотних активів.

Розміри вкладень оборотних активів у сільськогосподарських підприємствах змінюються за роками і за сезонами, залежать від багатьох чинників – спеціалізації й рівня інтенсифікації виробництва, виходу продукції рослинництва і тваринництва, маркетингової діяльності тощо.

Прискорення обороту та підвищення ефективності оборотних активів залежать від обсягу виробництва продукції, рентабельності підприємства, формування вкладень у виробничі запаси. Позитивно впливають на розмір виручки оборотність і ефективність активів, підвищення якості продукції та рівня цін реалізації [3, 120–123].

Оборотність засобів у різних галузях сільського господарства різна. У зерновому виробництві та інших галузях рослинництва повний оборот завершується звичайно тільки раз на рік. Велика тривалість обороту в м'ясному тваринництві, де худобу вирощують для забою до 1, 5 р. Швидше обертаються засоби у молочному тваринництві, свинарстві, птахівництві.

Нині рівень доходів значної кількості сільськогосподарських підприємств не дає їм змоги вести виробництво на розширеній основі, підтримувати й обновлювати матеріальну базу. В більшості господарств були втрачені власні оборотні засоби, різко звужені резерви зростання і самозабезпеченості виробничими запасами: насінням, кормами, органічними добривами, ремонтним молодняком тварин. Окрім того, фінансово-кредитні відносини, що склалися в аграрному секторі, призвели до виведення прибутку з джерел розширеного відтворення.

Так, у Тернопільській області за результатами діяльності у 2006 р. збитковими були 79% господарств, а сума їх збитків становила 16434 тис. грн. У цілому в області рівень рентабельності всієї діяльності цього ж року становив 10,0%, у т. ч. продукції рослинництва – 15,2%, тваринництва – 13,4%. Незважаючи на те, що в цілому рівень рентабельності був найвищим за 1997–2006 рр., зокрема на 3,5% більшим ніж у 2005 р., в галузі



рослинництва він знизився порівняно з минулим роком на 1,7%, проте в тваринництві рівень збитковості зріс порівняно з 2005 р. на 9,3%. У зв'язку з цим доцільно зробити висновок, що, незважаючи на окремі позитивні тенденції, сільське господарство області ще не вийшло з кризи.

Критерієм оцінки стану економіки сільського господарства як найважливішої життєзабезпечуючої галузі країни є ступінь задоволення потреб суспільства в продуктах харчування і промисловості у сировині за доступними цінами, а також його здатність забезпечувати не тільки просте, а й розширене відтворення. За цими критеріями економічний стан у сільському господарстві області, як і всієї країни, нині є незадовільним і критичним. Так, у 2006 р. сільгоспідприємства Тернопільщини виробили на 29% менше м'яса (в живій вазі) та на 22,5% менше молока, ніж у 2005 р. Аналогічний стан у рослинництві (крім цукрових буряків).

Ситуація в цілому така, що у сільському господарстві відтворення порушено в усіх сферах. У переважній більшості сільськогосподарських підприємств зберігаються вартісні диспропорції. Ресурси цих господарських суб'єктів не повертають навіть засоби, витрачені на виробництво [6, 75–100].

У прибуткових господарствах становище краще, але не слід забувати про те, що підприємства з нульовою рентабельністю і рентабельністю до 10% зазнають цих самих труднощів, що й збиткові підприємства.

Оборотні активи становлять у структурі активів сільськогосподарських підприємств 25–35%. Від ефективності використання оборотних активів, забезпеченості ними багато в чому залежать успішність і стабільність функціонування кожного конкретного підприємства. Тому й аналізу їх ефективності необхідно приділяти значно більшу увагу.

Ефективність використання оборотних активів характерна системою показників, пов'язаних, передусім, із їх оборотністю. При прискоренні оборотності оборотних засобів із обороту вивільняються матеріальні ресурси і джерела їх формування, при вповільненні – навпаки, в оборот залучають додаткові засоби. Дані, що свідчать про вплив двох чинників – зміни середньорічних залишків оборотних засобів і зміни виручки від реалізації – на ефективність використання оборотних активів на сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області відображені у табл. 1.

Варто відзначити, що в цілому дані табл. 1 свідчать про прискорення оборотності оборотних активів і, відповідно, про підвищення ефективності їх використання. Однак, незважаючи на дивлячись на збільшення середньої вартості залишків оборотних активів у 2006 р. порівняно з 2005 р., що негативно вплинуло на оборотність засобів (призвело до вповільнення обороту на 48 днів і спричинило додаткове залучення засобів в оборот у розмірі 98715 тис. грн.), коефіцієнт оборотності все ж зріс на 0,17%. Відбулося це, головним чином, завдяки збільшенню виручки від реалізації на 121788 тис. грн., що допомогло скоротити період оборотності на 13,7 дня і сприяло вивільненню з обороту засобів у розмірі 27770 тис. грн.

**Ефективність використання оборотних активів на  
сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області.**

Показники	2005 р.	2006 р.	2006 р. порівняно з 2005 р.	
			Абсолютна зміна (+,-)	Економічний результат, тис. грн.
Виручка від реалізації, тис. грн.	612440	734228	+121788	
Середньорічні залишки оборотних активів, тис. грн.	491350	517513	+26163	
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,24	1,41	+0,17	
Коефіцієнт закріплення оборотних активів	0,80	0,70	-0,10	
Тривалість одного обороту, днів	290,3	255,3	-35	
Ододенний оборот, тис. грн.	1692	2027	+335	
Економічний результат:				
а) прискорення (-), уповільнення оборотності, днів			-35	
б) сума вивільнених (-), додатково залучених (+) оборотних засобів, тис. грн.			-70945	70945
Розрахунок впливу чинників на економічний результат (+,-), днів у т. ч. за рахунок:			-35,0	
а) зміни середньорічних залишків оборотних активів;			-48,7	-98715
б) зміни виручки від реалізації продукції			+13,7	+27770
Баланс відхилень			-35,0	-70945

Таким чином, у результаті сукупного впливу згаданих чинників у 2006 р. порівняно з 2005 р. у цілому на сільськогосподарських підприємствах Тернопільщини спостерігалось скорочення тривалості одного обороту на 35 днів, що, в свою чергу, призвело до умовного вивільнення оборотних засобів на суму 70945 тис. грн.

У цілому фінансовий стан сільськогосподарських підприємств Тернопільщини продовжує перебувати у критичному стані. На підтвердження цього можна сказати, що коефіцієнт поточної ліквідності (покриття), оптимальне значення якого має бути від 1 до 2, за межами встановлених нормативів і становив у сільськогосподарських підприємствах в 2006 р. 1,45. Необхідно відзначити, що коефіцієнт поточної ліквідності – основний показник для оцінки фінансового стану підприємства. Він вказує, в якому ступені поточні (оборотні) активи покривають короткотермінові зобов'язання.

Окрім цього, звідси випливає інша проблема – недостатня забезпеченість сільськогосподарських підприємств власними оборотними засо-

бами, що стала вже хронічною. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними засобами (нормальне обмеження 0,1) диктує, щоб підприємства поповнювали оборотні засоби хоча б на 10% власним капіталом, а решту (90%) – за рахунок позичених і залучених коштів.

Тим часом результати аналізу показують, що у цілому в області значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними засобами у 2004–2006 рр. залишалось нижчим від нормативного.

Негативна величина цього показника протягом усього періоду свідчить про гостру нестачу власних оборотних коштів. При цьому така ситуація спостерігається в абсолютній більшості господарств області. Господарства, в яких значення даного показника відповідає нормі, не відображають загальну ситуацію в області, а швидше є винятком із правил.

Із викладеного можна зробити висновок, що незважаючи на деяке по-зжвавлення сільськогосподарського виробництва протягом останніх років, умови відтворення в аграрному секторі не поліпшилися. Ситуація така, що сільськогосподарським виробникам не вистачає власних ресурсів навіть для простого відтворення. Однак за всієї неблагополучності у сільському господарстві було б помилково вважати, що в найближчій перспективі економічний стан не поліпшиться. Можливості для цього, хоча й обмежені, все таки є. Так, один із шляхів, які ведуть до стабільності сільськогосподарського виробництва, – підвищення ефективності використання оборотних активів, що займають центральне місце у відтворювальному процесі.

*The problems both methods of planning and use of turnaround actives in the agricultural enterprises are considered. The model of optimization of structure of turnaround actives is offered, the parameters of an effective utilization of turnaround actives are opened.*

### **Література**

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Економічний аналіз / За ред. проф. М. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2003.
3. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: Навч. посіб. – 4-е вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2004. – 190 с.
4. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
5. Мних Є. В. Економічний аналіз: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
6. Сільське господарство Тернопільської області: Статист. збірник. – Тернопіль, 2007.
7. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз: Навч. посіб. 4-е вид., стереотип. – Львів: Новий світ-2000, 2006. – 344 с.

## ПОЛІТИКА УРЯДУ ПОЛЬЩІ ЩОДО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО КООПЕРАТИВНОГО МОЛОЧАРСТВА ГАЛИЧИНИ В 20-х–30-х РОКАХ ХХ СТ.

*У статті на основі аналізу архівних матеріалів та публікацій науковців охарактеризовано політику Польщі щодо розвитку української молочарської кооперації Галичини в 20-х–30-х роках ХХ ст.*

Кооперативний рух у Галичині, що розгорнувся в останній третині ХІХ ст. й набув масовості в міжвоєнний період, став широким соціальним явищем, значення якого для процесів самоорганізації українського суспільства досі належно не оцінено. Саме розвиток сільсько-господарської кооперації став одним із важливих чинників господарського й національного відродження краю.

Як у вітчизняній, так і в зарубіжній історіографії при вивченні суспільно-політичних та національно-культурних процесів у Галичині впродовж 1920-х –1930-х рр. увагу звертали на діяльність кооперації, але політику Польщі щодо української молочарської кооперації на чолі з «Маслосоюзом» детально не досліджували. Тим часом, це питання набуває важливого науково-теоретичного значення з огляду на необхідність відтворення цілісної наукової картини кооперативного життя краю досліджуваного періоду.

Серед сучасних дослідників окремі аспекти зазначеної проблеми висвітили З. Струк у монографії «Діяльність українських кооперативів у Західній Україні (1921–1939 рр.)» [14], Л. Дрогомирецька в дисертаційному дослідженні «Українська кооперація у громадсько-політичному житті Західної України (1920–1939 рр.)» [7], Р. Матейко у статті «Віхи історії українського кооперативного молочарства» [16] та В. Плисюк у статті «Західноукраїнське кооперативне молочарство у міжвоєнний період» [12].

На основі аналізу архівних матеріалів, тогочасної кооперативної періодики та публікацій науковців спробуємо охарактеризувати політику Польщі щодо розвитку українського кооперативного молочарства Галичини в 1920-х – 1930-х роках.

Система української молочарської кооперації в міжвоєнний період формувалася на основі творчого використання досвіду, здобутого на початку ХХ ст. відповідно до нових національно-політичних і соціально-економічних умов життя українців у Польщі. Відродженню української кооперації сприяв закон від 29 жовтня 1920 р., що дозволив створювати національні кооперативні об'єднання, гарантував дотримання основних

демократичних принципів кооперативного руху: вільне та відкрите членство, обмежені відсотки від внесених капіталів, нескладний спосіб заснування і реєстрації кооперативів. Так, наприклад, новостворений кооператив міг почати свою господарську діяльність уже в день реєстрації в суді. Закон передбачав створення при Міністерстві фінансів Державної кооперативної ради, більшість в якій (2/3) згідно зі законом була гарантована представникам національних і регіональних кооперативних союзів. Рада надавала союзам право ревізії кооперативів, зобов'язувала стежити за веденням кооперативної статистики, контролювати кооперативи. Кооперативна рада регулювала відносини між кооперацією та державними установами. Їй належало право законодавчої ініціативи. Разом із тим, вона не втручалась у внутрішню організацію і життя кооперативів [9, 5]. Прийняття правової основи створило сприятливі умови для відродження і розвитку української молочарської кооперації.

Уже в перші місяці після ухвали кооперативного закону 1920 р. організатори розпочали розробляти основні ідеологічні засади української кооперації. При цьому згадані ентузіасти творчо використовували здобутки кооперативної думки своїх попередників і відповідно до нових національно-політичних та соціально-економічних умов доповнювали кооперативну ідеологію новими положеннями. Роль кооперації в господарському житті українського народу висвітлювали на сторінках кооперативної періодики [2].

Поряд із виробленням основних ідеологічних засад, у 1920–1925 рр. тривав науково обґрунтований аналіз оптимальних форм кооперативних організацій, напружений пошук раціональної структури кооперативної системи. Проблема відбудови української кооперації стала предметом обговорення численних нарад представників головних українських громадських організацій Західної України, що відбувалися в листопаді – грудні 1920 р. у Львові [20, 169–171].

Право здійснювати ревізії українських кооперативів на території трьох галицьких воєводств, на основі постанови Державної кооперативної ради від 12 грудня 1922 р., отримав Крайовий ревізійний союз, який перебрав найбільшу відповідальність у відбудові української кооперації [4, 22]. Тільки з червня 1920 до січня 1921 р. союз провів 21 засідання, присвячене справам кооперації. Ревізори союзу ґрунтовно перевіряли діяльність відбудованих і новостворених кооперативів, налагоджували фінансову дисципліну, допомагали в оформленні документації, розпочали добір та розстановку компетентних, кваліфікованих фахівців. Тільки після ретельної ревізії кооперативу його приймали у члени Крайового ревізійного союзу. Про заснування кооперативу треба було повідомити Крайовий ревізійний союз, надсилаючи до нього копію протоколу уста-

новчих зборів, ухвалу суду про реєстрацію кооперативу і заяву про вступ до товариств «Сільський Господар» і «Просвіта» [15, 48].

Усвідомлюючи особливу роль кооперації в національному житті українців, польські правлячі кола намагалися постійно контролювати розгортання кооперативного руху. Увага до кооперативних організацій супроводжувалася свавіллям польської адміністрації на місцях, яка пояснювала переслідування українських кооперативів тим, що нема гарантій «лояльного ставлення до держави». Представники влади, поліція зривали українські вивіски на будинках кооперативів, самочинно опечатували приміщення, а то й навіть без будь-яких пояснень наказували припинити діяльність кооперативу. Зокрема, в 1923 р. за наказом місцевого старости було закрито кооператив у с. Дулібах Львівського повіту, в деяких кооперативів цього ж повіту відібрали приміщення. Рада РСУК послала повідомлення про ці події до Кооперативної ради у Варшаву, однак усі апеляційні заяви українських кооператорів проти зловживань польських чиновників залишалися, як правило, без уваги [19, 120].

Молочарська кооперація як вияв громадської активності українського населення дедалі більше дратувала польську владу. На урочисте святкування 10-ліття проголошення ЗУНР, що відбулося 1 листопада 1928 р., поляки відповіли, як згадує літописець українського кооперативного молочарства А. Качор, «масовим знищенням українських установ і крамниць «Маслосоюзу», а польська преса накинулася з жахливою лайкою на українців, а особливо на «Маслосоюз», мовляв, що «Маслосоюз» одержує великі фонди із закордону і замість господарської діяльності займається політично-революційною роботою, а авта «Маслосоюзу» замість масла возять амуніцію і зброю» [8, 37]. За підрахунками РСУК, матеріальні збитки, завдані «Маслосоюзу», становили понад 15 тис. злотих [6, 4].

Усе це поляки чинили, щоби спровокувати українське громадянство на активні дії у відповідь, що неминуче викликало би посилення репресивного тиску на українську кооперацію. Проте таким звинуваченням лідери української кооперації протиставили свою витримку. Зокрема, дирекція «Маслосоюзу» в грудні 1928 р. на сторінках журналу «Кооперативне молочарство» виступила зі заявою, в якій стверджувалося, що Краєвий молочарський союз провадить тільки статутно-економічну працю на користь українського селянства, зорганізованого в кооперативах, і не користується в жодній формі «невідомими фондами». Проблема захисту української кооперації від подібних провокацій стала предметом обговорення Шостого крайового кооперативного з'їзду 1929 р., у резолюціях якого було накреслено план подальшої розбудови української кооперації в умовах посилення репресивного тиску польських властей [1, 335].

Обмеження політичних і національних прав українського народу спричинило невдоволення польською владою, що виявилось у т. зв. про-

тестатійній кампанії 1930 р. Стривожені вибухом непокори українців, власті не забарилися з контрзаходами і восени 1930 р. розпочали на українських землях каральну операцію, офіційно названу «пацифікацією» («утихомирнням», «умиротворенням»).

Пацифікаційні роз'їзди загонів польських уланів і поліції завдали великої шкоди українським кооперативним організаціям. Під час наїздів улани розшукували селян, які вели громадську діяльність, зокрема, активних кооператорів: членів правління та спостережних рад кооперативів, і, без огляду на вік і стать, піддавали їх публічному побиттю нагайками.

Польські пацифікаційні акції у Галичині, що відбувалися з другої половини вересня до кінця жовтня 1930 р., описала посол польського сейму М. Рудницька. Вона, зокрема, зазначила, що «план цієї пацифікації був докладно розроблений у Варшаві, а сама вона виглядала так: Відділ військової або поліційної кінноти в числі 100–200 осіб нападав несподівано, здебільшого вночі, на село. Офіцер, комендант експедиції, заїздив до громадського уряду й на основі списку, що його дістав у повітовому старостві, викликав найвідоміших селян і селянок, головно тих, які були активними діячами місцевих українських товариств. Коли вони зібрались, офіцер подавав їм до відома, що впродовж двох-трьох годин громада мусить зложити означеної висоти контрибуцію (сільськогосподарські продукти, худобу, домашню птицю, тощо), – інакше село буде «зрівняне із землею» [10, 353].

У ході пацифікації нищили культурні та господарські надбання українців. Значних збитків було завдано українській кооперації, в т. ч. і молочарській. Так, у селі Журів молочарню знищили повністю, включаючи все устаткування і посуд. Жорстоко побили нагайками її працівників, серед яких була дівчина Настя Бобик [10, 95].

Складовою частиною «пацифікації» стали «ревізії» українських кооперативів, що, як правило, завершувалися нищенням кооперативного майна.

У середині 1930-х рр. українська кооперація потрапила в смугу чергового потрясіння, зумовленого прийняттям нового пакета документів, що регламентували діяльність кооперативних організацій. 9 травня 1934 р. в сеймі ухвалили новий кооперативний закон, що передбачав приєднання кооперативів до ревізійних союзів за територіальним і національним принципом. Це давало змогу державній адміністрації регулювати організацію союзних кооперативних об'єднань. Формально таке втручання поширювалося на всі кооперативні організації Польщі, однак найбільший тиск відчула українська кооперація.

Загрозою для української молочарської кооперації став молочарський закон, введений у дію 22 квітня 1936 р. Згідно з цим законом нові молочарські підприємства можна було утворювати лише після отримання згоди

Хліборобської Палати, натомість уже діючі мали отримати дозвіл. Першість у праві на діяльність належала більшим і краще обладнаним молочарням, а таких українці мали небагато. Завдяки мобілізації сил і засобів українські кооператори зуміли значною мірою обмежити негативні наслідки цього закону [13, 46–47].

У 1935 р. польський уряд розробив проект нового молочарського закону, який ставив до молочарень великі технічні й санітарні вимоги. Цей проект узалежнював районізацію молочарень – як приватних, так і кооперативних – від рішення адміністрації, і давав змогу останній, великою мірою залежній від шовіністичних кіл польського громадянства, підпорядковувати собі молочарство на західноукраїнських землях. Хоча закон мав у основі добрі тенденції, однак при застосуванні неприхильна влада на українській території Польщі могла спрямовувати його на знищення української молочарської кооперації. Представники української репрезентації в сеймі та сенаті, очолювані сенаторами та послами-кооператорами Ю. Павликовським, О. Луцьким, З. Пеленським й ін., виступили проти цього проекту, висунувши свій. Їхній проект щодо технічних і санітарних вимог в основі співпадав із урядовим, однак пропонував запроваджувати закон поступово, протягом двох-трьох років та щоби нагляд над районізацією та виконанням умов щодо заснування молочарських кооперативів були під контролем місцевих самоуправних палат і залежали від висновків ревізійних союзів.

Деякі поправки українських послів до закону були все-таки прийняті. Закон визнавав компетенцію Хліборобських Палат. Але не було взято до уваги пропозицію Ю. Павликовського про те, щоби висновки ревізійних союзів мали для Хліборобських Палат зобов'язуючу силу.

Загроза з боку нового молочарського закону зміцнила солідарність членів української молочарської кооперації та довір'я до свого кооперативного керівництва. Наприкінці 1938 р. майже всі районіві молочарні та їхні збірничі мали таке обладнання, яке вимагав закон: 3–5 кімнатні приміщення, холодильники на сметану, відповідну кількість тепломірів, криту каналізацію, добру воду, котру перевірів державний бактеріологічний інститут, оцинкований посуд, високоякісні сепаратори тощо [1, 409].

26 березня 1936 р. сенат прийняв проект Молочарського закону, який ухвалив сейм, але, на жаль, без поправок Ю. Павликовського [3, 9].

Напередодні прийняття молочарського закону, від грудня 1935 р., місцеві польські чиновники розпочали акцію з метою організації на території Галичини польських молочарень. Під час агітації вони переконували селян, що зі запровадженням у майбутньому молочарського закону держава допоможе в розбудові польських молочарень, і виплата за молоко буде вищою, ніж тепер в українських молочарнях [3, 10].



Ця акція поляків не знаходила серед українців прихильників. Вони добре розуміли, що її здійснюють швидше з політичною, ніж із господарською метою. У багатьох галицьких повітах ще до затвердження законопроекту відбувалася своєрідна «молочарська метушня», яку ініціювали повітове та волосне самоврядування в справі організації молочарень нібито за дорученням Хліборобської Палати. Повітові відділи скликали наради, на які запрошували керівників молочарень, але очевидно не всіх, і вимагали інформації про доцільність існування тієї чи іншої молочарні. Щоби з'ясувати це радники Львівської Хліборобської Палати Ю. Павликовський та О. Луцький зверталися до провідника згаданої палати Н. Папари, який відповів, що Хліборобська Палата не давала адміністрації ніяких доручень у справі організації молочарства, і що, навіть коли буде прийнято закон, то Хліборобська Палата діятиме спільно з «Маслосоюзом» і «Ревізійним Союзом Українських Кооперативів» [4, 4].

РСУК дав вказівку окружним організаційним осередкам звернути увагу на молочарську кооперацію у зв'язку з наступом на неї, основи якого було закладено у новому молочарському законопроекті.

Із приводу підготовки нового молочарського законопроекту господарсько-кооперативний часопис у 1936 р. опублікував статтю «Загроза молочарській кооперації», в якій, зокрема, було наголошено, що «монополістична районізація краю в молочарських кооперативах і залежність існування наших молочарень від волі Рільничої Палати велика. Положення тим гірше, що вже від кількох тижнів відбуваються в краю звичайно, без нас і проти нас наради, скликувані Повітовими Віділами та іншими організаціями в справі молочарської районізації краю, деякі уряди збирають довірочні відомості про існуючі молочарні, а в решті решт побіч наших молочарень зачинають виринати нові чужі молочарні. Вже те засвідчує скріплену атаку на наш молочарський фронт» [5, 11].

У зв'язку з цим РСУК доручив окружним інструкторам звернути увагу на те, щоб українські молочарні працювали якнайкраще і вирізнялися найбільшою кількістю членів та доставленого молока, зразковою чистотою й високою виплатою за молоко [5, 11].

Поляки звинувачували українську кооперацію в тому, що вона не має нічого спільного з господарськими завданнями і лише служить засобом політичної мобілізації й оподаткування. Директор «Маслосоюзу» А. Палій на сторінках кооперативної преси доводив безпідставність таких звинувачень [11, 230–238].

Отже, складні соціально-економічні умови життя українців у Польщі викликали необхідність згуртування сільськогосподарських виробників, що знайшло вияв у відродженні української молочарської кооперації. Упродовж усього досліджуваного періоду польські власті обмежували діяльність українського кооперативного молочарства. Представники влад-

них структур вдавалися до найрізноманітніших засобів – і законодавчих, і незаконних – щоби перервати й унеможливити розвиток системи української молочарської кооперації й обмежити її вплив на суспільно-політичне та економічне життя краю. Тиск на українську молочарську кооперацію здійснювали у двох головних напрямках: з одного боку, влада чинила перешкоди в діяльності окремих молочарських кооперативів, з іншого – стримувала й намагалася паралізувати розвиток усієї кооперативної системи, яку очолював «Маслосоюз». Але, незважаючи на зазначені перешкоди, відбудова та розвиток системи українського кооперативного молочарства у міжвоєнній Польщі стали можливими завдяки створенню на початку 1920-х рр. відповідної законодавчої бази, що забезпечувала умови для діяльності молочарських кооперативів.

*The author in the article on the basis of analysis of the archive materials and publications of research workers investigates policy of Poland about to development of Ukrainian dairy cooperation of Galichina in 20-th – 30-th of XX century.*

### **Література**

1. Витанович І. Історія українського кооперативного руху. – Нью-Йорк, 1964. – 624 с.
2. Гаврилко А. Значення кооперативної свідомості і як її ширити // Господарсько-кооперативний часопис. – 1921. – Ч. 5–6. – С. 12.
3. Господарсько-кооперативний часопис. – 1936. – Ч. 14. – С. 9–10.
4. Господарсько-кооперативний часопис. – 1936. – Ч. 49. – С. 4–22.
5. Господарсько-кооперативний часопис. – 1936. – Ч. 8. – С. 11.
6. Державний архів Львівської області. Ф. 110, Оп. 1, Спр. 1114. Спостережна справа за молочним кооперативом «Маслосоюзом» у Львові. 1929–1933 рр.
7. Дрогомирецька Л. Українська кооперація у громадсько-політичному житті Західної України (1920–1939 рр.): Автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. іст. наук / Прикарпатський університет ім. В. Стефаника. – Івано-Франківськ, 2004. – 20 с.
8. Качор А. Українська молочарська кооперація в Західній Україні. – Мюнхен: Госп. об'єднання і патронат української кооперації на еміграції «Унія», 1949. – 110 с.
9. Кооперативне право. – Львів, 1935. – 240 с.
10. Мілена Рудницька. Статті, листи, документи. Збірник документів і матеріалів про життя, суспільно-політичну діяльність і публіцистичну творчість Мілени Рудницької. / Упоряди. Дядюк М. – Львів, 1998. – 844 с.
11. Палій А. До яких вислідів може довести «наукове» орудування статистикою // Кооперативна республіка. – 1937. – Ч. 6. – С. 230–238.

12. Плисюк В. Західноукраїнське кооперативне молочарство у міжвоєнний період // Українська кооперація: історичні та соціально-економічні аспекти. – Л., 1998. – Т. I. – С. 67–71.
13. Сич М. Українська кооперація в Галичині під час II світової війни. – Львів: НТШ у Львові, 2000. – 332 с.
14. Струк З. І. Діяльність українських кооперативів у Західній Україні (1921–1939 рр.). – Л.: Ін-т українознавства ім. І. Крип'якевича НАН України, 2000. – 152 с.
15. Струк З. Організація української кооперації на західноукраїнських землях у міжвоєнний період (1921–1939 рр.). – Львів: Ін-т українознавства НАН України, 2000. – 137 с.
16. Українська кооперація: історичні та соціально-економічні аспекти // Зб. статей / за заг. ред. д-ра іст. наук, проф. С. Гелея. – Л.: Вид-во Львів. комерційної академії, 2001. – Т. II. – 224 с.
17. Центральний державний історичний архів України у Львові. Ф. 302, Оп. 1, Спр. 91. Матеріали проектування заходів по здійсненню відбудови знищеного війною сільського господарства в Галичині (доповіді, статистичні зведення, листування та ін.).
18. Швагуляк М. Суспільно-політична ситуація у Західній Україні на початку 30-х років ХХ ст. // Записки наукового товариства імені Т. Шевченка. – Том ССХХІІ. – Львів, 1991. – С. 111–145.
19. Шимонович І. Галичина. Економічно-статистична розвідка. – Харків, 1928. – 176 с.

**Лукашикевич В.**

## **СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ УЧАСНИКІВ ВІЙНИ ТА ДІТЕЙ ВІЙНИ**

*У статті йдеться про пільги, якими користуються особи, котрі належать до учасників війни та дітей війни.*

На даному етапі суспільного розвитку особливої уваги потребує соціальна політика, що є комплексом соціально-економічних заходів держави, місцевих органів влади, підприємств, організацій, спрямованих на захист населення від зубожіння, безробіття, підвищення цін, знецінювання трудових заощаджень.

Серед додаткових заходів соціального захисту переважне місце належить пільгам, передбаченим законодавством країни. За сферою суспільного життя пільги поділяють на трудові, податкові, транспортні, житлові, а також пільги у сфері охорони здоров'я, освіти тощо.

12. Плисюк В. Західноукраїнське кооперативне молочарство у міжвоєнний період // *Українська кооперація: історичні та соціально-економічні аспекти*. – Л., 1998. – Т. I. – С. 67–71.
13. Сич М. *Українська кооперація в Галичині під час II світової війни*. – Львів: НТШ у Львові, 2000. – 332 с.
14. Струк З. І. *Діяльність українських кооперативів у Західній Україні (1921–1939 рр.)*. – Л.: Ін-т українознавства ім. І. Крип'якевича НАН України, 2000. – 152 с.
15. Струк З. *Організація української кооперації на західноукраїнських землях у міжвоєнний період (1921–1939 рр.)*. – Львів: Ін-т українознавства НАН України, 2000. – 137 с.
16. *Українська кооперація: історичні та соціально-економічні аспекти // Зб. статей / за заг. ред. д-ра іст. наук, проф. С. Гелея*. – Л.: Вид-во Львів. комерційної академії, 2001. – Т. II. – 224 с.
17. *Центральний державний історичний архів України у Львові. Ф. 302, Оп. 1, Спр. 91. Матеріали проектування заходів по здійсненню відбудови знищеного війною сільського господарства в Галичині (доповіді, статистичні зведення, листування та ін.)*.
18. Швагуляк М. *Суспільно-політична ситуація у Західній Україні на початку 30-х років ХХ ст. // Записки наукового товариства імені Т. Шевченка*. – Том ССХХІІ. – Львів, 1991. – С. 111–145.
19. Шимонович І. *Галичина. Економічно-статистична розвідка*. – Харків, 1928. – 176 с.

**Лукашикевич В.**

## **СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ УЧАСНИКІВ ВІЙНИ ТА ДІТЕЙ ВІЙНИ**

*У статті йдеться про пільги, якими користуються особи, котрі належать до учасників війни та дітей війни.*

На даному етапі суспільного розвитку особливої уваги потребує соціальна політика, що є комплексом соціально-економічних заходів держави, місцевих органів влади, підприємств, організацій, спрямованих на захист населення від зuboжіння, безробіття, підвищення цін, знецінювання трудових заощаджень.

Серед додаткових заходів соціального захисту переважне місце належить пільгам, передбаченим законодавством країни. За сферою суспільного життя пільги поділяють на трудові, податкові, транспортні, житлові, а також пільги у сфері охорони здоров'я, освіти тощо.

На думку Н. Болотіної: «пільга – це встановлений законодавством дозвіл на повне або часткове звільнення певних категорій осіб від виконання певних обов'язків, які встановлені для інших суб'єктів (категорії суб'єктів), або надання особі додаткових прав (додаткового змісту та обсягу права) у визначеній сфері, порівнюючи з правами (обсягом прав) інших осіб у такій сфері» [3, 478].

Таким чином, пільги – це нерівність у правах, із їхньою допомогою диференціюють категорії осіб, яким надають особливий статус (професійний або соціальний).

С. Синчук та В. Бурак вважають, що державна пільга, у традиційному розумінні цього поняття – це передбачене законодавством повне або часткове звільнення певних категорій громадян від виконання обов'язку або надання додаткових прав [8, 234].

Залежно від характеру підстави, з якої певним категоріям осіб надають пільги, їх поділяють на професійні й соціальні.

В Україні пільги встановлені для певних категорій працівників у зв'язку з їх професійним статусом (народні депутати, депутати місцевих рад, військовослужбовці, працівники міліції, судді, прокурори, слідчі прокуратури та ін.), та у зв'язку з особливим соціальним статусом окремих категорій населення (ветерани війни, ветерани праці, ветерани органів внутрішніх справ та військової служби, інваліди та ін.).

Соціальний статус особи – це встановлена законодавством сукупність прав та обов'язків особи у соціальній сфері. Пільги за соціальним статусом надають особі, яка зазнала особливих соціальних ризиків, наприклад каліцтва (інвалідності), була учасником бойових дій, піддана репресіям із політичних мотивів і реабілітована, зазнала техногенного або екологічного лиха тощо.

За офіційними даними, в Україні право на пільги мають близько 43% населення, з них за соціальним статусом – 31%, за професійною ознакою – 13,8% економічно активного населення. Тільки за законами України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» та «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи» пільги мають близько 7,5 млн. громадян. Загальний обсяг пільг щорічно потребує понад 29 млрд. грн., що дорівнює річним видаткам усіх місцевих бюджетів України [3, 479].

Метою статті є описати соціальний захист учасників війни та соціальний захист дітей війни; перерахувати осіб, які мають статус учасника війни та відповідно статус дитини війни; перерахувати пільги, які надають учасникам війни і мають надавати дітям війни.

Дослідженням цих актуальних питань займаються М. Бойко, Н. Болотіна, В. Бурак, С. Синчук та ін.

Отже, учасниками війни визнають військовослужбовців, які у період війни проходили військову службу в Збройних Силах колишнього СРСР, трудівників тилу, а також інші особи, передбачені Законом України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту».

Учасниками війни вважають:

1) військовослужбовців, які проходили військову службу в Збройних Силах, військах і органах Міністерства внутрішніх справ, Комітету державної безпеки колишнього Союзу РСР чи в арміях його союзників у період Великої Вітчизняної війни 1941–1945 років та війни 1945 р. з імперіалістичною Японією або навчалися в цей період у військових училищах, школах і на курсах;

2) осіб, які в період Великої Вітчизняної війни 1941–1945 років та війни 1945 р. з імперіалістичною Японією працювали в тилу на підприємствах, в установах, організаціях, колгоспах, радгоспах, індивідуальних сільських господарствах, на спорудженні оборонних рубежів, заготівлі палива, продуктів, переганяли худобу, навчались у цей період у ремісничих, залізничних училищах, школах і училищах фабрично-заводського навчання та інших закладах професійно-технічної освіти, на курсах професійної підготовки або під час навчання у школах, вищих і середніх спеціальних навчальних закладах працювали в народному господарстві та на відбудові об'єктів господарського і культурного призначення.

До учасників війни належать також особи, які в період Великої Вітчизняної війни працювали на територіях, що після 1944 р. ввійшли до колишнього Союзу РСР, а також громадяни, які за скеруванням державних органів колишнього Союзу РСР працювали в державах-союзниках СРСР.

Особам, які народилися до 31 грудня 1932 р. включно і з поважних причин не мають змоги подати документи, що підтверджують факт роботи в період війни, статус учасника війни може бути встановлено за поданням відповідних комісій у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

Особам, які народилися після 31 грудня 1932 р., статус учасника війни може бути встановлено лише за наявності документів та інших доказів, що незаперечно підтверджують факт роботи в період війни.

Учасниками війни визнають осіб, нагороджених орденами і медалями колишнього Союзу РСР за самовіддану працю і бездоганну військову службу в тилу в роки Великої Вітчизняної війни та війни з імперіалістичною Японією;

3) членів груп самозахисту об'єктових і аварійних команд місцевої протиповітряної оборони, народного ополчення, які діяли в період Великої Вітчизняної війни;

4) осіб, які в період Великої Вітчизняної війни перебували в армії та флоті як сини, вихованці полків і юнги до досягнення ними повноліття;

5) осіб, які в період Великої Вітчизняної війни 1941–1945 рр. відбували покарання в місцях позбавлення волі або перебували в засланні й реабілітовані відповідно до законодавства України та колишнього СРСР;

6) осіб, які в період Великої Вітчизняної війни 1941–1945 рр. добровільно надавали матеріальну, фінансову чи іншу допомогу військовим частинам, госпіталям, партизанським загонам, підпільним групам, іншим формуванням та окремим військовослужбовцям у їх боротьбі проти німецько-фашистських загарбників за умови незаперечного підтвердження цих фактів;

7) осіб, які після 9 вересня 1944 р. були переселені на територію України з території інших країн;

8) осіб, які під час оборони міста Севастополя з 30 жовтня 1941 р. до 4 липня 1942 р. проживали на його території [2, 288–289].

Чинність Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» поширюється на:

1) сім'ї військовослужбовців, партизанів, підпільників, учасників бойових дій на території інших держав, прирівняних до них осіб, які загинули (пропали безвісти) або померли внаслідок поранення, контузії чи каліцтва, одержаних під час захисту Батьківщини або виконання інших обов'язків військової служби (службових обов'язків), а також внаслідок захворювання, пов'язаного з перебуванням на фронті або одержаного в період проходження військової служби чи на території інших держав під час воєнних дій та конфліктів;

– сім'ї військовослужбовців, осіб начальницького і рядового складу, які були призвані на збори військовозобов'язаних Міністерства оборони, органів внутрішніх справ і державної безпеки колишнього Союзу РСР і загинули (померли) під час виконання завдань з охорони громадського порядку при надзвичайних ситуаціях, пов'язаних із антигромадськими проявами;

– сім'ї загиблих під час Великої Вітчизняної війни осіб із числа особового складу груп самозахисту об'єктових та аварійних команд місцевої протиповітряної оборони, а також сім'ї загиблих внаслідок бойових дій працівників госпіталів, лікарень та інших медичних закладів.

До членів сімей загиблих (тих, які пропали безвісти) військовослужбовців, партизанів та інших осіб належать:

- утриманці загиблого або того, хто пропав безвісти, яким у зв'язку з цим виплачують пенсію;
- батьки;
- один із подружжя, який не одружився вдруге, незалежно від того, виплачують йому пенсію чи ні;

- діти, які не мають (і не мали) своїх сімей;
- діти, які мають свої сім'ї, але стали інвалідами до досягнення повноліття;
- діти, обоє з батьків яких загинули або пропали безвісти;

2) дружин (чоловіків) померлих інвалідів Великої Вітчизняної війни, а також дружин (чоловіків) померлих учасників війни і бойових дій, партизанів та підпільників, визнаних за життя інвалідами від загального захворювання, трудового каліцтва та з інших причин, які не одружилися вдруге.

На дружин (чоловіків) померлих інвалідів війни, учасників бойових дій, партизанів, підпільників і учасників війни, нагороджених орденами та медалями колишнього Союзу РСР за самовіддану працю й бездоганну військову службу, визнаних за життя інвалідами, чинність цієї статті поширюється незалежно від часу смерті інваліда;

3) дружин (чоловіків) померлих партизанів, підпільників та військовослужбовців, які проходили службу у військових підрозділах, частинах, штабах і установах, що належали до діючої армії в період Великої Вітчизняної війни 1941–1945 рр. та війни 1945 р. з імпералістичною Японією, і нагороджені за цей період орденами й медалями колишнього Союзу РСР (крім ювілейних), які не одружилися вдруге [4, 183].

Учасникам війни надають такі пільги:

1) безплатне одержання ліків, лікарських засобів, імунобіологічних препаратів та виробів медичного призначення за рецептами лікарів;

2) безплатне першочергове зубопротезування (за винятком протезування з дорогоцінних металів);

3) безплатне забезпечення санаторно-курортним лікуванням – один раз на два роки, а також компенсація вартості самостійного санаторно-курортного лікування;

4) 50-процентна знижка плати за користування житлом (квартирна плата) в межах норм, передбачених законодавством (21 кв. метр загальної площі житла на кожну особу, яка постійно проживає у житловому приміщенні (будинку) і має право на знижку плати, та додатково 10,5 кв. метра на сім'ю);

5) 50-процентна знижка плати за користування комунальними послугами (газом, електроенергією та іншими послугами) і скрапленним балонним газом для побутових потреб у межах середніх норм споживання.

Площа житла, на яку надають знижку, при розрахунках плати за опалення становить 21 кв. метр опалювальної площі на кожну особу, яка постійно проживає у житловому приміщенні (будинку) і має право на знижку плати, та додатково 10,5 кв. метра на сім'ю.



Для сімей, що складаються лише з непрацевдатних осіб, надають 50-процентна знижка за користування газом для опалювання житла на подвійний розмір нормативної опалювальної площі (42 кв. метри на кожну особу, яка має право на знижку плати, та 21 кв. метр на сім'ю);

6) 50-процентна знижка вартості палива, в т. ч. рідкого, у межах норм, встановлених для продажу населенню, для осіб, які проживають у будинках, що не мають центрального опалення;

7) безплатний проїзд усіма видами міського пасажирського транспорту, автомобільним транспортом загального користування в сільській місцевості, а також залізничним і водним транспортом приміського сполучення й автобусами приміських і міжміських маршрутів, у т. ч. внутрірайонних, внутрі- та міжобласних незалежно від відстані та місця проживання;

8) користування при виході на пенсію (незалежно від часу виходу на пенсію) чи зміні місця роботи поліклініками та госпіталями, до яких вони були прикріплені за попереднім місцем роботи;

9) щорічне медичне обстеження і диспансеризація із залученням необхідних спеціалістів;

10) першочергове обслуговування в лікувально-профілактичних закладах, аптеках та першочергова госпіталізація;

11) виплата допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацевдатністю в розмірі 100 процентів середньої заробітної плати незалежно від стажу роботи;

12) використання чергової відпустки у зручний для них час; одержання додаткової відпустки без збереження заробітної плати терміном до двох тижнів на рік;

13) першочергове забезпечення житловою площею осіб, які потребують поліпшення житлових умов, та першочергове відведення земельних ділянок для індивідуального житлового будівництва, садівництва і городництва, першочерговий ремонт житлових будинків та квартир цих осіб і забезпечення їх паливом;

14) одержання позики на будівництво, реконструкцію або капітальний ремонт жилих будинків і подвірних будівель, приєднання їх до інженерних мереж, комунікацій, а також позики на будівництво або придбання дачних будинків і благоустрій садових ділянок із погашенням її протягом 10 років, починаючи з п'ятого року після закінчення будівництва. Зазначені позики надають у порядку, який визначає Кабінет Міністрів України;

15) першочергове право на вступ до житлово-будівельних (житлових) кооперативів, кооперативів з будівництва та експлуатації колективних гаражів, до садівницьких товариств, на придбання матеріалів для

індивідуального будівництва і садових будинків, технічне обслуговування і забезпечення стоянками транспортних засобів;

16) безплатний проїзд раз на два роки (туди і назад) залізничним, водним, повітряним або міжміським автомобільним транспортом незалежно від наявності залізничного сполучення або проїзд раз на рік (туди і назад) згаданими видами транспорту з 50-процентною знижкою;

17) звільнення від сплати прибуткового податку з усіх одержуваних доходів, податку з власників транспортних засобів (не більше одного транспортного засобу), земельного податку;

18) позачергове користування всіма послугами зв'язку та позачергове встановлення телефонів (оплата у розмірі 20 процентів від тарифів вартості основних та 50 процентів – додаткових робіт). Абонементну плату за користування телефоном встановлюють у розмірі 50 процентів від затверджених тарифів.

Порядок користування послугами та оплати за встановлення квартирних телефонів визначає Кабінет Міністрів України;

19) першочергове обслуговування підприємствами, установами та організаціями служби побуту, громадського харчування, житлово-комунального господарства, міжміського транспорту;

20) позачергове влаштування до закладів соціального захисту населення, а також обслуговування службами соціального захисту населення вдома. У разі неможливості здійснення такого обслуговування закладами соціального захисту населення відшкодовують витрати, пов'язані з доглядом за учасником війни, в порядку і розмірах, що визначає Кабінет Міністрів України [4, 194–195].

Учасникам війни, нагородженим орденами і медалями колишнього Союзу РСР за самовіддану працю і бездоганну військову службу в тилу в роки Великої Вітчизняної війни, пенсії або щомісячне довічне грошове утримання чи державну соціальну допомогу, що виплачують замість пенсії, підвищують на 75 процентів мінімальної пенсії за віком, іншим учасникам війни – на 50 процентів мінімальної пенсії за віком.

Щорічно до 5 травня учасникам війни, нагородженим орденами і медалями колишнього СРСР за самовіддану працю та бездоганну військову службу в тилу в роки Великої Вітчизняної війни, виплачують разову грошову допомогу в розмірі чотирьох мінімальних пенсій за віком, іншим учасникам війни – у розмірі трьох мінімальних пенсій за віком тощо.

Із метою надання соціальних гарантій і пільг особам, чиє дитинство співпало з роками Великої Вітчизняної війни, для забезпечення їх конституційного права на достатній життєвий рівень і соціальну захищеність Верховна Рада 18 листопада 2004 р. прийняла Закон України «Про соціальний захист дітей війни».

Дитиною війни вважають особу, яка є громадянином України та якій на час закінчення (2 вересня 1945 р.) Другої світової війни було менше 18 років [7, 43].

Державні соціальні гарантії дітям війни встановлюють із метою:

- визнання на державному рівні важкого життєвого шляху громадян України, чиє дитинство збіглося з роками Другої світової війни;
- надання дітям війни соціальної підтримки.

Органи місцевого самоврядування, фізичні та юридичні особи мають право за рахунок власних коштів і благодійних надходжень установлювати додаткові гарантії соціального захисту дітей війни.

Кабінет Міністрів України розробляє і вводить до загальнодержавних програм відповідні положення щодо соціального захисту дітей війни і здійснює контроль за їх виконанням. Положення про соціальний захист дітей війни мають бути відображені в програмах діяльності Кабінету Міністрів України, які схвалює Верховна Рада України. Суми разової грошової допомоги звільняють від обкладення податком із доходів фізичних осіб.

Дітям війни надають такі пільги:

- право на переважне залишення на роботі при скороченні чисельності або штату працівників;
- використання чергової відпустки в зручний для них час;
- одержання додаткової відпустки без збереження заробітної плати терміном до двох тижнів на рік;
- виплата допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю в розмірі 100 відсотків середньої заробітної плати незалежно від стажу роботи;
- першочергове відведення земельних ділянок для індивідуального житлового будівництва, садівництва та городництва;
- безплатний проїзд усіма видами міського пасажирського транспорту, автомобільним транспортом загального користування в сільській місцевості, залізничним і водним транспортом приміського сполучення й автобусами приміських маршрутів у межах області (Автономної Республіки Крим) за місцем проживання;
- право на 25-відсоткову знижку при платі за користування комунальними послугами (газом, електроенергією тощо) у межах середніх норм споживання [5].

Дітям війни пенсії або щомісячне довічне грошове утримання чи державну соціальну допомогу, що виплачують замість пенсії, підвищують на 30 відсотків мінімальної пенсії за віком.

Слід зазначити, що особам, які мають право на пільги відповідно до Законів України «Про соціальний захист дітей війни» та закону «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту», пільги надають за їх вибором згідно з одним із зазначених законів [6, 3].

Отже, в Україні нарешті почали приділяти більше уваги особам, які потребують державної підтримки. Поступово ситуація з цього питання в країні поліпшується. Відповідні пільги вже з 2006 р. отримують і діти війни, дитинства в яких не було. Таким способом держава хоче віддячити цим особам за втрачене дитинство і їх внесок під час Великої Вітчизняної війни. Внутрішня політика має сприяти формуванню у нашому суспільстві нових морально-етичних цінностей, а також розвиткові соціально орієнтованої соціальної політики, скерованої на конкретну людину, її потреби й надії.

### **Література**

1. *Украинские дети войны получили льготы. Победа после войны // Аргументы и факты. – 2006. – № 9 (март). – С. 8.*
2. *Бойко М. Д. Право соціального забезпечення України: Навч. посіб. – К.: Олан, 2004. – 312 с.*
3. *Болотіна Н. Б. Право соціального захисту України: Навч. посіб. – К.: Знання, 2005. – 615 с.*
4. *Закон України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» / Збірник Законів про соціальний захист в Україні. – Х.: Ігвінь, 2005. – 352 с.*
5. *Закон України «Про соціальний захист дітей війни» від 2005, № 2195 – 4.*
6. *Дітям війни доведеться зачекати, не тільки у чергах // Нова Тернопільська газета. – 2006. – 1–7 лютого. – С. 3.*
7. *Пархоменко-Куцевіл О. Соціальний захист дітей війни // Соціальний захист. – 2005. – № 6. – С. 43.*
8. *Синчук С. М., Бурак В. Я. Право соціального забезпечення України: Навч. посіб. / За ред. С. М. Синчук. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 306 с.*

**Ляшенко О., Булавська Г., Стаднійчук Т.**

## **ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В СВІТОВІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ**

*Розглянуто вступ України до СОТ як один із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України. Визначено основні позитивні результати та негативні наслідки участі України в СОТ для окремих галузей промисловості, сфери послуг та сільського господарства.*

Членство в СОТ, як відомо, – це чинник стабільного і передбачуваного розвитку економіки України. Можна прогнозувати, що набуття

Отже, в Україні нарешті почали приділяти більше уваги особам, які потребують державної підтримки. Поступово ситуація з цього питання в країні поліпшується. Відповідні пільги вже з 2006 р. отримують і діти війни, дитинства в яких не було. Таким способом держава хоче віддячити цим особам за втрачене дитинство і їх внесок під час Великої Вітчизняної війни. Внутрішня політика має сприяти формуванню у нашому суспільстві нових морально-етичних цінностей, а також розвиткові соціально орієнтованої соціальної політики, скерованої на конкретну людину, її потреби й надії.

### **Література**

1. Украинские дети войны получили льготы. Победа после войны // *Аргументы и факты*. – 2006. – № 9 (март). – С. 8.
2. Бойко М. Д. *Право соціального забезпечення України: Навч. посіб.* – К.: Олан, 2004. – 312 с.
3. Болотіна Н. Б. *Право соціального захисту України: Навч. посіб.* – К.: Знання, 2005. – 615 с.
4. Закон України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» / *Збірник Законів про соціальний захист в Україні*. – Х.: Ігвінь, 2005. – 352 с.
5. Закон України «Про соціальний захист дітей війни» від 2005, № 2195 – 4.
6. Дітям війни доведеться зачекати, не тільки у чергах // *Нова Тернопільська газета*. – 2006. – 1–7 лютого. – С. 3.
7. Пархоменко-Куцевіл О. *Соціальний захист дітей війни // Соціальний захист*. – 2005. – № 6. – С. 43.
8. Синчук С. М., Бурак В. Я. *Право соціального забезпечення України: Навч. посіб.* / За ред. С. М. Синчук. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 306 с.

**Ляшенко О., Булавська Г., Стаднійчук Т.**

## **ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В СВІТОВІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ**

*Розглянуто вступ України до СОТ як один із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України. Визначено основні позитивні результати та негативні наслідки участі України в СОТ для окремих галузей промисловості, сфери послуг та сільського господарства.*

Членство в СОТ, як відомо, – це чинник стабільного і передбачуваного розвитку економіки України. Можна прогнозувати, що набуття

нашою країною членства в СОТ позитивно вплине на розвиток зовнішньої торгівлі й стане запорукою стабільності та передбачуваності розвитку за рахунок забезпечення гарантованого доступу до світових ринків товарів, робіт, послуг.

Набуття Україною членства в СОТ – необхідний практичний крок на шляху до європейської інтеграції. Так, виконання Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейським Співтовариством та його державами-членами, більшість статей якої ґрунтовані на принципах СОТ, реалізація положень Спільної стратегії ЄС щодо України і запровадження зони вільної торгівлі з ЄС неможливі без вступу у найближчій перспективі до СОТ.

Прогнозування та розроблення рекомендацій для успішної адаптації галузей до умов членства у СОТ потребують кількісних і якісних оцінок наслідків вступу України до СОТ з урахуванням багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів, внутрішніх міжгалузевих та міжнародних зв'язків. Досі в нашій країні проведено небагато досліджень щодо окремих галузей та економіки в цілому. Автори використовують, зокрема, результати дослідження Міністерства економіки та європейської інтеграції, яке подає оцінку щодо основних вітчизняних секторів та галузей [4]. Аналітичні прогнози та рекомендації також розробили Центр ім. О. Разумкова, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [3], Центр наукових досліджень НБУ, група експертів Організації економічної співпраці та розвитку (ОЕСР) і Світового Банку [1].

Ми зіставимо висновки деяких досліджень і аналітичних матеріалів щодо вступу України до СОТ для різних галузей економіки.

Як відомо, вступ України до СОТ може мати як позитивні результати, так і негативні наслідки для економіки нашої країни в цілому, так і для окремих галузей. Більшість експертів дотримується думки, що вступ до СОТ та лібералізація доступу на ринки України не викличе значних негативних наслідків для українських галузей, оскільки рівень реального тарифного захисту внутрішніх ринків для багатьох із них не зміниться суттєво, оскільки і нині є досить низьким.

На нашу думку, вступ України до СОТ по-різному впливатиме на різні галузі промисловості, сферу послуг та сільське господарство. Це пов'язано з тим, що деякі галузі характерні високим ступенем експортоорієнтації, інші, навпаки, задовольняють потреби лише внутрішнього ринку; деякі галузі потребують значних капітальних інвестицій із великим терміном окупності, інші – можуть забезпечити стабільні прибутки вже через незначний проміжок часу. Ці фактори і визначають терміни адаптації галузей до умов лібералізованого зовнішньоторговельного режиму. Загалом, очікується поживавлення виробництва у експортоорієнтованих галузях. Проте зниження рівня державної підтримки ок-

ремних галузей та підприємств може призвести до мінімізації цього позитивного ефекту.

Ми вважаємо, баланс позитивних результатів та негативних наслідків залежить, насамперед, від готовності виробників працювати в умовах міжнародної конкуренції, а саме, від рівня їх ефективності та конкурентоспроможності, який вони мають підвищувати ще до вступу у СОТ.

Вступ до СОТ та відкритість економіки надають додаткового поштовху для структурного реформування економіки і галузей. Структурні перетворення, незважаючи на короткотермінові втрати (закриття неефективних, неконкурентоспроможних підприємств, витрати на переорієнтацію виробництва, тимчасове безробіття тощо), у довготривалій перспективі ведуть до економічного зростання та поліпшення національного добробуту. Одночасно, величину короткотермінових втрат можна мінімізувати за умови належної підготовки до вступу [3].

Результати вступу України до СОТ для окремих секторів залежатимуть як від структури виробництва сектора, так і від вихідного рівня захисту секторів. За результатами моделі загальної рівноваги (МЗР), реалізованої у програмному середовищі GAMS, членство України в СОТ буде найвигіднішим для металургії (+ 23,1%) та хімічної промисловості (+20,1%) серед усіх галузей, які виробляють товари, а також для готельного та ресторанного бізнесу (+14,5 %) в сфері послуг. Для металургії найбільший вплив матиме поліпшення доступу до ринку, а для готельного та ресторанного бізнесу – реформа тарифів [3].

Іншими галузями промисловості, які потенційно значно збільшать випуск продукції, є виробництво коксу та видобування неенергетичних матеріалів, що задовольняють проміжний попит секторів-лідерів. Зростання випуску в кожному з цих секторів може перевищити десять відсотків. За винятком готельного та ресторанного бізнесу, сектор послуг демонструватиме помірне зростання. В цьому секторі найбільше зростуть сфера комунальних послуг, а саме постачання газу та електроенергії (+6,7% та +5,1% відповідно), та також телекомунікації (+4,0%), до того ж, у цьому секторі випуск зросте за рахунок зниження бар'єрів для ПП.

Випуск у агропромисловому секторі, що має найбільший вихідний рівень захисту, може зменшитись, якщо в Україні суттєво не поліпшаться виробничі технології. Секторами, де очікують найзначнішого скорочення обсягів виробництва, є харчова промисловість (-22,8%) та рибне господарство (-18,5%).

Головними позитивними результатами вступу України до СОТ для металургійного комплексу Україну будуть:

- можливість скасування квот на експорт української продукції металургії до ЄС. 17,5% обсягу українського товарного експорту до ЄС становлять металургійна продукція, що підпадає під жорсткі нетарифні обмеження, зокрема квоти. За попередньою оцінкою, тільки завдяки усуненню кількісних обмежень (квот), які у рамках СОТ заборонені, є змога збільшити обсяги експорту зазначеної продукції до країн ЄС на суму близько 70–90 млн. дол. США. Подальша лібералізація тарифних обмежень на експорт продукції чорної металургії до країн ЄС у результаті вступу України до СОТ дала б змогу збільшити обсяги експорту цієї продукції принаймні на 150–180 млн. дол. США, тобто збільшити загальний обсяг експорту продукції чорної металургії до ЄС приблизно на 30%. Питання кількісних обмежень на експорт української металопродукції до країн ЄС набуває особливої актуальності в контексті розширення ЄС, адже квота на імпорт української продукції поширюватиметься і на товари, що постачатимуться до нових країн-членів. Вступ до СОТ дасть змогу наполягати на скасуванні кількісних обмежень щодо продукції походженням із України;
- можливість застосування механізму врегулювання торговельних суперечок, передбаченого нормами СОТ, допоможе українським виробникам уникнути антидемпінгових та спеціальних розслідувань;
- українські металурги отримають одночасне спрощення умов доступу до ринків 148 країн-членів СОТ, частка яких у світовій торгівлі становить близько 93%. Це сприятиме зростанню обсягів експорту металургійних підприємств та виходу на нові ринки збуту.

Основним можливим негативним наслідком вступу України до СОТ для металургійної галузі України є обмеження можливості субсидування виробництва та експорту шляхом надання податкових пільг, списання податкової заборгованості тощо.

Головними позитивними результатами для хімічної промисловості від набуття Україною членства у СОТ можуть бути:

- зростання виробництва в експортоорієнтованих секторах завдяки лібералізації режиму доступу до зовнішніх ринків;
- збільшення обсягів іноземних інвестицій, необхідних для технологічного переозброєння підприємств галузі та переходу до виробництва товарів з більшою доданою вартістю;
- розширення асортименту і якості товарів, зниження їх цін;
- зменшення втрат від антидемпінгових розслідувань.

Можливими загрозами для підприємств хімічної галузі є:



- загострення конкуренції у секторах малотоннажних продуктів, лаків, фарб, оздоблювальних матеріалів, що може негативно вплинути на роботу деяких українських підприємств;
- переваги вільного доступу на ринки інших країн більшою мірою стосуються ринків із «цінковою конкуренцією», тобто ринків сировинної продукції. Тому, якщо Україна покладатиметься лише на дію ефектів торговельної лібералізації, вона ще протягом тривалого часу перебуватиме у сфері низькотехнологічного експорту з низьким рівнем прибутків.

Легка промисловість є прикладом галузі, яка може отримати переважно вигоди від вступу України до СОТ. Так, членство України в СОТ має забезпечити:

- зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів практично на всі найважливіші товарні ринки світу;
- збільшення іноземних інвестицій у галузь, що дасть змогу оновити обладнання та технології виробництва товарів легкої промисловості.

Підприємства легкої промисловості сьогодні використовують 40-50 відсотків виробничих потужностей і готові збільшувати обсяги виробництва. Нині вітчизняні підприємства змушені орієнтуватися на зовнішні ринки, де високоякісні вітчизняні швейні та трикотажні вироби користуються значним попитом. Водночас на внутрішньому ринку переважають нелегально імпортовані низькоякісні та несертифіковані товари, що створюють жорстку конкуренцію вітчизняному виробникові. Запровадження і чітке дотримання правил стандартизації та сертифікації продукції, передбачене нормами СОТ, сприятиме зростанню вітчизняного виробництва.

У ході переговорів щодо вступу України до СОТ у сільському господарстві і харчовій промисловості було досягнуто таких домовленостей:

- тарифні поступки: максимальну (зв'язану) ставку тарифу на продукцію сільського господарства погоджено на рівні 20%, а середній тариф на продукцію сільського господарства та харчової промисловості – на рівні 12,53% у 2005 р. (для довідки: максимальна ставка імпортного мита для промислових товарів буде 10%, а для найбільш чутливих – 15%).

Винятками є: цукор – 50%, соняшникова олія – 30% і підакцизні товари (вино, лікєро-горілчані та тютюнові вироби), для яких зв'язані тарифні ставки будуть вищими. Нині вже погоджено близько 95% тарифних ставок. Період впровадження тарифних поступок – 2001–2005 рр., а для деяких товарів – до 2010 р.

- тарифна квота на цукрову тростину становитиме 260 000 т., при цьому тарифна ставка дорівнюватиме 2% (понад квоти ставка буде дорівнювати 50%).
- Україна домовляється про сукупний обсяг підтримки сільського господарства у розмірі 1,39 млрд. дол. США на рік, тобто приблизно 8 млрд. грн. Для порівняння: країни Європи й Америки, що належать до СОТ, витрачають мільярд доларів щодня на підтримку аграрного комплексу. При цьому наш сільгоспвиробник конкурує з продукцією, яку виробляють у кращих кліматичних умовах, а в нашому кліматичному поясі великі сезонні ризики, частіша ймовірність посухи, заморозків, кількість опадів менша, ніж потрібно. І якщо це все не підкріплене інвестиціями в технології, у техніку, в агрокультуру – можна передбачити результат конкурентної боротьби вітчизняних товарів із закордонними в умовах обмеженого рівня державної підтримки, де кожна нова країна має погоджувати дедалі більше і більше умов з тими країнами, які вже в СОТ [4].

Санітарні та фітосанітарні заходи і технічні бар'єри у торгівлі: процедури вступу до СОТ передбачають обов'язкове виконання вимог Угоди про санітарні та фітосанітарні заходи й Угоди про технічні бар'єри у торгівлі. Тому необхідно адаптувати українське законодавство до норм цих угод, наблизити українські стандарти якості й заходи безпеки до міжнародних, а також надати наукові обґрунтування у випадку, якщо українські норми жорсткіші за відповідні міжнародні. У членів Робочої групи є зауваження, зокрема, стосовно деяких епізоотичних заходів, а також списку імпортованих товарів та об'єктів, що підлягають обов'язковому санітарному / ветеринарному / фітосанітарному контролю.

Група експертів Світового банку й Організації з економічного розвитку та співробітництва дослідила зменшення тарифів ввізного мита до 20%. За їх оцінками, це означає значне зниження митних бар'єрів для майже всієї продукції сільського господарства і харчової промисловості порівняно з тарифами України для режиму найбільшого сприяння, які діють нині. Так, граничні тарифи для пшениці, кукурудзи та яєць будуть меншими у 1,5–2 рази; для насіння соняшнику – у 13 разів; для яловичини та свинини – у 3 рази; для м'яса птиці – у 7 разів; для білого цукру – в 2 рази.

Таке зменшення тарифного захисту мало б спричинити спадання цін вітчизняних сільськогосподарських виробників. Проте експерти прогнозують, що для більшості груп сільськогосподарських товарів цього не станеться, оскільки високі митні тарифи досі не забезпечували високі ціни сільськогосподарських товаровиробників. На багато видів

продукції внутрішні ціни часто є навіть нижчими за зовнішні (до сплати мита), що дає Україні змогу вже сьогодні експортувати значну частину сільськогосподарської продукції. Що ж до інших груп товарів, то внутрішні ціни на них вищі за зовнішні не більше, ніж на 20% (максимальна митна ставка), що, як правило, гарантує захист вітчизняного виробника. Виняток становлять такі групи товарів, як м'ясо птиці та свинина, ціни на які можуть зменшитися [1].

За оцінками Світового банку, нині у системі внутрішньої підтримки сільського господарства України переважають такі форми підтримки, які мають найнегативніший вплив на конкуренцію. Рівень підтримки для різних груп товарів суттєво відрізняється. Він є порівняно високим для виробництва курятини, свинини та яєць і, навпаки, низьким для виробництва молока й олійних культур.

Вступ до СОТ означатиме реформування системи державних субсидій. Від прямої підтримки ринкових цін та доходів виробників, адміністративних інтервенцій у функціонування сільськогосподарських ринків треба буде перейти до надання дозволених неадресних субсидій, тобто таких, що спрямовані на розвиток інфраструктури сільськогосподарських ринків, розвитку кредитування, стимулювання впровадження сучасних сільськогосподарських технологій та впровадження міжнародних стандартів якості та безпеки сільськогосподарської продукції, зменшення транспортних витрат і витрат на зберігання. Така державна підтримка сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності національних виробників.

У рамках СОТ також дозволено фінансувати дослідницькі, навчальні, консультаційні й маркетингові програми, створення державних резервів для гарантування продовольчої безпеки, виплати на відшкодування збитків від стихійних лих, виплати за програмами охорони довкілля та регіональними програмами допомоги.

Головними позитивними результатами для аграрного сектору від набуття Україною членства у СОТ можуть стати:

- додаткові можливості доступу до зовнішніх ринків;
- стимулювання технологічного оновлення та переозброєння національного виробництва відповідно до світових стандартів завдяки збільшення іноземних інвестицій в АПК;
- збільшення передбачуваності, прозорості та послідовності економічної політики уряду в сфері сільського господарства, що зменшить ризики ведення бізнесу та стимулює інвестиційну діяльність у секторі;
- прискорення структурних реформ в аграрному секторі;
- зменшення транспортних та інших витрат на ведення бізнесу сільськогосподарських виробників (гарантований вільний транзит

через територію країн-членів СОТ, зменшення ризиків тощо), що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українських сільськогосподарських товарів.

Можливі негативні наслідки для аграрного сектору від набуття Україною членства в СОТ:

- зниження рівня граничних тарифів ввізного мита може призвести до тиску імпорту на ті галузі АПК, які не мають переваг щодо рівня собівартості (виробництво цукру), а також на ті, що отримували значну державну підтримку (виробництво м'яса птиці та свинини) і, як наслідок, можливе звуження внутрішнього ринку збуту для цих товаровиробників [2].

Утім, експерти вважають, що не слід очікувати критичного для національного сільського господарства збільшення обсягів імпорту. Факторами, що захищають від імпорту ринок сільськогосподарської продукції, яку традиційно виробляють в Україні, є:

- суттєві транспортні витрати на доставку імпортової продукції порівняно з продукцією місцевого виробництва;
- традиційні уподобання населення (насамперед, у сільській місцевості).
- переваги вільного доступу на ринки інших країн більшою мірою стосуються ринків з ціною конкуренцією, тобто ринків сировинної продукції. Тому, якщо Україна покладатиметься лише на дію ефектів торговельної лібералізації, то вона ще протягом тривалого часу і далі вивозитиме переважно сировину, залишаючись у сфері низькотехнологічного експорту з низьким рівнем прибутків.
- може відбутися підвищення внутрішніх цін на насіння соняшнику та олію внаслідок відміни експортного мита та збільшення вивозу цієї продукції. Втім, якщо розглядати згадану проблему з точки зору не інтересів окремих груп, а максимізації національного добробуту, то можна говорити про встановлення певного оптимального ввізного мита на насіння соняшнику.

Головною умовою лібералізації доступу на ринок банківських послуг, що визначена Генеральною угодою про торгівлю послугами (ГАТС), є лібералізація доступу іноземного капіталу на внутрішній ринок банківських послуг, а також лібералізація руху капіталу.

Важливе обмеження у сфері банківських послуг, що є предметом переговорів із СОТ, є відсутність можливості створення в Україні філій іноземних банків, які не мають власного капіталу і статусу юридичної особи. У випадку, якщо такі можливості буде передбачено в національному законодавстві, можна прогнозувати наступні позитивні результати допуску філій іноземних банків на ринок банківських послуг України:

- створення некапіталізованих філій може значно інтенсифікувати залучення іноземних банків до фінансового ринку України. Це має призвести до здешевлення кредитів для бізнесу;
- зростання рівня обслуговування трансакцій у банківській системі, скорочення їх термінів, розширення спектру послуг, вдосконалення технологій їх надання;
- збільшення обсягів кредитування через такі установи (оскільки власний капітал материнських банків є значно більшим від дочірніх);
- поліпшення трансформаційної функції банківської системи в процесі розподілу кредитно-інвестиційних ресурсів;
- прискорення реформування банківського сектору.

Проблеми, що можуть виникати у зв'язку з допуском філій іноземних банків на ринок банківських послуг:

- ускладнення нагляду за такими установами;
- здатність іноземних банків запропонувати дешевші, ніж українські, кредитні ресурси створить тиск на слабшу українську банківську систему;
- підвищення вразливості банківського сектору до коливань на світових фінансових ринках.

Загалом, як зазначено у звіті Центру наукових досліджень НБУ «Вступ України до Світової організації торгівлі та розширення Європейського Союзу: наслідки для банківської сфери», за умов функціонування ринкових механізмів лібералізація руху капіталу сприяє ефективному перерозподілу фінансових ресурсів, прискоренню темпів економічного зростання.

Вступ України до СОТ також опосередковано впливатиме на банківську систему внаслідок зміни обсягів та структури експортно-імпорتنих операцій та пов'язаних із ними фінансових потоків.

Головними позитивними наслідками для сектору страхових послуг від набуття Україною членства в Світовій організації торгівлі мають стати:

- збільшення іноземних інвестицій у страховий сектор;
- стимулювання нових технологій надання страхових послуг та впровадження міжнародних стандартів;
- конкуренція з боку іноземних страхових компаній слугуватиме основним стимулом розвитку вітчизняних постачальників послуг страхування, зокрема, це дасть змогу розширювати асортимент послуг, поліпшувати якість, знижувати ціни, повніше враховувати потреби клієнтів.

Негативними наслідками для сектору страхових послуг від набуття Україною членства у СОТ можуть бути:

- звуження внутрішнього ринку для національних постачальників послуг;
- поглинання потужнішими іноземними страховими установами вітчизняних страхових компаній.

Для галузі зв'язку та інформації членство у СОТ забезпечить наступні переваги:

- сприятиме збільшенню надходжень іноземних інвестицій та прискоренню технологічного оновлення;
- надасть широкі можливості щодо справедливого врегулювання суперечок у сфері зв'язку;
- сприятиме обміну досвідом, впровадженню новітніх технологій та підвищенню кваліфікації українських фахівців;
- безпосередньо для споживачів послуг зв'язку – це ширший спектр вибору послуг, зниження їх вартості та підвищення якості.

Результати аналізу, проведеного Держкомзв'язком, свідчать, що найскладнішими для галузі будуть перших 1–2 роки після вступу України – цей період необхідний для адаптації вітчизняних постачальників послуг до нового конкурентного середовища.

Вступ України до СОТ негативно вплине на неконкурентоспроможних операторів зв'язку, але сприятиме імпорту послуг вищої якості за нижчими цінами та розширенню асортименту послуг взагалі. Одночасно лібералізація ринку телекомунікацій сприятиме розвитку інших послуг: фінансових, інформаційних і комп'ютерних технологій, туризму, транспорту, які значною мірою залежать від ефективності комунікаційних систем.

Головною проблемою галузі може стати те, що іноземні інвестиції потрапляють лише у найбільш прибуткові та динамічні сектори галузі, такі, як мобільний зв'язок чи послуги Інтернет. Водночас, певні послуги, насамперед, звичайна кореспонденція, не є прибутковими, але вони залишаються надзвичайно важливими для населення. Тому постає питання про державну підтримку.

Вступ України до Світової організації торгівлі сприятиме підвищенню якісного рівня обслуговування споживачів, збільшенню обсягів роздрібного товарообігу і надходжень до бюджетів усіх рівнів через такі механізми:

- збільшення прямих іноземних інвестицій та конкуренція з іноземними фірмами дасть змогу розширити роздрібну мережу і, найголовніше, отримати передові технології, ефективні методи організації продажу товарів, управління та обслуговування споживачів на рівні європейських стандартів. У результаті це призведе до значного збільшення роздрібною мережі нового формату – супермаркетів, гіпермаркетів, перетоку продажу товарів із продовольчих та непродовольчих ринків в організовану мережу;

- зниження митних тарифів, посилення боротьби з контрабандою створюють умови для добросовісної конкуренції між вітчизняними та імпортованими товарами, незначного зниження цін на непродовольчу групу товарів;
- вільний доступ обладнання та нових технологій дасть змогу урізноманітнити побутові послуги, поліпшити їх якість, збільшити обсяги послуг і зайнятість населення у цій сфері. Відповідно збільшаться і надходження до бюджету;
- розширення спектру побутових послуг, постачальниками яких будуть високорозвинені іноземні країни, сприятиме забезпеченню внутрішнього ринку власними високотехнологічними послугами.

На підставі наведеного можна сформулювати наступний висновок: вступ України до СОТ викличе «стрибок» конкуренції в усіх галузях та на всіх ринках, і тому головне завдання економічних агентів України – вже сьогодні приготуватися до цього. Бізнесменам, на майбутнє, потрібно мобілізувати всі ресурси, оскільки за прогнозами – темп економічних змін в світовій економіці тільки наростатиме. Тому цілком правильними є слова професора Р. Каплінскі, котрий перефразував Керола: «... доводиться бігти дедалі швидше, щоби мати хоч якусь надію залишитися на місці...» [5].

*Ukrainian entrance to WTO as one of priorities at foreign economic policy of Ukraine is reviewed. Main positive and negative scenarios of Ukraine WTO membership for some economy sectors, services sphere and agriculture are defined.*

### **Література**

1. Використання сільськогосподарського потенціалу України: стимулювання зростання сільського господарства та поліпшення життя на селі // ОЕСР та Світовий банк, 25. 03. 2004 // [www: wb.org](http://www.wb.org)
2. Нивьевский О., Яблоновская Т., Сельское хозяйство. Бюджетные деньги следует использовать не на дотацию аграриев, а на развитие инфраструктуры сельского хозяйства // <http://www.expert.ua/articles/9/0/1046/>
3. Павел Ф., Бураковський І., Селіцька Н., Мовчан В. Економічний вплив вступу України до СОТ. Попередні результати розрахунків на основі моделі загальної рівноваги // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій // [www.ier.kiev.ua/Ukraine/WP/2005/wp2005\\_ukr.cgi](http://www.ier.kiev.ua/Ukraine/WP/2005/wp2005_ukr.cgi)
4. Український центр міжнародної інтеграції. Вступ України до СОТ: проект з інформування бізнесу та громадськості // <http://wto.inform.org.ua/aboutwto/>
5. Хейсберг Э., Глобальная реструктуризация, знания и обучение // Вопросы экономики. – № 6. – 2006. – С. 66.

## СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ БАНКІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

*Розглянуто основні позитивні результати та негативні наслідки дії процесів глобалізації фінансових ринків для банківської системи України. Окреслено можливі стратегічні напрями її розвитку в контексті євроінтеграції.*

Ринкова трансформація економіки України створює нові можливості й зумовлює необхідність формування ефективної банківської системи, спрямованої на інтегрування у світовий фінансовий простір. Дискусії у вітчизняних економічних колах щодо експансії іноземного капіталу в банківський сектор України засвідчили, що дослідницький інтерес науковців і експертів сконцентрований здебільшого на аспектах, які стосуються вартості кредитів і депозитів, поступового витіснення з окремих сегментів ринку банків із національним капіталом. Тим часом процеси активізації присутності іноземного банківського капіталу в Україні потребують серйозного наукового осмислення, передусім під кутом можливих ризиків фінансової нестабільності, обмеження суверенітету грошово-кредитної політики і перспектив реалізації національних економічних пріоритетів.

Безумовно, що ринкова трансформація економіки України створює нові можливості і зумовлює необхідність формування ефективної банківської сфери, спрямованої на інтегрування у світовий, промисловий, товарний та фінансовий простір. Міжнародна комерційна банківська діяльність є невід'ємною складовою системи міжнародних економічних відносин. Тому всі процеси, характерні сьогодні для світової економіки, неминуче впливають на зміст та форми міжнародної діяльності країн із трансформаційною економікою. До таких нових детермінуючих процесів, які визначають механізми функціонування світової економіки, відносять насамперед глобалізацію та використання нових інформаційних технологій. Сучасні економічні відносини якісно змінили світове економічне середовище, в якому функціонує міжнародна банківська діяльність. Процеси глобалізації і впровадження сучасних інформаційних технологій зумовили суттєве переосмислення поняття «світові фінанси». Глобалізація фінансів охоплює уявлення про світ як про взаємопов'язаний, взаємозалежний, значною мірою інтегрований ринок, що немає кордонів. Натомість інтернаціоналізація характеризує світ з активними зв'язками між національними і регіональними ринками [3, 84].

Економічні інтереси України потребують конкретного аналізу процесу інтегрування національної комерційної системи до світового товарного і фінансового ринків. Із цією метою важливо враховувати набутий досвід



реформування української банківської системи з метою забезпечення становлення її як активного суб'єкта міжнародної банківської діяльності та можливості використання в ній світового досвіду.

Протягом останнього часу в контексті намірів України щодо вступу до СОТ тема присутності іноземного банківського капіталу в Україні набуває ще більшої актуальності. Серед політиків, науковців точиться дискусія щодо переваг та недоліків розширення такої присутності. До того ж, сторони дискусій часто категоричні у своїх позиціях – одні схвально оцінюють перспективи збільшення іноземного капіталу в українському банківському секторі, інші відстоюють інтереси українських банків, виступаючи за жорстке обмеження присутності в Україні іноземного банківського капіталу. Водночас неможливо не звертати уваги на те, що однією з обов'язкових умов вступу України до СОТ є лібералізація доступу іноземного капіталу на внутрішній ринок банківських послуг.

Початковий стан діяльності в Україні банків із іноземним капіталом характерний низкою обмежень, зокрема: максимальний розмір частки іноземного капіталу у загальному капіталі банківського сектору не повинен перевищувати 15%; максимальний розмір частки одного іноземного інвестора у банку обмежувався 35%; створювати дочірні банки в Україні дозволяли тільки «першокласним» банкам-нерезидентам; було заборонено інвестиції у банки з офшорних компаній; регламентовано мінімальний розмір статутного фонду новоствореного банку в разі істотної участі у ньому іноземного капіталу.

Нині доступ іноземного капіталу на ринок банківських послуг дещо лібералізовано внаслідок скасування низки обмежень. Тому, за нашим переконанням, ця обставина стала стимулом активізації приходу іноземних капіталів у банківський сектор України. Загалом, слід зазначити, що присутність банків із іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку. Водночас є серйозні фінансові та економічні ризики швидкого зростання частки іноземного банківського капіталу, пов'язані з можливими втратами суверенітету в сфері грошово-кредитної політики, і посиленням нестабільності, несподіваними коливаннями ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту та пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим відпливом фінансових ресурсів. Тому вирішення питання про форми і масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на ринку банківських послуг мало бути підпорядковане стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищення національної конкурентоспроможності, економічної безпеки, зміцнення грошово-кредитної системи України.

Доцільність подальшого зростання присутності іноземного капіталу у банківській системі країни зумовлена об'єктивними потребами:

1) подальшої монетизації економіки й адсорбування додаткової грошової маси банківською системою. (За збереження існуючих тенденцій, грошова маса за 2006–2010 роки може зрости більш як у п'ятеро, тоді як регулятивний капітал банків – лише у 2,5 раза, внаслідок чого рівень достатності капіталу скоротиться вдвічі – до 7,4%, що набагато менше нормативу. Це призведе до критичного зростання загального кредитного ризику в економіці);

2) підвищення рівня кредитування економіки як передумови необхідних структурних зрушень (нині цей рівень в Україні становить приблизно 30% ВВП, тоді як в Естонії – 55%, Литві та Словенії – 44%, Угорщині – 42%);

3) залучення іноземних інвестицій та доведення їх рівня на душу населення до показника сусідніх східноєвропейських країн (нині на душу населення в Україні припадає не більше 180 дол. США іноземних інвестицій, тоді як у Чехії – понад 3 тис. дол., Естонії – 2,6 тис., Угорщині – 2,4 тис., Словаччині – 1,8 тис., Польщі – 1,2 тис.);

4) прискореного розвитку фінансових ринків;

5) прямого використання сучасних банківських технологій та досвіду банківського менеджменту як передумов подальшої інституціалізації національної фінансової системи;

6) підвищення конкурентоспроможності та керованої інтеграції у глобальний економічний простір.

Можна назвати ще ряд чинників, що свідчать про корисність розширення допуску іноземного капіталу до вітчизняної банківської системи. Насамперед це необхідність: розширення спектра банківських послуг і підвищення їх якості; зниження рівня відсоткових ставок за кредитами; зменшення впливу внутрішніх шоків на стабільність функціонування банківської системи; підвищення міжнародного фінансового рейтингу України та збільшення обсягів іноземних інвестицій в її економіку; оптимізація інституційної структури вітчизняної банківської системи й наближення її до стандартів країн із розвиненою ринковою економікою; збільшення припливу іноземного банківського капіталу в Україну з огляду на підвищений попит на ресурси з боку реального сектору вітчизняної економіки та неможливість задовольнити ці потреби за рахунок внутрішніх джерел; активізація участі в об'єктивних світових глобалізаційних процесах із можливістю врахування та попередження (недопущення) негативних їх наслідків для вітчизняного банківського сектора.

Важливо, що залучення іноземного капіталу сприятиме зменшенню корупції, легалізації заробітної плати та відповідному збільшенню соціальних відрахувань, підвищенню стандартів гарантування вкладів.

Проте для розширення присутності банків із іноземним капіталом та підвищення привабливості національного ринку банківських послуг існують певні умови. Це стабільність національної грошової одиниці, сучасна система державних регулятивних інститутів, збалансоване законо-

давче забезпечення іноземних інвестицій і банківської діяльності; розвинений ринок банківських послуг, наявність сучасної банківської інфраструктури та кваліфікованого персоналу. Водночас залучення іноземного капіталу створює і серйозні проблеми не лише для банківської системи, а й для вітчизняної економіки (передусім її галузевої структури) та економічної безпеки держави в цілому. Серед цих проблем і загроз виділимо найнебезпечніші.

1. Структурні ризики «залежного розвитку» і загострення через це всього комплексу економічних, соціальних та політичних проблем. Формальні й неформальні критерії та цілі діяльності банків із іноземним капіталом не обов'язково збігаються з національними цілями соціально-економічного розвитку. Структурна відсталість та інституційна слабкість економіки України робить можливість такого деформованого розвитку досить реальною. Різке зменшення частки національного банківського капіталу може призвести до ситуацій, коли певні сфери економіки будуть позбавлені кредитів, бо акціонери банків з іноземним капіталом завжди інвестуватимуть у ті галузі й у тих країнах, де прибуток та безпека є вищими. Особливо це стосується сфер української економіки, пов'язаних із видобутком та первинною переробкою мінерально-сировинних ресурсів, попит на які на світових ринках, незважаючи на певні коливання, був, є і буде. Хоча Україна зацікавлена в прискореному розвитку на інноваційній основі й у якнайшвидшій постіндустріалізації.

2. Загроза «обвальної» глобалізації національної господарської системи та втрати економічного суверенітету. В умовах зростання глобальної нестабільності та конфліктності з непередбачуваними наслідками це вкрай небажаний сценарій, і сьогодні навіть високорозвинені країни здійснюють політику убезпечення від його можливих негативних наслідків.

3. Загрози для економічної безпеки країни через можливий неконтрольований вплив капіталу та фінансових ресурсів. Початковий вплив іноземного капіталу у вигляді відкриття філій та особливо – придбання нерезидентами частки або всього статутного капіталу вітчизняних банків із часом може призвести до серйозного впливу ресурсів з країни та виведення за кордон отримуваних доходів.

Події, які відбулися в Україні протягом останнього часу, свідчать про те, що інтерес західних банків до України вважали абстрактним і таким, що не становить серйозної конкурентної загрози вітчизняним банкірам лише до того часу, як австрійська група Raiffesen International сплатила за банк «Аваль» 11,03 млрд. дол. США. 2004 р. литовський банк Vilnians Banken купив контрольний пакет банку «Ажіо». У 2006 р. французький Credit Agricole S. A. завершив угоду щодо придбання 99,967% акцій Індекс-банку. Чеська фінансова група PPF group купила чернігівський «Приватінвест», Агробанк, а також одну з найбільших українських ком-

паній споживчого кредитування «Приваткредит» [4, 63]. В такій ситуації домінування іноземного капіталу в банківській системі у найближчій перспективі неминуче.

У цілому, на європейському ринку банківських послуг можна виокремити три категорії банків [2, 144]. Перша – міжнародні гіганти, чії активи сягають трильйонів євро. Це UDS (Швейцарія), активи, яких становлять 1121 млрд., HSBC (Великобританія) – 936 млрд., BNP Paribas (Франція) – 906 млрд. євро та ін. До другої категорії належать регіональні групи з активами до двохсот мільярдів євро (наприклад, Raiffeisen International, SEB Erste bank). Третю категорію становлять локальні банки. Поки що найбільший інтерес до українського ринку виявляють представники двох останніх – ті, кому не по кишені придбання в Західній Європі. Саме за таким сценарієм купували банки в Польщі, Угорщині та Чехії. Там спочатку з'явилися регіональні фінансові групи з Австрії та Італії, а потім поприходили найбільші гравці, які швидко скупили місцеві банки.

На нашу думку, є два чинники, що визначають інтерес європейських банків в Україні. По-перше, це недорозвиненість власного банківського сектору, що означає високий потенціал зростання, і, по-друге, сусідство з Євросоюзом. Загалом пунктом номер один стратегій багатьох західноєвропейських банків є вихід на ринки Східної Європи. Інтерес до слов'ян пробудили австрійські банки, які свого часу здійснювали експансію на Схід у зв'язку з тим, що на Заході була надто жорстка конкуренція, а можливості зростання на внутрішньому ринку – вичерпані. Стратегія виявилася виграшною – країни Східної Європи досягли успіху в економічному розпитку, а австрійці перевершили конкурентів за темпами зростання прибутку і вартості акцій. При цьому нашій країні з її потенціалом дістається значно менше уваги інвесторів, ніж таким маленьким за кількістю населення країнам, як Боснія, Сербія і Чорногорія, надто ж ризиковим видається законодавче поле України.

Ще одна причина інтересу західних банків до Східної Європи – у пріоритетності роздрібного бізнесу. У більшості країн «великої сімки» роздріб забезпечує банкам цілком пристойну рентабельність. Єдина проблема Західної Європи в тому, що і в деяких країнах виникла загроза обвалу ринку нерухомості. В Європі навіть практикують законодавче визначення банкрутства фізичних осіб – банкам заборонено видавати позики громадянам, чії борги перевищують певний рівень. Тому країни СНД з їхніми мізерними за європейськими мірками обсягами кредитів населенню особливо привабливі для іноземців.

Деякі вітчизняні економісти вважають, що після того, як іноземні банки прийдуть в Україну, іпотечні та споживчі кредити значно подешевшають. На нашу думку, частка правди у цьому твердженні все ж таки є. Адже в іноземців – величезний досвід роботи на зовнішніх ринках

капіталу, й вони намагатимуться організувати своїм українським «донькам» міжнародне фондування. Водночас не слід забувати, що головним джерелом ресурсів для банків із іноземним капіталом будуть ті самі українські депозити. А українські громадяни навряд чи дешево віддаватимуть свої заощадження, нехай і установам зі світовими іменами.

Поза сумнівом, купівля українських банків західними структурами призведе до підвищення прозорості та безпеки банківського сектору, поліпшення якості банківських послуг та їхнього здешевлення. Великий плюс приходу зарубіжних банків – ліквідність банківської системи стане менш залежною від політичних та економічних ризиків. Утім, щоби наблизити робочу силу куплених установ до європейських стандартів, іноземцям знадобиться чимало часу. Слабкі місця українських банків – це технологічна відсталість, низький рівень кваліфікації персоналу, погано налагоджений продаж у відділеннях. Рецепти розв'язання подібних проблем є в іноземців. Вони готові привнести в Україну прогресивні системи управління ризиками, близькі до норм Базель-2, досвід здійснення роздрібних операцій, зокрема незабезпечених кредитів і перехресного продажу. Однак пересічні українці – споживачі банківських послуг – зможуть відчувати всі ці зміни нешвидко.

Враховуючи викладене, слід зазначити, що, обираючи національну стратегію щодо залучення та функціонування іноземного банківського капіталу, необхідно враховувати зарубіжний досвід у цій сфері.

Основними мотивами входження іноземних банків на східно- та центральноєвропейські ринки були ринкові (захоплення нових ринків й отримання вищих прибутків) і регуляторні фактори. Ділова стратегія іноземних банків була схожою у Чехії, Угорщині та Польщі. На ранній стадії іноземний капітал підтримував передусім діяльність іноземного бізнесу, розширюючи тим самим його присутність на території країни і створюючи умови для експорту з неї прибутків.

Згодом основним мотиваційним фактором стало одержання ринкових переваг. У країнах Східної та Центральної Європи обсяг банківських послуг є набагато нижчий, аніж у розвинених економіках. Однією з типових ознак відкриття ринків є те, що потужні іноземні банки, продаючи більш складні послуги, легко залучають кращих клієнтів, що мають найнижчі ризики, чим ускладнюють конкуренцію для решти банків. Характерною рисою банківського сектора Чехії є домінуюча позиція великих банків. 65% банківських активів країни і 80% операційного прибутку належать чотирьом найбільшим банкам, які перебувають у власності іноземних стратегічних інвесторів із країн ЄС. Колишні напрямки діяльності приватизованих банків поступово звужуються, натомість ці банки жорстко конкурують у сфері роздрібно-го банківського бізнесу.

Аналіз післякризового стану фінансових систем у трьох латиноамериканських країнах (Аргентині, Мексиці і Бразилії) показує, що фінансові кризи не призвели до зменшення кредитування іноземними банками. Будучи добре диверсифікованими, вони менш вразливі до шоків країни, яка приймає. Цікаво, що вони збільшують свою присутність після криз, поглинаючи проблемні внутрішні банки. Слід зазначити, що якщо приплив зарубіжного банківського капіталу належним чином регулюють та контролюють, структура банківської системи поліпшується, банки отримують більше стимулів для виходу на міжнародні фондові ринки, динамічніше розвиваються місцеві фондові ринки, ефективнішим стає трансмісійний механізм грошово-кредитної політики, а відсоткова ставка знижується.

Підбиваючи підсумки світового досвіду розширення присутності банків іноземним капіталом, треба виокремити таке: 1) протягом останніх років частка банківських активів, які контролюють іноземні банки, стабільно зростає (особливо у країнах Центральної та Східної Європи, Латинської Америки); 2) банки з іноземним капіталом на початковому етапі діяльності на національних ринках концентрують свою діяльність, як правило, на окремій ринковій ніші: обслуговують іноземні компанії та міжнародну торгівлю, проте ця тенденція тимчасова – в міру закріплення на фінансових ринках банки з іноземним капіталом дедалі активніше здійснюють роздрібний банківський бізнес; 3) здебільшого активне проникнення іноземного банківського капіталу на національні фінансові ринки динамічно вплинуло на ефективність і конкурентоспроможність місцевої банківської системи; 4) прихід іноземних банків пов'язаний з привнесенням із впровадженням новітніх банківських технологій, західних стандартів менеджменту, що сприяє високоякісному й комплексному задоволенню потреб клієнтів у банківських продуктах.

У цілому всі наведені тенденції тою чи іншою мірою простежуються і в Україні: банки з іноземним капіталом демонструють за багатьма ознаками нижчу конкурентоспроможність порівняно з вітчизняними, відбирають найвигідніших клієнтів, здійснюють географічну експансію у найпривабливіші регіони, на початкових етапах мало працюють із фізичними особами (хоча протягом останнього часу ситуація дещо змінилася).

Приєднання України до СОТ значно посилить конкуренцію національних банків із іноземними, яка від початку є нерівноправною, бо неможливо порівняти потенціал банківської системи України і банків західних країн. До того ж, іноземні банки в Україні мають своєрідні «пільги»: вони можуть тримати частину активів у вільноконвертованій валюті, залучати дешеві ресурси на світових фінансових ринках, вивозити прибутки за кордон тощо. Крім того, за оцінками Світового банку, вартість банківських послуг в Україні є найдорожчою в Європі, в резуль-

таті – обмеженість конкурентоспроможності та інвестиційних можливостей вітчизняних банків.

У зв'язку з цим необхідно виробити розумні рішення й чіткі умови входження України до СОТ та ЄС. З одного боку, вони не повинні бути перепорою притоку іноземного капіталу, а з іншого – необхідно впровадити ряд заходів та обмежень з метою захисту інтересів українських банків [1, 141]. Зокрема: 1) сприяти концентрації українського банківського капіталу, розглядати великі українські банки як основу економічної безпеки України; 2) стимулювати нарощування капіталів вітчизняних банків, у т. ч. шляхом звільнення від оподаткування прибутку, що спрямовується на капіталізацію; запровадити систему пільгового рефінансування банків за умов пільгового кредитування інвестиційних проектів; 3) звільнити від оподаткування частину прибутків комерційних банків, якщо вони спрямовують свої кошти й інвестиційні проекти у пріоритетні сфери економічної діяльності; 4) забезпечити прозорість руху грошових коштів у країні шляхом впровадження суворих заходів щодо запобігання відтоку коштів у «тінь» та до інших країн; 5) встановити додатковий податок на вивезення капіталів з України і спрямувати ці кошти на розвиток українських банків; 6) зменшити податковий тиск на банки, особливо у сфері довготермінового кредитування економіки, змінити податкову систему відповідно до світових стандартів; 7) запровадити перехідний період адаптації українських банків до світових стандартів.

До того ж, питання участі іноземних банків у вітчизняній банківській системі необхідно вирішувати з урахуванням сучасних тенденцій міжнародної банківської діяльності. Водночас необхідно враховувати можливий дестабілізуючий вплив неефективної структури потоків міжнародного банківського капіталу, переважання короткотермінових активів у структурі міжнародних банківських активів. Неадекватна і запізніла реакція органів державного регулювання може посилити деструктивний вплив міжнародних фінансових потоків на національну систему.

Таким чином, проаналізовані мотиви й тенденції присутності іноземного капіталу в банківському секторі України з позиції можливих як позитивних результатів, так і негативних наслідків і необхідності розроблення адекватного інструментарію регулювання його присутності дають підставу зробити висновок: стратегічною метою банківської діяльності на сучасному етапі має стати забезпечення системної стабільності й створення необхідних умов для розвитку ринку банківських послуг на засадах добросовісної конкуренції. Для України це означає, по-перше, необхідність відмови від практики створення захисних бар'єрів для забезпечення слабких банків, по-друге, необхідність зосередження на показниках ефективної банківської діяльності з метою створення банків, здатних до стабільного розвитку в міжнародних масштабах.

Можливим шляхом вирішення цього завдання є додаткове вливання капіталу як із боку акціонерів, так і через об'єднання з іншими фінансовими установами. Широкомасштабними завданнями в галузі реформування фінансового сектору України мають стати заходи: 1) зміцнення та пришвидшення реструктуризації банківського сектору; 2) удосконалення банківського регулювання і нагляду; 3) сприяння зростанню доходів і зменшення витрат банків; 4) створення сприятливих умов для банківських клієнтів; 5) розвитку сектору небанківських установ.

Ми вважаємо, що при формуванні нового типу комерційного банку в Україні треба враховувати тенденції розвитку банків країн Західної Європи і США. Тоді банківська система України не розвиватиметься ізольовано від світового банківського співтовариства і зможе поступово інтегруватися у світовий фінансовий простір.

*In the article an author examines the basic negative consequences of action of processes of globalization of financial markets positive and for the banking system of Ukraine and outlines possible strategic directions of its development in the context of eurointegration.*

### **Література**

1. Кириченко М. М. Інтеграція банківської системи України у світовий фінансовий простір // *Регіональна економіка*. – 2005. – № 3. – С. 134–142.
2. Павлюк К. В., Кожан В. А. Діяльність іноземних комерційних банків в Україні: тенденції та проблеми // *Фінанси України*. – 2006. – № 16. – С. 143.
3. Пошивалов В., Лапушкіна С. Вплив глобалізації на механізм та характер банківської діяльності // *Банківська справа*. – 2005. – № 6. – С. 83–88.
4. Уманців Ю. Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки // *Вісник НБУ*. – 2006. – № 10. – С. 60.

**Матейко С.**

## **КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

*У статті уточнено сутність та розглянуто класифікацію витрат підприємств житлово-комунального господарства. Визначено важливі шляхи розв'язання складних проблем у сфері житлово-комунального господарства України.*

Реалізація програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства (далі ЖКГ) на 2004–2010 рр. передбачає пошук внутрішніх



Можливим шляхом вирішення цього завдання є додаткове вливання капіталу як із боку акціонерів, так і через об'єднання з іншими фінансовими установами. Широкомасштабними завданнями в галузі реформування фінансового сектору України мають стати заходи: 1) зміцнення та пришвидшення реструктуризації банківського сектору; 2) удосконалення банківського регулювання і нагляду; 3) сприяння зростанню доходів і зменшення витрат банків; 4) створення сприятливих умов для банківських клієнтів; 5) розвитку сектору небанківських установ.

Ми вважаємо, що при формуванні нового типу комерційного банку в Україні треба враховувати тенденції розвитку банків країн Західної Європи і США. Тоді банківська система України не розвиватиметься ізольовано від світового банківського співтовариства і зможе поступово інтегруватися у світовий фінансовий простір.

*In the article an author examines the basic negative consequences of action of processes of globalization of financial markets positive and for the banking system of Ukraine and outlines possible strategic directions of its development in the context of eurointegration.*

### **Література**

1. Кириченко М. М. Інтеграція банківської системи України у світовий фінансовий простір // *Регіональна економіка*. – 2005. – № 3. – С. 134–142.
2. Павлюк К. В., Кожан В. А. Діяльність іноземних комерційних банків в Україні: тенденції та проблеми // *Фінанси України*. – 2006. – № 16. – С. 143.
3. Пошивалов В., Лапушкіна С. Вплив глобалізації на механізм та характер банківської діяльності // *Банківська справа*. – 2005. – № 6. – С. 83–88.
4. Уманців Ю. Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки // *Вісник НБУ*. – 2006. – № 10. – С. 60.

**Матейко С.**

## **КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

*У статті уточнено сутність та розглянуто класифікацію витрат підприємств житлово-комунального господарства. Визначено важливі шляхи розв'язання складних проблем у сфері житлово-комунального господарства України.*

Реалізація програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства (далі ЖКГ) на 2004–2010 рр. передбачає пошук внутрішніх

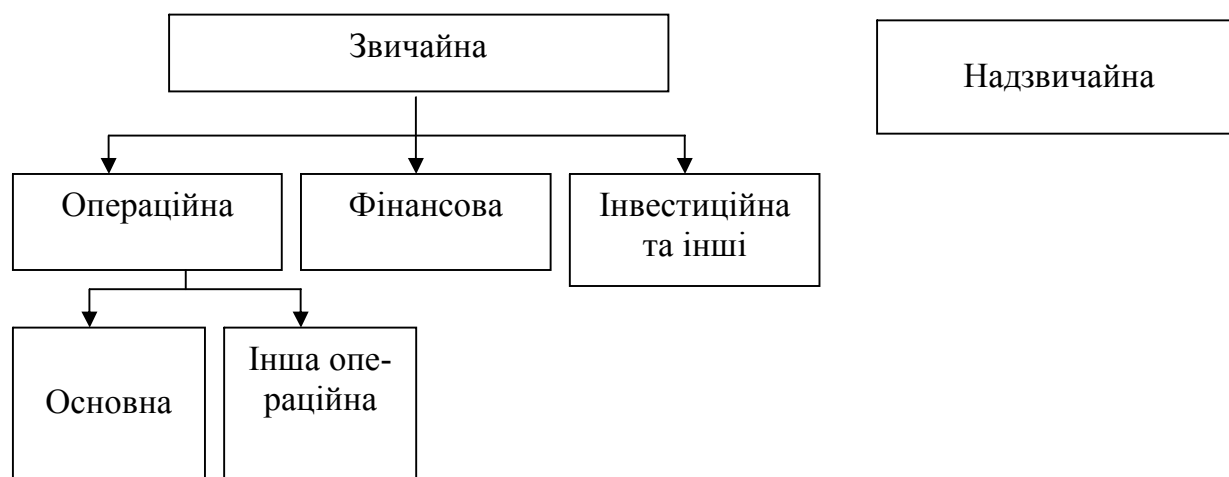
резервів здешевлення вартості послуг, оптимізацію пов'язаних із ними витрат. Для цього важливо проаналізувати структуру витрат підприємств ЖКГ, визначити шляхи вдосконалення їх обліку. Ці важливі й складні проблеми стали предметом дослідження українських учених-економістів, зокрема М. Білухи, Ф. Бутинця, С. Голова, Н. Гури, В. Лінника, Н. Лисенка, М. Пушкаря, В. Сопка та ін. Проте не всі питання класифікації витрат ЖКГ детально висвітлені у їхніх працях. Тому авторка робить спробу доповнити своїх попередників, враховуючи досвід роботи підприємств ЖКГ, нагромаджений упродовж останнього часу.

Метою цієї роботи є: уточнення сутності та класифікації витрат у ЖКГ, визначення ціни продукції, рентабельності продукції та виробництва, побудова внутрішньогосподарських відносин, правомірність та доцільність тих чи інших організаційно-технічних заходів тощо. З даних бухгалтерського обліку має бути видно: скільки, яких ресурсів було затрачено на виробництво, які їх натуральні й вартісні параметри, характеристика процесу перетворення (трансформації) речовин та сил природи у новий продукт праці, кількісні й вартісні характеристики нового продукту праці. Ці характеристики мають сприяти оцінці відповідності витрат попередньо визначеним нормам (квоті, плану, кошторису тощо).

**Витрати** – це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу між власниками) [5].

Із метою детальнішого дослідження витрат у ЖКГ доцільно використати метод класифікації.

У бухгалтерському обліку всю діяльність підприємства поділяють на звичайну й надзвичайну, а звичайна, у свою чергу охоплює операційну, фінансову та іншу діяльність, як видно з рис.1.



**Рис. 1. Види діяльності підприємства.**

Відповідно, доходи і витрати обліковують окремо за різними видами діяльності підприємства. У житлово-комунальному господарстві частка неопераційних витрат і доходів незначна. Неопераційні витрати становлять менше 1% від загальної суми витрат у всіх підгалузях, які ми розглядаємо [3, 72].

Операційні витрати на всіх підприємствах групують за однаковими статтями та елементами, але склад статей витрат буває різним, що має важливий вплив на процес калькулювання наданих послуг ЖКГ.

Склад та обсяг витрат обумовлює порядок визначення вартості одиниці продукції (робіт, послуг), шляхи її зменшення, а в кінцевому підсумку – рівень цін на продукцію (роботи, послуги) певного підприємства чи підгалузі.

Важливу роль відіграє класифікація витрат за економічними елементами і статтями калькуляції. Зокрема, І. Ламикін вважає, що «... поділ затрат за економічною ознакою на елементи обумовлений тим, що процес праці незалежно від будь-якої визначеної суспільної форми складається з цілеспрямованої діяльності чи самої праці, предмета, на який діє праця, і засобів праці...» Слід відзначити, що в основі групування витрат за елементами лежать економічно однорідні витрати незалежно від їх призначення та місця виникнення. Це означає, що витрати, які утворюють окремий елемент собівартості, охоплюють витрати незалежно від виробництва того чи іншого виду продукції. Така класифікація витрат ґрунтована на принципі їх участі у створенні вартості продукту.

Відповідно до П (С)БО 16 «Витрати» [5], під елементом витрат розуміють сукупність економічно однорідних витрат. П. Безруких вважає, що економічний елемент – «... це первинний однорідний вид затрат по основі діяльності господарюючого суб'єкта, який на рівні підприємства неможливо розділити на складові частини...» [1, 165]. Тоді як В. Сопка доводить, що «... елемент затрат – це відносно однорідний вид затрат, який характеризує в укрупненому вигляді використану форму речовин та сил природи, яку взято в управлінні економікою за вихідний момент та одиницю управління (нормування, планування, кошторисні роботи, калькулювання, облік контроль, аналіз)...» [8].

Таким чином, поелементне групування витрат дає змогу встановити потреби підприємства в основних і оборотних засобах: показує скільки і яких засобів витрачено незалежно від того, де вони вироблені й на що використані. За словами В. Котова, «... групування витрат за елементами дає вихідну основу для більш обґрунтованого визначення рентабельності продукції...» [4, 56]. Окрім того, поелементний розділ витрат потрібний для визначення їх структури, питомої ваги окремих витрат у собівартості продукції, що, в свою чергу, забезпечує підприємство інформацією про матеріало- фондо- і трудомісткість виробництва. А на думку В. Сопка, дана

класифікація витрат потрібна для встановлення розміру національного доходу.

Визначаючи мету групування витрат за елементами, М. Пушкар вважає, що таку класифікацію використовують для визначення розміру оподаткованого прибутку; визначення суми національного доходу держави; планування витрат (складання кошторисів); розрахунку різних економічних показників [7]. Окрім того, розподіл витрат за елементами дає змогу виявити якісні показники діяльності підприємства. Тому поелементне групування використовують для формування нормативної бази виробництва (встановлення нормативів витрат – перелік усіх витрат у грошовому вираженні).

Згруповані таким чином витрати є вихідними у формуванні практично всіх вартісних параметрів економіки, визначенні ефективності виробництва.

Для розрахунку загальної суми витрат підприємства, згідно з П(С)БО № 16, витрати групують за такими економічними елементами:

1. Матеріальні витрати.
2. Витрати на оплату праці.
3. Відрахування на соціальні заходи.
4. Амортизація.
5. Інші операційні витрати.

До «матеріальних витрат» вводять витрати на:

- сировину й матеріали, використані як основні та допоміжні матеріали в операційній діяльності підприємства при виготовленні продукції (робіт, послуг) або для господарських потреб, тих чи інших цілей та сприяння у виробничому процесі;
- купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, використані в операційній діяльності підприємства;
- придбання у сторонніх підприємств і організацій будь-якого палива та енергії всіх видів, які використані на технологічні й інші операційні потреби, в т. ч. на експлуатацію транспортних засобів, опалення й освітлення приміщень, на вироблення з палива тепла та енергії, що спожиті в операційній діяльності підприємства;
- тару й тарні матеріали, використані в операційній діяльності підприємства;
- будівельні матеріали, використані як основні та допоміжні матеріали в операційній діяльності підприємства;
- запасні частини, використані для ремонту основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та МШП підприємства;
- інші матеріальні витрати, які відображають вартість виконаних для підприємства виробничих та невиробничих послуг;

- витрати на МШП, що використовують протягом не більше року або нормального операційного циклу, якщо він не більше року, в операційній діяльності підприємства.

До елемента «витрати на оплату праці» вводять:

- заробітну плату за складами й тарифами;
- надбавки та доплати до тарифних ставок і посадових окладів у розмірах, передбачених законодавством;
- премії та заохочення;
- матеріальну допомогу; компенсаційні виплати;
- оплата відпусток та іншого неопрацьованого часу.

До елемента «відрахування на соціальні заходи» вводять:

- відрахування на обов'язкове державне пенсійне страхування;
- відрахування на обов'язкове соціальне страхування;
- відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття;
- відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства;
- відрахування на інші соціальні заходи.

До елемента «амортизація» вводять суму нарахованої амортизації основних засобів, інших необоротних, матеріальних та нематеріальних активів.

Витрати підприємств ЖКГ відшкодовують населення та підприємства (інші юридичні особи) у складі затвердженого тарифу. При цьому підприємства ЖКГ, які надають комунальні послуги, отримують оплату безпосередньо за ці послуги, а житлові організації отримують квартирну плату, за рахунок якої відшкодовують не тільки їх витрати (на прибирання місць загального користування та прибудинкової території, поточний ремонт, заміну електроламп, придбання інвентаря і т. д.), а й витрати сторонніх організацій – на вивезення сміття, обслуговування ліфтів, пожежну безпеку, дезінсекцію, дератизацію тощо. Для приватизованих квартир замість терміну «квартирна плата» вживають термін «відшкодування експлуатаційних витрат» або «плата за утримання будинку» в розмірі квартплати (яка у багатьох регіонах покриває тільки половину витрат житлових організацій).

До 2005 р. діяла постанова Кабінету Міністрів України «Про вдосконалення системи державного регулювання розміру квартирної плати і плати за утримання будинків і прибудинкових територій» від 22. 06. 1998 р. № 939, якою було затверджено склад витрат житлових організацій, що вводять до квартирної плати:

а) витрати на утримання обслуговуючого персоналу – оплата праці дворників, прибиральниць та інших, праця яких пов'язана з утриманням внутрішньобудинкових приміщень і прибудинкової території, та відрахування на соціальні потреби від цих витрат;

б) на експлуатацію будинкового господарства – освітлення та утримання місць загального користування, вивезення сміття, снігу, дезінфекцію, озеленення, протипожежні заходи (ці витрати головним чином сплачують відповідним стороннім організаціям);

в) на амортизацію основних засобів, окрім житлового фонду;

г) на капітальний ремонт основних засобів, окрім житлового фонду;

г) на поточний ремонт житлового фонду. Ці витрати вводять до валових витрат житлових організацій;

д) на експлуатацію ліфтів, їх утримання та обслуговування, крім капітального ремонту;

е) на утримання апарату управління;

є) інші витрати – банківське і касове обслуговування, спортивна та культурно-масова робота тощо, а також витрати на сплату відповідних податків та зборів.

Названа постанова втратила чинність після затвердження Порядку формування тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій [6]. Вважаємо, що з методологічного погляду наведений перелік витрат є таким, що розкриває сутність витрат житлової організації, які вводять до квартирної плати, є наочним і обґрунтованим. Порядок формування тарифів стосується порядку розрахунку нормативних витрат на різні види робіт із утримання будинків і має дещо інше цільове спрямування. У ньому наведено перелік послуг із утримання будинків і споруд та прибудинкових територій і порядок формування тарифів на них. Усі наведені послуги можна згрупувати за такими напрямками:

- прибирання сходових кліток, прибудинкової території, підвалів тощо;
- ремонт конструктивних елементів та технічних пристроїв будинків, обладнання дитячих та інших майданчиків;
- послуги, що надає, як правило, нежитлова організація: технічне обслуговування ліфтів, електроплит, систем протипожежної автоматики тощо, вивезення відходів, дезінсекція, дератизація, вивезення снігу і т. д.;
- інші послуги: обслуговування внутрішньобудинкових систем, систем диспетчеризації, підготовка житлових будинків до експлуатації в осінньо-зимовий період тощо.

Тобто, перелік досить деталізований, але не остаточний із погляду охоплення всіх витрат, що відшкодовують за рахунок квартирної плати – не враховано амортизацію обладнання, витрати на банківське і касове обслуговування та інші; їх враховано у складі непрямих витрат при розрахунку нормативних витрат за кожним видом послуг. Вжитий у Порядку формування тарифів термін «накладні витрати» доречніший при групуванні витрат у цілому на підприємстві (основні й накладні); при складанні калькуляцій витрати поділяють на прямі та непрямі.

Облік і групування витрат підприємства ЖКГ здійснюють згідно з П(С)БО16 «Витрати» [5], яким передбачено групування витрат за такими статтями витрат:

1. **Прямі витрати** – ті витрати, що можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат (бухгалтерський рахунок 23). Вони охоплюють прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати (відрахування на соціальні заходи, амортизаційні відрахування, витрати на утримання основних засобів і т. д.).

2. **Загальновиробничі витрати** – ті витрати, що не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом (рахунок 91). Вони охоплюють витрати на управління цехами, дільницями;

амортизацію необоротних активів загальновиробничого призначення; витрати на утримання виробничих приміщень (опалення, освітлення, водо-забезпечення) і т. д.

Загальновиробничі витрати розподіляють на кожен об'єкт витрат із використанням бази розподілу – годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат.

Прямі й загальновиробничі витрати разом становлять *виробничу собівартість* продукції (робіт, послуг).

3. **Інші витрати**, що не вводять до собівартості продукції (робіт, послуг) – це витрати, які пов'язані не з виробництвом продукції, а зі звітним періодом (витрати періоду); їх списують у повному обсязі на витрати звітного періоду. Охарактеризуємо їх.

*Адміністративні витрати* – заробітна плата апарату управління, відрахування на соціальні заходи від цієї зарплати, витрати на службові відрядження, витрати на зв'язок, утримання обладнання, податки і збори, які не введені до прямих і загальновиробничих витрат, плата банкам за розрахунково-касове обслуговування тощо (рахунок 92).

*Витрати на збут* – оплата праці працівників, які забезпечують збут, витрати на рекламу, на транспортування продукції до покупця тощо (рахунок 93).

*Інші операційні витрати* – нестачі й втрати від псування цінностей, визнані штрафи, пені, неустойки, собівартість реалізованих виробничих запасів і т. д. (рахунок 94).

Усі зазначені витрати разом становлять повну собівартість продукції (послуг), хоча сучасна методологія бухгалтерського обліку не передбачає її визначення. Але при визначенні тарифу на житлово-комунальні послуги необхідно передбачати покриття не тільки прямих витрат, а й усіх операційних та інших витрат.

Окрім операційних витрат, виділяють: фінансові витрати (рахунки 95, 96); інші витрати (рахунок 97); витрати на сплату податку на прибуток (рахунок 98); надзвичайні витрати (рахунок 99).

При сучасній методології бухгалтерського і податкового обліку є певні проблеми щодо введення до собівартості окремих витрат при формуванні тарифу: амортизація, яку нараховують методами податкового обліку, не відображає реально наявного ступеня зносу основних засобів і не забезпечує нагромадження коштів для їх відновлення; введення до тарифу деяких інших витрат не завжди економічно обґрунтоване (наприклад, нарахований резерв сумнівних боргів у тарифі призведе до того, що платники змушені будуть сплачувати заборгованість неплатників); водночас невведення до тарифу цих витрат призведе до заниження тарифу понад існуючий рівень відшкодування і невиправданого збільшення збитків підприємств ЖКГ.

У ЖКГ на багатьох підприємствах не визначають окремо витрати на збут, у житлових організаціях здебільшого не виділяють також загальновиробничі витрати.

При розподілі витрат між різними статтями витрат податки, які неможливо прямо віднести на виробничі або загальновиробничі витрати (рахунки 23, 91), зараховують до адміністративних витрат (рахунок 92). З метою зменшення частки останніх підприємства ЖКГ, як і інші підприємства, можуть зараховувати окремі податки і збори в дебет рахунків 23, 91, зокрема, частину комунального податку (відповідно до чисельності виробничого персоналу), податок із власників транспортних засобів (у частині транспортних засобів виробничого призначення), плату за землю, якщо виробничий підрозділ має права на земельну ділянку, засвідчені актом.

Економічно обґрунтована класифікація витрат ЖКГ – важлива передумова успішної організації планування, обліку, контролю й аналізу виробництва. Структура і обсяг витрат обумовлюють собівартість одиниці продукції (послуг), шляхи її зменшення, а в кінцевому підсумку рівень тарифів певного підприємства чи підгалузі ЖКГ.

*In the article the classification of expenses of the municipal enterprises is considered and the essence of these expenses is defined. The author determines the important ways of solving complex problems existing in the sphere of municipal economy of Ukraine.*

### **Література**

1. Безруких П. С. Коментарий к Положению о составе затрат. – М.: Бухгалтерский учет, 1999. – 256 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 672 с.
3. Гура Н. О. Облік у житлово-комунальному господарстві: теорія і практика. – К.: Знання, 2006. – 351 с.



4. Котов В. Ф. *Стоимостные категории в планировании промышленного производства. Вопросы методологии.* – М.: Экономика, 1980. – 224 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31. 12. 2004 р. № 318.
6. Порядок формування тарифів на послуги утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 12. 07. 2005 р. № 560.
7. Пушкар М. С. *Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): Монографія.* – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 567 с.
8. Сопко В. В. *Бухгалтерський облік: Навч. посіб.* – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 1999. – 500 с.

**Матійчук Л.**

## **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗМІЩЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

*Здійснено порівняльний аналіз особливостей розміщення та діяльності комерційних банків на регіональному рівні, на основі комплексного дослідження стану та тенденцій розвитку. Запропоновані пропозиції щодо вдосконалення діяльності комерційних банків на регіональному рівні.*

Як показує світовий досвід, створення оптимальної банківської системи – тривалий процес. Період екстенсивного зростання, становлення системи комерційних банків в Україні закінчився, хоча, на нашу думку, банківська система України ще далека від досконалої, тому потребує певної трансформації.

Формування структури банківського сектору національної економіки ще не завершено, оскільки триває перехід на якісно новий рівень його розвитку. Розширюються зв'язки між банками й іншими кредитними організаціями, посилюються процеси оздоровлення банківської системи у зв'язку із запровадженням жорсткої процедури контролю й нагляду з боку НБУ за діяльністю комерційних банків.

За час становлення та розвитку банківської системи України досить чітко виявилася диспропорція територіального розміщення банків за регіонами, яка зумовлює, у свою чергу, особливості рівня банківського обслуговування, цінової політики, фінансові результати діяльності банків. Проблема регіоналізації банківської системи не може залишатись осторонь, оскільки вона спричиняє диспропорцію в русі грошових потоків, впливає на соціально-економічний розвиток окремого регіону, а

4. Котов В. Ф. *Стоимостные категории в планировании промышленного производства. Вопросы методологии.* – М.: Экономика, 1980. – 224 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31. 12. 2004 р. № 318.
6. Порядок формування тарифів на послуги утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 12. 07. 2005 р. № 560.
7. Пушкар М. С. *Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): Монографія.* – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 567 с.
8. Сопко В. В. *Бухгалтерський облік: Навч. посіб.* – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 1999. – 500 с.

**Матійчук Л.**

## **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗМІЩЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

*Здійснено порівняльний аналіз особливостей розміщення та діяльності комерційних банків на регіональному рівні, на основі комплексного дослідження стану та тенденцій розвитку. Запропоновані пропозиції щодо вдосконалення діяльності комерційних банків на регіональному рівні.*

Як показує світовий досвід, створення оптимальної банківської системи – тривалий процес. Період екстенсивного зростання, становлення системи комерційних банків в Україні закінчився, хоча, на нашу думку, банківська система України ще далека від досконалої, тому потребує певної трансформації.

Формування структури банківського сектору національної економіки ще не завершено, оскільки триває перехід на якісно новий рівень його розвитку. Розширюються зв'язки між банками й іншими кредитними організаціями, посилюються процеси оздоровлення банківської системи у зв'язку із запровадженням жорсткої процедури контролю й нагляду з боку НБУ за діяльністю комерційних банків.

За час становлення та розвитку банківської системи України досить чітко виявилася диспропорція територіального розміщення банків за регіонами, яка зумовлює, у свою чергу, особливості рівня банківського обслуговування, цінової політики, фінансові результати діяльності банків. Проблема регіоналізації банківської системи не може залишатись осторонь, оскільки вона спричиняє диспропорцію в русі грошових потоків, впливає на соціально-економічний розвиток окремого регіону, а

від її розв'язання залежатиме комплексний та рівномірний розвиток країни в цілому [3, 127].

Нині в наукових публікаціях приділяють багато уваги особливостям функціонування банківських установ в Україні, розглядають численні напрямки та шляхи вдосконалення їх роботи. Однак сучасна економічна наука майже не досліджує регіональні аспекти діяльності українських банків [2, 42].

У процесі формування сучасної банківської системи України можна виділити п'ять етапів.

Перший етап – 1989–1992 рр. – це процеси перереєстрації та реорганізації. У період економічних реформ, що розпочались у 1989–1992 рр., в Україні в основному сформувалася нова банківська система, базована на основі роздержавлення і розвитку кредитних інститутів різних форм власності. Система кредитно-фінансових інститутів сьогодні складається з двох рівнів – Національного банку України (НБУ) і комерційних банків (КБ).

Із жовтня 1991 р. Національний банк почав перереєстрацію комерційних банків України, які зареєстрував ще Держбанк СРСР. Комерційні банки, створені спочатку на базі капіталів великих державних об'єднань та міністерств, активно прилучалися до обслуговування окремих секторів економіки, тим більше, що високий попит на банківські послуги знімав проблему формування клієнтської мережі. Надприбутки банків пояснювалися не стільки їхньою успішною діяльністю, скільки паралельним існуванням цілком різних за умовами функціонування капіталу секторів економіки – державного й приватного. Банки виконували свої функції у повній відповідності з визначенням – посередник. Прибуток отримували з будь-якої різниці в ціні на всі види послуг. Основні банківські фінансові інструменти, такі як депозитні ставки, відсотки за кредит та інші були явно інфляційними. Очікувані доходи від використання цих інструментів були орієнтовані на здешевлення національної валюти в господарському обороті країни. У цей же період галузевий капітал, тобто частка капіталу, що вклали у комерційні банки різні державні установи, поступово витіснялася ринковим капіталом спільних і малих підприємств, акціонерних товариств. Державні банки «Промінвестбанк», «Агропромбанк», «Укрсоцбанк» акціонували, а точніше, приватизували персонал банків та великі клієнти.

Другий етап – 1992–1993 рр. – виникнення банків «нової хвилі». На цьому етапі, з різних бюджетних і позабюджетних фондів та диверсифікації пасивів діючих банків виникла низка комерційних банків, таких, як «Аваль», «Інко» (отримав самостійність від Москви), «Відродження», «Трансбанк» та ін. У комерційних банках спостерігалось подальше зменшення частки «міністерського» капіталу, що було спричинено постановою

Кабінету Міністрів «Про передачу міністерських пакетів акцій на управління до Міністерства фінансів України». Цією постановою передбачено, що Міністерство фінансів України буде одержувачем дивідендів за акціями, що належать іншим міністерствам. Зрозуміло, що це не влаштувало власників акцій, і вони поспішили вилучити свої кошти з комерційних банків та інших акціонерних товариств. Цього ж часу спостерігалося масове народження дрібних «кишенькових» банків. Протягом року їх було зареєстровано більше сотні, значна частина з них мала приватний капітал, але цей капітал був надто мізерним, щоби забезпечити ліквідність банку.

Розвиток банківської системи тривав без якої-небудь концепції, прийнятої на державному рівні. Сукупна частка активів вітчизняних банків у ВВП досягала тільки 40% (для порівняння: в розвинених країнах – більше 80%). При настільки малій капіталізації вітчизняна банківська система могла розвиватися тільки за рахунок спекулятивних ризикованих операцій. На підтвердження цьому відзначимо, що до 1992 р. основною операцією банків було кредитування, банки працювали головним чином з видачею готівки та з короткотерміновим кредитуванням, особливістю якого було те, що його здійснювали під рух оборотних коштів підприємств. У 1993–1994 рр. помітну роль почали відігравати операції з іноземною валютою, спекулятивні операції із приватизаційними та цінними паперами. У результаті економічної й політичної нестабільності більшість банків виявляла цікавість до цінних паперів винятково через можливість проведення короткострокових спекуляцій. Слід зазначити й те, що після зняття НБУ обмежень на величину процентних ставок за кредитами і депозитами банки почали видавати позички під штучно завищені ставки. Попит на кредит був нееластичним – позики брали за будь-якою ціною. Як відомо, для банку привабливими вважають короткотермінові позики, видані лише діловим фірмам, оскільки при нормальному стані ділової активності самопогашаються. У період економічного спаду при зменшенні ділової активності такі позички цю властивість втрачають. Банківський сектор продовжував розвиватися, але тільки в кількісному напрямку, тому НБУ був змушений обмежити зростання комерційних банків введенням у 1993 р. нового значення мінімальної величини статутного капіталу.

Згадані банки непогано заробляли на гіперінфляції 1992–1994 рр., використовуючи цей зовнішній незалежний від них фактор. На кінець 1992 р. в Україні у реєстрі НБУ зафіксовано 133 банки, ліквідовано 3 банки. На кінець 1993 р. в книзі реєстрації – вже 211 банків, ліквідовано протягом цього року ще 6 банків.

Третій етап 1994–1996 рр. – це етап банкрутства. Активізація роботи Національного банку України з побудови чіткої системи регулювання

діяльності комерційних банків співпала з періодом призупинення інфляційних процесів, які були основним джерелом безбідного існування цілої низки комерційних банків. Ці банки не були готовими до жорсткішого контролю з боку НБУ, до зміни кон'юнктури фінансового ринку, до централізованого управління банківською системою, що поставило їх на межу банкрутства. Багато банків у цей період було ліквідовано: в 1994 р. стали банкрутами та ліквідовано 11 банків; у 1995 р. збанкрутували 20 банків, серед яких були найбільші комерційні банки – «Інко», «Відродження», «Економбанк», «Лісбанк»; у 1996 р. прямими банкрутами стали 45 банків, а ще 60 опинились у стані прихованого банкрутства. Процес масового банкрутства комерційних банків вніс ускладнення у функціонування не тільки банківської системи, а й позначився на всій економічній системі; була підірвана довіра до банківської системи у вкладників. Для цього періоду характерні й інші процеси, які істотно впливали на структуру банківської системи України. Так, на кредитно-фінансовому ринку України почали працювати іноземні банки та їхні представництва (всього їх було зареєстровано 14).

У 1995–1996 рр. завершився етап екстенсивного розвитку банківської системи, її діяльності, характеру взаємодії з іншими економічними структурами, відомствами та організаціями.

Важливим аспектом функціонування банківської системи цього періоду була зміна складу акціонерів, зміна власників багатьох комерційних банків та окремих філій шляхом продажу й перепродажу. Такі зміни зазнали близько 70 банків.

Четвертий етап – 1996–2000 рр. – стабілізація та впровадження національної валюти – гривні. Для цього етапу характерними були боротьба Національного банку з інфляційними процесами, створення сприятливих умов для проведення грошової реформи і введення в обіг національної грошової одиниці – гривні. Цього періоду також посилювався контроль за діяльністю комерційних банків із боку НБУ.

П'ятий етап – 2000–2006 рр. – розпочався з прийняттям нового Закону України «Про банки і банківську діяльність» і Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг». Головна стратегічна мета комерційних банків у цей період – здійснення комплексу управлінських, кадрових, технологічних та технічних перетворень для забезпечення умов розвитку банку як стабільного фінансового інституту, здатного зайняти лідируючі позиції на ринку фінансових послуг.

На початок 2001 р. банківська система України налічувала 189 банків. Із загальної чисельності банків 136 установ функціонували у формі акціонерних товариств, причому закритих акціонерних товариств – 41; у формі відкритих акціонерних товариств – 95 банків; 2 державних банки; у формі товариств із

обмеженою відповідальністю – 17; банків, створених за участі іноземного капіталу – 21 (у т. ч. зі 100 відсотковим іноземним капіталом – 6).

На початок 2005 р. в Україні працювали 186 комерційних банків. До групи найбільших – із активами понад 385 млн. євро – належали 10 банків. У трійці лідерів, які значно випереджали найближчих переслідувачів і які концентрували близько 30% усіх активів банківської системи, були «ПриватБанк», «Промінвестбанк» і «Аваль».

У групі найбільших банків України єдиним «іноземцем» є «Райффайзенбанк Україна». Всього в Україні зареєстровано 19 банків, створених за участю іноземного капіталу. Крім уже згаданого «Райффайзенбанку Україна» у категорії «іноземців» за величиною активів лідирують «Кредитбанк Україна», «Сітібанк (Україна)», «ІНГ Банк Україна», «Альфа-банк», «ХФБ Банк Україна», «Прокредитбанк Україна».

Хоча спостерігачі й відзначають, що банківський сектор є добре розвиненим і випереджає за більшістю якісних показників відповідні структури Російської Федерації, без доступу до капіталу світових банківських груп українські банки не зможуть обслуговувати зростаючі потреби своїх клієнтів.

Водночас багато українських банків перебували у полі зору іноземних інвесторів. Так, у березні 2005 р. «Райффайзенбанк Україна» придбав контрольний пакет акцій одного з найбільших банків України – «Аваль» (1,7 млрд. євроактивів, мережа з 1400 філій у всій Україні). А шведський банк «СЕБ Груп» наприкінці 2004 р. купив за 20 млн. євро 94% акцій українського банку «Ажіо» (55 млн. євроактивів).

За 2006 р. банки отримали прибуток 4,6 млрд. грн. (у 2005 р. – 2,2 млрд. грн.). Облікова ставка залишилася на рівні 8,5% (з 10. 06. 2006 р.). Кредитні ставки банків у національній валюті зменшилися з 16,4% до 15,1% річних. За цей період сума кредитів, наданих суб'єктам господарювання, зросла на 51,8%, а фізичним особам – у 2,3 рази. Довготермінові кредити зросли на 82,3% і становили 157,2 млрд. грн., або 58,3% від наданих кредитів.

За 2006 р. зобов'язання збільшилися на 57,7% (у 2005 р. – на 62,4%) і на 01. 01. 2007 р. становили 297,2 млрд. грн. Зростання відбулося за рахунок строкових вкладів інших банків та кредитів, що отримані від інших банків на 40,2 млрд. грн. (у 2,5 рази), вкладів фізичних осіб на 33,5 млрд. грн. (на 46,2%), коштів суб'єктів господарювання – на 15,7 млрд. грн. (на 25,6%), субординованого боргу – на 2,1 млрд. грн., або 83,0%, та кредитів, що отримані від міжнародних та інших фінансових організацій – на 4,8 млрд. грн., або в 2,4 рази).

Щоби дослідити особливості розвитку банківської системи України на регіональному рівні та її впливу на соціально-економічний розвиток областей, проведемо міжрегіональний аналіз основних показників її діяльності.

Для цього всю територію України за концентрацією банківських установ умовно можна поділити на чотири групи регіонів.

Група з високим рівнем концентрації представлена м. Києвом та Київською областю, де зареєстрована переважна більшість діючих на 01. 01. 2007 р. банків – юридичних осіб – 100 із 170 (59,41% від загальної кількості) і 148 філій комерційних банків (10,47% від їх загальної кількості). Концентрація банківських активів і капіталу в столичному регіоні характерна практично для всіх країн СНД.

Група зі середнім рівнем концентрації об'єднує 8 регіонів: Дніпропетровська область, у якій розміщено 13 банків – юридичних осіб (7,66%) і 89 філій комерційних банків (6,29% від їх загальної кількості); Донецька область – 10 банків – юридичних осіб (5,88%) і 127 філій комерційних банків (8,98%); Харківська область – 12 банків – юридичних осіб (7,05%) і 73 філії комерційних банків (5,16%), Одеська область – 10 банків – юридичних осіб (5,88%) і 70 філій комерційних банків (4,95%); Львівська область – 5 банків – юридичних осіб (2,94%) і 74 філії комерційних банків (5,23%); АР Крим – 3 банки – юридичні особи (1,76%) і 82 філії комерційних банків (5,80%). У даній групі сконцентровано близько третини банків України (58 банків, або 34%).

Група з невисоким рівнем концентрації охоплює 9 регіонів: Луганська, Миколаївська, Волинська, Івано-Франківська, Черкаська, Херсонська, Чернігівська, Сумська та Вінницька області. Там діють 10 банків юридичних осіб (5,88%) і 402 філії комерційних банків (28,44% від їх загальної кількості).

Група з низьким рівнем концентрації – це 7 регіонів: Житомирська, Хмельницька, Рівненська, Закарпатська, Кіровоградська, Тернопільська і Чернівецька області, де діє лише 1 банк – юридична особа (0,59%) і 241 філія комерційних банків (17,04% від їх загальної кількості).

Слід відзначити, що в 10 областях (Вінницькій, Житомирській, Кіровоградській, Миколаївській, Рівненській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській та Чернівецькій) на початок року не було жодного банку – юридичної особи (табл. 1).

Наведені дані свідчать про значні територіальні диспропорції в розвитку банківської системи країни. Тож подальший її розвиток залежатиме насамперед від діяльності банківських установ столичного регіону та індустріально розвинутих областей, де зосереджено близько 90% активів, капіталу, кредитного портфеля всієї банківської системи країни.

Найефективнішими нині є банківські системи регіонів, що належать до групи середньої концентрації. Володіючи 38,7% активів, вони забезпечують отримання 84,3% загального прибутку банківської системи країни. Територіальну нерівномірність розміщення банків в Україні певною мірою згладжує розвиток мережі філій. Найбільше їх розташовано в Києві та Київській області (148), Донецькій (127) і Дніпропетровській (89) областях; у 4 областях (Волинській, Рівненській, Тернопільській, Чернівецькій) – до 30 філій.

Усунення територіальних диспропорцій та підвищення ефективності банківської діяльності сприятиме стабільному розвитку банківської системи України і посиленню її впливу на економічне піднесення в кожному регіоні.

Таблиця 1

**Розміщення банківських установ за концентрацією.**

Область	Кількість	
	банків	філій
1	2	3
<i>Група з високим рівнем концентрації</i>		
м. Київ та Київська область	101	148
Усього в групі	101	148
<i>Група зі середнім рівнем концентрації</i>		
Дніпропетровська	13	89
Донецька	10	127
Харківська	12	73
Одеська	10	70
Запорізька	3	49
Львівська	5	74
Полтавська	2	59
АР Крим	3	82
Усього в групі	58	623
<i>Група з невисоким рівнем концентрації</i>		
Луганська	2	65
Миколаївська	-	56
Черкаська	-	50
Івано-Франківська	1	44
Волинська	2	24
Чернігівська	3	35
Херсонська	-	43
Сумська	2	45
Вінницька	-	40
Усього в групі	10	402
<i>Група з низьким рівнем концентрації</i>		
Житомирська	-	32
Хмельницька	-	43
Рівненська	-	28
Закарпатська	1	39
Кіровоградська	-	39
Тернопільська	-	36
Чернівецька	-	24
Усього в групі	1	241
Разом	170	1414

\* При побудові таблиці використано дані Вісника НБУ – 2007. – № 2.



Досвід зарубіжних країн, наприклад Англії, Німеччини, Франції, показує, що корінні зміни в регіонах можуть бути досягнуті в результаті створення муніципальних банків. У цьому випадку виникає можливість довготермінового кредитування підприємств регіону, коли здійснюють постійний контроль за цільовим використанням позичок, а також забезпеченням їхньої прибутковості.

Проблеми, що перешкоджають розвитку регіональних банків, дуже схожі з тими, які стримують розвиток загальнодержавних установ. Одна з них – нестабільність політичної ситуації, що призводить до недовіри населення і закордонних інвесторів до банківської системи України. Високий рівень ризиковості інвестиційних операцій спонукає банки завищувати необхідний рівень дохідності інвестицій [2, 44].

Економіко-статистичний аналіз банківської системи в Україні дав змогу виявити основні тенденції її майбутнього розвитку. Неминучим результатом поглиблення економічних реформ стане подальша інтернаціоналізація банківської системи за рахунок появи на українському ринку банків за участю іноземного капіталу й проникненням вітчизняних банків за кордон. Можливе створення Єдиного Європейського ринку, що регулює обіг капіталу й банківських послуг у Європі. У цілому, прагнення до масштабності на міжнародному рівні стане домінуючою стратегією розвитку банківської системи.

У результаті проведеного дослідження виявлено основні особливості роботи банків на регіональному рівні:

- 1) консерватизм, що проявляється через брак вільних засобів;
- 2) специфічні стосунки з клієнтурою. Через розширення спектру послуг та індивідуальної роботи з клієнтами їхні зв'язки виявилися більше надійнішими, ніж у великих банків;
- 3) незначне залучення засобів до запитання;
- 4) отримання стабільного доходу від розрахунково-касового обслуговування;
- 5) добра керованість. За рахунок цього банки домагалися достатньо високого рівня фінансової стійкості;
- 6) постійне нарощування капіталу;
- 7) кредитування реального сектору економіки.

У цьому ми бачимо роль і значення комерційних банків у регіоні. Саме вони змогли сприяти раціональному використанню грошових засобів в інтересах розвитку області.

*The comparative analysis of placing features and activity of commercial banks, on the basis of complex research of being and progress trends is carried out at regional level. Suggestions in relation to perfection of activity of commercial banks at regional level are offered.*

## Література

1. Дребот Н. Розвиток банківських установ Львівщини // *Регіональна економіка*. – 2003. – № 3. – С. 133–137.
2. Другов О. Регіональні аспекти функціонування банківської системи України // *Вісник НБУ*. – 2004. – № 10. – С. 42–45.
3. Грудзевич У. Я. Особливості розміщення та діяльності банків у регіонах України // *Регіональна економіка*. – 2003. – № 3. – С. 127–132.
4. Шлапак О., Пушкарьов В., Карчева Г. Основні тенденції і проблеми в діяльності банків України // *Вісник НБУ*. – 2003. – № 6. – С. 2–6.
5. *Вісник НБУ*. – 2007. – № 2.

Матковська Л.

## ШАНСИ ТА РИЗИКИ ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ

*Проаналізовано стан розвитку оздоровчого туризму в країнах Східної Європи після розширення кордонів Європейського Союзу. Наведено основні шанси та ризики туристичної галузі, які потрібно враховувати закладам оздоровчої сфери при формуванні пропозиції їх послуг.*

Європейська система охорони здоров'я вже давно перебуває під значним фінансовим впливом. У загальному європейському просторі перед політиками, економістами, вченими та лікарями постає низка завдань щодо розв'язання фінансових проблем у сфері оздоровчого туризму, а саме: збереження сталих витрат, пристосування до частих змін попиту та зростаючих потреб споживачів, які частково залежать від поліпшення умов у закладах охорони здоров'я та пов'язані зі збільшенням загальної тривалості життя.

У результаті економічної, валютно-політичної та суспільної блокад країн Європи (наприклад, т. зв. «Варшавський Пакт»), які перебували за східноєвропейським кордоном, виникло поняття, що їх характеризує, – «країни східного блоку», або країни «Ост-Блоку» (німецькою – Ostblockstaaten). Однак процес об'єднання Німеччини, а також економічні та політичні рушійні процеси, що розпочались у Польщі та Угорщині, призвели до зміщення попередніх умовних ринкових кордонів [1, 51]. Одним із результатів цього процесу було те, що туристичні ринки Східної Європи стали об'єктом особливої уваги з боку інвесторів, туристичних агенцій і власне туристів. Це привело до збільшення міжнародних туристичних потоків (хоча і з деякими відмінностями щодо окремих взятих

## Література

1. Дребот Н. Розвиток банківських установ Львівщини // *Регіональна економіка*. – 2003. – № 3. – С. 133–137.
2. Другов О. Регіональні аспекти функціонування банківської системи України // *Вісник НБУ*. – 2004. – № 10. – С. 42–45.
3. Грудзевич У. Я. Особливості розміщення та діяльності банків у регіонах України // *Регіональна економіка*. – 2003. – № 3. – С. 127–132.
4. Шлапак О., Пушкарьов В., Карчева Г. Основні тенденції і проблеми в діяльності банків України // *Вісник НБУ*. – 2003. – № 6. – С. 2–6.
5. *Вісник НБУ*. – 2007. – № 2.

Матковська Л.

## ШАНСИ ТА РИЗИКИ ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ

*Проаналізовано стан розвитку оздоровчого туризму в країнах Східної Європи після розширення кордонів Європейського Союзу. Наведено основні шанси та ризики туристичної галузі, які потрібно враховувати закладам оздоровчої сфери при формуванні пропозиції їх послуг.*

Європейська система охорони здоров'я вже давно перебуває під значним фінансовим впливом. У загальному європейському просторі перед політиками, економістами, вченими та лікарями постає низка завдань щодо розв'язання фінансових проблем у сфері оздоровчого туризму, а саме: збереження сталих витрат, пристосування до частих змін попиту та зростаючих потреб споживачів, які частково залежать від поліпшення умов у закладах охорони здоров'я та пов'язані зі збільшенням загальної тривалості життя.

У результаті економічної, валютно-політичної та суспільної блокад країн Європи (наприклад, т. зв. «Варшавський Пакт»), які перебували за східноєвропейським кордоном, виникло поняття, що їх характеризує, – «країни східного блоку», або країни «Ост-Блоку» (німецькою – Ostblockstaaten). Однак процес об'єднання Німеччини, а також економічні та політичні рушійні процеси, що розпочались у Польщі та Угорщині, призвели до зміщення попередніх умовних ринкових кордонів [1, 51]. Одним із результатів цього процесу було те, що туристичні ринки Східної Європи стали об'єктом особливої уваги з боку інвесторів, туристичних агенцій і власне туристів. Це привело до збільшення міжнародних туристичних потоків (хоча і з деякими відмінностями щодо окремих взятих

східноєвропейських країн), а також спричинило посилення ролі цих ринків у світовому туризмі.

Так, сьогодні до групи країн Східної Європи належать Румунія, Болгарія, Чеська Республіка, Словаччина, Польща та Угорщина.

Тенденції глобалізації і розширення ЄС на схід зумовили значні зміни в законодавчій, політичній, економічній та соціальній сферах життя колишніх країн «Ост-Блоку». Актуальними стали єдині правила «нової Європи» для всіх галузей народного господарства. У сфері оздоровчого туризму на перший план висунуто передумови для прозорих, ефективних та цілеспрямованих стратегій розвитку туристичних закладів, які необхідні для швидкого становлення їх у швидкозмінному ринковому середовищі.

Перехід соціалістичних країн на засади демократії та процеси приватизації державних оздоровчих курортних закладів призвели до значного зниження кількості туристів – як вітчизняних, так і іноземних. Причиною були не лише структурні та організаційні зміни, але й неефективне формування пропозиції. Сьогодні класична пропозиція курортів стала значно ширшою завдяки новим елементам, зокрема популярному «wellness-оздоровленню» (з англійської «**wellbeing**» та «**fitness**», що означає «почуватися здоровим»). Це спричинене глибшим усвідомленням значення здорового способу життя для людини.

Багато вчених і практиків займаються питаннями оздоровчого туризму, однак, чітке й однозначне тлумачення даного поняття досі не викристалізоване. Враховуючи різноманітні думки щодо терміну оздоровчого (курортно-лікувального) туризму (W. Nahrstedt, H. Dettmer та інші) [2], на нашу думку, очевидними є такі його важливі елементи, як: підсилення туристичного аспекту; сприйняття людини як істоти з фізичними та духовними якостями; підтримка здоров'я на належному рівні тощо.

З одного боку, ці елементи є обов'язковими передумовами участі в соціальному житті людини, та, з іншого, належать до оздоровчої профілактики і реабілітації.

Німецький класик теорії економіки туризму В. Фрайер запропонував наступний поділ пропозиції послуг курортів (рис. 1):

У східноєвропейських країнах є значні відмінності у визначеннях понять оздоровчого туризму. Так, у Болгарії загальноприйнятий наступний офіційний поділ [3, 207]: лікувальні купальні (бальнеологія); оздоровчо-кліматичні курорти (морські, гірські курорти).

Враховуючи те, що в Угорщині надзвичайно багато термальних джерел, лікувальну воду яких використовують не лише для лікувальних купалень, а й для пиття, курортний сектор має наступну класифікацію: лікувальні купелі; термальні купелі; плавальні басейни; пляжі [4, 51]. Окрім того, для Угорщини та Польщі характерною є пропозиція

відвідування природних печер та підземних приміщень (гrotів, копалень) для лікування захворювань дихальних шляхів [5, 100–101].

Щодо Словаччини, то тут типовим є доповнення термальних та грязевих (бальнеологічних) курортів значною кількістю кліматичних курортів [6, 12].



**Рис. 1. Класифікація пропозицій курортів за В. Фрайєром.**

Для оздоровчого сектору Польщі характерний поділ курортів за кліматичними та топографічними ознаками: пригірські курорти; високогірські курорти; курорти низької місцевості; морські курорти [7, 4].

В умовах сучасного розвитку туризм є одним із найбільших та швидкозмінних секторів світової економіки. Згідно з прогнозами Всесвітньої туристичної організації (ВТО), до 2020 р. туристичні потоки зростуть втричі у світі та подвояться в Європі [8, 8]. Для країн Східної Європи туризм також одна з найголовніших сфер економічного зростання. Курортний сектор, до якого належать туризм і охорона здоров'я, створює на мікроекономічному рівні, як частина економіки, базу (передумову) для фінансування регіону. Не всі курорти знаходяться в економічно сильних районах, тому це дає змогу зростання відсталих регіонів. Оздоровчий туризм як комплекс стає дедалі привабливішим, особливо з огляду на свою комерційну орієнтацію і поєднання з іншими туристичними послугами. На макроекономічному рівні видатки іноземних пацієнтів (туристів) сприяють валютним надходженням та позитивному впливу на ВВП. Як показують дослідження, туристи, котрі прибули з оздоровчою метою, в середньому залишаються в країні перебування довше, а їхні видатки є вищими, ніж видатки звичайних туристів (приміром, у Чеській республіці звичайні

туристи витрачають у середньому 44\$, а в оздоровчій сфері – 100–120\$ в день) [9, 1].

В Угорщині згадані специфічні витрати на 30–35% перевищують середні витрати в туризмі, середній термін перебування також на 3–5 днів довший, ніж зазвичай [10]. Прибуток у сфері оздоровчого (курортного) туризму Чеської республіки у 2001 р. досягнув 0,5 млрд. чеських крон, із яких 50% становили кошти соціального страхування. Тому в Чехії доходи від існування термальних купалень та водооздоровчого сектору вважають одним із головних джерел надходжень туристичної галузі [11, 1].

Сфера оздоровчого туризму має додатковий позитивний ефект на ринок робочої сили. У 2002 р. в курортний сектор Чеської республіки додатково залучили 10500 працівників, із яких 330 лікарів [12, 13]. Вагомий поштовх до розвитку мають також суміжні галузі: будівництво, торгівля, транспорт, культура, сфера банківських послуг, оскільки туристи не лише оплачують оздоровчі послуги, а й відвідують ресторани, купують подарунки та беруть участь у різноманітних заходах у місці свого перебування. Особливо сильно приплив туристів впливає на банківську сферу та будівництво. Так, наприклад, в Угорщині кожні витрачені туристом в оздоровчому секторі 100\$ дають 167\$ додаткового продукту (т. зв. «виробничий мультиплікатор»), окрім цього, кожні 100 нових робочих місць у даній галузі створюють 214 наступних (т. зв. «мультиплікатор зайнятості») [10].

Зважаючи на значну різницю в темпах економічного зростання східноєвропейських країн, оцінити майбутній шлях їхнього розвитку досить складно. Вивчення ринків, характеристика інвестиційної діяльності, а також економічного стану дає змогу оптимально обрати подальші дії. Враховуючи економічні можливості та зростаючий потенціал цих країн, туризм можна розглядати як динамічно зростаючу галузь. Таким чином, країни Східної Європи можуть переслідувати наступні цілі для подальшого зростання їх економік (рис. 2).

Аналіз шансів та ризиків туристичної галузі, який слід провести задля визначення ефективних шляхів її розвитку, поєднує в собі порівняння власних економічних можливостей із загальним розвитком конкурентного середовища та сучасними ринковими тенденціями, тобто оцінюють шанси та ризики з урахуванням конкурентної ситуації, попиту й актуальних тенденцій. Туризм як мультинаціональний феномен існує в безпосередньому зв'язку з поняттями «шанси» і «ризики», «економіка» і «оточення», «руйнування» і «збереження».

Необхідно докладніше проаналізувати, якими є **шанси** оздоровчого туризму після розширення ЄС на схід і які ризики протистоять їм. Це питання варто розглянути, не залишаючи осторонь західноєвропейських

країн-сусідів, які надають значну фінансову підтримку слабким районам Східної Європи.

Важливо оцінку ринкових шансів туристичного ринку в Східній Європі розглядати у безпосередньому зв'язку з розвитком туризму в Західній Європі, особливо з огляду на розвиток політики охорони здоров'я, суспільні та екологічні зміни. Орієнтований на майбутнє, оздоровчий туризм країн Східної Європи є водночас передумовою і шансом, який із допомогою спеціалістів та інвесторів може привести до довготермінового успішного розвитку.



**Рис. 2. Основні цілі країн Східної Європи щодо розвитку туризму.**

1) Найперспективнішим шансом туристичної галузі Східної Європи може стати **інвестування**. Його можна розглядати як шанс за наявності відповідних політичних і законодавчих передумов, що позитивно впливають на інвестиційний клімат і дають змогу вільного придбання власності, вільного грошового обміну та здійснення грошових переказів. Якщо ієрархічно-управлінський апарат, бюрократичні завади й неефективність підприємницької ініціативи перешкоджають доступу до отримання кредитів і концесій, інтерес іноземних та вітчизняних інвесторів до розвитку оздоровчих регіонів Східної Європи значно спадає. Поряд зі сприятливим для підприємництва юридичним та економічним кліматами є необхідність підтримки з боку уряду та комунальних господарств у прямих та непрямих фінансових дотаціях і стимулюючих засобах, розробленні ліберальних законів, гарантій податкових пільг, а також підготовки можливостей розвитку ринку. При існуванні цих передумов цілеспрямовані й економічно ефективні інвестиції роблять можливою не лише кількісну та якісну реконструкцію елементів оздоровчого туризму (привабливе

розміщення туристичного закладу, оновлення медичного устаткування, розвиток інфраструктури, пошук новітнього курортного та оздоровчого устаткування), а й сприяють динамічному розвитку оздоровчого туризму в країні.

2) Якісні перетворення в туризмі Східної Європи не можна здійснювати лише за допомогою інвестування західного капіталу. Позитивна реалізація шансів розвитку значною мірою залежить від кооперації інших європейських країн та їхньої готовності до інтеграції. Отже, наступними шансами туристичної галузі можуть стати **кооперація** та **інтеграція**. Прямування Європи до мультикультурного суспільства, з усіма його перевагами та недоліками, сприяє, передусім, культурному та ідейному обміну, що призводить до зміни помилкових переконань та уявлень. Важливим виявляються обмін інформацією між економістами, науковцями, фахівцями туристичної справи, дослідження західних наукових праць для уникнення можливих проблем у туризмі зі західними країнами та можливості інтеграції спільних стратегій розвитку.

Таким чином, економічне зближення східної і західної Європи веде до пришвидшеного поліпшення перспектив зростання для Європи в цілому і стратегічного та інтегрованого приєднання Східної Європи [14, 34].

3) Найновіша тенденція розвитку оздоровчого туризму – зростаючий попит на **послуги відпочинку в сфері Wellness, фітнесу, краси**, які, завдяки поширенню ідей здорового способу життя, можна розглядати як самостійну прибуткову форму туристичних послуг. Це є ще одним шансом для країн Східної Європи, зокрема з огляду на можливість розширення гостьової клієнтури та долучення до традиційних категорій курортників молодших і платоспроможних клієнтів.

4) Наступною вигодою можна вважати **створення робочих місць та розвиток на цій основі нових напрямків професійної освіти**. В результаті оновлення та розвитку інфраструктури туристичної галузі у світлі нових тенденцій зростає потреба в досвідченому персоналі, нових професіях, що сприяє підвищенню мотивації персоналу. Цей факт позитивно вплине на рівень професійності та якості наданих послуг. Важливо відзначити, що поряд із працівниками безпосередньо в галузі туризму (розміщення, транспортування, лікування, оздоровлення) в процес надання туристичних послуг опосередковано залучають також іноземні підприємства, які отримують певні вигоди від розвитку туристичної галузі в Східній Європі (лізингові фірми, будівельні підрядні організації, навчальні та інші освітні заклади). При цьому актуальним є залучення працівників новітніх професій – спеціалістів із питань здорового та «біо»-харчування, біоенергетиків, аніматорів, тренерів різноманітних видів гімнастики і терапії для курортних та оздоровчих закладів.



5) Відкритість кордонів між Західною та Східною Європою зумовила шанс *вільного міжнародного туризму*. Об'єднання Європи уможливило свободу подорожей для східних європейців завдяки відміні візового режиму, спрощенню митного та прикордонного контролю, а також обміну валют. Це привело до суттєвої зміни структури туристичних потоків, а саме до зміни їх напрямків, якості та кількості. Інакше кажучи, спрощений доступ до ринків туристичних послуг, відновлення стабільності в деяких регіонах, поширення особистих свобод і засад демократії сприяють припливу туристів. Зазначимо, що східноєвропейські туристи відіграють все ще незначну, але постійно зростаючу роль у масовому туристичному русі країн, тому робота зі східними ринками є важливим стратегічним завданням маркетингової діяльності їх іноземних представництв.

Саме тому Німецький туристичний центр (Deutsche Zentrale für Tourismus) нині провадить активну рекламу під гаслом «Курорти та оздоровчі купелі» в Польщі, Чехії, Росії й Угорщині та продовжує вивчати ринки Болгарії, Румунії, Словенії і Словаччини [15, 7]. Зазначимо, що в країнах Східної Європи процес оновлення об'єктів туристичної галузі відбувається швидше, ніж їх докорінна перебудова. Старі структури слабшають, що призводить до руйнування та порушення старих зв'язків у них, і це спричиняє безробіття та скорочення соціальних пільг [14, 7].

Тому обґрунтованим є те, що поряд із існуючими шансами слід вказати також на можливі **ризик**и в діяльності досліджуваної галузі.

1) Розширення кордонів та відкриття нових економічних просторів призвело до значної *конкурентної боротьби*. Поряд із внутрішніми та іноземними традиційними лікувально-оздоровчими закладами, в конкурентну боротьбу вступають новостворені туристичні центри з розширеним асортиментом оздоровчих послуг. Необхідно зазначити, що конкурентна боротьба може негативно впливати на суспільний добробут та соціальну безпеку і призвести до виснаження ресурсів регіону. Хоча, однак, потрібно розглядати її не лише як негативний фактор, а й як такий, що дає шанс розвитку динамічних процесів щодо руйнування монополістичних структур у галузі.

Як виявилось у процесі дослідження, монопольний стан туристичних закладів був нежиттєздатним, і лише приватизація санаторіїв та курортів створила мотиваційні умови праці для його учасників (службовців, підприємців і т. д.). В результаті курортна територія розширилась у загальноєвропейських розмірах, і курорти Західної Європи отримали нових конкурентів, які володіють більшою кількістю курортних ресурсів, професійним кваліфікованим персоналом та пропонують послуги за значно вигіднішими цінами. Хоча, наприклад, німецькі курорти та центри дозвілля мають не боятися конкуренції, оскільки вони володіють високоякісним компетентним медичним персоналом. Вони мають набагато

більше клієнтів, ніж аналогічні курорти Східної Європи, оскільки володіють вищим рівнем якості наданих послуг та обладнання, функціонують у більш розвинутій всесвітній маркетинговій та збутовій мережі [16, 161].

Можна зробити висновок, що інтеграція країн Східної Європи в ЄС призвела до появи небезпечної конкуренції зі Заходу, а не навпаки. Як і передбачали фахівці, страх багатьох курортів перед конкуренцією зі Східною Європою виявляється необґрунтованим, допоки їх інфраструктура та послуги не досягнуть західного рівня.

2) Зростаючий конкурентний тиск і бажання успішно працювати на ринку змушує підприємства туристичної галузі розширювати пропозицію наданих послуг із урахуванням новітніх тенденцій та модних оздоровчих напрямків, які ще не домінують на світовому ринку курортних послуг, але вже привертають до себе дедалі більше уваги. Внаслідок цього спостерігатиметься приплив туристів із короткотерміновим перебуванням серед усіх відвідувачів, орієнтованих на оздоровлення, – відпочиваючих, відрядників, любителів культури, однак може призвести до **конфліктів корисності**. Цього ризику потрібно позбутися своєчасно, щоби не втратити постійних клієнтів. Тому перепрофілювання від чистого курортного до оздоровчого туризму повинно мати чітко сформульований профіль пропозиції, щоб уникнути небезпеки розпорошення.

3) Якщо завдяки привабливішим курсам обміну національних валют і порівняно низькому рівневі заробітної плати оздоровчий туризм у країнах Східної Європи вважали особливо дешевим, то наслідком інвестування та коригування валютно-фінансових відносин до загальноєвропейського рівня стало значне **зростання цін** [17, 281].

Подорожчанню послуг та товарів сприяв також зростаючий попит платоспроможних туристів на оздоровчі послуги [18, 2]. Цей ризик спричинює скорочення кількості вітчизняних клієнтів та негативні наслідки у сфері національної охорони здоров'я, оскільки вартість такого лікування часто значно перевищує середньостатистичний бюджет внутрішнього споживача. Розглядаючи загальносвітову тенденцію підвищення цін щодо економічної ситуації в країні, викликаній безробіттям, незначним зростанням купівельної спроможності та іншими економічними факторами стає, зрозумілим, що, незважаючи на очікуване підвищення заробітної плати при вступі в ЄС цей недолік можна виправити дуже не скоро.

4) Зростаючі туристичні потоки, надмірне використання рекреаційних ресурсів у курортних регіонах та неконтрольована діяльність відпочиваючих туристів призводять до **руйнування навколишнього середовища**. Оскільки до певного часу туристично привабливі регіони Східної Європи були обмежені в масовому туризмі, то зі зростанням їх популярності ситуація значно змінилася. Питання охорони дуже загострилося,

особливо в місцях оздоровчого туризму, де чисту природу розцінюють як значний переважаючий фактор.

5) Іноземні туристи часто мають на меті не лише лікування чи оздоровлення, але й проведення відпустки у цих країнах. Якщо ж у них трапляються *кризи, природні катастрофи або військові конфлікти*, (приміром, терористичні напади на США в 2001 р. чи війна в Югославії), це веде до стрімкого спаду туристичної активності. Такі кризи мають фатальний вплив на зростання безробіття і загальний занепад галузі.

6) У Східній Європі на початку 1990-х рр. переважну кількість туристів оздоровчого сектору фінансував фонд соціального страхування. Сьогодні ситуація значно змінилась, і їх місце зайняли іноземні приватні туристи, які є більш платоспроможними і незалежними від впливу соціально-політичних реформ Східної Європи. Ризиковане зменшення кількості власних курортників потрібно вирівнювати за рахунок залучення приватних туристів, як це вже роблять у низці країн, потрапляючи в свого роду *залежність*. Окрім того, приватні туристи самостійно обирають час та місце свого перебування, на відміну від соціально-фінансованих вітчизняних відвідувачів, які оздоровлюються відповідно до конкретних медичних рекомендацій, що веде до ризику *просторових і часових концентрацій*. Для прикладу, пропозиція оздоровчої галузі в Болгарії є дуже обмеженою в часі та місцевості, оскільки 60% приймаючих закладів галузі розташовані на Чорноморському узбережжі, й пік перебування туристів припадає на період із червня до вересня [19, 11].

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що колишні країни «Ост-блоку» стали в новій історії Європи місцем, де трапилось багато політичних, соціальних та економічних потрясінь, що призвели до значних змін у суспільно-політичному та економічному житті цих країн. Туризм надає багатьом країнам змогу при найменшому залученні природних ресурсів із одного боку, та, враховуючи високий рівень їх привабливості як країн Європи, з іншого боку, з незначними витратами часу і коштів досягти суттєвих результатів на ринку туристичних послуг.

Насамперед, законодавчі та політичні передумови разом із можливостями оздоровчого туризму активно впливають на темпи розвитку країни. Таким чином, країни Центральної Європи з оновленим законодавчим кліматом можуть стати центром залучення інвестицій та необхідного фінансування, спрямованого на перебудову й реконструкцію застарілої та зруйнованої під час реформаційних процесів курортної інфраструктури, а також осередками досягнення високих туристичних стандартів і новітніх тенденцій.

Туристичний потенціал країн Східної Європи доцільно розглядати повному. Природні, історичні та суспільні блага необхідно використовувати для розширення асортименту послуг оздоровчого туризму. Передумовою

цього є приведення системи функціонування галузі до одного рівня в закладах оздоровчого туризму (наприклад, уніфікація умов оцінювання), в соціальному житті (скажімо, створення соціальної мережі у Східній Європі), а також в економіці у цілому (приміром, завершення приватизації курортного сектору в Румунії та Польщі).

У результаті вивчення країнами Східної Європи новітніх розробок існуючу досі систему переважаючого фінансування клінічної курортної сфери за рахунок фонду соціальних виплат (що було типовим для соціалістичних часів) необхідно протягом найближчого часу замінити іншими ринковими механізмами. Крім цього, закладам туристичної галузі варто орієнтуватися не лише на приватних туристів із Західної Європи, які їдуть із метою лікування чи оздоровлення, а й на короткотерміново подорожуючих, котрі шукають доступного та високоякісного відпочинку на курортах. Важливим фактором, що теж потрібно враховувати при формуванні пропозиції послуг туристичних та лікувально-оздоровчих закладів, є також посилення ролі здорового способу життя та підтримання належної спортивної форми тих, хто перебуває на відпочинку.

*In the article the development of health tourism is analysed in the countries of East Europe after expansion of European Union. The author suggests basic chances and risks of tourist industry, which need to be taken into account by establishments of health sphere at forming of volunteering their services.*

### **Література**

1. Großmann, M.: *Der veränderte osteuropäische Reisemarkt*, in: Haedrich, G. / Kaspar, C. u. a. (Hg.): *Tourismus-Management*, 2. Aufl., Berlin/New York, 1993. – S. 51.
2. Dettmer, H.: *Tourismuswirtschaft*, Köln 1998/Nahrstedt, W. (Hg.): *Freizeit und Wellness*, Bielefeld, 2001.
3. Marinov, H. V.: *Geographische Lage, Typisierung und Besonderheiten der Kurorte in Bulgarien*. – S. 207.
4. Csizmadia, L.: *Kur- und Thermalismus in Ungarn*, in: Stadtfeld (1993). – S. 51.
5. Fluck, I.: *Heilbäder in Ungarn und Budapest*, in: Stadtfeld (1993). – S. 100–101.
6. Slovakia, in: *Czech Travel News*, H. 4 (2000). – S. 12.
7. *Uzdrowiska Polskie* (1999). – S. 4.
8. Homann, F.: «Tourismus-Potenzial für nachhaltiges Wirtschaftswachstum», in: *dwif: Jahrbuch für Fremdenverkehr 2001*, München 2001. – S. 8.
9. Pojslova, P.: *Latenství a cestovní ruch*. in: *C.O.T. business*, H. 4 (2001). – S. 1.
10. Schreiben von Dr. Gyorgy Akoshegyi (Leiter des ungarischen Baderamtes), vom 12. 03. 2002.
11. Pojslova, P.: *Latenství a cestovní ruch*. in: a. a. O. – S. 1.

12. Drahanovska, L.: *Heilkuren. Entspannung und Wellness*, in: *Prager Zeitung*, Nr. 11 (2002). – S. 13.
13. Freyer, W.: *Ganzheitlicher Tourismus (1999)*. – S. 38.
14. Godau, A.: *Neue Chancen für den Tourismus in Osteuropa durch Öffnung und Kooperation*, in; Fonta-nari, M; Rothe, S. (Hg.): *Management des europäischen Tourismus*, Wiesbaden, 1995. – S. 34.
15. DZT: *Über den ehemaligen «Eisernen Vorhang» hinweg*, in: *integra*, H. 1 (2001). – S. 7.
16. H.O.B.: *Medizinische Kompetenz*, in: *Heilbad und Kurort*, H. 7-8 (2000). – S. 161.
17. Schafer, B.: *Baden mit Hundertwasser- der Patient wird Gast und die Kur zu Wellness*, in: *Deutsches Seminar für Fremdenverkehr: Mehr Wirtschaftskraft durch Tourismus und Freizeit*, Berlin, 1999. – S. 281.
18. Pils, M.: *Tourismus und nachhaltige Entwicklung in Mittel- und Osteuropa*, in : a. a. O. – S. 2.
19. Paskaleva, K./Kaleynska, T.: *Bulgaria's Tourism: A thriving and sustainable future?*. in: *integra*, (2001). – S. 11.

**Мельник Ю.**

## **СУЧАСНИЙ СТАН ПЛОДООВОЧЕКОНСЕРВНОЇ ГАЛУЗІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*Проаналізовано сучасний стан плодоовочеконсервної галузі, що дало змогу виявити проблеми її розвитку та виділити чинники, які сприяють зміцненню позицій галузі.*

Плодоовочеконсервна промисловість є однією з давніх галузей харчової промисловості, оскільки спосіб консервування, запропонував уперше ще у 1810 р. француз М. Аппер. Дана галузь займається переробкою продукції сільського господарства з метою запобігання її псуванню при тривалому зберіганні.

Нині консервна галузь, незважаючи на нестійкий розвиток економічних умов господарювання в країні, вирішує ряд завдань. По-перше, сприяє значному зменшенню втрат сільськогосподарської продукції. По-друге, дає змогу урізноманітнити раціон, при цьому зменшуючи затрати часу і праці на приготування їжі вдома. По-третє, забезпечує населення несезонними продуктами, що збалансовує раціон харчування протягом усього року. По-четверте, поліпшує постачання продовольства до столу споживача в достатніх обсягах і асортименті.

Аналіз ефективності функціонування плодоовочеконсервних підприємств Тернопільської області, який ми здійснили раніше, показав,

12. Drahanovska, L.: *Heilkuren. Entspannung und Wellness*, in: *Prager Zeitung*, Nr. 11 (2002). – S. 13.
13. Freyer, W.: *Ganzheitlicher Tourismus (1999)*. – S. 38.
14. Godau, A.: *Neue Chancen für den Tourismus in Osteuropa durch Öffnung und Kooperation*, in; Fonta-nari, M; Rothe, S. (Hg.): *Management des europäischen Tourismus*, Wiesbaden, 1995. – S. 34.
15. DZT: *Über den ehemaligen «Eisernen Vorhang» hinweg*, in: *integra*, H. 1 (2001). – S. 7.
16. H.O.B.: *Medizinische Kompetenz*, in: *Heilbad und Kurort*, H. 7-8 (2000). – S. 161.
17. Schafer, B.: *Baden mit Hundertwasser- der Patient wird Gast und die Kur zu Wellness*, in: *Deutsches Seminar für Fremdenverkehr: Mehr Wirtschaftskraft durch Tourismus und Freizeit*, Berlin, 1999. – S. 281.
18. Pils, M.: *Tourismus und nachhaltige Entwicklung in Mittel- und Osteuropa*, in : a. a. O. – S. 2.
19. Paskaleva, K./Kaleynska, T.: *Bulgaria's Tourism: A thriving and sustainable future?*. in: *integra*, (2001). – S. 11.

**Мельник Ю.**

## **СУЧАСНИЙ СТАН ПЛОДООВОЧЕКОНСЕРВНОЇ ГАЛУЗІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*Проаналізовано сучасний стан плодоовочеконсервної галузі, що дало змогу виявити проблеми її розвитку та виділити чинники, які сприяють зміцненню позицій галузі.*

Плодоовочеконсервна промисловість є однією з давніх галузей харчової промисловості, оскільки спосіб консервування, запропонував уперше ще у 1810 р. француз М. Аппер. Дана галузь займається переробкою продукції сільського господарства з метою запобігання її псуванню при тривалому зберіганні.

Нині консервна галузь, незважаючи на нестійкий розвиток економічних умов господарювання в країні, вирішує ряд завдань. По-перше, сприяє значному зменшенню втрат сільськогосподарської продукції. По-друге, дає змогу урізноманітнити раціон, при цьому зменшуючи затрати часу і праці на приготування їжі вдома. По-третє, забезпечує населення несезонними продуктами, що збалансовує раціон харчування протягом усього року. По-четверте, поліпшує постачання продовольства до столу споживача в достатніх обсягах і асортименті.

Аналіз ефективності функціонування плодоовочеконсервних підприємств Тернопільської області, який ми здійснили раніше, показав,

що дані підприємства працюють із низькою рентабельністю [6]. Це значною мірою пояснюється загальногалузевими тенденціями, що й стало передумовою до аналізу стану плодоовочеконсервної галузі.

Наукові дослідження стану та розвитку плодоовочеконсервної галузі певною мірою висвітлені у працях Н. Васильєвої, І. Голяш, С. Кучеренка, Т. Лагоди і О. Дерев'янка, В. Лазні, О. Шмаглія. Незважаючи на це, дослідження ринку плодоовочеконсервної продукції західного регіону, зокрема Тернопільської області, є недостатніми.

Метою даного дослідження є аналіз сучасного стану плодоовочеконсервної галузі Тернопільської області та у цілому в Україні, виявлення проблем та чинників, що сприяють розвитку даної галузі.

Формування ринку плодоовочеконсервної продукції у пострадянський період відбувалося поетапно – від занепаду, коли з руйнуванням радянської системи були втрачені ринки збуту, а розбалансований механізм народного господарства позначився на діяльності переробних підприємств, і до становлення, що проявилось у завоюванні стійких ринкових позицій окремими виробниками, формуванні лідерів галузі й у переході «від кількості до якості» у виробництві продукції. Особливості першого етапу розвитку полягали ще й у тому, що інтеграція України у світове господарство зумовила заповнення ринку імпортними товарами, дешевшими, проте не завжди високої якості, які подекуди зовсім витіснили продукти вітчизняного виробництва. Головним чином це контрабандна продукція, що потрапляє на ринок поза митним контролем. Так, не витримуючи конкурентного тиску, плодоовочеконсервна галузь із прибуткової стала збитковою. Не стала винятком і Тернопільська область. Перетворення в економіці відобразилися на діяльності підприємств плодоовочеконсервної галузі таким чином, що більшість із них не подолали змін, викликаних структурною перебудовою, що супроводжувалося зниженням темпів виробництва, втратою позицій на ринку. Посилення конкуренції з боку імпортної продукції, невміння скоригувати свою діяльність відповідно до нових умов на даному етапі вибило їх із колії. Це позначилося на кількості виробників – відсіялася частина підприємств, що потрапили на ринок випадково, з метою одноразового «зняття вершків».

Незважаючи на це, ряд підприємств зумів подолати несприятливу ситуацію – відновити виробництво, знайти джерела надходження коштів для модернізації виробничих потужностей і встановлення нових. У результаті, хоч і не вдалося вплинути на галузеві показники ефективності виробництва, проте їхня продукція знайшла свого споживача завдяки поліпшенню дизайну упаковки, якості продукту, розширенню асортименту. Отже, є підстави стверджувати, що ефективне функціонування цих підприємств – приклад того, що плодоовочеконсервна галузь може успішно розвиватись

і в межах Тернопільської області – задовольняти потреби споживачів, давати прибутки і поповнювати бюджет.

Український ринок плодоовочевої консервації розвивається динамічно, збільшуючись щорічно в середньому на 10–15%. У цілому, цей ринок ще не можна назвати насиченим та сформованим. Про це свідчать хоча б постійні перетурбації в середовищі українських виробників [1, 124].

Справді, ринок плодоовочеконсервної продукції щороку нарощує обсяги виробництва, що підтверджують дані табл. 1 [8, 115].

*Таблиця 1*

**Індекси обсягу продукції харчової промисловості та переробки овочів і фруктів в Україні, відсотків до попереднього року.**

Показники	Роки			
	2002	2003	2004	2005
Харчова промисловість у цілому	108,4	120,0	112,4	124,2
Промислова переробка овочів і фруктів	122,5	139,3	120,3	119,5

Як видно з табл. 1, обсяги виробництва з переробки овочів та фруктів стабільно зростають. Значний стрибок у виробництві продукції спостерігався у 2003 р. – 139,3% до 2002 р., а в наступні роки темпи зростання виробництва дещо знизилися – 120,3% у 2004 р. і 119,5% у 2005 р.

Стан ринку плодоовочеконсервної продукції у межах Тернопільської області, що видно з табл. 2, також відзначається приростом обсягів. Значне зростання продукції спостерігалось в 2003 р. як у цілому в харчовій промисловості, так і щодо переробки овочів та фруктів, обсяги продукції якої зросли майже втричі порівняно з 2002 р. Від 2003 р., темпи зростання продукції знижували, і вже у 2005 р. індекс становив 128,8% до 2004 р.

*Таблиця 2*

**Індекси продукції харчової промисловості та переробки сільськогосподарських продуктів у Тернопільській області, % [7, 100].**

Галузі харчової промисловості	Індекси продукції у % 2005 р. до				
	2000	2001	2002	2003	2004
Харчова промисловість та переробка с-г продуктів	187,1	158,1	153,4	103,1	108,0
Промислова переробка овочів і фруктів	638,1	473,3	439,5	130,0	128,8



Детальнішу інформацію про випуск консервної продукції можна отримати з аналізу обсягів виробництва у галузі за видами на підставі табл. 3 [9, 118].

Таблиця 3

**Виробництво консервів в Україні за видами, млн. умовних банок<sup>1</sup>.**

Назва показника	Роки					
	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Всього	4386	1444	1286	1477	1646	2244
у т. ч. м'ясні та м'ясо-рослинні	247	159	68,3	35	48,1	46,8
рибні (у т. ч. консерви з морепродуктів)	352	85,9	121	167	168	139
овочеві	1186	339	146	163	194	222
томатні (без соків)	350	174	184	118	246	264
фруктові (без соків)	1034	158	82,1	65	61,8	96,3
з них повидло, варення, джеми	309	38,6	35,8	30,4	25,5	35,8
соки натуральні	1071	221	310	482	544	835
з них фруктові	826	146	264	411	471	713
молочні	415	177	122	158	173	198

Статистичні дані табл. 3 відображають етапи становлення ринку консервної продукції. Так, із 1990 р. до 1995 р. в Україні окреслилася тенденція до спаду виробництва консервів, почалися перебудова галузі, пристосування виробників до нових умов господарювання.

Таким чином, пік загального виробництва консервів припадав на 1990 р. – 4386 муб, після чого відбувалося поступове зменшення виробництва, яке у 2000 р. становило 1286 муб. Початком періоду відродження можна вважати 2001 р. Із цього часу обсяги виробництва консервів зросли від 1477 муб до 2244 муб у 2003 р. При цьому обсяги збільшувалися не рівномірно за всіма видами консервів, а переважно за рахунок соків, овочевих і томатних консервів. Причиною цьому стала хаотичність у формуванні нових господарських зв'язків між виробниками та споживачами, що й породила зміну структури випуску окремих видів консервів через відсутність замовлень на них. Разом із тим, порушилася схема постачання сировини сільгоспвиробниками до переробних підприємств.

Із 2003 р. в номенклатурі промислової плодоовочевої консервації відбулися незначні зміни, що не дає змоги отримати детальну інформацію про асортимент плодоовочевих консервів і соків. За даними Держкомстату

<sup>1</sup> 1 умовна банка становить 400 мл, що дорівнює приблизно 0,4 кг.

України, згідно з новим переліком, інформація про обсяги виробництва в Україні консервів та їх динаміку подана у таблиці 4.

Таблиця 4

**Виробництво консервної продукції в Україні з 2003 р.**

Назва показника	2003	2004		2005	
	тис. т	тис. т	% до поперед. року	тис. т	% до поперед. року
Соки фруктові та овочеві, нектари	400	473	118,25	672	142,07
Овочі консервовані натуральні	92,9	102	109,8	150	147,06
Джеми, желе фруктові, пюре і пасти фруктові чи горіхові	70,5	61,2	86,81	93,3	152,45

Із табл. 4 бачимо, що в останні роки окреслилася тенденція до стійкого зростання виробництва консервної продукції. Так, соків у 2004 р. було випущено на 73 тис. т., або на 18,25% більше, ніж у 2003 р., а у 2005 р. – вже на 42,07% (672 тис. т) більше від попереднього. Зростають обсяги виробництва й овочів консервованих натуральних. Так, у 2004 р. порівняно з 2003 р. темп зростання становив 9,8%, а у 2005 р. проти 2004 р. – 47,06%. У 2004 р. відставання у виробництві консервів солодкої групи становило 86,81% порівняно з минулим роком. Проте у 2005 р. ситуація виправилася, і приріст продукції становив вже 52,45% порівняно з 2004 р.

Зміну обсягів виробництва консервів (за новою номенклатурою) у Тернопільській області відображає табл. 5, побудована за даними Головного управління статистики в Тернопільській області.

Таблиця 5

**Виробництво консервної продукції у Тернопільській області за 2004–2005 рр., тонн**

Назва показника	2004	2005	% до 2004 р.
Соки фруктові та овочеві, нектари	6892	9794	142,11
Овочі консервовані натуральні	909	3971	436,85
Томати приготовлені, або консервовані натуральні	6	4	66,67
Овочі, фрукти, горіхи і гриби консервовані з додаванням оцту	1300	619	47,62
Джеми, желе фруктові, пюре і пасти фруктові	1149	306	26,63

Дані табл. 5 дають змогу зробити висновок про зростання обсягів виробництва окремих видів консервної продукції. Це означає, що визначені ті види консервів, виробництво яких стало пріоритетним – соки і нектари та овочі консервовані натуральні, що обумовлено специфікою рослинництва регіону. Обсяги цих видів зростають. Так, виробництво соків зросло за 2005 р. на 42,11%, тобто з 6892 т до 9794 т, а овочів консервованих натуральних – майже в чотири рази, або з 909 т до 9671 т. Виробництво томатних консервів зменшилося на 52,38%, оскільки в краї не спеціалізуються на вирощуванні томатів, а їх закупівля приводить до подорожчання готового продукту, що стає неконкурентним за ціною з аналогами. Зменшилося також і виробництво консервів солодкої групи – на 73,37%, що обумовлено нерентабельністю їх виробництва через дороговизну сировини.

Виробництво плодоовочевих консервів безпосередньо пов'язане зі забезпеченням сировиною переробних підприємств. Це, в свою чергу, залежить від рівня розвитку сільського господарства, зокрема його окремої ланки – рослинництва, стан якої також бажає бути кращим. Тому спад продуктивності у сільськогосподарському виробництві позначився і на ефективності виробництва консервних підприємств. Так, за останні роки зменшилися виробництво і реалізація продукції рослинництва, що позначилося на забезпеченні плодоовочеконсервних підприємств сировиною. За статистичними даними, сільськогосподарські підприємства у Тернопільській області реалізували протягом 2002 р.: картоплі – 6,1 тис. т, овочів – 2,2 тис. т, плодів і ягід – 3,6 тис. т, тоді як у 1990 р. їх реалізація становила відповідно 123,9, 83,5 і 7,3 тис. т. У 2003 р. ці показники дорівнювали: картоплі – 12,8 тис. т, овочів – 3,9 тис. т, плодів і ягід – 3,2 тис. т, а у 2004 і 2005 рр. відповідно: картоплі – 20,4 і 19,4 тис. т, овочів – 3,0 і 4,2 тис. т, плодів і ягід – 3,9 і 1,8 тис. т [7, 117].

Звідси випливає висновок, що ефективне виробництво в плодоовочеконсервній галузі певною мірою залежить від рівня кооперації сільськогосподарських виробників та переробних підприємств, ефективність функціонування яких залишається також низькою.

Таким чином, можна виділити такі чинники, що впливають на зміцнення позицій вітчизняної плодоовочеконсервної галузі:

- збереження за українськими виробниками ринків збуту за межами країни – на теренах пострадянських республік та в країнах, що не належать до переліку;
- продовження реструктуризації власності підприємств, що сприяє консолідації капіталу;
- впровадження нових технологій, модернізації технологічних ліній, розширення спектру пакувальних матеріалів;
- акцентування уваги на якості як готової консервної продукції, так і сировини, з якої її виготовляють;

- формування культури споживання плодоовочевої консервації у населення;
- оновлення та розширення асортименту плодоовочевих консервів.

Отже, аналіз стану плодоовочеконсервної галузі, який ми здійснили, дав змогу виявити проблеми її розвитку, а окреслення шляхів їх розв'язання стане темою наступних досліджень.

*The modern state of tinned food industry is analyzed in the article, that allowed to expose the problems of its development and select factors as instruments in strengthening of positions of industry.*

### **Література**

1. Васильєва Н. Консерваторы: 2003 // Бизнес. – 2003. – 11 авг. – С. 124–128.
2. Голяш І. Формування регіональних ринків плодоовочеконсервної продукції // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – Тернопіль, 2000. – Вип. 4. – С. 82–85.
3. Кучеренко С. М. Тенденції розвитку консервного виробництва в системі споживчої кооперації // Економіка АПК. – 2000. – № 9. – С. 43–47.
4. Лагода Т., Дерев'янюк О. Сировина для підприємств консервної промисловості // Пропозиція. – 2001. – № 2. – С. 92–95.
5. Лазня В. Плодоовочеконсервне виробництво в Україні // Економіка України. – 1999. – № 10. – С. 70–77.
6. Мельник Ю. О. Аналіз ефективності функціонування плодоовочеконсервних підприємств Тернопільської області // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія: економіка. – 2005. – № 18. – С. 257–259.
7. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2005 рік. – Тернопіль, 2006. – 472 с.
8. Статистичний щорічник України за 2005 рік. Державний комітет статистики України. – К.: Консультант, 2006. – 575 с.
9. Статистичний щорічник України за 2004 рік. Державний комітет статистики України. – К.: Консультант, 2005. – 592 с.
10. Шмаглій О. Плодоовочеконсервна промисловість: деякі проблеми та перспективи // Харчова і переробна промисловість. – 2000. – № 11–12. – С. 10.

## **СТАТУТ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ ЯК ОСНОВА ОРГАНІЗАЦІЇ МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ**

*Досліджено значення та функції місцевого статуту в умовах необхідності впровадження інноваційних технологій муніципального управління. Розроблено практичні рекомендації щодо вдосконалення процесу статутного врегулювання локальних соціально-економічних відносин між суб'єктами місцевого самоврядування.*

Імплементация сучасних технологій муніципального управління можлива лише за умови формування повноцінної інституційної бази місцевого самоврядування, важливою складовою якої є її нормативно-правова підсистема. Територіальна громада й органи місцевого самоврядування, будучи суб'єктами економічних, соціальних та політичних відносин, потенційно є джерелом локальної нормотворчості, що відповідає принципам ситуаційного управління, у сучасних умовах ця функція є малореалізованою або ж формальною, що гальмує, врешті-решт, розвиток муніципальних утворень. Із огляду на це, вивчення проблеми дотримання принципу нормативно-правової автономії місцевого самоврядування, передбаченого Європейською Хартією місцевого самоврядування, що реалізується переважно через розроблення місцевих статутів, є актуальним питанням удосконалення муніципального управління.

Проблеми розроблення місцевих статутів відображені в працях Б. Андрусюка [1, 41–42], В. Кравченка та М. Пітцика [7, 90–110; 8, 240–270], О. Лазора, М. Гірняка [3, 24–34], Е. Дубініна [4, 70–75] С. Саханенка, В. Куйбіди [9, 311–324] А. Ткачука, Н. Нижник, В. Маліновського [10, 243–256], В. Кампа [6, 21–23], М. Корнієнка [11, 57–62]. Однак ці роботи є переважно юридично-правовими без дослідження статуту територіальної громади як передумови трансформації моделі місцевого управління на засадах муніципального менеджменту.

Завдання статті – дослідження значення та функцій місцевого статуту в умовах необхідності впровадження інноваційних технологій муніципального управління, розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу статутного врегулювання локальних соціально-економічних відносин між різними суб'єктами місцевого самоврядування.

Згідно зі Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» члени територіальної громади як основного суб'єкта місцевого самоврядування мають право на: участь у місцевих виборах і референдумах; працю у виконавчих органах місцевих рад; членство в органах самоорганізації населення; організацію зборів, мітингів; контроль за виконанням депутатами місцевих рад передвиборних програм, наказів виборців тощо. Кожен суб'єкт місцевого самоврядування також має право будь-якими за-

собами, не забороненими законами України, захищати власні права від порушень і протиправних посягань [23].

Водночас слід зазначити, що гарантованість практичної реалізації цих прав, їх охорони і захисту перебуває сьогодні на низькому рівні. Це зумовлено кількома причинами: по-перше, через економічну неспроможність органи місцевого самоврядування часто не здатні на ефективне забезпечення і захист прав у сфері місцевого самоврядування; по-друге, в законодавстві України є чимало суперечливих аспектів, що ускладнює його застосування; по-третє, через низький рівень правової культури і правосвідомості населення зазвичай не знає ні своїх прав у сфері місцевого самоврядування, ні способів їх реалізації і захисту.

Для того, щоби будь-яка з територіальних громад могла претендувати на реалізацію будь-якого з визначених законом прав, вона має володіти правосуб'єктністю, інакше кажучи, бути визнаною з боку держави як самостійний суб'єкт публічно-правових, господарських та інших відносин. Для цього держава визначила порядок отримання статусу територіальної громади для жителів відповідної території. Цей порядок чітко передбачає державну реєстрацію головного статутного документа, що приймає територіальна громада безпосередньо або за допомогою представницького органу – ради – статуту територіальної громади, ухвалення якого і є тією відправною точкою, з якою виникає правосуб'єктність. У даному випадку територіальна громада нічим не відрізняється від будь-якої юридичної особи, що існує в межах нормативного поля України.

Як показує зарубіжний і вітчизняний досвід, проблему врахування особливостей територіальних громад та неврегульованості багатьох питань законодавством могли б вирішити місцеві статути (рис. 1). Із огляду на викладене, статут територіальної громади – це основний акт місцевого самоврядування, і він повинен мати вищу юридичну силу щодо всіх інших актів, які приймають органи місцевого самоврядування.

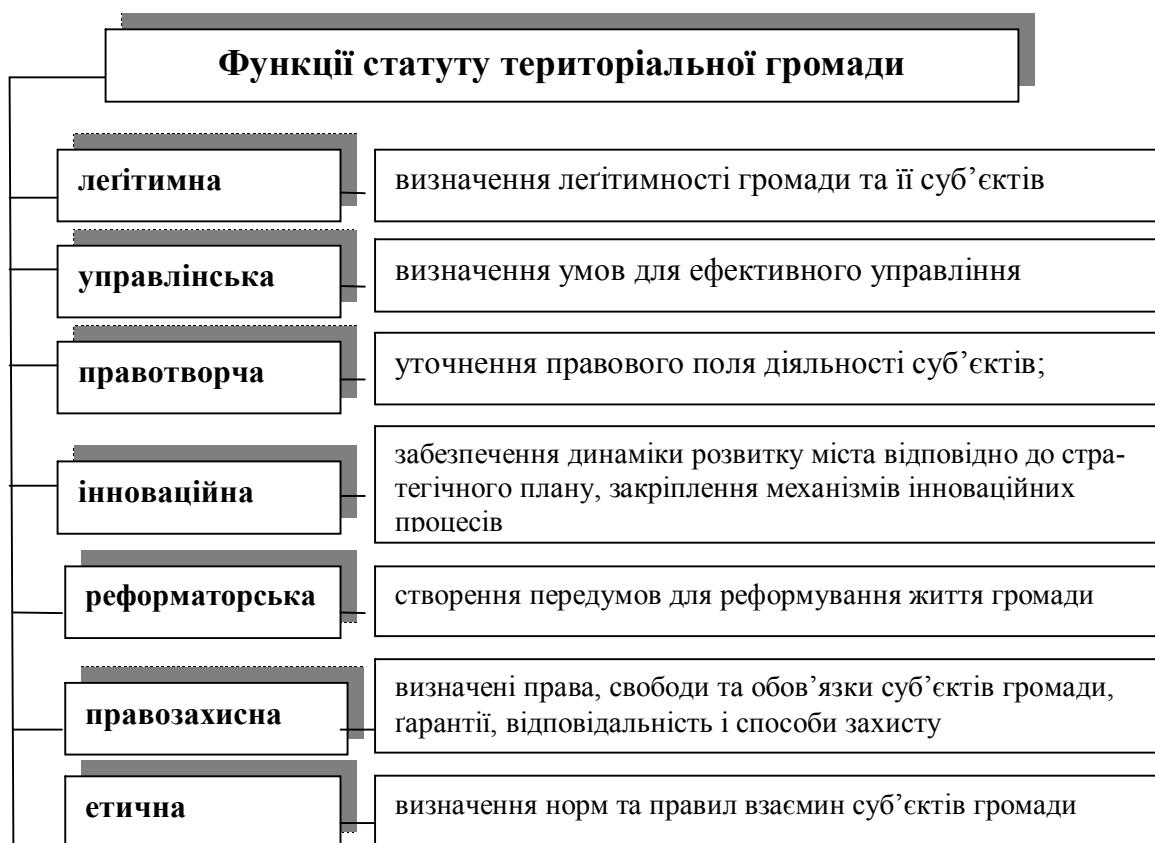
<b>НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ПОЛЕ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ</b>	
<i>Нормативно-правові акти державних органів влади</i>	<i>Нормативно-правові акти органів місцевого самоврядування</i>
	<b>СТАТУТИ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД</b>

**Рис. 1. Структура нормативно-правового поля розвитку місцевого самоврядування.**

Статут територіальної громади можна розглядати як документ, що належить до сфери правових відносин; сукупність соціально-політичних

та економіко-господарських взаємин між суб'єктами територіальної громади.

Функціональна роль статуту територіальної громади полягає у врегулюванні особливостей здійснення місцевого самоврядування на території громади в межах, визначених законодавством держави. Під функціями сучасного статуту, на нашу думку, слід розуміти регуляторний та реформаторський вплив на різні сфери життя територіальної спільноти (рис. 2). Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачає можливість ухвалення статуту територіальної громади. У разі ухвалення статуту громади в ньому можуть бути відображені історичні, національно-культурні, соціально-економічні та інші особливості здійснення місцевого самоврядування на відповідній території.



**Рис. 2. Функції статуту територіальної громади.**

Однак, як показує аналіз, у низки місцевих статутів, прийнятих в Україні, не реалізовані, насамперед, такі позиції: статут має бути вільним від політичної або будь-якої іншої кон'юнктури; повинен забезпечити демократизацію місцевої влади, що визначено вимогами ефективного управління муніципальним утворенням та забезпечення соціальної стабільності; статут має бути конструктивним і розрахованим на перспективу, тому тимчасово може містити положення, впровадження яких потребує змін у існуючому правовому полі; статут не можна створювати під поса-

дову особу або політичну силу; статут повинен бути випереджуючим та ініціювати нові законодавчі ініціативи.

Очевидно також, що розроблення статуту – це справа насамперед самої територіальної громади. Запровадження статуту неможливе без розуміння мешканцями міста, села чи селища та органами їх самоврядування необхідності такого кроку. Це передбачає значну попередню роз'яснювальну, підготовчу роботу. В більшості областей України право на прийняття статутів територіальних громад майже не використовують, що не сприяє демократизації та реформуванню місцевого самоврядування. Такий стан справ значною мірою обумовлений елементарною нестачею інформації про можливості та переваги статуту територіальної громади.

При розробленні статутів деяких міст (Дніпропетровськ, Житомир, Миргород, Одеса та ін.) не були враховані такі вимоги: чітка відповідність Конституції і законодавству України, а також низці міжнародно-правових документів, які ратифікувала Україна (Європейська Хартія місцевого самоврядування, Загальна Декларація прав людини); конкретизація положень Конституції і законодавства України про здійснення самоврядування в громаді й визначення положень, норм і правил, що не входять у поле зору діючого законодавства; цілісність і повнота системи норм, що визначають правовий статус муніципального утворення як саморегулятивної системи і його органів влади, мешканців, підприємницьких та громадських структур, а також взаємини між ними. При розробленні статутів територіальних громад на практиці виникає значна кількість проблем. Вони пов'язані з визначенням його предмета і структури, узгодженням статутних положень із нормами законодавства, відсутністю належного науково-методичного забезпечення.

Досвід розроблення проектів перших статутів свідчить про наявність різних підходів до визначення їх предмета. Зокрема, спостерігаються спроби відтворити в статуті територіальної громади основні положення Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» й галузевого законодавства, що стосуються повноважень органів та посадових осіб місцевого самоврядування, форм їх роботи. Це, на нашу думку, нерациональний підхід: предмет статуту територіальної громади мають становити питання місцевого життя, які, по-перше, достатньо не врегульовані у законодавстві, але визначають умови нормального функціонування територіальної громади та її органів, що свідчить про необхідність їх регламентації на локальному рівні; по-друге, не потребують обов'язкової законодавчої регламентації; по-третє, прямо визначені законом як такі, що підлягають регламентації в статуті.

Статути територіальних громад мають давню традицію і відіграли, свого часу, надзвичайно важливу роль в історії становлення та розвитку сучасних форм місцевого самоврядування [5, 74]. Так, саме з прийняттям



статутів (хартій) міст пов'язують виникнення передвісника сучасного місцевого самоврядування – комунального самоврядування в країнах Західної Європи в ході т. зв. комунальних революцій.

У процесі розроблення місцевих статутів корисним є, на нашу думку, зарубіжний досвід. Так, у багатьох країнах розвинутої демократії правові питання місцевого самоврядування регулюються законами про місцеве самоврядування і статутами самоврядних одиниць. Наприклад, у США питаннями модельного статуту займається Національна громадська ліга, котра за останніх 75 років запропонувала 7 редакцій модельного статуту, а її послугами скористали більше 2 тисяч муніципалітетів [7, 50]. Шляхом статутного права у самоврядуванні пішли Польща та Російська Федерація.

Статут територіальної громади потрібний, насамперед, із огляду на те, що його прийняття дасть змогу ліквідувати прогалини у правовій регламентації окремих питань організації та функціонування місцевого самоврядування в Україні.

Зокрема, статут сприятиме процесу становлення самодостатньої територіальної громади, тобто спільноти (а не просто сукупності, як це фактично є сьогодні) мешканців населеного пункту, об'єднаних необхідністю вирішення спільних питань. Ця проблема сьогодні набуває першочергового значення, і її розв'язання значною мірою визначатиме перспективи становлення та розвитку місцевого самоврядування в Україні, перехід від декларування до реального втілення в життя децентралізованої демократичної системи територіальної організації влади. Насамперед, слід юридично визначити територію, в межах якої територіальна громада здійснює місцеве самоврядування. Ні в Конституції, ні в законодавстві України нічого не сказано про територіальну основу місцевого самоврядування. В статуті територіальної громади можна було б досить чітко, з посиланням на офіційні документи, закріпити адміністративні межі територіальної громади та розв'язати проблему розмежування повноважень у системі місцевого самоврядування. Особливо важливе значення це має для т. зв. «об'єднаних територіальних громад», які мають складну внутрішню структуру, що потребує визначення статусу її складових частин. Окрім того, Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», законодавчі акти, що визначають окремі повноваження органів місцевого самоврядування, і законодавство про місцеві вибори належним чином не врегулювали низку важливих питань організації життя територіальних громад, формування та діяльності органів місцевого самоврядування, інших елементів системи місцевого самоврядування, які, зокрема, стосуються: статусу комунальної власності, бюджетних та міжбюджетних відносин (особливо на рівні села, селища, міста районного значення), організації та діяльності органів самоорганізації населення, різних форм безпосередньої участі громадян у здійсненні завдань та функцій місцевого самоврядування,

відносин органів та посадових осіб місцевого самоврядування з відповідними місцевими органами державної влади та їх посадовими особами, організаційних форм взаємодії різних територіальних громад, їх співробітництва у реалізації спільних проектів, соціального і правового захисту муніципальних службовців тощо. Всі ці питання можуть бути значною мірою врегульовані в статуті територіальної громади.

Наявність статуту територіальної громади: створює передумови для демократизації управління; підвищує ефективність управлінської діяльності місцевої влади; розвиває та зміцнює партнерські стосунки між різними структурними елементами громади на правовій основі; відіграє роль індикатора готовності територіальних громад, органів місцевого самоврядування розв'язувати проблеми реформування управління; відіграє консолідуючу роль у процесі трансформації сукупності жителів населеного пункту у територіальну громаду. Крім цього, статут має виконувати постійну інформаційно-довідкову роль для населення муніципального утворення. Ознайомившись із текстом статуту, кожен член громади може зрозуміти, як у його громаді улаштована влада, що зобов'язана робити для задоволення потреб жителів території, що вона може і не може зробити в різних ситуаціях і випадках, які є конкретні механізми й процедури контролю над прийняттям та реалізацією рішень виконавчих органів місцевої ради.

Узагальнивши теоретичні підходи та проаналізувавши низку розроблених статутів, можна зробити висновок, що статут територіальної громади має відповідати наступним критеріям: реальності (відповідати законодавству, врегульовувати наявні в ньому протиріччя); політичної нейтральності (забезпечення умов для реалізації сталої, послідовної місцевої політики); системності підходів (за структурою); креативності (поєднання «жорсткості» адміністрування з «гнучкістю» управління).

Розробленню проекту статуту має передувати створення концепції цього документа, що охоплює: вихідні положення; визначення статуту і його призначення; визначення предмета регулювання статуту та його взаємини з іншими правовими і нормативними актами; вимоги до розроблення; попередня (робоча) структура статуту з поділом на розділи і статті; перелік додатків до основного тексту.

Таким чином, статут міста має відповідати низці спеціальних вимог, найважливішими з яких є: бути функціональним документом, що ніяким чином не підпорядкований окремим відомчим, політичним, корпоративним або релігійним інтересам; бути системним документом, у якому розглянуті всі істотні аспекти життєдіяльності громади, слугувати інструментом організації та здійснення місцевої влади на принципах самоврядування й ефективного контролю з боку населення; відображати специфіку громади, особливості її економічних, соціальних, культурно-

історичних і політичних функцій; передбачати ефективні сучасні механізми та способи муніципального управління на засадах менеджменту; чітко визначати юридичний статус, функції і повноваження первинних громадських утворень, що склались і діють у громаді або можливі в перспективі; розширити права членів громади в управлінні її розвитком; погоджувати приватні, громадські та державні інтереси, стимулювати місцеві ініціативи й економічну активність; створювати сприятливі умови для господарювання на базі раціонального використання місцевих земель і інших ресурсів локального розвитку; містити механізм власного вдосконалювання на базі діалогу органів міської влади з населенням міста, окремими міськими співтовариствами, творчими, релігійними й іншими організаціями міста.

Статут територіальної громади має сприяти підвищенню ефективності роботи органів влади і взаємодії між населенням та владою. Він відіграє роль Хартії місцевого самоврядування на території громади, що є гарантією наступності влади. Відображаючи культурні, географічні, соціально-економічні й інші особливості громади, статут може сприяти пошуку місцевої індивідуальності, що, врешті-решт, визначає конкурентоспроможність муніципальних утворень. Наявність статуту територіальної громади є свідченням того, наскільки відкрито та прозоро працюють органи місцевого самоврядування відповідної територіальної громади, які взаємозв'язки сформовані між ними та конкретними членами цієї громади.

Таким чином, прийняття статутів дасть змогу: отримати інструмент розвитку і створення громади; розмежувати функції державних органів влади та органів місцевого самоврядування (у сферах управління, бюджету, власності); захищати громаду й органи місцевого самоврядування від незаконного втручання в їхню сферу компетенції з боку інших рівнів та суб'єктів влади; врегулювати діяльність органів місцевого самоврядування (оптимізувати структуру влади місцевих територіальних громад, регламентувати участь громадян в управлінні громадами); деталізувати механізми контролю за діяльністю органів влади з боку територіальної громади та окремих громадян – її членів; створити ядро кодифікації місцевого нормативно-правового поля; визначити оптимальні для територіальної громади способи забезпечення прав та умов життя громадян на її теренах; забезпечити правове поле, що ґрунтуватиметься на загальноприйнятих принципах демократії та місцевого самоврядування; конкретизувати і деталізувати порядок реалізації норм законодавства з урахуванням місцевих особливостей; впорядкувати питання, які недостатньо врегульовані законодавством.

Таким чином, статут територіальної громади є своєрідною місцевою конституцією. Він дасть змогу членам територіальної громади реалізувати

своє право на безпосередню участь у місцевому самоврядуванні. Пошук шляхів практичної реалізації місцевих статутів як засобу імплементації технологій муніципального менеджменту становитиме проблемне поле перспективних наукових досліджень в цій сфері.

*It is explored value and functions of local regulation in the conditions of necessity of introduction of innovative technologies of municipal management. Practical recommendations are developed in relation to the improvement of process of regulation settlement of local socio-economic relations between the different subjects of local self-government.*

### **Література**

1. Андерсюк Б. Самоврядування. Чого ми від нього очікуємо? // Віче. – 2000. – № 1. – С. 40–47.
2. Батанов О. В. Конституційно-правовий статус територіальних громад в Україні: Монографія. – К.: Ін Юре, 2003. – 512 с.
3. Гірняк М. Європейська хартія місцевого самоврядування в Україні: Питання реалізації та контролю. – Львів: Каменяр, 2004. – 57 с.
4. Дубінін Е. Місьцеве самоврядування в Україні. Погляд з регіону. – Дніпропетровськ: АРТ-ПРЕС, 2002. – 156 с.
5. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні». – К.: Парламентське вид-во, 1998. – 100 с.
6. Кампо В. М. Місьцеве самоврядування в Україні. – К.: Ін Юре, 1997. – 36 с.
7. Кравченко В. В., Пітцик М. В. Конституційні засади місцевого самоврядування в Україні: Навч. посіб. – К.: Арарат-Центр, 2001. – 176 с.
8. Кравченко В. В., Пітцик М. В.. Муніципальне право України: Навч. посіб. – К.: Атіка, 2003.
9. Куйбіда В. С. Принципи і методи діяльності органів місцевого самоврядування: Монографія. – К.: МАУП, 2004. – 432 с.
10. Маліновський В. Я. Державне управління: Навч. посіб. – Луцьк, 2000. – 576 с.
11. Основи муніципального права України: Навч. посіб. / За ред. М. І. Корнієнка. – К.: Знання, 2000. – 119 с.

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Визначено основні проблеми, що негативно впливають на діяльність хлібопекарських підприємств. Розроблено основні напрями підвищення економічної ефективності їх діяльності за ринкових умов господарювання.*

Трансформація економіки України в сучасних ринкових умовах потребує формування принципово нових підходів у діяльності хлібопекарських підприємств, оскільки традиційні системи не забезпечують їх ефективного розвитку. Для ефективної діяльності підприємствам слід зменшити витрати у виробництві, підвищити конкурентоспроможність, сформувати ефективну систему збуту продукції тощо.

Особливості хлібопекарського виробництва потребують зменшення транспортних, енергетичних та інших витрат, оптимізації шляхів просування продукції, обґрунтованого ціноутворення тощо. Необхідно забезпечити умови, за яких ефективніше використовуватимуть технологічні лінії хлібопекарського виробництва, будуть мінімізовані витрати праці працівників усіх категорій. Значну увагу слід звернути на те, що хлібопекарські підприємства функціонують в умовах жорсткого державного регулювання, що є суттєвим чинником при формуванні систем ефективної діяльності підприємств.

Значний внесок у розв'язання проблеми підвищення економічної ефективності діяльності підприємств зробили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені-економісти: Л. Абалкін, С. Брю, Б. Голд, З. Двудіт, С. Ейлон, Л. Єрмолович, Д. Заруба, І. Кац, О. Кузьмін, К. Лейкіна, К. Макконнелл, Б. Мізюк, С. Мочерний, Я. Плоткін, Р. Покровський, С. Покропивний та ін. В опублікованих працях висвітлено погляди авторів на сутність поняття «економічна ефективність», досліджено підходи до оцінювання економічної ефективності, запропоновано методи вимірювання економічної ефективності діяльності підприємств тощо.

Серед дослідників, які займаються проблемами економічної ефективності діяльності хлібопекарських підприємств, слід відзначити таких, як В. Белік, Л. Дейнеко, В. Бурцев, А. Заїнчковський, Л. Караушенко, Д. Костюков, Т. Мокрова, С. Нікітін, В. Семенюк, С. Федюніна, А. Цимбалюк, А. Чернова, О. Шмаглій, В. Щербетенко. У наукових працях названих авторів досліджено стан розвитку хлібопекарської промисловості України; обґрунтовано напрями підвищення ефективності діяльності хлібопекарських підприємств тощо.

Однак потребують подальшого розвитку теоретико-методологічні основи підвищення економічної ефективності діяльності хлібопекарських підприємств на основі ефективного використання трудових і виробничих ресурсів підприємств.

Мета статті полягає у формуванні теоретико-методологічних та методичних положень із оцінювання та підвищення економічної ефективності діяльності підприємств у ринкових умовах.

Проблема підвищення ефективності діяльності підприємств полягає в тому, щоби на кожен одиницю ресурсів (трудових, матеріальних та фінансових) досягти максимально можливого збільшення обсягу виробництва і прибутку.

В економічній літературі висвітлено низку кількісних і якісних показників, що характеризують різні аспекти діяльності підприємств, а саме: обсяги виробництва, номенклатуру, асортимент, якість та технічний рівень продукції, виробничі потужності, науково-технічний прогрес та ін.

На підприємствах застосовується, як правило, близько 30–40 економічних показників, що характеризують найважливіші аспекти їхньої роботи. Кількість економічних показників залежить від особливостей діяльності підприємства.

Економічна сутність і загальний методологічний підхід до вимірювання ефективності діяльності підприємств полягає в тому, що постійно можна бачити результати діяльності, активно впливати на виробничий процес, раціонально використовувати всі ресурси (трудові, матеріальні і фінансові) тощо.

Показники ефективності розраховують не власне для самих показників, а для обґрунтування управлінських рішень. Із погляду на це, для правильного вибору методів розрахунку ефективності необхідно, насамперед, проаналізувати особливості прийнятого рішення. Серед найсуттєвіших аспектів, які потрібно враховувати при зазначеному виборі, слід виділити [50]:

- характер цільової настанови прийнятих рішень;
- базу порівняння отриманих оцінок економічної ефективності;
- необхідний ступінь деталізації розрахунків;
- місце розглянутих ефектів і витрат щодо сфери інтересів економічних суб'єктів, які беруть участь у реалізації заходу.

Систему показників розуміють як сукупність взаємопов'язаних між собою показників, що відображають економічні процеси, котрі відбуваються у визначених умовах, місці й часі, до того ж кожен показник дає певну кількісну характеристику окремого аспекту господарської діяльності. Величину показників визначають у результаті вимірювання об'єктів, і вона змінюється залежно від методологічних особливостей

їхньої побудови, зумовлених водночас ступенем охоплення процесів, що визначають.

Система показників охоплює показники плану, обліку, а також об'єктів, використовуваних для порівняння. Названі показники існують об'єктивно, і їх визначають з урахуванням вимог управління господарськими процесами. Повнота використання в аналізі зазначених показників залежить від їхньої вагомості в оцінюванні діяльності підприємства та його ланок, від мети й рівня методичного забезпечення аналітичного дослідження. Використання системи показників забезпечує здійснення комплексного економічного аналізу діяльності підприємства [4].

Із метою правильного формування і вибору економічних показників для оцінювання економічної ефективності діяльності хлібопекарських підприємств будемо дотримуватися таких головних принципів:

- вибір і побудову економічних показників здійснювати на основі методичних положень;

- кількість показників у системі має бути обмеженою, але потрібно, щоб їх було достатньо для вичерпного і достовірного аналізу стану підприємства;

- система має відображати ефективність застосовуваних і використаних ресурсів підприємства у процесі виробництва продукції;

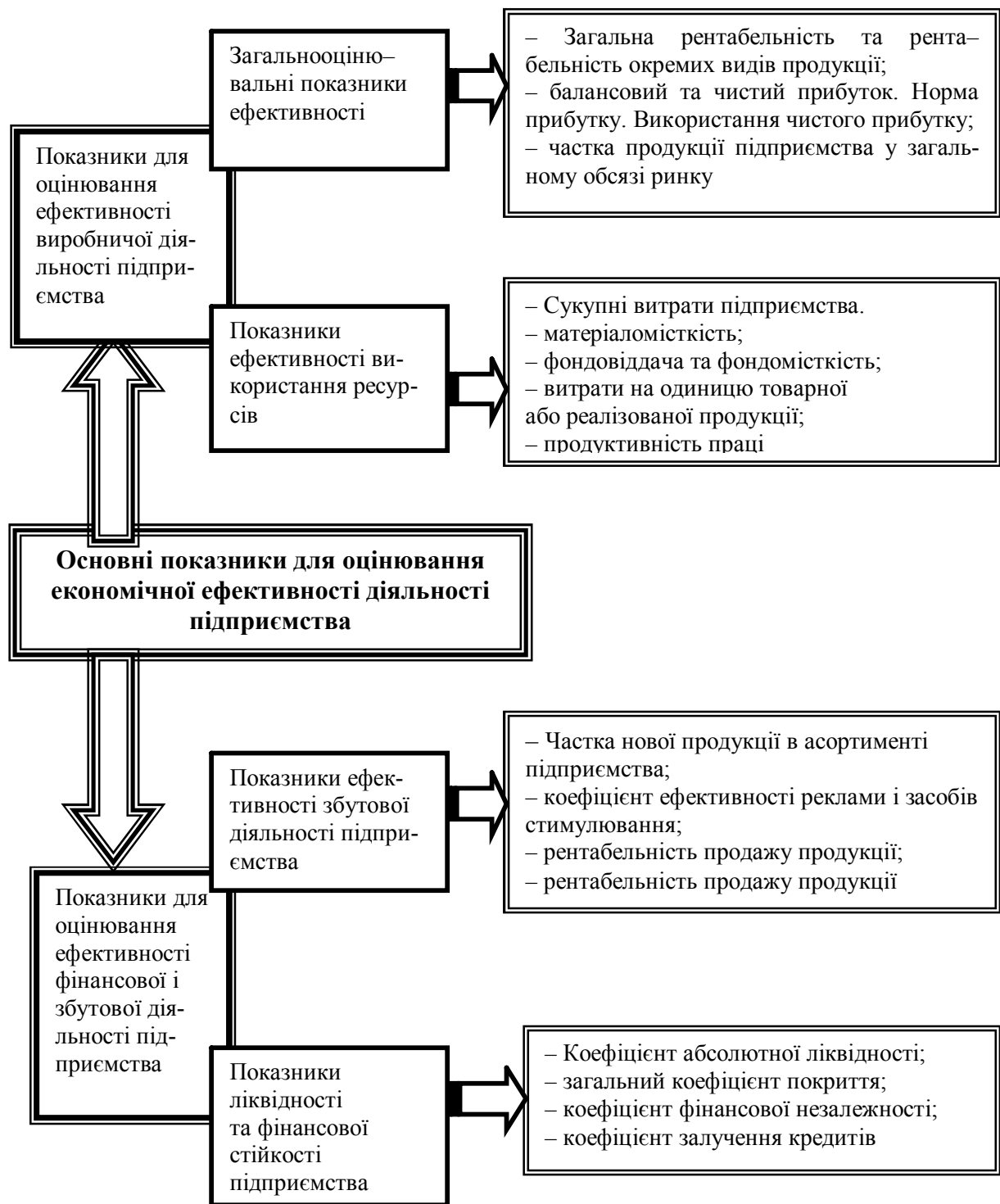
- враховуючи те, що ефективність діяльності підприємства залежить не тільки від ефективності виробництва, а й від ефективності здійснення фінансових і збутових операцій, показники системи доцільно було б розділити на дві головні групи, а саме: групу показників для оцінювання ефективності виробничої діяльності і групу показників для оцінювання ефективності фінансової та збутової діяльності підприємства;

- система показників має відповідати виду діяльності підприємства і враховувати специфіку виробництва продукції.

Для отримання достовірної оцінки ефективності діяльності підприємств при розрахунках економічних показників необхідно враховувати вплив зовнішніх факторів, зокрема коливання цін на ресурси і готову продукцію (при порівнянні базового і планових періодів).

Згаданим принципам, на нашу думку, відповідає система економічних показників для оцінювання ефективності діяльності хлібопекарських підприємств, відображена на рис. 1.

Хлібопекарське виробництво – це масове потокове виробництво. Масовість виробництва обумовлена випуском одних і тих самих основних видів продукції – хліба і хлібобулочних виробів. Для даного виробництва характерна також безперервність технологічного процесу.



**Рис. 1. Система економічних показників для оцінювання економічної ефективності діяльності хлібопекарських підприємств.**

Ефективність виробничого процесу великою мірою залежить від рівня раціонального розподілу ресурсів, що може ґрунтуватися на використанні оптимізаційних моделей. Ресурси розуміємо як все те, що є необхідним для організації виробничого процесу. Це можуть бути фінансові та трудові ресурси, сировина і матеріали, устаткування та технології.



Одним із найефективніших, фундаментально досліджених і експериментально підтверджених на практиці типів економіко-математичних моделей – це клас оптимізаційних задач із лінійною формою взаємозв'язків. Математичним апаратом цього класу задач є лінійне програмування. Розв'язання таких задач доступне і просте у програмному продукті EXCEL та LINA. На основі результатів розв'язування і таблиць постоптимального аналізу можна зробити повне дослідження, яке дає змогу ефективно спланувати виробництво і таким чином управляти ним. Пропонуємо модель оптимального планування виробництва хлібопекарської продукції за одну виробничу зміну, що допомагає мінімізувати витрати праці. Розглянемо постановку задачі оптимізації виробничої програми підприємства та побудуємо її економіко-математичну модель.

Для організації виробництва  $i$  видів продукції ( $i = \overline{1, n}$ , де  $n$  – кількість видів продукції) за допомогою  $j$  технологічних ліній ( $j = \overline{1, m}$ , де  $m$  – кількість ліній) необхідно визначити план роботи однієї зміни. Маємо інформацію про кількість людей ( $k_j$ , осіб), які обслуговують кожну технологічну лінію, тривалість робочої зміни ( $t$ , год.), витрати праці на виготовлення одиниці продукції  $i$ -го виду на  $j$ -ій технологічній лінії ( $a_{ij}$ , люд. год.). Відомі обсяги виходу  $I$ -го виду продукції з одного циклу роботи  $j$ -ої технологічної лінії ( $b_{ij}$ , шт.) і витрати часу на випікання відповідного виду продукції ( $c_i$ ). Відомий ринковий попит на всі види продукції ( $\alpha_i, \beta_i$ ), а також є стає замовлення на певні види продукції ( $M_i$ ) [3].

Отже, потрібно побудувати модель оптимізації виробничої програми підприємства для випуску різних видів продукції на основі запасів ресурсів праці, умов ринкового попиту та виконання умов щодо поставки продукції. За основу критерію ефективності візьмемо мінімальні витрати праці на виготовлення продукції.

Із урахуванням введених позначень, математична модель матиме такий вигляд, як показано нижче (2.25).

$$Z = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m a_{ij} b_{ij} x_{ij} \rightarrow \min . \quad (1)$$

При цьому будуть виконані такі умови:

1) використання наявних трудових ресурсів:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n a_{i1} b_{i1} x_{i1} &\leq k_1 t; \\ \sum_{i=1}^n a_{i2} b_{i2} x_{i2} &\leq k_2 t; \\ &\vdots \\ \sum_{i=1}^n a_{im} b_{im} x_{im} &\leq k_m t; \end{aligned} \quad (2)$$

2) випікання хліба (витрати часу):

$$\begin{aligned}
 c_i x_{i1} &\leq t; \\
 c_i x_{i2} &\leq t; \\
 &\vdots \\
 c_i x_{im} &\leq t;
 \end{aligned}
 \tag{3}$$

3) планових поставок продукції:

$$\sum b_{ij} x_{ij} = M_i
 \tag{4}$$

4) випуску продукції з врахуванням ринкового попиту:

$$\alpha_i \leq \sum b_{ij} x_{ij} \leq \beta_i;
 \tag{5}$$

5) невід'ємності змінних:

$$x_{ij} \geq 0.
 \tag{6}$$

Важливо, що цю методику можна легко застосувати для будь-якого підприємства. Розрахуємо оптимальний план виробництва продукції, який дасть змогу мінімізувати витрати праці на виробництво продукції на одну зміну для підприємства ТЗОВ «Тернопільхлібпром».

Нехай підприємство планує організувати випуск продукції чотирьох видів хлібопекарської продукції за допомогою чотирьох технологічних ліній виробництва. На кожній технологічній лінії використовують різні типи печей для випікання хліба. Кількість виробничого персоналу, які працюють на обслуговуванні цих ліній, є сталою. Договірними умовами передбачено мінімальний випуск хліба «Білий формовий» у кількості 1000 шт. Аналізуючи ринковий попит, встановлено відповідні обмеження щодо мінімального випуску всіх видів продукції: хліб «Подільський подовий» ≤ 6000 шт.; батон «Подільський» ≤ 4000 шт.; хліб «Білий формовий» ≤ 1000 шт.; хліб «Тернопільський особливий» ≤ 2000 шт. (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Вихідні показники для побудови оптимізаційної моделі виробничої програми підприємства.**

	Види продукції	Технологічні лінії			
		I	II	III	IV
Вихід продукції з одного циклу роботи на відповідній технологічній лінії, шт.	Хліб «Подільський подовий»	–	–	630	450
	Батон «Подільський»	–	450	640	–
	Хліб «Білий формовий»	720	–	–	–
	Хліб «Тернопільський особливий»	–	280	–	400
Кількість працівників у зміні, осіб.	–	6	7	7	5
Тривалість зміни, год.	–	8	8	8	8
Витрати праці на виробництво одиниці продукції, люд. – год.	Хліб «Подільський подовий»	0,004			
	Батон «Подільський»	0,008			
	Хліб «Білий формовий»	0,006			

	Хліб «Тернопільський особливий»	0,008
Час випікання хліба відповідного виду за один цикл, год.	Хліб «Подільський подовий»	0,6833
	Батон «Подільський»	0,7
	Хліб «Білий формовий»	0,8333
	Хліб «Тернопільський особливий»	0,66667
Ринковий попит і замовлення, шт	Хліб «Подільський подовий»	8000
	Батон «Подільський»	5000
	Хліб «Білий формовий»	3000
	Хліб «Тернопільський особливий»	2000

Наше завдання полягає у знаходженні такого плану роботи виробничої зміни підприємства, який забезпечить виконання умов ринкового попиту на хлібопекарську продукцію, виконання замовлення на продукцію відповідного виду при мінімальних витратах праці та технологічного обладнання (витрати палива і електроенергії).

Отже, на основі отриманих результатів зробимо такі висновки: мінімальні витрати праці становитимуть 108 люд. – год., при цьому буде виконано замовлення на хліб «Білий формовий» – 2000 шт. і збережуться умови ринкового попиту на інші види хлібопекарської продукції за даних умов:

- 1) хліб «Подільський подовий» виробляти на III ( $x_{13} = 4,33$  цикли) і на IV ( $x_{14} = 11,7$  циклу) технологічних лініях;
- 2) батон «Подільський» виробляти на II ( $x_{22} = 1$  цикл) і на III ( $x_{23} = 7,2$  циклу) технологічних лініях;
- 3) хліб «Білий формовий» виробляти за 2,8 ( $x_{31}=2,7778$ ) циклу роботи на I технологічній лінії;
- 4) хліб «Тернопільський особливий» виробляти за 10,7 ( $x_{42}$ ) циклу роботи на II технологічній лінії. Використовувати IV ( $x_{44} = 0$ ) технологічну лінію для виготовлення цього хліба недоцільно.

На III і IV технологічних лініях задіяний увесь робочий час зміни. На II лінії є 0,3 години невикористаного часу. Більше такого часу залишилося на I технологічній лінії – 5,6 год. Трудовий резерв наявний на кожній технологічній лінії, а саме: I лінія – 36 люд. – год.; II лінія – 28,8 люд. – год.; III лінія – 8,2 люд. – год.; IV лінія – 18,9 люд. – год.

Отже, для виконання виробничої програми хлібопекарського підприємства необхідно залучити: на I лінії – 3 особи; II лінії – 4 особи; III лінії – 6 осіб; на IV лінії – 3 особи.

Виробничий персонал підприємства, не задіяний на виконання виробничої програми, можна використати для виконання інших допоміжних робіт, що дасть змогу підприємству зменшити витрати на оплату праці та підвищити її продуктивність.

Здійснений аналіз діяльності хлібопекарського підприємства дасть нам змогу зробити висновок про те, що ефективність діяльності будь-якого підприємства залежить від уміння управляти ресурсами (трудові, фінансові, виробничі), тобто ефективно використовувати їх у процесі виробництва продукції та її реалізації, від виробничої програми підприємства, а також від впливу факторів зовнішнього середовища.

Підвищення економічної ефективності і діяльності хлібопекарських підприємств вплине на розвиток хлібопекарської промисловості Тернопільської області, зокрема, й України загалом.

*Basic problems which negatively affect activity of bakery enterprises and basic directions of rise of economic efficiency of their activity are developed at the market conditions of menages are definite.*

### **Література**

1. Белік В. Стан і проблеми хлібопекарської промисловості України // *Техніка АПК*. – 2004. – № 4–5. – С. 11–13.
2. Васильченко О., Мокрова Т. Про хліб та проблеми його виробництва // *Хранение и переработка зерна*. – 2001. – № 6.
3. Іващук О. Т., Кулаїчев О. П. *Методи економетричного аналізу даних у системі STADIA: Навч. посіб.* – Тернопіль: ТАНГ, 2001. – 151 с.
4. *Теорія економічного аналізу: Підручник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович.* – Т.: Укрмедкнига, 2002. – 319 с.
5. Швець І. Б., Приймачук І. І. *Экономические критерии оценки стоимости материальных ресурсов в стадии производственных запасов // Сб. науч. трудов. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект.* Донецк: ДонНУ, 2004. – Ч. II. – С. 674–678.

**Панухник О.**

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

*Досліджено сутність регіонального розвитку як комплексного явища. Обґрунтовано специфіку регіонального розвитку в умовах децентралізації, глобалізації та ринкової трансформації. Визначено його вплив на особливості управління розвитком регіону в сучасних умовах.*

Розвиток є універсальним явищем, що притаманний соціально-економічним системам різного ієрархічного рівня, зокрема регіонам. Для формування цілісної системи управління регіональним розвитком не-

Здійснений аналіз діяльності хлібопекарського підприємства дасть нам змогу зробити висновок про те, що ефективність діяльності будь-якого підприємства залежить від уміння управляти ресурсами (трудові, фінансові, виробничі), тобто ефективно використовувати їх у процесі виробництва продукції та її реалізації, від виробничої програми підприємства, а також від впливу факторів зовнішнього середовища.

Підвищення економічної ефективності і діяльності хлібопекарських підприємств вплине на розвиток хлібопекарської промисловості Тернопільської області, зокрема, й України загалом.

*Basic problems which negatively affect activity of bakery enterprises and basic directions of rise of economic efficiency of their activity are developed at the market conditions of menages are definite.*

### **Література**

1. Белік В. Стан і проблеми хлібопекарської промисловості України // *Техніка АПК*. – 2004. – № 4–5. – С. 11–13.
2. Васильченко О., Мокрова Т. Про хліб та проблеми його виробництва // *Хранение и переработка зерна*. – 2001. – № 6.
3. Іващук О. Т., Кулаїчев О. П. *Методи економетричного аналізу даних у системі STADIA: Навч. посіб.* – Тернопіль: ТАНГ, 2001. – 151 с.
4. *Теорія економічного аналізу: Підручник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович.* – Т.: Укрмедкнига, 2002. – 319 с.
5. Швець І. Б., Приймачук І. І. *Экономические критерии оценки стоимости материальных ресурсов в стадии производственных запасов // Сб. науч. трудов. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект.* Донецк: ДонНУ, 2004. – Ч. II. – С. 674–678.

**Панухник О.**

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

*Досліджено сутність регіонального розвитку як комплексного явища. Обґрунтовано специфіку регіонального розвитку в умовах децентралізації, глобалізації та ринкової трансформації. Визначено його вплив на особливості управління розвитком регіону в сучасних умовах.*

Розвиток є універсальним явищем, що притаманний соціально-економічним системам різного ієрархічного рівня, зокрема регіонам. Для формування цілісної системи управління регіональним розвитком не-

обхідне дослідження внутрішніх властивостей цього процесу, що визначатиме зміст та специфіку управлінських дій. Необхідність подолання точкового безсистемного підходу до регіонального управління зумовлює актуальність цієї роботи.

Досліджень за даним напрямом в економічній літературі недостатньо. Дана проблема започаткована лише у працях відомих вітчизняних учених М. Долішнього, А. Мельник, Є. Савельєва, В. Гринчуцького, Я. Побурка, Є. Качана, С. Вовканича, З. Герасимчук та ін. Однак нерозв'язаними залишаються проблеми теоретичного обґрунтування і методології практичного застосування способів дослідження системних властивостей регіонального розвитку як цілісної економічної системи.

Завдання статті – виявлення природи регіонального розвитку та обґрунтування його специфіки в умовах трансформаційних змін, що обумовлює, значною мірою, характер управління розвитком регіону.

Для правильного розуміння процесів регіонального розвитку слід розмежовувати «розвиток» та «зростання», з одного боку, і поняття «регіональний розвиток» та досить близькі, але не тотожні поняття «господарський розвиток» чи «економічний розвиток», з іншого.

Розвиток регіону означає такий режим функціонування регіональної системи, який забезпечує позитивну динаміку параметрів рівня і якості життя населення за рахунок стійкого й збалансованого відтворення соціального, господарського, ресурсного та екологічного потенціалів території [1, 60]. Аналогічну чи близьку позицію щодо розуміння суті регіонального розвитку займають М. Комаров [2, 17], В. Лексін і А. Шведов [3, 27] та багато інших вітчизняних і зарубіжних регіоналістів.

Розвиток регіону не повинен і не може вичерпуватися тільки механічним зростанням елементів його структури, у т. ч. економічних. Слід виходити з етимології слова «зростання», яке означає кількісне збільшення чогось, і слова «розвиток», котре тлумачать як процес, у результаті якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого [4]. Звичайно, розвиток не заперечує зростання певних елементів структури, але стосовно регіонів, будь-яке зростання окремих елементів має бути підпорядкованим інтересам регіонального розвитку в цілому.

Саме тому регіональний розвиток не може вичерпуватися тільки економічним розвитком. Адже економічний розвиток передбачає насамперед кількісне зростання продуктивних сил, ігноруючи при цьому фактори сталості, збалансованості та соціальної орієнтації. Як зазначили С. Слава та Г. Грін, «у популярному розумінні економічний розвиток нерідко сприймається просто як процес створення більшої кількості підприємств, більше робочих місць та зростання добробуту» [5].

При цьому зростання економічних показників призводить, як правило, до погіршення інших індикаторів регіонального розвитку, що характеризують екологічний, демографічний та соціальний стан регіону. Тобто, економічний розвиток – важливий і необхідний елемент розвитку регіону, але він не є самодостатнім. Хоча є раціональне зерно і в думці про те, що в урбанізованих країнах термін «регіональний економічний розвиток» має символічне значення і на практиці вичерпується місцевим розвитком, оскільки реальні економічні процеси розгортаються саме у містах, де концентруються капітал та людські ресурси [6].

У сучасній регіоналістиці розрізняють три типи регіонального розвитку – асиметричний, гармонійний і нейтральний.

Асиметричним є такий тип регіонального розвитку, за якого регіони, що мають певні переваги за якимось показником на початку періоду, в майбутньому їх зміцнюють, а регіони, які мають відносно відставання, – ще більше відстають.

При гармонійному розвитку розрив між показниками різних регіонів із часом скорочується.

Нейтральним є такий тип регіонального розвитку, за якого відношення рівня регіональних показників є незмінним упродовж тривалого часу.

Вихідний момент, що породжує той чи інший тип регіонального розвитку, є його нерівномірність, яка належить до фундаментальних цивілізаційних процесів і пов'язана з об'єктивними відмінностями природно-кліматичних, ресурсних, соціально-економічних та інших умов.

Тип регіонального розвитку може бути визначений тільки в динаміці, яку вивчають впродовж певного відрізка часу. Жоден тип регіонального розвитку не може бути апріорі визнаний позитивним чи негативним, адже інколи відносне відставання може слугувати стимулом для пошуку нових можливостей розвитку того чи іншого регіону.

Регіональна політика сучасних держав опирається переважно на нову парадигму, що нині формується, – регіональний саморозвиток на основі врахування інтересів регіонів і покладення відповідальності за їх розвиток на місцеву владу [7, 140]. Це в основному відповідає теорії, відомій як «новий регіоналізм», що сформувалася в Європі впродовж останнього десятиліття. Її прибічники вважають, що регіональний розвиток має базуватися, насамперед, на внутрішньому потенціалі регіону – регіональній економіці та перевагах міжсекторного співробітництва з передачею деякої частини владних повноважень від державних до регіональних органів.

Формуючи механізм державного регулювання регіонального розвитку, слід максимально враховувати, які фактори визначають особливості розвитку того чи іншого регіону. Загальноприйнятим є поділ таких факторів на ендогенні (внутрішні) та екзогенні (зовнішні).

«Методичні рекомендації щодо розробки регіональних стратегій розвитку», затверджені наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 224 від 29 липня 2002 р., до внутрішніх (ендогенних) факторів розвитку регіону відносять:

- природно-ресурсний потенціал;
  - економічний потенціал;
  - науково-технічний потенціал;
  - стан довкілля;
  - трудовий потенціал;
  - туристичний потенціал;
  - рівень природно-технічної безпеки;
  - просторово-економічний потенціал.
- До зовнішніх (екзогенних) факторів регіонального розвитку відносять:
- вигідність гео економічного та геополітичного положення регіону в системі прилеглих регіонів або країн;
  - реальний та прогнозований вплив макроекономічної ситуації;
  - реальний та прогнозований вплив зовнішньоекономічної та зовнішньополітичної ситуації.

Скрупульозна оцінка ендогенних та екзогенних факторів регіонального розвитку дасть змогу ефективніше здійснити комплексну оцінку території регіону та вибрати адекватні методи державного регулювання його розвитку.

Деякі автори ігнорують поділ факторів розвитку регіонів на екзогенні та ендогенні й розглядають їх у єдиному масиві [7, 278–283].

Дискусійним у науці державного управління та інших галузях знань залишається питання про вплив на процеси регіонального розвитку такого специфічного фактора, як інтеграційні процеси та глобалізація. У науковців і практиків склалися два альтернативних погляди на цю проблему. Прибічники неоліберальних теорій вважають, що лібералізація торгівлі, капіталу і робочої сили сприятиме згладжуванню диспропорцій між рівнем розвитку окремих регіонів. Прибічники альтернативних поглядів, посилаючись на приклади регіонального розвитку в країнах Європейського Союзу, доводять, що інтеграція сама собою не усуває суперечностей між слаборозвиненими і передовими регіонами, а навпаки, сприяє виникненню аномальних диспропорцій, насамперед через неконтрольований відплив кваліфікованої робочої сили і капіталів із слаборозвинених регіонів у більш розвинуті [8].

Слушною є точка зору С. Романюка, який порушує питання про пріоритети факторів, що визначають спрямованість і темпи регіонального розвитку на сучасному етапі. Дослідник вважає, що серед факторів, які впливають на розвиток сучасних регіонів, перестала домінувати наявність



природних ресурсів, а найбільш здатними до сталого розвитку є регіони, в яких сконцентровані інтелектуальний потенціал, високотехнологічні виробництва, сучасний менеджмент, придатна інфраструктура, сприятливий клімат всебічної підтримки місцевою владою підприємницької діяльності [9].

У західних концепціях регіонального розвитку з 1970-х років почали виникати, а згодом – домінувати ідеї сталості, збалансованості і соціальної орієнтації, які перебувають у тісному зв'язку між собою і є взаємозалежними. Це не теоретичні конструкції, а реальні взаємопов'язані характеристики тієї чи іншої території. Термін «сталість» широко використовують у всіх галузях науки, які розвивають свій методологічний апарат на базі системного підходу. У загальній теорії систем під сталістю мають на увазі здатність системи зберігати рух по заданій траєкторії (підтримувати заданий режим функціонування), незважаючи на вплив будь-яких подразників.

У літературі знаходимо думки з приводу оцінки сталості регіональних соціально-економічних систем як відношення частини структурних і функціональних втрат від негативних впливів до частини структури і функцій, що збереглися. Як один із варіантів конкретного підходу до оцінки сталості функціонування конкретної регіональної системи розглядають вимушені адаптаційні зміни її соціально-економічного потенціалу.

Похідним від поняття «сталість» є поняття «сталий розвиток», яке застосовують до різноманітних суб'єктів – від територіальної громади до цілих держав та цивілізації у цілому. Сучасне поняття сталого розвитку трактують як соціально-економічну й екологічну еволюцію суспільства, здатну задовольнити потреби сучасного покоління людей, не наражаючи на ризик залишити майбутнє покоління без можливості задовольнити свої потреби.

В Україні ще в 1997 р. розроблено проект Концепції сталого розвитку, в якому сформульовані цілі, принципи та механізми переходу країни до сталого розвитку. Очевидно, що перехід до сталого розвитку держави можливий лише при забезпеченні сталого розвитку всіх її регіонів. В. Лексін та А. Шведов відзначили, що сталість регіонального розвитку передбачає тривалість збереження умов для відтворення соціального, природно-ресурсного, екологічного, господарського та інших потенціалів регіону в режимі збалансованості та соціальної орієнтації [3, 27].

Близькою до цього є позиція М. Комарова, для якого сталість регіонального розвитку означає таку якість процесу відтворення, яка передбачає довготривале збереження умов відтворення потенціалів регіону в режимі збалансування і соціальної орієнтації [2, 8]. Враховуючи складність будь-якої регіональної системи, сталість її розвитку не означає лінійності й не унеможливорює короткотерміновий спад показників роз-

витку. Менш вдалим і недостатньо конкретним видається визначення сталого регіонального розвитку як процесу розроблення і впровадження місцевого плану дій, що базований на ідеях місцевих жителів для досягнення найбільшої стабільності на місцевому рівні [10].

Збалансованість як парадигма розвитку регіонів є менш дослідженою категорією порівняно із сталістю. Збалансованість регіонального розвитку передбачає дотримання особливої для кожної регіональної системи пропорції складових її потенціалу, що забезпечує сталість і соціальну орієнтацію розвитку [7, 28]. Наведене розуміння збалансованості регіонального розвитку означає коригування таких пропорцій, а не їх штучне «консервування». Відповідно до цієї ідеї, функціонування повноцінних регіонів неможливе без певних перетворень, спрямованих на внутрішню збалансованість: утворення елементів, яких не вистачає у структурі регіону, та подолання деструктивності інших складових, стимулювання внутрішньо- і міжрегіональних зв'язків. Такі перетворення не ототожнюються тільки з механічним зростанням елементів чи штучним структурним ускладненням.

Слушною є позиція тих авторів, які вказують на необхідність досягнення, насамперед, збалансованості соціальної і економічної складових регіонального розвитку [1, 596].

Соціальна орієнтація регіонального розвитку передбачає спрямованість функціонування всіх підсистем на підвищення рівня і якості життя населення. Індикаторами соціальної орієнтації розвитку регіону слід вважати динаміку реального рівня споживання соціальних благ, народжуваність і смертність, фізичне та духовне здоров'я населення, тривалість життя тощо [3, 28–29]. Соціально орієнтований регіональний розвиток потребує також нагального створення у регіонах нових робочих місць і реальної реалізації регіональних програм зайнятості.

Соціальну орієнтацію регіонального розвитку слід оцінювати і забезпечувати з урахуванням ідей сталості та збалансованості.

Узагальнюючи проведене дослідження, можемо стверджувати, що регіональний розвиток у перехідний період характерний певними особливостями, основними з яких є наступні:

- прогрес регіонів базований на розвитку не стільки матеріального виробництва, скільки наукового, інформаційного й інноваційного потенціалів;
- регіональний розвиток зорієнтований не на глобальні загальнодержавні цілі, а на потреби населення, яке живе в даному регіоні;
- відбувається значна диверсифікація фінансових ресурсів, які спрямовують на регіональний розвиток із постійним зменшенням частки прямого державного фінансування;

– змінюються відносини між органами управління та суб'єктами господарювання в регіоні, із зростанням економічних опосередкованих методів впливу перших на другі, а також зростає роль регіональних та місцевих органів управління у визначенні стратегії розвитку регіону.

Розуміння теоретичних аспектів регіонального розвитку як об'єкта регулювання з боку внутрішніх і зовнішніх чинників – необхідна передумова для дослідження у майбутньому форм і методів такого регулювання.

*Essence of regional development is explored as the complex phenomenon. The specific of regional development is grounded in the conditions of decentralization, globalization and market transformation. His influencing is certain on the feature of management development of region in modern terms.*

### **Література**

1. *Государственное управление: основы теории и организации: Учебник / Под ред. В. А. Кобзаненко. – М.: Статут, 2000. – 601 с.*
2. *Комаров М. П. Инфраструктура регионов мира: Учеб. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2000.*
3. *Лексин В. Н., Швецов А. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – М.: УРСС, 1997.*
4. *Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад, і голов, ред. В. Т. Бусел. – К: Ірпінь: Перун, 2001. – 1043 с..*
5. *Слава С., Грін Г. Місцевий економічний розвиток: сучасні концепції та методи. – Ужгород: Мистецька лінія, 2000.*
6. *Лендъел М. Спеціальні інститути розвитку територій: європейський досвід // Інститути та інструменти розвитку територій. На шляху до європейських принципів / За ред. С. Максименка. – К.: ІСЗ, 2001.*
7. *Гладкий Ю. Н., Чиботарев А. И. Основы региональной политики. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 1998. – 140 с.*
8. *Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза. – М., 2000.*
9. *Романюк С. Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан: нові можливості // Інститути та інструменти розвитку територій. На шляху до європейських принципів. – К.: ІСЗ, 2001.*
10. *Максимук Л. І. Сталій розвиток на регіональному рівні: сучасний стан, підходи та тенденції (з прикладами процесу становлення в Закарпатті) // Стратегія сталого розвитку Закарпаття: еколого-економічні соціальні моделі: Матеріали регіон, наук.-практ. конф. – Ужгород: УжНУ, 2001.*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В ПИТАННЯХ ПЛАНУВАННЯ ТЕРИТОРІЙ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ**

*Запропоновано заходи вдосконалення управлінської діяльності органів державної влади у сфері планування територій на місцевому рівні. Обґрунтовано необхідність застосування сучасних управлінських технологій і поліпшення взаємодії органів державної влади та місцевого самоврядування у процесах планування територій.*

В процесі оптимізації взаємодії людини з природою важлива роль належить містобудівній діяльності й просторовій організації суспільства, що в умовах жорстких економічних, ресурсних та моральних імперативів із особливою гостротою ставить проблему гармонійного розвитку міст і планування територій.

Планування територій є однією з головних функцій управління, яка передбачає прогнозування, визначення цілей, стратегії, політики. Воно охоплює, насамперед, прийняття рішень, обґрунтування та чітке формування напрямків дій, складання планів і графіків роботи на різні періоди, забезпечує реалізацію державної політики, дотримання законодавства, державних стандартів, норм і правил забудови населених пунктів. При цьому об'єктами планування є територія України, території адміністративно-територіальних одиниць або їх частин чи окремі земельні ділянки. Суб'єкти планування – органи державної влади й органи місцевого самоврядування, а також фізичні та юридичні особи.

Нормативно-правова база, що стосується проблем планування територій потребує вдосконалення в напрямку забезпечення взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування. До того ж, в Україні не розроблений дієвий механізм впровадження законів, що регламентують цей вид діяльності [1; 2].

Діяльність у сфері планування територій і надалі залишається мало-ефективною, на що впливають такі чинники:

- певне нерозуміння процесу планування територій із боку органів законодавчої та виконавчої влади;
- брак фінансових ресурсів і фахівців, здатних кваліфіковано виконувати цю роботу;
- невдоволення цим видом діяльності з боку всіх її учасників: інвесторів, органів державної влади та громади.

Зокрема, інвестори невдоволені складністю, юридичною неоднозначністю й непрозорістю процедур отримання дозволів і погоджень; влада виявляє претензії до інвесторів за самовільність їх дій та недотримання

норм і правил; громада незадоволена ігноруванням її інтересів при плануванні територій на місцевому рівні.

Наведені проблеми потребують розроблення теоретико-методологічних основ і практичних рекомендацій щодо планування територій.

Проблеми теорії і практики територіального планування та містобудування у різний час вивчали й досліджували як вітчизняні – М. Білик [4], В. Дідик та А. Павлів [5], С. Дорогунцов [6], Г. Фільварок [9], так і зарубіжні вчені – Ж. Возей та Д. Руссо [7], Л. Великовський, В. Степанов, А. Тарутін [8].

У зазначених наукових працях основна увага приділена інженерно-технічним проблемам планування міст і населених пунктів, а питання управління комплексним розвитком міст і територій залишаються поза увагою.

Проте в процесі трансформації соціально-економічних відносин в Україні, переходу на ринкові методи господарювання виникає необхідність нових підходів до використання природних, технологічних і соціальних ресурсів у процесі містобудування та планування територій, при цьому зростає готовність органів місцевого самоврядування до прийняття зважених рішень в питаннях узгодження інтересів держави і територіальних громад. За таких умов значною мірою зростають вимоги до управлінської діяльності органів державної влади на місцевому рівні.

Основними завданнями (функціями) раціонального планування і забудови територій, що визначені законодавчими актами [1; 3], є:

- обґрунтування майбутніх потреб визначення переважних напрямків використання територій;
- урахування державних, громадських і приватних інтересів під час планування, забудови та іншого використання територій;
- обґрунтування розподілу земель за цільовим призначенням та використання територій для містобудівних потреб;
- забезпечення раціонального розселення і визначення напрямків сталого розвитку населених пунктів;
- визначення і раціональне розташування територій житлової та громадської забудови, промислових, рекреаційних, природоохоронних, оздоровчих, історико-культурних та інших територій і об'єктів;
- визначення, вилучення (випук) і надання земельних ділянок для містобудівних потреб на основі містобудівної документації в межах, визначених законом;
- визначення територій, що мають особливу економічну, наукову, естетичну, історико-культурну цінність, встановлення передбачених законодавством обмежень на їх планування, забудову та інше використання;

- охорона довкілля і раціональне використання природних ресурсів;
- регулювання забудови населених пунктів та інших територій.

Ці завдання необхідно вирішувати у всій повноті та цілісності, вони потребують переходу від ситуативного до стратегічного управління плануванням територій на засадах системного підходу та сучасних концепцій простору, а також мають орієнтуватися на поліпшення соціальних, екологічних та економічних умов життя людей.

Тому метою цієї статті є формування цілісної управлінської концепції раціонального та ефективного планування територій на місцевому рівні.

Визначення і поняття, що стосуються планування територій та управлінської діяльності органів державної влади на місцевому рівні, є недосконалими та суперечливими. Так, згідно із законодавством України, планування територій визначено як процес регулювання використання територій, який полягає у створенні та впровадженні містобудівної документації, ухваленні й реалізації відповідних рішень.

Управлінська діяльність у сфері планування територій на місцевому рівні має виходити з того, що сучасне місто, селище, село є складним територіальним, демографічним, екологічним, соціально-економічним, природно-технічним феноменом. Ця діяльність потребує реалізації вищезазначених функцій.

З іншого боку, планування територій є систематичною та цілеспрямованою міжгалузєвою діяльністю органів законодавчої і виконавчої влади й місцевого самоврядування зі забезпечення раціонального використання і забудови територій, яка потребує реалізації більшості функцій управління, а саме: власне планування (як технічна функція), організації, координації, мотивації та контролю [1; 2].

Планування територій на місцевому рівні полягає у розробленні й затвердженні генеральних планів населених пунктів, схем планування територій на місцевому рівні та іншої містобудівної документації, регулюванні використання їх територій, ухваленні та реалізації відповідних рішень про дотримання містобудівної документації. Саме ці документи мають служити основою складання схеми планування регіону, адже в них на базовому рівні визначають пріоритети, корисні для жителів певного населеного пункту, розвитку його території.

Так, схеми планування територій на місцевому рівні визначають такі питання:

- потреби у зміні меж населених пунктів;
- потреби в територіях, передбачених для містобудування;
- зонування територій для забудови та іншого використання;
- планувальну структуру території;
- інші питання, визначені державними будівельними нормами.

Схемами планування територій на місцевому рівні в разі необхідності можна визначати доцільність розроблення генеральних планів окремих населених пунктів.

Планування населених пунктів, що мають бути враховані під час складання схем планування території міста, не менш важливим, як уже зазначено, є врахування державних інтересів, яке полягає у визначенні потреби в територіях, необхідних для розташування та утримання об'єктів загальнодержавного значення, виконання інших завдань реалізації державної політики щодо використання територій.

Значне місце в процесі планування займають документи, що визначають стратегію розвитку міста – Генеральна схема планування територій України, регіональні схеми областей і регіонів, генеральні плани розвитку міст, а також довготермінові та короткотермінові плани розвитку міст.

Важливою частиною управлінської діяльності органів державної влади у сфері планування територій є необхідність здійснення моніторингу. Так, моніторинг забудови та іншого використання територій має полягати у здійсненні спостережень за реалізацією відповідної містобудівної документації та зміною об'єктів містобудування, проведенні виконавчої зйомки і коригування топографо-геодезичних, а також картографічних та інших матеріалів.

Ще одна невід'ємна частина управлінської діяльності – здійснення контролюючої функції. Державний контроль за плануванням, забудовою та іншим використанням територій здійснює спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань містобудування й архітектури, а також іншими спеціально уповноваженими на це органами виконавчої влади.

Із метою забезпечення зазначених вимог і врахування громадських інтересів під час планування територій на місцевому рівні місцевим державним адміністраціям, на нашу думку, потрібно більше уваги приділяти:

- інформуванню населення через засоби масової інформації та письмово органів місцевого самоврядування, у т. ч. органів місцевого самоврядування територій суміжних адміністративно-територіальних одиниць, про розроблення схем планування відповідних територій;
- залученню представників відповідних територіальних громад, сільських, селищних, міських рад та їх виконавчих органів до участі в обговоренні схем планування територій на місцевому рівні;
- підготовці пропозиції щодо погодження інтересів територіальних громад у разі виникнення розбіжностей при вирішенні питань планування територій на місцевому рівні.

Урахування державних інтересів здійснюють, насамперед, шляхом виконання відповідних вимог до розроблення генеральних планів населених пунктів та іншої містобудівної документації, проведення їх експертизи,

державного контролю за плануванням, забудовою, іншим використанням територій та окремих земельних ділянок у порядку, встановленому законодавством. Порядок врахування вимог щодо забезпечення державних інтересів під час планування і забудови територій на місцевому рівні встановлюють в регіональних правилах забудови.

Для раціонального використання і забудови території міста пропонуємо створити координаційно-консультативний орган при місцевій державній адміністрації – Планувальну раду. Вона має бути, по-перше, міжвідомчою, по-друге, до неї необхідно широко залучати громадян для вирішення важливих для них питань використання земельного розвитку території.

Отже, механізм здійснення функціональної діяльності управління містобудування й архітектури в питаннях планування територій є недостатньо ефективним і недостатньо дієвим.

Із метою вдосконалення функціональної та управлінської діяльності органів державної влади на місцевому рівні у сфері планування територій пропонуємо наступні заходи:

- запровадження сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій у діяльність управління;
- удосконалення організаційного забезпечення функціональної діяльності управління шляхом поліпшення координаційних зв'язків як між структурними підрозділами управління, так і між районними відділами містобудування й архітектури та органами місцевого самоврядування;
- з метою поліпшення взаємодії органів державної влади, місцевого самоврядування та територіальних громад створити Планувальні комісії при обласній і районних адміністраціях.
- Іншими важливими напрямками вдосконалення даного механізму є:
- удосконалення фінансової системи місцевого самоврядування з відокремленням розроблення і виконання бюджетів капітального розвитку, а також впровадження системи місцевих позик на будівництво житла;
- здійснення постійного моніторингу реалізації схем планування території області, району з урахуванням положень Генеральної схеми планування території України з метою коригування і надання дієвих пропозицій щодо їх удосконалення;
- активізація роботи з органами місцевого самоврядування щодо забезпечення коригування містобудівної документації та розроблення місцевих правил забудови населених пунктів, насамперед історичних міст;



– посилення дієвого контролю за якістю будівництва об'єктів із застосуванням передбачених законодавством економічних санкції до правопорушників у галузі містобудування.

Підсумовуючи викладене, узагальнимо основні функціональні напрямки вдосконалення управлінської діяльності органів державної влади на місцевому рівні у сфері планування територій та територіального розвитку, а саме плановий, організаційний, регулятивний, інформаційно-аналітичний та контрольний, передбачені державними програмами, концепціями, іншими нормативними актами. Оцінка ефективності практичної реалізації запропонованих рекомендацій становитиме перспективне поле подальших наукових розвідок у цій сфері.

*The measures of perfection of administrative activity of public authorities are offered in the field of planning of territories at local level. Grounded necessity of application of modern administrative technologies and improvement of co-operation of public and local self-government authorities for the processes of planning of territories.*

### **Література**

1. Закон України «Про планування і забудову територій» від 20 квітня 2000 р. № 1699 – III.
2. Закон України «Про Генеральну схему планування територій України» від 7 лютого 2002 р. № 3059 – III.
3. Постанова Верховної Ради України «Про концепцію сталого розвитку населених пунктів» від 24 грудня 1999 р. № 1359 – XIV.
4. Білик М. С. Теорія і практика формування містобудівних систем. – Тернопіль, 2005. – 320 с.
5. Дідик В., Павлів А. Планування міст. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – 412 с.
6. Дорогуницов С., Федорищева А. Сталість розвитку еколого-економічного потенціалу України та її регіонів // Економіка України. – № 7. – 1996. – С. 23.
7. Руссо Д., Возей Ж. Благоустрій міста / Пер. з фр. – К.: Основи, 1995.
8. Степанов В. К., Велаковский Л. Б., Тарутин А. С. Архитектура гражданских и промышленных зданий. – М.: Высш. шк., 1985. – 192 с. – ил.
9. Фільварок Г. Й. Проблеми сталого розвитку населених пунктів України // Містобудування та територіальне планування. – К.: КНУБА, 2001. – С. 105–119.

## АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто методики оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств. Проаналізовано їх позитивні та негативні аспекти, визначено умови застосування в практичній діяльності.*

Конкурентоспроможність підприємства, галузі, національної економіки напряму залежить від конкурентоспроможності продукції. За умов ринкової системи господарювання конкурентоспроможність продукції є надзвичайно важливим чинником комерційного успіху підприємства. Така конкурентоспроможність значною мірою визначає прибуток виробника, адже збільшення цієї конкурентоспроможності зумовлює зростання обсягів продажів. Правильна оцінка конкурентоспроможності власної продукції і розроблена на цій основі стратегія поведінки виробника на ринку є запорукою досягнення запланованого прибутку як однієї з цілей підприємства. Ось чому питання оцінки конкурентоспроможності продукції набуває дедалі більшої актуальності.

Питанням методів оцінки конкурентоспроможності продукції приділено значну увагу в працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених: Л. Кобиляцького, В. Геєця, Н. Голомші, І. Чепурного, Ш. Магомедова, В. Боряєва, К. Михеєвої, С Свестунькова, А Чубинського та ін.

Є низка актуальних проблем, що потребують урахування нових складових сучасної системи оцінки конкурентоспроможності продукції. Це, зокрема, вибір оптимальної моделі оцінки згаданої конкурентоспроможності, яка б забезпечила найточнішу оцінку показника конкурентоспроможності.

Метою статті є аналіз методик оцінки конкурентоспроможності продукції.

Оцінка конкурентоспроможності продукції – сукупність операцій щодо вибору критеріїв (показників) конкурентоспроможності, встановлення справжніх значень цих показників для товарів-конкурентів і зіставлення значень показників аналізованих товарів з товарами, прийнятими за базові [2, 37]. Є багато методик оцінки конкурентоспроможності товарів (послуг), які застосовують на практиці. Розглянемо найпоширеніші з них.

1. Методика оцінки конкурентоспроможності товарів через їх рейтинг. Це найпростіший різновид комплексної оцінки якості на основі технічних параметрів. Рейтинг товару визначають за формулою (1):

$$P_i = \prod_{i=1}^n Q_i, (1)$$

де:  $P_i$ , – рейтинг товару;  $Q_i$ , – відносний показник якості товару;  $n$  – кількість одиничних показників якості, взятих для оцінки [2, 38].

Недоліком даної методики є те, що при оцінці показника конкурентоспроможності продукції враховують тільки показники якості продукції і

не враховують економічні показники та показники зовнішнього формування.

2. *Методика оцінки конкурентоспроможності товарів за обсягом продажу.* Суть цієї методики ґрунтована на непрямому вимірюванні конкурентоспроможності за обсягом продажу. При цьому припускають, що обсяг продажу конкурентних товарів свідчить про споживчі переваги і тому може служити критерієм конкурентоспроможності. Крім того, маркетингові служби торговельних організацій використовують інші непрямі показники конкурентоспроможності: рівень реалізації та швидкість роздрібного продажу. Показник конкурентоспроможності продукції визначають за формулою:

$$K_{ij} = \sum_{i=1}^n a_i b_i \rightarrow 1, (2)$$

де:  $K_{ij}$  – конкурентоспроможність  $i$ -го товару на  $j$ -му ринку;  $a_i$  – питома вага  $i$ -го товару в обсязі продажів, за період який аналізують;  $b_i$  – показник значимості ринку, на якому представлений товар організації. Для промислово розвинутих країн значимість ринку рекомендують приймати рівної 1, для інших країн – 0,7, для внутрішнього ринку – 0,5;

Питома вага  $i$ -го товару в обсязі продажів визначають за формулою:

$$a_i = \frac{V_i}{V}, (3)$$

де:  $V_i$  – обсяг продажів  $i$ -го товару за період, що аналізують, грош. од.;  $V$  – загальний обсяг продажу організації за той самий період, грош. од. [4].

Єдиною перевагою цієї методики є відносна простота і доступність. До недоліків належить неможливість застосування для оцінки міжфірмових товарів-конкурентів, оскільки нема достовірних даних про обсяг продажу конкретних товарів у фірм-конкурентів. Тому сфера застосування цієї методики обмежена внутрішньофірмовою конкуренцією товарів. До того ж, її ймовірність невелика, бо масовість продажу може бути пояснена не сильною конкурентоспроможністю товарів, а слабким конкурентним середовищем і відсутністю чи недостатністю товарів-конкурентів.

3. *Методика визначення комплексного показника конкурентоспроможності на основі диференціального методу.*

Розрахунок комплексного показника конкурентоспроможності на основі диференціального здійснюють кількома послідовними операціями.

1) Визначення одиничних показників конкурентоспроможності  $q_i$ , як відношення величини  $i$ -го параметра для аналізованого товару  $P_i$ , до величини  $i$ -го параметра базового зразка  $P_{i0}$  за формулами:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \times 100\% , (4) \quad q_i = \frac{P_{i0}}{P_i} \times 100\% , (5)$$

2) Із формул (4) і (5) вибирають ту, відповідно до якої зростання показника відповідає поліпшенню параметра показників. Далі розраховують групові показники (індекси) конкурентоспроможності  $I_{mn}$ , що характеризують відповідність товару потребі в ньому (груповий показник  $I_{mn}$  за споживчими параметрами має не перевищувати 100%) за формулою:

$$I_{mn} = \sum_{i=1}^n a_i q_i , (6)$$

де:  $n$  – число технічних параметрів, що беруть участь в оцінці;  $a_i$  – вага  $i$ -го параметра в загальному наборі;  $q_i$  – одиничний показник за  $i$ -им технічним параметром.

3) Розрахунок рівня конкурентоспроможності  $K_p$  за допомогою групових показників за однією групою параметрів здійснюють за формулою:

$$K_p = \frac{I_{mn1}}{I_{mn2}} , (7)$$

де  $I_{mn1}$ ,  $I_{mn2}$  – показники конкурентоспроможності для першого і другого товарів-конкурентів.

4) Розрахунок групових показників конкурентоспроможності за економічними критеріями, що характерні через витрати споживача на придбання, післяпродажну діяльність і експлуатацію (споживання) товару протягом усього терміну життєвого циклу товару (придатності).

5) Визначення інтегрального показника конкурентоспроможності товару  $K_i$  щодо зразка-конкурента (бази) за формулою:

$$K_i = \frac{I_{mn1}}{I_b} + \frac{C_1}{C_b} , (8)$$

де  $I_{mn1}$ ,  $I_b$  – групові показники конкурентоспроможності за споживчими параметрами аналізованого і базового зразка;  $C_1$ ,  $C_b$  – групові показники конкурентоспроможності за економічними параметрами аналізованого і базового зразка [6, 79].

Перевагою зазначеної методики є комплексний підхід до оцінки конкурентоспроможності, а недоліком – відсутність обліку ступеня значення різних споживчих і економічних параметрів. Окрім того, недоцільно виділяти окремо нормативні й технічні показники, адже це одна група показників. Нормативні показники регламентовані стандартами й іншими

документами (на практиці вони представлені технічними вимогами, що нормовані в розділі «Технічні вимоги до якості»). З усіх споживчих показників ця методика враховує тільки якість, але не враховує інші основні характеристики товарів, зокрема асортиментну характеристику, що не дає змоги використовувати її для оцінки конкурентоспроможності міжродових, міжгрупових та міжвидових товарів-конкурентів.

4. *Методика оцінки інтегрального показника рівня конкурентоспроможності з урахуванням ціни споживання.* Ця методика передбачає такі операції:

1) Розрахунок ціни споживання ( $P_t$ ), що складається з ціни ринку і витрат, пов'язаних з експлуатацією виробу в період його життєдіяльності:

$$P_t = C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + C_5 + C_6 + C_7 + C_8 + C_9 + C_{10} + C_{11}, \quad (9)$$

де  $C_1$  – ринкова ціна;  $C_2$  – витрати на транспортування;  $C_3$  – вартість монтажу;  $C_4$  – вартість зберігання;  $C_5$  – вартість технічної інформації та іншої документації;  $C_6$  – витрати на обслуговування;  $C_7$  – витрати на паливо й електроенергію;  $C_8$  – витрати на ремонт;  $C_9$  – оплата податків, митних витрат і зборів;  $C_{10}$  – вартість страхування;  $C_{11}$  – вартість утилізації.

2. Розрахунок показника конкурентоспроможності ( $K$ ) здійснюють за формулою:

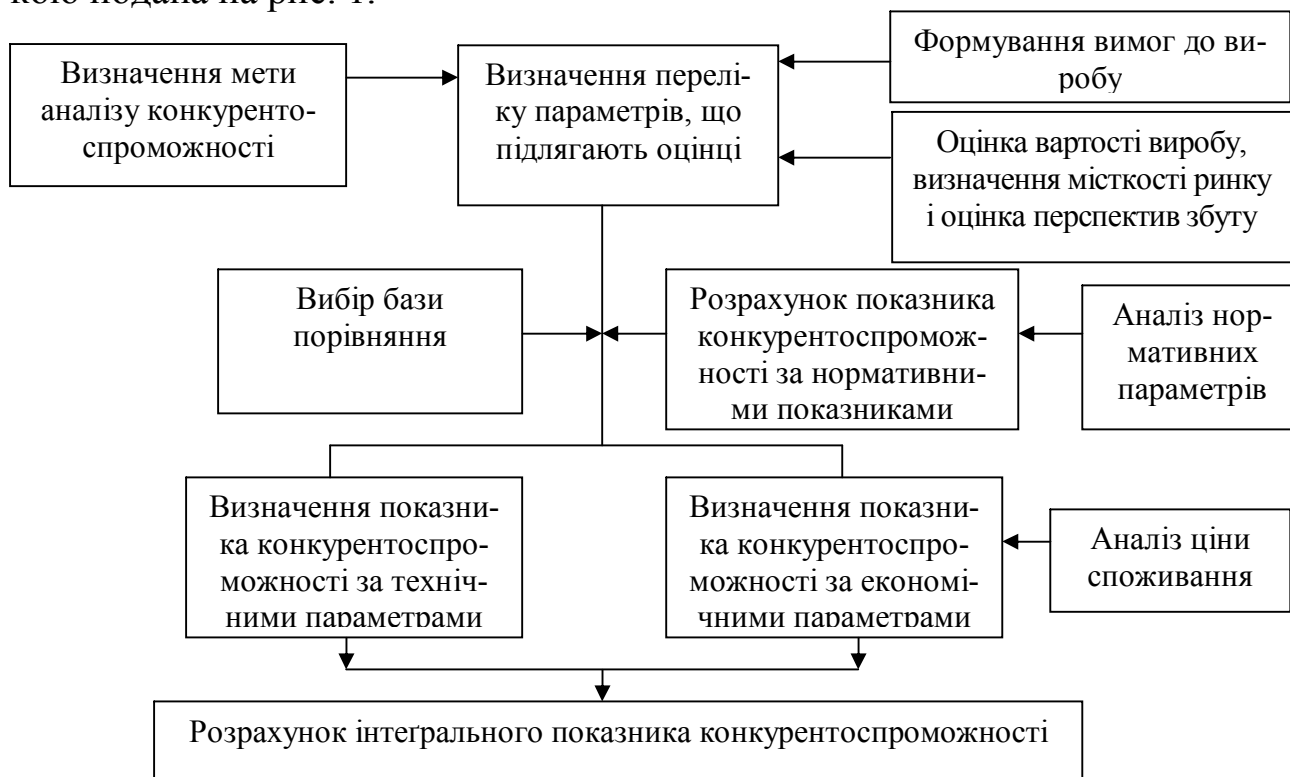
$$K = \frac{Q + C}{P_t}, \quad (10)$$

де  $Q$  – якість товару;  $C$  – якість післяпродажного обслуговування чи сервісу [2, 39].

Згідно з цією методикою, рівень конкурентоспроможності – відносний показник, що відображає відмінність аналізованого товару від товару-конкурента за ступенем задоволення конкретної суспільної потреби. Перевагою цієї методики є облік трьох найважливіших параметрів (критеріїв) конкурентоспроможності: якості товарів та післяпродажного обслуговування, а також ціни споживання. До недоліків слід віднести те, що у цій методиці не передбачені механізми добору і визначення значень модельованих параметрів конкурентоспроможності й не враховується асортиментна характеристика товарів, а також досить проблематично розрахувати якість післяпродажного обслуговування за всього різноманіття складових показників.

5. *Методика порівняльної оцінки конкурентоспроможності (порівняння з еталоном).* Загальне оцінювання конкурентоспроможності товару відповідно до цієї методики здійснюють у три послідовних етапи. По-перше, аналіз ринку та вибір найбільш конкурентоспроможного товару – зразка (еталону для порівняння). По-друге, визначення сукупності пара-

метрів двох товарів для порівнювання. По-третє, розрахунки інтегрального показника конкурентоспроможності товару, що оцінюють. Товар-еталон має повністю відповідати нормативним вимогам майбутнього ринку. Загальна схема оцінки конкурентоспроможності за цією методикою подана на рис. 1.



**Рис. 1.** Загальна схема оцінки конкурентоспроможності продукції [7, 21].

При оцінюванні конкурентоспроможності аналізують регламентовані показники якості, до яких належать: безпека, екологічність, взаємозамінність і сумісність, патентно-правові умови.

Груповий показник усієї сукупності регламентованих параметрів дорівнює добутку одиничних показників кожного з них. Розрахунки здійснюють за формулою:

$$I_{mp} = \prod_{i=1}^n Q_{ni}, \quad (11)$$

де:  $I_{mp}$  – груповий показник нормативних параметрів (нульове значення свідчить про відсутність конкурентоспроможності товару на даному ринку);  $Q_{ni}$  – одиничний показник  $i$ -го параметра;  $n$  – кількість нормативних параметрів, що підлягають оцінюванню.

При визначенні сукупності стандартизованих параметрів конкурентоспроможності товару виходять із того, що ці показники дають характеристику споживчих властивостей товару (споживчої цінності), і оцінюють його економічні (вартісні) показники. Споживчі властивості товарів, що

формують його корисний ефект, мають здебільшого суто технічні характеристики. Останні впливають із конструктивних особливостей вибору (показників призначення, надійності тощо), а також із його дизайну (естетика, ергономічні властивості, упакування).

Відносний показник якості товару обчислюють за формулами:

$$Q = \frac{P_i}{P_{ib}}, \quad (12) \quad \text{або} \quad Q = \frac{P_{ib}}{P_i}, \quad (13)$$

де:  $P_i$ , – одиничний показник якості моделі, що оцінюється;  $P_{ib}$  – одиничний показник якості базової моделі.

Множинність показників споживчих властивостей товару зумовлює необхідність встановлення ієрархії всіх параметрів, які беруть до розгляду. Насамперед визначають ті властивості, які мають найбільшу значущість (вагу) для споживача. Вагу кожного параметра визначають експертним шляхом. Для оцінки застосовують 5–10-бальну шкалу. Отримані результати використовують для визначення середнього арифметичного значення коефіцієнтів значущості кожного параметра за формулою:

$$A = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N a_{ij}, \quad (14)$$

де:  $A$  – середнє арифметичне значення коефіцієнтів значущості;  $n$  – кількість параметрів товару;  $N$  – кількість експертів;  $a_{ij}$  – параметри вагомості  $i$ -го показника, що визначені  $j$ -м експертом;  $i = 1, \dots, n$ .

Нормовані коефіцієнти значущості  $q_i$  обчислюють за формулою:

$$q_i = \frac{A}{\sum_{i=1}^n A_i} \quad (15).$$

При цьому задовольняють вимогу:  $\sum_{i=1}^n q_i = 1, q_i > 0$

Груповий показник, що характеризує відповідність стандартизованих параметрів вибору ринковим потребам, визначають за допомогою одиничних показників якості з урахуванням значущості кожного з них. Розрахунки здійснюють за формулою:

$$I_{ct} = \sum_{i=1}^n P_i Q_i, \quad (16)$$

де:  $I_{ct}$  – груповий показник за стандартизованими параметрами;  $P_i$  – одиничний показник  $i$ -го стандартизованого параметра (надійність, потужність, енергомісткість);  $Q_i$  – вага  $i$ -го параметра в загальній сукупності;  $i$  – кількість параметрів, взятих для оцінювання.

Аналогічні розрахунки здійснюють також щодо товару-конкурента (товару-еталона). Порівняння двох групових показників дає змогу визначити рівень конкурентоспроможності товару щодо товару-конкурента (то-

вару-еталона) за стандартизованими параметрами. Такі розрахунки здійснюють за формулою:

$$K_c = \frac{I_{cn1}}{I_{cn2}}, \quad (17)$$

де  $K_c$  – показник конкурентоспроможності за стандартизованими параметрами;  $I_{cn1}$ ,  $I_{cn2}$  – відповідні показники стандартизованих параметрів товарів, що порівнюються.

Так обчислюють сукупність вартісних параметрів товару, яка визначає його основні економічні властивості. Для покупця – це витрати на придбання і використання виробу за час його експлуатації. Груповий показник конкурентоспроможності за економічними параметрами обчислюють за формулою:

$$I_{cn} = \sum_{i=1}^n Z_i Q_i, \quad (18)$$

де:  $I_{cn}$  – груповий показник за економічними параметрами;  $Z_i$  – економічний параметр  $i$ -го виду,  $Q_i$  – вага  $i$ -го економічного параметра в загальній сукупності.

Вагомість економічних параметрів експертним шляхом не визначають, оскільки вартість поточних економічних показників, виражена у грошових одиницях, є своєрідним коефіцієнтом значущості.

Співвідношення групових економічних показників товару, що оцінюють, із показниками товару-еталона здійснюють за формулою:

$$I_{en} = \frac{I_{en1}}{I_{en2}}, \quad (19)$$

де:  $I_{en1}$ ,  $I_{en2}$  – відповідно групові показники економічних параметрів товару, що оцінюється, і товару-еталона.

Інтегральний показник конкурентоспроможності товару обчислюють за формулою:

$$J_{kt} = \frac{K_c}{K_e}, \quad (20),$$

де:  $J_{kt}$  – інтегральний індекс конкурентоспроможності товару;  $K_c$  – показник конкурентоспроможності за стандартизованими параметрами;  $K_e$  – показник конкурентоспроможності за економічними показниками [3, 151].

Якщо  $J_{kt} > 1$ , то виріб, що аналізують, має переваги в конкурентоспроможності щодо товару-еталона, за умови  $J_{kt} < 1$  – він програватиме товарів-конкуренту. Для прийняття остаточних рішень щодо виходу з товаром на цільовий ринок автор рекомендує використовувати дані табл. 1.



**Шкала оцінювання перспективності товару за інтегральним показником конкурентоспроможності порівняно з товаром-еталоном [8, 60].**

<b>Межа зміни показника <math>J_{kt}</math></b>	<b>Прогнозна оцінка конкурентоспроможності</b>
1,6 і більше	Дуже перспективно
1,59–1,40	Перспективно
1,39–1,20	Малоперспективно
1,19–1,00	Неперспективно

Інтегральний показник конкурентоспроможності товару показує міру його привабливості для покупця. З погляду продавця цю привабливість ототожнюють із чистим прибутком. Останній дорівнює контрактній ціні за мінусом витрат на продаж товару та інших витрат.

Використовуючи дану методику, можна найповніше врахувати множину чинників, що впливають на визначення оцінки показника конкурентоспроможності продукції. Економічний зміст інтегрального показника конкурентоспроможності і показника питомого ефекту свідчить, що конкурентоспроможність товару слід вивчати безперервно, цілеспрямовано і комплексно, орієнтуючи його на задоволення потреб споживачів.

Отже, конкурентоспроможність товару відображає міру його привабливості для кінцевого споживача. Але параметри і фактори конкурентоспроможності, значущі як для виробника, так і для споживача, часто виявляються невизначеними. Це перешкоджає вдосконаленню та зміцненню позицій за тими параметрами, що задовольняють очевидні та приховані потреби споживачів. Звідси перспективним завданням є розроблення нових та вдосконалення існуючих методик визначення конкурентоспроможності продукції для адекватної оцінки конкурентної позиції продукції на ринку.

*In the articles considered existent methods of estimation of competitiveness of products of enterprises. Their positive and negative moments are analysed, certainly terms of application in practical activity.*

### **Література**

1. Голомша Н. Оцінка конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції. Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету: Серія: Економіка. – 2006. – № 20. – С. 194–197.
2. Кобиляцький Л. С. Управління конкурентоспроможністю: Навч. посіб. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.

3. Магомедов Ш. Ш. *Конкурентоспособность товаров: Учебное пособие.* – М.: – Дашков и К<sup>о</sup>, 2003. – 294 с.
4. Рябкина И. В. *Конкурентоспособность как фактор экономической безопасности (?) предприятия* // <http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/ryabkina/diss/index.htm#8>.
5. Фатхутдинов Р. А. *Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление.* – М.: ИНФРА-М, 2000. – 368 с.
6. Чепурной И. П. *Конкурентоспособность продовольственных товаров: Учебное пособие.* – М.: Дашков и К<sup>о</sup>, 2005. – 120 с.
7. Чубинський А. Н., Рокитова А. С. *Расчетная методика оценки конкурентоспособности продукции* // *Маркетинг и маркетинговые исследования.* – 2002. – № 4. – С. 19–27.
8. Чумаченко Б., Лавров К. *Стратегическое управление научно-технологическим развитием* // *Проблемы теории и практики управления.* – 2000. – № 2. – С. 58–62.

**Пруський О.**

## **ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ВАЛЮТНИХ РИНКІВ ТА ІНСТИТУЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ**

*Розглянуто питання, пов'язані з дослідженням теоретичної сутності валютних ринків, обґрунтовано принципи та механізм їх функціонування. Класифіковано функції валютного ринку в економічній системі, проаналізовано всю сукупність його суб'єктів та об'єктів, структуру валютного ринку і його окремі сегменти.*

У сучасній економіці ринок слугує основою побудови як національного господарства – на рівні країни, так і світового господарства – на глобальному рівні. Не є винятком й валютний ринок. Валютні відносини мають ознаки хаотичності, оскільки проявляють дії і прагнення окремих економічних суб'єктів за різноманітності їхніх інтересів та мотивацій. У цьому зв'язку важливою постає *проблема* дослідження теоретичних аспектів функціонування валютного ринку, оскільки саме він є об'єктивним організатором валютних відносин, який сегментує та впорядковує прагнення різноманітних економічних агентів, а також, маючи зворотний вплив на валютні відносини, здійснює їх своєрідне регулювання.

Наведені обставини й зумовлюють необхідність існування валютного ринку, в межах якого і здійснюється організація валютних відносин. Проте на валютному ринку купують та продають валюту не тільки для здійснення платежів, а й для інших потреб: для спекулятивних операцій, операцій хеджування валютного ризику тощо. Це зумовлює зв'язок даної *проблеми з важливими практичними завданнями*, оскільки ці операції на-

3. Магомедов Ш. Ш. *Конкурентоспособность товаров: Учебное пособие.* – М.: – Дашков и К<sup>о</sup>, 2003. – 294 с.
4. Рябкина И. В. *Конкурентоспособность как фактор экономической безопасности (?) предприятия* // <http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/ryabkina/diss/index.htm#8>.
5. Фатхутдинов Р. А. *Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление.* – М.: ИНФРА-М, 2000. – 368 с.
6. Чепурной И. П. *Конкурентоспособность продовольственных товаров: Учебное пособие.* – М.: Дашков и К<sup>о</sup>, 2005. – 120 с.
7. Чубинський А. Н., Рокитова А. С. *Расчетная методика оценки конкурентоспособности продукции* // *Маркетинг и маркетинговые исследования.* – 2002. – № 4. – С. 19–27.
8. Чумаченко Б., Лавров К. *Стратегическое управление научно-технологическим развитием* // *Проблемы теории и практики управления.* – 2000. – № 2. – С. 58–62.

**Пруський О.**

## **ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ВАЛЮТНИХ РИНКІВ ТА ІНСТИТУЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ**

*Розглянуто питання, пов'язані з дослідженням теоретичної сутності валютних ринків, обґрунтовано принципи та механізм їх функціонування. Класифіковано функції валютного ринку в економічній системі, проаналізовано всю сукупність його суб'єктів та об'єктів, структуру валютного ринку і його окремі сегменти.*

У сучасній економіці ринок слугує основою побудови як національного господарства – на рівні країни, так і світового господарства – на глобальному рівні. Не є винятком й валютний ринок. Валютні відносини мають ознаки хаотичності, оскільки проявляють дії і прагнення окремих економічних суб'єктів за різноманітності їхніх інтересів та мотивацій. У цьому зв'язку важливою постає *проблема* дослідження теоретичних аспектів функціонування валютного ринку, оскільки саме він є об'єктивним організатором валютних відносин, який сегментує та впорядковує прагнення різноманітних економічних агентів, а також, маючи зворотний вплив на валютні відносини, здійснює їх своєрідне регулювання.

Наведені обставини й зумовлюють необхідність існування валютного ринку, в межах якого і здійснюється організація валютних відносин. Проте на валютному ринку купують та продають валюту не тільки для здійснення платежів, а й для інших потреб: для спекулятивних операцій, операцій хеджування валютного ризику тощо. Це зумовлює зв'язок даної *проблеми з важливими практичними завданнями*, оскільки ці операції на-

бувають дедалі ширшого розмаху, що виводить валютний ринок за межі простого додатка до міжнародних розрахунково-платіжних відносин і надає йому статусу порівняно самостійної економічної структури.

Головні дослідження і публікації, де започатковано розв'язання даної проблеми, належать таким провідним вітчизняним і зарубіжним вченим та практикам, як М. Александрова, О. Береславська, С. Боринець, Г. Вознюк, А. Загородній, Б. Івасів, А. Клімов, А. Колесніков, В. Красавіна, С. Маслова, В. Міщенко, А. Мовсесян, С. Огнивцев, Л. Руденко, М. Савлук, Л. Шмирьова та ін. У той же час, *невирішеними частинами проблеми* залишається комплексне дослідження економічної природи сучасних валютних ринків, його суб'єктів, об'єктів та структури.

Враховуючи це, основними *цілями даної статті* є: аналіз наукових підходів і власне трактування поняття «валютний ринок»; аналіз та класифікація його функцій; дослідження системи суб'єктів і об'єктів валютного ринку, на основі чого можна сформулювати цілісне бачення інституційно-організаційного механізму його функціонування.

Підкреслимо, що в економічній літературі є багато підходів до визначення сутності валютного ринку, до того ж, усі його формулювання не позбавлені певної логіки. Ми вважаємо, що основний недолік підходів деяких авторів (А. Загородній, Г. Вознюк, С. Боринець) – відсутність у трактуванні поняття валютного ринку операцій, пов'язаних із рухом позичкового капіталу, вираженого в іноземній валюті, а розгляд лише валютно-обмінних операцій [1, 121; 3, 127]. Відомий американський вчений-економіст Ф. Мишкін вводить у зміст валютного ринку, крім торговельних операцій із валютою, операції, пов'язані з купівлею та продажем банківських депозитів [6, 561], що, на наш погляд, лише частково доповнюють це трактування. І справді, найтиповішими валютними операціями є, звичайно, конверсійні операції, проте зростаюча динаміка міжнародного руху капіталів призвела до широкого використання окремих валют при здійсненні кредитних, депозитних операцій, а також у процесі емісії цінних паперів. Усе це призвело до формування системи ринків, які отримали назву євrorинків (євровалютних ринків) або ксеноринків, котрі, на наш погляд, є особливим різновидом валютних ринків.

Заслуговує на увагу позиція Б. Івасіва, який вважає, що валютний ринок слід розглядати як систему економічних відносин, пов'язаних із операціями купівлі-продажу іноземної валюти та інших валютних цінностей [4, 483]. На наш погляд, такий підхід можна вважати чітким і змістовним, проте дискусійною є потреба внесення у нього поняття «валютних цінностей». Як відомо, останні визначають законодавством кожної країни, що може призвести до множинності трактувань валютного ринку.

Цікаве та оригінальне трактування наводять автори, як А. Шмирьова, В. Колесніков, А. Клімов, які розглядають валютний ринок як механізм, із

допомогою котрого можливі: перенесення купівельної спроможності з однієї країни в іншу; надання чи отримання кредитів для міжнародних торговельних операцій; мінімізація схильності до ризику у зв'язку з коливаннями курсу обміну [10, 49]. На наш погляд, такий підхід можна назвати «функціональним», оскільки тут зроблено акцент, в першу чергу, на можливості та переваги, які можна реалізувати через механізм валютних ринків. Але таке трактування, з нашої точки зору, не розкриває економічної сутності валютного ринку і не дає змоги зрозуміти, які відносини він опосередковує.

Часто, розглядаючи сутність валютних ринків, різні автори враховують організаційні основи їхньої побудови та функціонування і трактують їх як офіційні фінансові центри, в котрих зосереджено здійснення валютних операцій (В. Ющенко, В. Міщенко) [11, 33], офіційні центри, де здійснюють купівлю-продаж іноземних валют на національну за курсом, що складається на основі попиту та пропозиції (Л. Красавіна) [5, 333], або як інституціональний механізм (сукупність установ і організацій – банки, валютні біржі, інші фінансові інститути), що забезпечують функціонування валютних ринкових механізмів (С. Боринець) [1, 121]. Безперечно, такий підхід має право на існування і є дуже важливим із точки зору практичного розуміння валютних ринків, проте, на наш погляд, схожі визначення можна наводити лише як доповнення до теоретичного (основного) поняття валютного ринку.

Враховуючи викладене, можна сформулювати такі визначення, які всебічно характеризуватимуть економічну природу цього складного поняття у широкому та вузькому розумінні. Валютний ринок у широкому розумінні (за своїм економічним змістом) можна розглядати як сукупність економічних відносин, що виникають при здійсненні операцій із відчуження іноземної валюти, а також операцій, пов'язаних із переміщенням валютних капіталів. На нашу думку, таке визначення найбільш чітко й лаконічно розкриває економічну сутність валютного ринку, не обмежує його лише конверсійними операціями і вдало характеризує ті економічні відносини, котрі зумовлюють існування валютного ринку. У вузькому розумінні (з організаційної точки зору) валютні ринки розглядаємо як сукупність певних інститутів та механізмів, що у своїй взаємодії забезпечують можливість здійснювати валютні операції з урахуванням поточної ринкової ситуації. Тобто, мережа цих інститутів має забезпечити вільний доступ на ринок усіх економічних суб'єктів (коли немає обмежень) і дати їм змогу на конкурентних засадах проводити весь доступний спектр валютних операцій.

Слід також зазначити, що в світовому масштабі валютний ринок обслуговує насамперед міжнародний платіжний оборот, пов'язаний із оплатою грошових зобов'язань юридичних та фізичних осіб різних країн.

Окрім цього, на валютному ринку узгоджують інтереси інвестори, продавці та покупці валюти і валютних капіталів. Із організаційно-технічної точки зору валютний ринок охоплює сукупну мережу сучасних засобів зв'язку, що сполучають національні й іноземні банки та брокерські фірми, і становлять основу інфраструктури цього ринку.

Будь-якому ринку, природно, притаманні такі невід'ємні атрибути, як об'єкти купівлі-продажу та суб'єкти ринку. Не є винятком і валютні ринки. Підкреслимо, що питання, пов'язані з дослідженням об'єктів торгівлі на валютному ринку в економічній літературі, широко не розглянуті. Це пов'язано, мабуть, із незначною теоретичною складністю даного поняття та незначними розбіжностями щодо його трактування. Наприклад, на думку професора М. Савлука, об'єктом купівлі-продажу на валютному ринку є валютні цінності, іноземні – для резидентів, коли вони купують чи продають їх за національну валюту, і національні – для нерезидентів, коли вони купують чи продають їх за національну валюту. Оскільки на ринку одночасно здійснюють операції обох цих видів, то об'єктом купівлі-продажу водночас є національні та іноземні валютні цінності [2, 252].

На перший погляд, такий підхід є цілком зрозумілим та вичерпним. Але простежується певна суперечність. Як уже зазначено, до валютних цінностей, окрім іноземної валюти, платіжних та розрахункових інструментів, виражених в іноземній валюті, та інших активів, також належать і благородні метали. Якщо враховувати, що об'єктом купівлі-продажу на валютному ринку є валютні цінності, то звідси, за логічним зв'язком, випливає, що національні й світові ринки золота, срібла, інших металів та коштовного каміння слід класифікувати як валютні ринки. На нашу думку, такий підхід не є зовсім вдалим.

Золото, процес остаточної демонетизації якого завершився ще в 1970-х роках, втратило свої грошові функції і перетворилося на звичайний товар. Однак цей товар порівняно з іншими є специфічним – він наділений високою ліквідністю, для нього характерний стабільно високий попит, можливості його використання дуже широкі – від виготовлення прикрас до спекулятивних операцій. І справді, у світовій практиці багато операцій із цим благородним металом є аналогічними певним валютним конверсійним операціям (форвардні, арбітражні та інші операції). Проте, загальновідомо, що нині золото не виконує міжнародних платіжних та розрахункових функцій, хоча є високоліквідним активом і введене у золото-валютні резерви багатьох країн. Враховуючи викладене, вважаємо, що золото не може бути введене до поняття валюти, а ринки золота – розглянуті як валютні ринки. Ще більшою мірою це стосується інших благородних металів та коштовного каміння.

У зв'язку з цим, на наш погляд, під поняттям об'єктів купівлі-продажу на валютному ринку слід було б розуміти іноземну валюту, а та-

кож кредитні та платіжні інструменти, виражені в іноземній валюті. Такий підхід дасть змогу чіткіше окреслити коло операцій, що здійснюються на валютному ринку та розв'язати згадану суперечність між поняттями валютних ринків і ринків благородних металів та коштовного каміння. Крім цього, варто пам'ятати, що попит та пропозиція на валютному ринку мають ту особливість, що об'єктом та інструментом купівлі-продажу є гроші різної національної належності. Тому попит на іноземну валюту одночасно є пропозицією національної валюти, а пропозиція іноземної валюти водночас є попитом на національну валюту. Проте, коли йдеться про національні валютні ринки, то під попитом мають на увазі попит на іноземну валюту як бажання купити певну її суму, а під пропозицією – пропозицію іноземної валюти як бажання продати певну її суму.

Щодо суб'єктів валютного ринку, то розбіжностей у поглядах економістів практично нема, оскільки такими суб'єктами в ринковій економіці можуть бути всі без винятку економічні агенти – від фізичних осіб до наддержавних органів чи міжнародних організацій. Особливими учасниками таких ринків є так звані посередники, до яких належать, насамперед, комерційні банки, а також небанківські фінансово-кредитні установи, валютні біржі, брокерські компанії. Ці суб'єкти є організаційним підґрунтям функціонування валютних ринків, оскільки саме вони уможливають зустріч інтересів покупців та продавців валюти, власників тимчасово вільних валютних коштів і економічних агентів, які відчують у них потребу. Як уже зазначено, серед названих суб'єктів, через специфіку своєї діяльності й завдяки особливій ролі в організації грошово-кредитних відносин у суспільстві, ключову позицію займають саме комерційні банки.

Зазначимо, що учасники внутрішнього валютного ринку не обов'язково мають виступати у ролі суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. В умовах лібералізації валютних відносин, коли іноземна валюта може брати участь в певних операціях на території іншої країни (йдеться, насамперед, про вільноконвертовані валюти), будь-які підприємства, фірми чи організації при потребі можуть, наприклад, конвертувати частину своїх активів у іноземну валюту, при цьому не обов'язково, щоби даний суб'єкт був експортером чи імпортером.

В умовах ринкової економіки посередниками на валютному ринку для всіх перерахованих учасників є, як правило, комерційні банки. Для цього вони мають усі передумови: ведуть поточні та строкові рахунки своїх клієнтів (як у національній, так і в іноземній валюті); мають розвинені телекомунікаційні мережі та відповідне програмне забезпечення; тут, як правило, кваліфіковані працівники, які спеціалізуються на валютних операціях та ін. У зв'язку з цим, в економічній літературі всіх учасників валютного ринку іноді поділяють на дві великі групи [7, 11; 11, 40]:

– пасивні учасники («market users» – маркет-юзери, користувачі ринку), тобто ті, у кого час від часу виникає необхідність у валютних операціях. Потрібно зазначити, що, крім приватних осіб та господарюючих суб'єктів, до цієї групи належить і певна частина комерційних банків, що через певні обставини не проявляють значного інтересу до валютного ринку та які поодиночі неспроможні суттєво вплинути на кон'юнктуру валютного ринку;

– активні учасники і так звані «market makers» – маркет-мейкери, «творці ринку». Серед останніх особливо виділяється вузьке коло великих банків, що мають розгалужену мережу відділень і величезний штат дилерів. Ці банки здатні здійснювати операції на дуже значні суми.

На наш погляд, із такою класифікацією варто погодитись, оскільки й насправді тільки найбільші банки мають потужні валютні департаменти і висококваліфікованих дилерів, котрі займаються як конверсійними, так і суто спекулятивними арбітражними операціями, а також стежать за доцільністю та ефективністю валютно-кредитних операцій. Банки, котрі займаються лише виконанням замовлень своїх клієнтів і не часто здійснюють валютні операції за свій рахунок, рідко мають потребу у високопрофесійних валютних дилерах. Така класифікація, на нашу думку, потребує уточнення: маркет-мейкерів, із нашої точки зору, можна поділити на національних та світових. Суть цього уточнення в тому, що банк, будучи світовим маркет-мейкером на міжнародному валютному ринку, буде таким і на «своєму» національному ринку. З іншого боку, комерційний банк, який є маркет-мейкером на національному валютному ринку, далеко не завжди буде таким на світовому ринку. Це стосується, насамперед, банків країн із нерозвиненою або перехідною економікою, в яких національні валютні ринки є неінтегрованими або недостатньо інтегрованими у світові.

Розглядаючи організаційні основи, принципи функціонування та роль валютного ринку, можна прийти до висновку, що відома низка базових функцій, які й надають йому особливого і надзвичайно важливого значення в економіці відкритого типу та світовій економіці в цілому. На нашу думку, можна сформулювати основні та другорядні функції валютного ринку. Перевагою такого підходу є чітке розмежування, з одного боку, тих функцій валютного ринку, які й обумовлюють його необхідність та одну з ключових ролей у сучасній ринковій економіці, а з іншого – другорядних (похідних), які впливають із процесу функціонування цього ринку та лише посилюють значення основних. Окрім цього, наведена класифікація сприятиме раціональнішій структуризації функцій валютного ринку. До основних функцій можна віднести: забезпечення можливості своєчасного здійснення міжнародних розрахунків; надання можливості страхування валютного ризику; забезпечення змоги диверсифікувати валютні резерви



банків, підприємств, держави; визначення і формування попиту і пропозиції на іноземні валюти; регулювання валютних курсів (ринкове та державне); забезпечення умов і механізмів для реалізації валютної політики держави.

Серед другорядних функцій валютного ринку, з нашої точки зору, можна виділити: сприяння інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності, інтернаціоналізації виробництва та міжнародному поділу праці; забезпечення взаємозв'язку валютних, кредитних та фінансових ринків на національному й міжнародному рівнях; сприяння розвитку форм міжнародних розрахунків та прискоренню міждержавного платіжного обороту.

Як випливає з наведених функцій, валютні ринки відіграють одну з ключових ролей у сучасному економічному житті. Крім цього, зауважимо, що як економічна система вони функціонують не тільки в єдності та взаємозв'язку власних елементів, а й у постійному зв'язку з багатьма іншими економічними та політичними явищами і процесами. Як свідчить практика, ситуація на валютних ринках є об'єктом пильної уваги не лише його професійних учасників, а й суб'єктів господарювання, політиків, населення тощо. Це підтверджує те, що ці ринки сьогодні є своєрідними чутливими індикаторами, які відображають не лише валютно-фінансові, а й загальноекономічні, політичні та інші процеси, що протікають у певній країні чи регіоні світу.

Потрібно також зазначити, що надзвичайно важливу роль валютні ринки відіграють в економіці перехідного періоду розвитку. Інтенсифікація зовнішньоекономічних відносин, інтеграція до світових ринків, розвиток сучасних валютно-кредитних та розрахункових інструментів, пошук іноземного інвестування, ефективний вплив держави на перебіг економічних процесів в країні тощо сьогодні практично неможливі без стабільного функціонування валютного ринку. При цьому ринкова трансформація економіки природно передбачає розвиток внутрішнього валютного ринку на основі поступової лібералізації валютних відносин за одночасної активізації ринкових важелів державного регулювання цього ринку, оскільки останній має стати одним із основних каналів регулятивного впливу держави на такий важливий та невід'ємний атрибут відкритої економіки, як сфера зовнішньоекономічних відносин.

Слід зазначити, що валютні ринки не є однорідними за структурою, а складаються з окремих сегментів, які взаємопов'язані та постійно взаємодіють між собою. У зв'язку з цим в економічній літературі їх часто класифікують залежно від різних ознак та критеріїв.

Якщо розглядати валютний ринок із точки зору функціонування фінансових ринків у економічній системі країни, то можна погодитись із підходом професора М. Савлука, який вважає, що за економічним змістом

валютний ринок – це сектор грошового ринку, на якому врівноважуються попит і пропозиція на такий специфічний товар, як валюта [2, 252]. І справді, валютний ринок в економіці відкритого типу служить сегментом грошового ринку. Проте потрібно також враховувати, що процес купівлі-продажу на валютообмінному ринку кардинально відрізняється від такого процесу на інших сегментах грошового ринку.

Як відомо, процес купівлі-продажу грошей є специфічним і виражається у придбанні тимчасового права розпоряджатися певною сумою коштів протягом визначеного проміжку часу. За надання такого права стягують плату у вигляді позичкового процента, що, фактично, є ціною грошей, представлених на грошовому ринку. При цьому «продавець» грошей не втрачає права власності на «продані» кошти, а втрачає лише можливість розпоряджатися ними протягом певного періоду. На ринку валютного обміну такого явища не відбувається, акт купівлі-продажу не породжує виникнення заборгованості схожий більше на торгівлю, що відбувається на товарних ринках. Після торговельної валютної операції продавець іноземної валюти втрачає право власності на неї, а набуває прав власності на отриману національну валюту, покупець валюти – навпаки.

Специфікою наділені строкові конверсійні ринки, на яких відбуваються операції, пов'язані з майбутньою поставкою валюти (тобто, все-таки виникають певні зобов'язання). Проте аналогічні операції у світовій практиці поширені й на товарних ринках (у біржовій торгівлі), і слід сказати, що даний вид відносин відрізняється від тих кредитних відносин, які виникають на «класичному» грошовому ринку. Таким чином, під ринком валютного обміну або конверсійним ринком, на наш погляд, слід розуміти сектор валютного ринку, на якому здійснюють купівлю однієї національної чи колективної валюти в обмін на іншу без виникнення будь-яких кредитних зобов'язань.

З іншого боку, на національних грошових ринках є й особливий сектор – ринок валютних капіталів, який за механізмом функціонування наближений до грошового ринку, на якому перебувають в обігу кошти, номіновані у національній валюті. Проте такий ринок, на наше переконання, має низку особливостей. По-перше, операції на ньому здійснюють в іноземній валюті, а отже, вони підлягають підвищеному контролю з боку органів валютного регулювання (як правило, центральних банків), а в умовах недостатнього розвитку ринкових відносин – навіть жорсткому контролю. Таким чином, за механізмом державного регулювання валютних операцій ринок валютних капіталів близький до конверсійного ринку, а це означає: якщо в країні відбувається лібералізація валютного ринку, то згаданий процес торкнеться як одного, так і іншого сегмента даного ринку. По-друге, попит та пропозиція валютних ресурсів можуть відрізнитись (інколи – суттєво) від попиту та пропозиції грошових ресурсів у

національній валюті. Це може бути пов'язано з такими чинниками: рівень інфляції в країні та інфляційні очікування, ступінь доларизації економіки, інтенсивність та динаміка участі країни у зовнішній торгівлі, залучення іноземних інвестицій, динаміка валютних курсів та ряд інших. По-третє, цей ринок забезпечує зв'язок і взаємодію вітчизняної економіки з міжнародними ринками грошей та капіталів, тобто опосередковує операції, пов'язані зі залученням іноземних кредитів та інвестицій і їх розміщенням. Таким чином, вважаємо, що під ринком валютних капіталів слід розуміти сектор валютного ринку, де здійснюються рух валютних коштів на капітальній основі, тобто з виникненням різного роду кредитних зобов'язань.

Отже, ринок валютних капіталів є, на наш погляд, специфічним сектором грошового ринку, своєрідним «ринком у ринку», зі своєю кон'юнктурою та динамікою. У межах однієї економічної системи разом з валютообмінним ринком вони становлять вітчизняний валютний ринок.

На наш погляд, основним критерієм, за яким класифікують валютні ринки, має бути саме наведений вище економічний характер купівлі-продажу валюти. Слід зазначити, що конверсійний ринок є найтипівішим для валютного ринку взагалі, він – «класичний» валютний ринок. У свою чергу, ринок валютних капіталів, хоча і є специфічним сектором ринку, проте нині за масштабами операцій та сумами угод не поступається конверсійному ринку. Слід зауважити, що ринок конверсійних (валютообмінних) операцій неоднорідний за структурою і містить ринок як поточних операцій (із негайною поставкою валюти), так і строкових валютних операцій (форвардні, ф'ючерсні, опціонні).

Відзначимо, що важливими і найпоширенішими класифікаційними ознаками є: обсяг та характер валютних операцій, кількість валют, ступінь лібералізації та нормативно-правового регулювання. Враховуючи такі консолідуючі критерії, валютні ринки прийнято поділяти на світові, регіональні (міжнародні) й національні (місцеві) [7, 10; 5, 342; 2, 254]. У даному випадку чіткий поділ можливий лише при розмежуванні, з одного боку, національних ринків, із іншого – світових та регіональних, особливо в умовах наявності в певній країні значних валютних обмежень та жорсткого валютного регулювання. В протилежному випадку межі між цими ринками є досить умовними. На наш погляд, це стосується насамперед, світового та регіональних валютних ринків, оскільки останні не можуть функціонувати незалежно від глобального світового ринку.

Потрібно підкреслити, що світові валютні ринки займають нині перше місце за оборотами і суттєво впливають як на всю світову економіку, так і на економіку окремих країн. Завдяки функціонуванню таких потужних блоків, як ринок Forex, євrorинки тощо, світові валютні ринки обслуговують рух грошових потоків, опосередковуючи міждержавний рух то-

варів, послуг, перерозподіл капіталів. Важливим є те, що високу ліквідність міжнародних валютних ринків забезпечують великі транснаціональні банки, сумарні міжнародні активи котрих можна порівняти лише з бюджетами декількох великих держав. Міжнародні валютні ринки вільні від будь-якого адміністративного регулювання та обмежень. Головним і, мабуть, єдиним обмеженням тут служать власна обережність та передбачливість в оцінці кредитними організаціями ризиків, що виникають.

У результаті тривалої конкуренції сформувалися світові фінансові центри, в яких зосереджена основна частина валютних операцій. Серед них виділяються валютні ринки у Лондоні, Нью-Йорку, Франкфурті-на-Майні, Парижі, Цюріху, Токіо, Сянгані, Сінгапурі, Бахрейнні. На світових валютних ринках банки проводять операції з валютами, які широко використовуються у світовому платіжному обороті, й майже не здійснюють операцій із валютами регіонального та місцевого значення незалежно від їх статусу і надійності.

Зазначимо, що одним із найважливіших явищ міжнародного фінансового життя за останні десятиліття та однією з найважливіших причин перетворення світової економіки в мегаекономіку є виникнення та розвиток євроринків. Під євроринками розуміють ринки, на яких здійснюють операції з руху капіталів, виражені у валютах, відмінних від валюти країни, в якій розташовані банки, що їх здійснюють [8, 302], або ринок, на якому операції здійснюють у євровалютах [9, 44]. З цієї причини такі операції уникають валютного регулювання і в цілому податкового законодавства даної країни. У зв'язку з функціонуванням євроринків виділяють поняття «єврогроші» або «євровалюта» – це кошти, що отримав банк як вклад у валюті, відмінній від валюти країни, де розташований банк, чи кошти, що позичив банк своєму клієнтові, у валюті, відмінній від офіційної валюти країни, де розташований банк [8, 323] або, іншими словами, це – іноземні валюти, в яких банки здійснюють безготівкові операції за межами країн-емітентів цих валют [9, 45]. За визначенням, можна говорити лише про вільноконвертовані валюти, тобто валюти провідних промислово розвинутих країн, або про колективні валюти, такі, як євро. При цьому потрібно наголосити, що євровалюта та євро – це різні поняття, оскільки останній є звичайним різновидом валюти (хоча й колективної). Використання євровалют пов'язане з необхідністю конвертації валют, поліпшення стану платіжних балансів, вдосконалення міжнародних розрахунків та прискорення обігу капіталів.

Новим явищем у світовому фінансовому середовищі стало виникнення електронного валютного ринку Forex, який функціонує за допомогою електронної мережі, вузлами котрої є банки, корпорації і приватні особи, котрі торгують валютами одні з одними. Термін Forex – аббревіатура англійського виразу Foreign Exchange Operations, що означає конверсійні

операції, або Foreign Exchange Market – ринок валютного обміну. Власне, саме завдяки йому нині можна твердити про глобалізацію світового валютного ринку. Відсутність центрального вузла дає змогу ринкові Forex працювати цілодобово, переводячи протягом доби основну свою діяльність з одного фінансового регіону світу в інший. Можливість діяти на фінансових ринках Азії, Європи й Америки стала доступною завдяки їх об'єднанню в глобальну комунікаційну мережу. На ринку Forex щоденно купують і продають від одного до кількох трильйонів доларів США, він є найліквіднішим ринком у світі, на якому укладають контракти від одного дня до року.

Щодо національних валютних ринків, то вони функціонують усередині однієї держави, покликані забезпечувати рух грошових потоків усередині країни та обслуговувати зв'язок зі світовим господарством. Ці ринки обмежені економічним простором конкретної країни і регульовані її національним валютним законодавством. Підкреслимо, що ступінь залученості національних ринків у операції світового валютного ринку залежить від ступеня інтегрованості економіки країни у світове господарство, від стану її валютно-кредитної системи та системи оподаткування, рівня валютного контролю й валютного регулювання (ступеня свободи дій нерезидентів на національному валютному та фондовому ринках), стабільності політичної системи країни і, нарешті, від зручності її географічного розташування.

Варто зауважити, що національні валютні ринки часто залежні від різного роду адміністрування. Це стосується головним чином країн, що розвиваються. Саме тому ліквідність національних валютних ринків у цих країнах визначена не лише рівнем розвитку національної банківської системи та її забезпеченості достатніми іноземними і національними активами, а й діючими валютними обмеженнями і механізмами валютного регулювання. Однак вирішальну роль відіграє обраний режим обмінного курсу національної валюти, оскільки від цього багато в чому залежить ступінь втручання державних органів у ринкові механізми визначення рівня збалансованості попиту і пропозиції на національному валютному ринку. У цьому зв'язку валютні ринки також прийнято поділяти на вільні (лібералізовані, без валютних обмежень) та обмежені, коли дозволяють валютні операції уповноважені органи, або здійснюють за офіційним валютним курсом [3, 127].

Окрім цього, потрібно підкреслити, що, залежно від ступеня лібералізації внутрішнього валютного законодавства країни. Офіційний валютний ринок може бути доповнений «чорним» і «сірим» ринками. Це надає їм певної унікальності й несхожості один на одного. На наш погляд, діяльність ринків такого типу є значною мірою об'єктивним явищем, оскільки в умовах економіки закритого типу або надто жорстких валют-

них обмежень саме на «чорному» валютному ринку може відбуватися процес встановлення більш-менш адекватного валютного курсу на основі взаємодії попиту-пропозиції, тобто на ринкових засадах.

У контексті розгляду національних валютних ринків необхідно також зауважити: незважаючи на те, що переважну кількість валютних операцій здійснюють у безготівковій формі, в умовах нерозвинутої чи перехідної економіки готівкові валютнообмінні операції набувають значних обсягів, що, на наш погляд, дає змогу виділяти поняття готівкового валютного ринку. Крім того, як уже зазначено, він може бути як організованим (мережа обмінних пунктів, валютні каси комерційних банків), так і неорганізованим («чорним»). Про доцільність окремого виділення такого різновиду валютного ринку свідчить і те, що за значних обсягів операцій такі ринкові показники, як валютний курс, попит та пропозиція інколи можуть відчутно відрізнятися від безготівкового ринку. Це може свідчити про часткову самостійність у формуванні кон'юнктури готівкового валютного ринку.

Розглядаючи інституційну структуру як критерій класифікації валютних ринків, варто зазначити, що організація валютного ринку може бути здійснена у межах валютних бірж, тобто такий ринок прийнято вважати біржовим. Його функції полягають насамперед у визначенні попиту та пропозиції валюти, встановленні валютних курсів, прогнозі їх динаміки, визначенні довідкових курсів валют, а інколи – у формуванні певної стратегії і тактики центрального банку країни щодо грошово-кредитної політики та системи валютного регулювання [11, 35]. Проте варто сказати, що основна кількість операцій припадає на позабіржовий, або, як ще правильно його називають, міжбанківський валютний ринок. На ньому здійснюють близько 90% обороту іноземної валюти, однак роль валютних бірж, із огляду на їх функції, була і залишається важливою.

Підсумовуючи розгляд сутності валютних відносин, а також явищ та процесів, пов'язаних із ними, можна зробити *висновок*, що саме валютні ринки є тією організаційною основою, яка дає змогу пов'язати національне господарство країни, котрій притаманна економіка відкритого типу, із зовнішнім світом, реалізувати свій економічний потенціал та органічно влитись у сучасну глобальну економіку. *Перспективами подальших розвідок у даному напрямку можна вважати* подальші дослідження розвитку як світового, так і національного валютного ринку, пошук шляхів адаптації механізму валютних операцій в Україні до міжнародних стандартів та звичаїв із метою сприяння розвитку ринкових механізмів регулювання валютних відносин.

*The questions, related to research of theoretical essence of currency markets, it is grounded principles and mechanism of their functioning, are considered. Classification of functions of currency market is carried out in the economic system, all aggregate of his subjects and objects, structure of currency market and his separate segments is analysed.*

## Література

1. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. – 3-є вид., стереот. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 305 с.
2. Гроші та кредит: Підручник. – 3-є вид., перероб. і доп. / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.
3. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Гроші. Валюта. Валютні цінності: Термінологічний словник. – Львів: Бак, 2000. – 184 с.
4. Івасів Б. С. Гроші та кредит: Підручник. – Вид. 2-е, змін. й доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 528 с.
5. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Под ред. д. э. н., проф. Красавиной Л. Н. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.: ил.
6. Мишкін Ф., Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С. Панчишин, А. Стасишин, Г. Стеблій. – К.: Основи, 1999. – 963 с.
7. Носкова И. Я. Международные валютно-кредитные отношения: Учеб. пособие. – М.: Банки и биржи, Юнити, 1995. – 208 с.
8. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с франц. / Общ. ред. Н. С. Бабинцевой. – М.: Прогресс, Универс, 1994. – 496 с.
9. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції. Підручник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 616 с.
10. Шмырева А. И., Колесников В. И., Климов А. Ю. Международные валютно-кредитные отношения. – СПб: Питер, 2002. – 272 с.: ил. – (Серия «Учебники для вузов»).
11. Ющенко В. А., Міщенко В. І. Валютне регулювання: Навч. посіб. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 359 с. – (Вища освіта ХХІ століття).

**Ревуцька Л., Башуцький Б.**

## ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ В ПОЛЬЩІ

*В статті розглянуто організаційні структури фіскальної адміністрації та податкових офісів Польщі, завдання покладені на них. Здійснено аналіз в розрізі об'єктів податкового аудиту, показано надходження за результатами проведення податкового аудиту усіма уповноваженими службами.*

Нині, коли Україна перебуває на порозі вступу до Європейського Союзу, основне стратегічне завдання, що постало перед нею – це якомога швидше змінити відповідно до норм ЄС усі суспільно-економічні ланки

## Література

1. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. – 3-є вид., стереот. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 305 с.
2. Гроші та кредит: Підручник. – 3-є вид., перероб. і доп. / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.
3. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Гроші. Валюта. Валютні цінності: Термінологічний словник. – Львів: Бак, 2000. – 184 с.
4. Івасів Б. С. Гроші та кредит: Підручник. – Вид. 2-е, змін. й доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 528 с.
5. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Под ред. д. э. н., проф. Красавиной Л. Н. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.: ил.
6. Мишкін Ф., Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С. Панчишин, А. Стасишин, Г. Стеблій. – К.: Основи, 1999. – 963 с.
7. Носкова И. Я. Международные валютно-кредитные отношения: Учеб. пособие. – М.: Банки и биржи, Юнити, 1995. – 208 с.
8. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с франц. / Общ. ред. Н. С. Бабинцевой. – М.: Прогресс, Универс, 1994. – 496 с.
9. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції. Підручник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 616 с.
10. Шмырева А. И., Колесников В. И., Климов А. Ю. Международные валютно-кредитные отношения. – СПб: Питер, 2002. – 272 с.: ил. – (Серия «Учебники для вузов»).
11. Ющенко В. А., Міщенко В. І. Валютне регулювання: Навч. посіб. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 359 с. – (Вища освіта ХХІ століття).

**Ревуцька Л., Башуцький Б.**

## ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ В ПОЛЬЩІ

*В статті розглянуто організаційні структури фіскальної адміністрації та податкових офісів Польщі, завдання покладені на них. Здійснено аналіз в розрізі об'єктів податкового аудиту, показано надходження за результатами проведення податкового аудиту усіма уповноваженими службами.*

Нині, коли Україна перебуває на порозі вступу до Європейського Союзу, основне стратегічне завдання, що постало перед нею – це якомога швидше змінити відповідно до норм ЄС усі суспільно-економічні ланки



держави. Однією з таких складових економічної системи кожної держави є податкова система, досконалість якої значною мірою залежить від того, як організована робота органу, котрий покликаний контролювати повноту нарахування і своєчасність сплати податків та інших податкових платежів. У нашій країні органом, на який покладено зазначені повноваження, є Державна податкова служба України. І тому ми вважаємо необхідним для вдосконалення організації діяльності Державної податкової служби України вивчати і запозичувати досвід організації роботи аналогічних органів країн, які в недалекому минулому перебували в подібному до нашої країни становищі, а нині вже є повноправними членами Європейського Союзу. В цій статті, пропонуємо розглянути досвід наших сусідів – Республіки Польщі й сконцентруємо увагу не на організації діяльності служби, яка контролює повноту нарахування та своєчасність сплати податків у цілому, а на її конкретному напрямку – організації та проведенні податкового аудиту. В попередніх публікаціях ми дали визначення поняття «податковий аудит», а також охарактеризували його відмінність від податкового контролю [3, 171–180]. Варто відзначити, що, на наш погляд, податковий аудит можуть здійснювати лише органи державної служби, на яку покладено повноваження контролювати повноту нарахування та своєчасність сплати податків до бюджетів.

Модернізація податкової служби Польщі розпочалась у 2002 р. й була зумовлена вступом цієї країни до Європейського Союзу 1 травня 2004 р.

Для того, щоби змінити податкову службу Польщі відповідно до вимог, встановлених ЄС, у цій країні було розроблено стратегію модернізації податкової служби до 2004 р., основна мета якої – це справляння податків найефективнішим та справедливим шляхом, що забезпечить виконання економічних, соціальних і адміністративних функцій держави.

Поміж стратегічних цілей були й такі, які стосувалися стратегії податкового аудиту, зокрема:

- розроблення стандартних організаційних правил для всіх учасників процесу податкового аудиту;
- формування середньо- та довготермінових стратегій дій для служб податкового аудиту;
- налагодження співробітництва податкових палат та податкових офісів для попередження відмивання грошових коштів.

На відміну від України, податкова служба Польщі є частиною фіскальної адміністрації (див. рис. 1), центральна ланка якої – Міністерство фінансів, середня (проміжна) – податкові та митні палати і служби фіскального аудиту, нижня – податкові й митні офіси та офіси, які працюють із великими платниками податків.

Остання реформа фіскальної адміністрації Польщі відбулась у 1999 р., у результаті трирівневого територіального розподілу держави. В ході

даної реформи, кількість регіонів було зменшено до 16, що привело до скорочення кількості податкових палат та фіскальних аудиторських служб. У загальному, після проведення реформи фіскальна адміністрація Польщі охоплює 16 податкових палат, 379 податкових офісів, 20 офісів для роботи з великими платниками податків, 16 служб фіскального аудиту, 14 митних палат та 66 митних офісів.

До фіскальної адміністрації Польщі належать інституції, пов'язані з реєстрацією податкоплатників, справлянням податків, аудитом і оцінкою майна для оподаткування, а також погашенням податкових боргів, проведенням розслідувань фіскальних порушень.



**Рис. 1. Організаційна структура фіскальної адміністрації Польщі [4].**

Із рис. 1 видно, що у Польщі на другому рівні фіскальної адміністрації, поряд із податковими та митними палатами розмістилися служби фіскального аудиту. На жаль, в Україні нині нема окремо виділеної служби, яка б була створена спеціально для того, щоби займатись аудитом у сфері оподаткування.

До завдань служб фіскального аудиту належать:

1) аудит достовірності задекларованих доходів платників податків і правильності нарахування та сплати податків, а також інших внесків до Державного бюджету чи державних цільових фондів;

2) виявлення й аудит прихованої (тіньової) економічної діяльності, з метою оподаткування;

3) аудит джерел походження майна, що перебуває у власності;

4) аудит доцільності й законності використання коштів громадськості, Європейського Союзу та міжнародних фінансових інститутів, які підлягають поверненню;

5) аудит повноти нарахування та своєчасності сплати податків до бюджету Європейського Союзу;

б) виявлення корупційних порушень, вчинених особами, які працюють у підрозділах, підпорядкованих Міністерству фінансів зі запобігання цим порушенням;

7) аудит задекларованої власності осіб, які зобов'язані згідно з особливим положенням подавати на розгляд згадані декларації. До таких осіб віднесено працівників митних та податкових служб і служб фіскального аудиту, які підпорядковані Міністерству фінансів.

Керівниками, які очолюють служби фіскального аудиту, на кожному наступному рівні відповідно є:

- міністр фінансів;
- генеральний інспектор фіскального аудиту, який здійснює управління директорами служб фіскального аудиту;
- директор служби фіскального аудиту.

У табл. 1 показано, який відсоток виконаного податкового аудиту припадає на кожну окрему групу платників податків у його загальній кількості.

*Таблиця 1*

**Питома вага виконання податкового аудиту щодо кожного зі зазначених об'єктів у його загальній кількості [4].**

	<b>2000 р.</b>	<b>2001 р.</b>	<b>2002 р.</b>
Всього	100% (28,229)	100% (25,448)	100% (23,197)
в т. ч.			
Фізичні особи	36,8% (10,414)	34,8% (8,856)	35,5% (8,235)
Комерційні компанії	34,6% (9,812)	35,2% (8,964)	42,8% (9,930)
Громадські організації	14,5% (4,107)	4,9% (3,787)	9,5% (2,205)
Державні компанії, державні об'єднання, компанії, акції яких належать Державному казначейству	7,3% (2,067)	7,2% (1,840)	5,4% (1,247)
Фонди і фундації	0,2% (0,056)	0,9% (0,225)	0,2% (0,046)
Інші об'єкти	6,6% (1,878)	7,0% (1,793)	6,6% (1,535)

У цілому, стосовно даних, запропонованих у табл. 1, можна зробити висновок, що загальна кількість проведених аудиторських перевірок зменшувалася з року в рік. Щодо кожної окремої групи платників податків також спостерігається тенденція до зменшення кількості перевірок, окрім перевірок комерційних компаній, де навпаки, з 2000 р. по 2002 р. їх кількість зросла.

Діяльність працівників служби податкового аудиту можна оцінити за кількістю проведених податкових перевірок, а також сумою податкових донарахувань за результатами податкового аудиту (див. табл. 2).

Таблиця 2

**Кількість проведених податкових аудитів у 1999 – 2002 рр. та податкові донарахування за результатами їх проведення [4].**

Роки	Кількість проведених податкових аудитів	Суми податків донарахованих за результатами податкового аудиту (тис. PLN)
1999	30,792	2,441,086
2000	28,339	3,482,303
2001	25,465	4,647,280
2002	23,207	4,884,532

Дані табл. 2 свідчать, що одночасно зі зменшенням кількості перевірок за 1999–2002 рр., суми податків, донарахованих у результаті їх проведення, зростають. Така тенденція може бути викликана двома причинами: або поліпшенням якості роботи податкових аудиторів, або погіршенням податкової культури платників податків.

У 2002 р. служби аудиту також здійснювали аудиторські перевірки документів під час торгових операцій між платниками податків, зокрема, аудит податкових накладних із податку на додану вартість (т. зв. перехресна перевірка). Такі перевірки здійснюють, застосовуючи спрощену методику проведення, без спеціально виданого дозволу, за наявності в інспектора відділу фіскального аудиту посвідчення особи. Впродовж 2002 р. служби фіскального аудиту провели 13972 таких перевірки.

Як уже зазначено, за результатами реформи регіональних адміністрацій офіси служби фіскального аудиту було розташовано в 16 регіонах, окрім того, в містах, які до реформи були регіональними центрами, розміщено 24 місцеві відділення служб фіскального аудиту.

Розглядаючи ієрархію податкової служби Польщі, слід зазначити, що вона складається з вищої ланки – Міністерства фінансів, середньої – податкових палат та низової ланки – податкових офісів. Тобто у Польщі податкова служба не має статусу міністерства, так, як в Україні, а підпорядкована безпосередньо Міністерству фінансів.

Розглянувши завдання податкових палат та податкових офісів, можна стверджувати, що вони мають деякі спільні ознаки відповідно до завдань Державних податкових адміністрацій другого рівня та Державних податкових інспекцій в Україні.

До завдань податкових палат віднесено:

- 1) контроль за роботою податкових офісів;

- 2) винесення рішень щодо апеляційних заяв, які розглядали у податкових офісах;
- 3) розгляд апеляційних заяв на рішення та вчинки керівників служб фіскального аудиту;
- 4) забезпечення, регулювання й аналіз використання за призначенням цільових субсидій у межах, що визначив міністр фінансів;
- 5) виконання інших завдань, передбачених законодавством.

Працівники податкових офісів працюють уже безпосередньо з платниками податків, поміж завдань, доручених їм, є виконання податкового аудиту (див. рис. 2).



**Рис. 2. Завдання працівників податкових офісів Польщі [4].**

Виконанням податкового аудиту в податкових офісах займаються підрозділи податкового аудиту, що належать до них (див. рис. 3).

Під час модернізації податкової служби Польщі, в рамках спрямованих на підтримку підприємництва урядових програм під назвою «Підприємство понад усе» співпрацю великих економічних підприємств із податковою службою налагоджували шляхом створення спеціальних податкових офісів, які спеціалізуються на роботі з великими платниками податків.

Проте законодавець не унеможливив, що податковий аудит великих платників податків проводять працівники служб податкового аудиту. В Польщі службам фіскального аудиту дозволено проводити податковий аудит великих платників податків за наявності письмового запиту голови офісу для роботи з великими платниками податків, коли підтвердилися підозри у вчиненні злочину чи фіскального порушення, за умови, що інспектор фіскального аудиту компетентний займатися розслідуванням даного порушення або за інших обставин, передбачених податковим законодавством Польщі.



**Рис. 3. Організаційна структура податкового офісу Польщі [4].**

Цікавим є факт, що статистичні показники стосовно кількості здійснених податкових аудиторських перевірок свідчать, що службовці податкових офісів провели їх більше, ніж працівники служб фіскального аудиту (див. табл. 3).

*Таблиця 3*

**Кількість аудиторських перевірок, що виконали працівники податкових офісів та служб податкового аудиту податкової адміністрації Польщі у 2000–2002 рр. [4].**

	2000	2001	2002
Кількість аудиторських перевірок, що виконали працівники податкових офісів	451350	419986	402114
Кількість аудиторських перевірок, що виконали працівники служб податкового аудиту	28339	25465	23207

До фіскальної адміністрації Польщі після її реорганізації 1 вересня 2003 р. віднесено 14 митних палат та 66 митних офісів (див. рис. 1).

Тоді ж на митну службу було покладено завдання щодо повноти та своєчасності сплати ПДВ на імпорту й акцизні збори, як на імпортуні, так і на вітчизняні товари. Завдання митної служби розподілені між її рівнями аналогічно до того, як між рівнями податкової служби. Зокрема, на митні палати покладені повноваження доводити завдання до митних офісів та контролювати їх виконання. Відповідно працівники митних офісів безпосередньо здійснюють податковий аудит щодо повноти сплати ПДВ на імпортуні товари й акцизного збору як на імпортуні, так і на вітчизняні товари.

Митні офіси також уповноважені здійснювати фіскальні аудиторські перевірки законності марок підакцизних товарів. Варто зазначити, що право видавати (продавати) марки надано лише 13 митним офісам.

Окрім постійно діючих державних служб, до компетенції яких належить виконання податкового аудиту, з 1 вересня 2003 р. в Польщі почали діяти регіональні фіскальні правління, які є незалежним органом, аналога яким в Україні нема і які також мають право здійснювати податковий аудит. Основним завданням регіональних фіскальних правлінь стало координування дій пов'язаних з виконанням фінансової політики держави, а саме податкової, митної і аудиторської в межах окремої території.

Поміж основних завдань регіонального фіскального правління є координація планів проведення аудиторських перевірок та їх виконання, у т. ч. добір платників податків для аудиторських перевірок.

До регіональних фіскальних правлінь належать:

- директори податкових палат;
- директори митних палат;
- директори служби фіскального аудиту;
- голова податкового офісу, обраного до членів правління поміж інших голів даного регіону.

Генеральний інспектор фіскального аудиту бере участь у засіданнях правлінь і уповноважений наглядати за їх діяльністю.

Підбиваючи підсумки виконання податкового аудиту всіма уповноваженими на те структурами (див. табл. 4), варто відзначити, що у 2003 р. порівняно з 2002 р. збільшилося число платників податків, які підлягають під проведення податкового аудиту. Однак кількість виконаного податкового аудиту зменшилась як у цілому, так і щодо кожного окремого об'єкта його виконання, в результаті цього зменшились і число розкритих порушень, і сума заборгованості зі сплати податків (див. табл. 4).

## Аудиторські перевірки, проведені працівниками податкової служби в 2002–2003 рр. [4].

	Кількість платників податків, які підлягають під проведення податкового аудиту		Кількість здійснених податкових аудитів		Кількість розкритих порушень		Сума заборгованості зі сплати податків, тис PLN*	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Всього:	2782244	2804598	3963199	3616588	667565	594265	2980749	1718408
в т.ч.								
Фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю	2442946	2444907	277465	222327	113329	84016	478060	390371
Юридичні особи	280020	295063	83962	74236	22539	18279	1017538	476357
Компанії торгового права	17680	22491	9632	13095	1890	2544	23325	19605
Спеціальні групи, які займаються виготовленням с/г продукції	41598	42137	3023	2963	346	286	194	116
Інші**			3589117	3303967	529461	489140	1461632	831959

Із зазначеного можна узагальнити, що у Польщі повноваження виконання податкового аудиту покладено не лише на органи податкової та митної служби, як в Україні, а й на спеціально створену службу податкового аудиту, яка займається тільки його проведенням. Окрім того, деякою мірою виконання податкового аудиту належить також до компетенції регіональних фіскальних правлінь, які не є постійно діючим органом, їх скликають за потребою не менше одного разу на місяць.

Зрозуміло, що сліпе копіювання досвіду тієї чи іншої країни не приведе до позитивного ефекту, однак вивчити і запозичити окремі частини моделі організації податкового аудиту Польщі, які можуть бути прийнятні для України, цілком доречно.

У подальшому плануємо розглянути досвід організації та проведення податкового аудиту в Австрії.

\* Віднесено лише суми за основними платежами.

\*\* У т. ч. кабінетний аудит.



*Organisational structure of the fiscal administration in Poland, organisational structure of tax offices in Poland are considered. The tasks of the fiscal administration in Poland, the tasks of the tax offices in Poland, the tasks of the fiscal audit offices in Poland are considered. The object of audit performed, due amount disclosed as a result of audit by the tax authorities are analyzed.*

### **Література**

1. Закон України від 04. 12. 1990 р. № 509–ХІІ «Про державну податкову службу в Україні».
2. Закон України від 21. 12. 2000 р. № 2181–ІІІ «Про погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами».
3. Ревуцька Л. В. Податковий контроль та податковий аудит: взаємозв'язок понять // Світ фінансів. – 2006. – Вип. 3 (8). – С. 171–180.
4. [http://www.mofnet.gov.pl/\\_files\\_/podatki/administracja\\_skarbowa/mf\\_biuletyn\\_e.pdf](http://www.mofnet.gov.pl/_files_/podatki/administracja_skarbowa/mf_biuletyn_e.pdf)

**Рожко А.**

## **РОЗВИТОК ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У ФРН ЯК ЗАПОРУКА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

*Розглянуто проблему сталого економічного розвитку України в умовах глобалізації. Проаналізовано перспективи розвитку відновлювальної енергетики в Україні на основі вивченого досвіду Федеративної Республіки Німеччина у цій сфері.*

Процес глобалізації, який охопив сьогодні всі країни світу і безпосередньо впливає на їх національні економіки, зумовлює пошук нових проявів економічної ідентичності й забезпечення економічної стабільності країн у світовому масштабі. Глобалізація (від англ. «globe» – земна куля) – складний, багатогранний процес, який має безліч проявів і багато проблем.

Як відзначив у книзі «Усвідомлення глобалізації. Лексус та Оливкове дерево» відомий американський журналіст Т. Фрідман, глобалізація – це невпинна, безжалісна інтеграція ринків, національних держав і технологій до фантастичного рівня, який уможливорює швидший, глибший та дешевший, ніж будь-коли, рух індивідуумів, корпорацій і національних держав до світової спільноти й зворотний їй рух до індивідуумів, корпорацій і націй-держав. Провідною ідеєю, на його думку, є вільноринковий капіталізм – чим розкутішими будуть ринкові сили, тим ефективнішою і процвітаючою буде економіка [1, 9].

На нашу думку, явище глобалізації справляє домінуючий вплив на розвиток будь-якої держави. З одного боку, через поширення інновацій у

*Organisational structure of the fiscal administration in Poland, organisational structure of tax offices in Poland are considered. The tasks of the fiscal administration in Poland, the tasks of the tax offices in Poland, the tasks of the fiscal audit offices in Poland are considered. The object of audit performed, due amount disclosed as a result of audit by the tax authorities are analyzed.*

### **Література**

1. Закон України від 04. 12. 1990 р. № 509–XII «Про державну податкову службу в Україні».
2. Закон України від 21. 12. 2000 р. № 2181–III «Про погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами».
3. Ревуцька Л. В. Податковий контроль та податковий аудит: взаємозв'язок понять // Світ фінансів. – 2006. – Вип. 3 (8). – С. 171–180.
4. [http://www.mofnet.gov.pl/\\_files\\_/podatki/administracja\\_skarbowa/mf\\_biuletyn\\_e.pdf](http://www.mofnet.gov.pl/_files_/podatki/administracja_skarbowa/mf_biuletyn_e.pdf)

**Рожко А.**

## **РОЗВИТОК ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У ФРН ЯК ЗАПОРУКА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

*Розглянуто проблему сталого економічного розвитку України в умовах глобалізації. Проаналізовано перспективи розвитку відновлювальної енергетики в Україні на основі вивченого досвіду Федеративної Республіки Німеччина у цій сфері.*

Процес глобалізації, який охопив сьогодні всі країни світу і безпосередньо впливає на їх національні економіки, зумовлює пошук нових проявів економічної ідентичності й забезпечення економічної стабільності країн у світовому масштабі. Глобалізація (від англ. «globe» – земна куля) – складний, багатогранний процес, який має безліч проявів і багато проблем.

Як відзначив у книзі «Усвідомлення глобалізації. Лексус та Оливкове дерево» відомий американський журналіст Т. Фрідман, глобалізація – це невпинна, безжалісна інтеграція ринків, національних держав і технологій до фантастичного рівня, який уможливорює швидший, глибший та дешевший, ніж будь-коли, рух індивідуумів, корпорацій і національних держав до світової спільноти й зворотний їй рух до індивідуумів, корпорацій і націй-держав. Провідною ідеєю, на його думку, є вільноринковий капіталізм – чим розкутішими будуть ринкові сили, тим ефективнішою і процвітаючою буде економіка [1, 9].

На нашу думку, явище глобалізації справляє домінуючий вплив на розвиток будь-якої держави. З одного боку, через поширення інновацій у

сфері технологій і менеджменту, активний обмін товарами, послугами, інвестиціями вона сприяє підвищенню ефективності функціонування національних економік, а з іншого – посилює нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку.

Позитивними можна назвати такі прояви глобалізації: поширення нових інформаційних технологій та пов'язаних із ними переваг (скорочення часу і витрат на трансакції, поліпшення умов праці та життя); перехід на ресурсозберігаючі технології; посилення уваги до важливих проблем людства тощо.

Однак глобалізація економіки – це не лише вигоди від зростання участі країни в світових економічних процесах, а й висока ймовірність втрат, зростання ризиків. Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, зростання обсягів світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, інтенсифікації руху технологічних нововведень тощо, а й вразливішими щодо негативного впливу світогосподарських зв'язків. Світова практика доводить, що вигаш від глобалізації розподіляється далеко не рівномірно між країнами та суб'єктами економічної діяльності.

Отже, до негативних наслідків глобалізації належать: посилення нерівномірності розвитку країн світу; нав'язування сильними країнами своєї волі, нераціональної структури господарства, політичної та економічної залежності слабшим [2, 296].

Саме тому глобалізація як суперечливий процес потребує регулювання на національному та міждержавному рівнях

Поряд із тенденціями глобалізації в економіці розвинутих країн виникають нові категорії – поняття, що характеризують стан економіки цих країн, їх участь у даному процесі. Одним із таких понять нині є словосполучення «сталий розвиток». Воно введено в обіг недавно і характеризує такий розвиток економіки чи суспільства, який задовольняє потреби сьогоденного покоління та водночас не створює загрози майбутнім поколінням щодо задоволення цих потреб.

Термін «sustainable development» (німецькою – «nachhaltige Entwicklung») було оголошено як міжнародний тренд 14 років тому на Конференції ООН із проблем навколишнього середовища в Ріо-де-Жанейро (Бразилія). Форум Тисячоліття 2000 р., Монтеррейська конференція та Йоханнесбурзький саміт 2002 р. визначили його як стратегію існування людства в XXI ст. Сміслові навантаження терміну є глибоким і узагальнює також означення «незатухаючий», «безперервний», «довготривалий». Сюди ж можна також додати «екологічно раціональний», оскільки він має не завдавати шкоди навколишньому середовищу. Іншими словами, розвиток повинен бути таким, щоби задоволення сьогоденних потреб людини не суперечило інтересам майбутніх поколінь і не шкодило довкіллю.

На думку В. Костеріна, голови спостережної ради Інституту сталого розвитку, процеси глобалізації суперечать сталому розвитку країн [3, 10]. Сталий розвиток починається зі зміни підходу до енергетичної політики країни. Саме енергетика є рушійною силою промисловості, вона закладає основи життєдіяльності держави, а також гарантує її безпеку і незалежність. Однак сталий розвиток приховує також наступний зміст – заміну традиційної енергетики нетрадиційною, або відновлювальною, оскільки у визначенні поняття закладено принцип збереження інтересів майбутніх поколінь. Навряд чи використання традиційних видів енергетичної сировини здатне зберегти існуючий стан географічного середовища для нащадків. Адже науковці довели, що саме антропогенний вплив призвів до незворотних та негативних змін на планеті, й не останню роль у цьому процесі відіграло спалювання традиційних (випокпних) видів палива.

Федеративна Республіка Німеччини давно визначила для себе пріоритетність розвитку відновлювальної енергетики. Нині це – один із перших кроків країни на шляху її сталого розвитку.

ФРН належить до низки країн-лідерів щодо використання екологічно чистих видів енергії – сонця, води, вітру та біомаси.

Динамічний розвиток технологій використання відновлювальних джерел енергії у ФРН відповідає загальносвітовій тенденції збільшення частки таких джерел в усьому обсязі виробленої енергії. Світовий потенціал відновлювальних джерел енергії нині оцінюють у 20 млрд. т. умовного палива в рік, що вдвічі перевищує обсяги річного видобутку всіх видів випокпного палива [4].

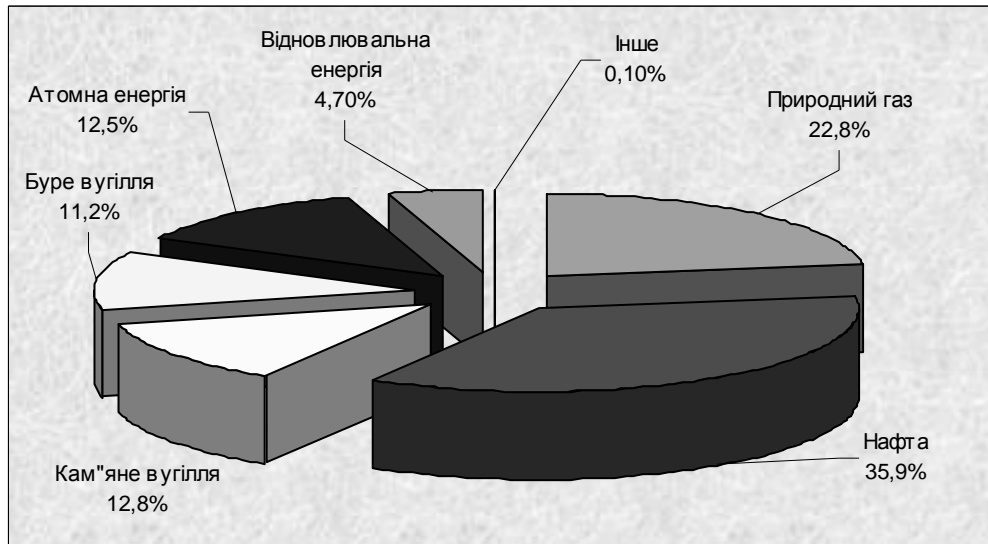
Частка Німеччини в світовому балансі споживання первинних енергоносіїв становить 4%. Країна щорічно використовує 500 млн. т енергоносіїв у перерахунку на умовне паливо. На відміну від інших розвинутих країн світу, споживання енергії в Німеччині протягом багатьох років залишається порівняно стабільним. Воно досягало максимальної позначки в 1979 р.

Енергозабезпечення в Німеччині широко розгалужене. Частка мінерального палива як основного виду енергоносія на початку 1990-х років сягала 40%. Лише в 2005 р. частка цього палива зменшилася на користь природного газу, який почали споживати до 36% [5].

Нині вугілля і природний газ у структурі споживання енергоносіїв у ФРН разом становлять близько 60%, при цьому частка газу – 22,8%, кам'яного вугілля – 12,9%, атомної енергії – 12,5%, бурого вугілля – 11,2%. Питома вага відновлювальних джерел енергії в 2005 р. досягла 4,7% (див. діаграму на рис. 1).

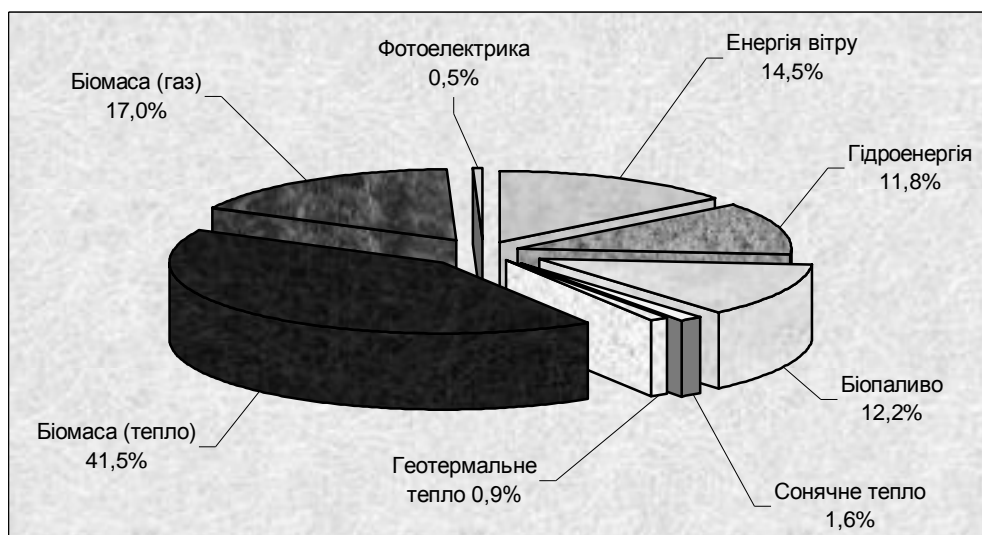
2006 рік був рекордним щодо використання відновлювальних джерел енергії в Німеччині. Частка вітру, води, сонця, біоенергії та теплоти землі

в загальному споживанні енергії у вигляді струму, тепла і пального в минулому р. зросла до 7,7%. Виробництво електроенергії з невичерпних енергетичних джерел зросло за рік до 200 млрд. кВт/год. (у 2005 р. – 175,7 кВт/год.). Це відповідає у розрахунковому вимірі споживанню струму, тепла і палива більше як 10 млн. господарств [6].



**Рис. 1.** Діаграма первинного споживання енергії у Федеративній Республіці Німеччина в 2005 р. [7, 13].

На рис. 2 зображена структура первинного споживання відновлювальних джерел енергії за 2005 р.



**Рис. 2.** Діаграма первинного споживання енергії з відновлювальних джерел у Федеративній Республіці Німеччина в 2005 р. [7, 36].

Дані рис. 2 свідчать, що найбільшу питому вагу в структурі споживання відновлювальних джерел енергії у Німеччині має біомаса (58,5%). Енергетичний потенціал цього ресурсу нині вже добре вивчений та досліджений. Із технологічного боку є особливості його переробки з метою отримання енергії, тому в структурі ВДЕ розділяють біомасу, перероблену для отримання газу, і ту, яка дає тепло.

У ФРН як біомасу використовують відходи деревини, деревне вугілля, відходи сільськогосподарського виробництва, у т. ч. тваринництва.

Найперспективнішими напрямками у сфері використання енергії біомаси в Німеччині визнані наступні:

- виробництво біогазу і добрив на устаткуванні, що переробляє сільськогосподарські й побутові відходи індивідуальних фермерських господарств, а також використання процесу бродіння під час переробки міських та промислових стічних вод. Біогаз використовують для водонагрівачів і парових котлів, а також генераторів, які виробляють електроенергію;
- виробництво електроенергії на електростанціях, які спалюють тверді побутові відходи міст, та тих, що працюють на біогазі. Для виробництва тепла й електроенергії використовують також відходи від переробки деревини шляхом як прямого спалювання, так і газифікації з подальшою утилізацією отриманого газу;
- переробка біомаси зі застосуванням процесів газифікації, теролізу та отримання рідкого палива [4].

Енергія, вироблена з допомогою вітру, становить 14,5% у загальній структурі нетрадиційного енергоспоживання в країні. Світові позиції ФРН у галузі вітроенергетики оцінюють у 1/3 розташованих на її території вітроелектростанцій.

Вітрова енергетика ФРН почала набирати обертів у 2000 р., коли в країні був прийнятий Закон про відновлювальні джерела енергії (Erneubaren Energien Gesetz). Цим законодавчим документом закріплено пріоритетність розвитку відновлювальної енергетики в країні, визначено правові рамки роботи підприємств із виробництва нетрадиційних видів енергії тощо. Крім цього, уряд надавав значну фінансову та інформаційну підтримку фірмам, що інвестують у розвиток об'єктів вітрової енергетики.

Гарантією безпрограшності для потенційних інвесторів на 20 років було встановлення фіксованого тарифу на енергію, вироблену з відновлювальних джерел на рівні 6–9 євроцентів за 1 кВт/год.

Таким чином, на кінець 2002 р. в Німеччині загальна потужність вітрових електростанцій досягла майже 12 тис. МВт, що відповідало приблизно 10% максимальної потреби країни в електроенергії. За звітними даними німецької Асоціації фірм-виробників вітрової електроенергії, в

2004 р. їх потужність зросла до 17 тис. МВт, а в 2005 р. – 18,5 тис. МВт [8].

Варто відзначити, що в бюджеті ФРН передбачені значні асигнування на проведення науково-дослідних робіт у галузі вітроенергетики. При цьому велику увагу приділяють підвищенню надійності роботи вітроенергетичних установок, їх безпеки, зниженню рівня шуму, перешкод радіо- і телекомунікацій.

Нині в ФРН є низка прибічників теорії щодо негативних ознак вітроелектричних станцій. Їх думка базована на переконанні, що вітряки випромінюють інфразвуки, яких не сприймають наші вуха, але які гнітюче впливають на людський організм, призводять до пригніченості й навіть, за твердженням деяких психологів, у районі по сусідству з ВЕУ ймовірно зростання кількості самогубств. Висувають сучасним вітрякам також інші звинувачення –наприклад, що вони вбивають птахів у польоті, комах... [9, 14].

Однак зусиллями німецьких конструкторів вітрові турбіни було удосконалено і, згідно з останніми дослідженнями, вітрові електростанції абсолютно безпечні для людини. А враховуючи те, що при цьому виробляється чиста енергія, яка рятує земну атмосферу від щорічного забруднення десятками тонн вуглекислого газу, від багатьох тонн окису вуглецю, сотень тонн пилу та інших викидів, які супроводжують традиційне виробництво електроенергії, цією новітньою галуззю енергетики можна пишатися.

Динамічними темпами розвивається у ФРН і сонячна енергетика, перспективною складовою котрої є фотоелектрика. Зазначимо, що сонячний ресурс використовують для отримання як теплової, так і електричної енергії. Звертаючись до даних рис. 2, сонячна тепла енергія в структурі відновлювальних енергоносіїв займає 1,6%, а електроенергія, вироблена за допомогою сонячних колекторів, – 0,5%.

Незважаючи на таку мінімальну частку в загальному енергоспоживанні, сонячна енергетика належить до тих галузей економіки ФРН, які розвиваються найшвидшими темпами. Річний оборот в цій галузі в 2005 р. становив 3,7 млрд. євро. Порівняно з 2005 р. потужності встановлених сонячних колекторів у ФРН зросли на 58%. Позитивною є також тенденція зростання кількості зайнятих у цій галузі. Так, у 2006 р. для роботи на 4 тис. підприємств сонячної енергетики було залучено близько 19 тис. працівників, що на 6,5 тис. більше, ніж у попередньому році [10].

Швидкий приріст виробничих потужностей сонячної енергетики в Німеччині також підсилений дією Закону про відновлювальні джерела енергії (2000). Так, згідно з ним, підприємство-виробник при вводі в експлуатацію нових потужностей для виробництва сонячної електроенергії отримує від держави регламентовану винагороду, що значно перевищує

ринкові тарифи. Ця винагорода становить 62,4 євроцента за кожен поданий в електромережу 1 кВт/год. Окрім цього, підприємствам, які розробляють та експлуатують фотоелектричні системи, надають пільгові кредити.

Основним фактором, що стримує розвиток сонячної енергетики в ФРН, є висока вартість електроенергії, яка перевищує рівень цін традиційної енергетики в 4–5 разів, хоча спостерігається тенденція до її здеешевлення. Негативним впливом виявилось зростання цін на кремній, частка якого у загальній вартості сонячних батарей становить 80%. У зв'язку з цим німецькі постачальники сонячних батарей приділяють багато уваги створенню власних потужностей щодо виробництва кремнію, що дає змогу зменшити витрати виробництва. В результаті, згідно з оцінкою, в найближчій перспективі можна очікувати зниження вартості сонячних установок потужністю більше 10 кВт на 4% [4].

Федеральний уряд Німеччини має на меті до 2010 р. збільшити частку відновлювальної енергії в структурі первинного споживання на 4,2% (тобто досягти позначки 10%), а в споживанні електричної енергії – на 12,5%. Цьому мають сприяти численні урядові програми, виконання яких перебуває у компетенції Федерального міністерства навколишнього середовища, охорони природи і ядерної безпеки. Нині в ФРН діє урядова програма «Експортна ініціатива відновлювальних джерел енергії», метою якої є збільшення потенціалу останніх в експорті технологій із країни. Заходи, передбачені програмою, спрямовані на виявлення нових резервів у міжнародній кооперації, пошук інвестиційних можливостей, а також на встановлення міцних контактів із іноземними підприємствами, які працюють у сфері відновлювальних джерел енергії.

Протягом 2005–2006 рр. у ФРН значну увагу було приділено як проведенню численних репрезентацій, семінарів, симпозіумів, ярмарків продукції, так і делегуванню представників сфери відновлювальної енергетики за кордон для налагодження ділових контактів. Цільовою групою для встановлення міжнародних зв'язків є виробники та відповідно продавці обладнання і техніки для використання нетрадиційних джерел енергії.

Отже, галузь відновлювальної енергетики вже досягла в Німеччині динамічних темпів розвитку і розпочинає свою економічну експансію. На думку міністра навколишнього середовища ФРН, такий шлях до популяризації відновлювальних джерел енергії в світі вже сьогодні є запорукою сталого розвитку країн і світової економіки.

*In the article the problem of sustainable economic development of Ukraine is considered in the conditions of world globalization. The author analyses the prospects of development of renewable energies in Ukraine on the basis of the studied experience of Federal Republic Germany in this sphere.*



## Література

1. Будзан Б. Глобалізація: новий виклик менеджменту України // Дзеркало тижня. – 3–9 серпня. – № 29 (404).
2. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / За ред. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.
3. Костерін В. Десять років, які відродять Україну: майбутня енергетична незалежність країни починається вже сьогодні // Дзеркало тижня. – 18 березня. – № 10 (589).
4. Перспективы альтернативной энергетики в ФРГ // По материалам Торгово-экономического бюро Посольства РФ в Германии // [http://www.vniki.ru/wiki.nsf/3a2290ea8b144f40c325698800466d09/bc69ac1dc801daa4c3256e2000533bb6/\\$FILE/Ps-1.doc](http://www.vniki.ru/wiki.nsf/3a2290ea8b144f40c325698800466d09/bc69ac1dc801daa4c3256e2000533bb6/$FILE/Ps-1.doc)
5. *Energieversorgung in Deutschland* // [http://www.bundesregierung.de/nn\\_1272/Content/DE/Artikel/2007/01/2007-01-09-energieversorgung-in-deutschland.html](http://www.bundesregierung.de/nn_1272/Content/DE/Artikel/2007/01/2007-01-09-energieversorgung-in-deutschland.html)
6. *Erneubare Energien brechen alle Rekorde. Bundesverband Erneuerbare Energien* // [http://www.energieportal24.de/artikel\\_2344.html](http://www.energieportal24.de/artikel_2344.html)
7. *Erneubare Energien in Zahlen – nationale und internationale Entwicklung.* – Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (BMU). Referat Öffentlichkeitsarbeit. – Berlin, 2007.
8. *BWE: Datenblatt 2005* // <http://www.wind-energie.de/de/statistiken/datenblatt-2005/>
9. Рожен О. Грошовий вітер над яблуневим садом // Дзеркало тижня. – 2–8 вересня. – № 33 (612).
10. *Solarwarme 2006: Rekordwachstum in Deutschland* // <http://www.solarserver.de/solarmagazin/news.html>

**Сапожніков В.**

## ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

*Розглянуто проблему пошуку додаткових джерел фінансування сільського господарства на прикладі аграрного сектора Чернігівщини. Досліджено проблемні питання щодо цієї тематики, обґрунтовано необхідність пошуку та впровадження додаткових джерел фінансування.*

Поступовий розвиток економічної системи країни та подальша інтеграція України в світове господарство актуалізувала питання створення відповідного фінансового, правового та технічного забезпечення. Одним із елементів, що забезпечують можливість сталого розвитку та формують відповідне підґрунтя для подальшого зростання, є сільське господарство. В

## Література

1. Будзан Б. Глобалізація: новий виклик менеджменту України // Дзеркало тижня. – 3–9 серпня. – № 29 (404).
2. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / За ред. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.
3. Костерін В. Десять років, які відродять Україну: майбутня енергетична незалежність країни починається вже сьогодні // Дзеркало тижня. – 18 березня. – № 10 (589).
4. Перспективы альтернативной энергетики в ФРГ // По материалам Торгово-экономического бюро Посольства РФ в Германии // [http://www.vniki.ru/wiki.nsf/3a2290ea8b144f40c325698800466d09/bc69ac1dc801daa4c3256e2000533bb6/\\$FILE/Ps-1.doc](http://www.vniki.ru/wiki.nsf/3a2290ea8b144f40c325698800466d09/bc69ac1dc801daa4c3256e2000533bb6/$FILE/Ps-1.doc)
5. *Energieversorgung in Deutschland* // [http://www.bundesregierung.de/nn\\_1272/Content/DE/Artikel/2007/01/2007-01-09-energieversorgung-in-deutschland.html](http://www.bundesregierung.de/nn_1272/Content/DE/Artikel/2007/01/2007-01-09-energieversorgung-in-deutschland.html)
6. *Erneubare Energien brechen alle Rekorde. Bundesverband Erneuerbare Energien* // [http://www.energieportal24.de/artikel\\_2344.html](http://www.energieportal24.de/artikel_2344.html)
7. *Erneubare Energien in Zahlen – nationale und internationale Entwicklung.* – Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (BMU). Referat Öffentlichkeitsarbeit. – Berlin, 2007.
8. *BWE: Datenblatt 2005* // <http://www.wind-energie.de/de/statistiken/datenblatt-2005/>
9. Рожен О. Грошовий вітер над яблуневим садом // Дзеркало тижня. – 2–8 вересня. – № 33 (612).
10. *Solarwarme 2006: Rekordwachstum in Deutschland* // <http://www.solarserver.de/solarmagazin/news.html>

**Сапожніков В.**

## ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

*Розглянуто проблему пошуку додаткових джерел фінансування сільського господарства на прикладі аграрного сектора Чернігівщини. Досліджено проблемні питання щодо цієї тематики, обґрунтовано необхідність пошуку та впровадження додаткових джерел фінансування.*

Поступовий розвиток економічної системи країни та подальша інтеграція України в світове господарство актуалізувала питання створення відповідного фінансового, правового та технічного забезпечення. Одним із елементів, що забезпечують можливість сталого розвитку та формують відповідне підґрунтя для подальшого зростання, є сільське господарство. В

основі формування ефективного механізму функціонування сільського комплексу країни – створення його відповідного фінансового забезпечення на державному і на регіональному рівнях.

Автори у економічній літературі приділяють значну увагу аналізу проблем реформування сільського господарства країни, підвищенню якості послуг. Результати цих досліджень відображені в наукових працях Т. Качали, В. Кравченко, Г. Крамаренко, О. Лилик, Г. Онищук, Д. Стеченко, В. Студінського, С. Уланова та ін.

Разом із тим, у розглянутих роботах недостатньо висвітлені питання створення ефективного механізму функціонування сільського господарства. Нерозв'язаною проблемою залишається аналіз існуючих джерел фінансування підприємств сільського господарства та визначення їх резервів.

Основною метою статті є аналіз джерел формування фінансових ресурсів підприємств сільського господарства Чернігівського регіону та виявлення резервів їх збільшення.

Під фінансовими ресурсами в економічній літературі прийнято вважати власний, позиковий і залучений грошовий капітал, який підприємства використовують для формування власних активів та виробничо-господарської діяльності.

Головною метою функціонування фінансів є забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами для зростання товарообігу. Кругообіг основних засобів має створити умови для розширеного відтворення основних фондів, а кругообіг оборотного капіталу має забезпечити підприємству відповідний рівень прибутку.

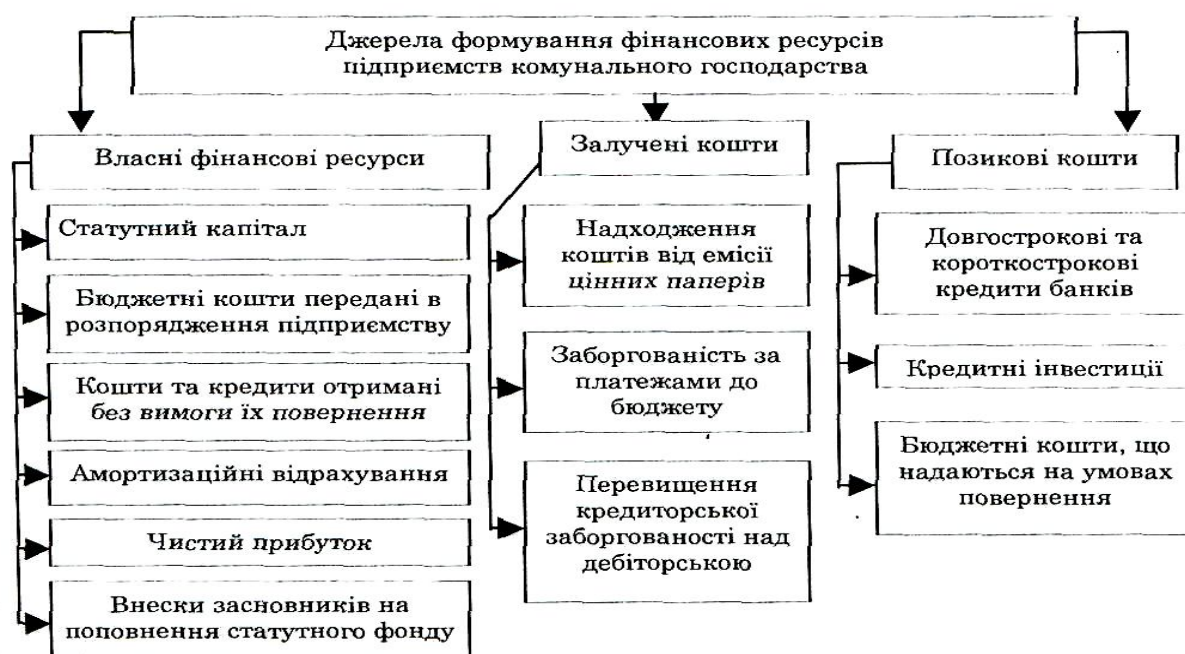
Фінансові ресурси виступають основою для створення необхідних для нормальної господарської діяльності грошових фондів: статутного капіталу, резервного капіталу, фонду накопичення та споживання, фонду оплати праці, амортизаційного фонду [5, 16].

Фінансові ресурси є економічною основою діяльності підприємства, а отже, на увагу заслуговують саме джерела їх формування [10, 249].

Перехід України до ринкових відносин та формування власного сільського господарства на її території зумовили необхідність створення нової системи управління фінансами галузі. Майже весь період діяльності сільського господарства України характерний відсутністю достатніх обсягів фінансування, відволіканням значних сум оборотних коштів у дебіторську заборгованість, наявністю значного морального та фізичного зносу, що, в свою чергу, сприяло погіршенню якості послуг. Усі ці фактори зумовили загострення фінансової кризи галузі, а тому, питання пошуку нових джерел фінансування галузі постало дуже гостро.

У нинішніх умовах розвитку економіки та функціонування фінансового ринку виникає потреба у якісно новому підході до управління та формуван-

ня фінансових ресурсів. Якщо в умовах централізованої системи управління фінансами основною метою діяльності підприємства було дотримання плану, то в умовах ринку економічну діяльність підприємства регулюють шляхом реалізації цінової, податкової, кредитної політики та інших економічних чинників [9, 15]. Специфіка діяльності підприємств, спрямованість на виконання найголовнішої функції – життєзабезпечення, отже, і постійна наявність регулятивної функції держави, виділяє підприємства галузі в окрему ланку суб'єктів господарювання. Такі умови функціонування підприємств сільського господарства суттєво обмежують розвиток фінансового менеджменту на підприємствах, безпосередньо впливаючи на структуру їхнього капіталу. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств наведено на рис. 1.



**Рис 1. Основні джерела формування фінансових ресурсів підприємств сільського господарства.**

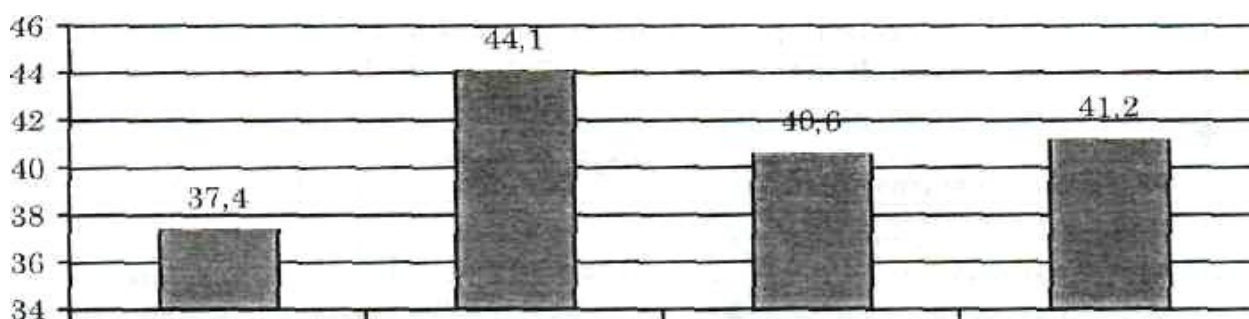
Теоретично ці джерела майже споріднені з джерелами підприємств інших форм власності. Разом із тим, наявність багатьох зовнішніх факторів впливу на галузь дещо порушує таку спорідненість. Постійна дотаційність галузі, значні суми дебіторської заборгованості, цінова політика органів місцевого самоврядування, з одного боку, та відсутність податкових пільг і сприятливого інвестиційного середовища, з іншого, унеможливають залучення додаткових джерел фінансових ресурсів. Окрім того, фінансове становище галузі не можна назвати задовільним.

За 2003 р. і I квартал 2004 р. в Чернігівській області бюджетна сфера розраховувалася за послуги майже на 100%. Заборгованість населення суттєво не зменшилась і дорівнювала на 01. 04. 2004 р. 57 млн. грн.

За станом на 01. 04. 2004 р. загальна дебіторська заборгованість підприємств сільського господарства Чернігівщини досягла – 109,4 млн. грн., кредиторська заборгованість збільшилася на 3,0 млн. грн. і становила 107,8 млн. грн., у т. ч. 42,6 млн. грн. – борг за енергоносії, що збільшився за I квартал 2004 р. порівняно з початком року на 6,5%. Ще значною залишається заборгованість із виплати заробітної плати на підприємствах сільськогосподарської галузі Чернігівщини, яка становить 519,5 тис. грн. [4, 46, 97].

Відповідно до Закону України «Про реструктуризацію заборгованості з квартирної плати, плати за житлово-комунальні послуги, спожиті газ та електроенергію» від 20. 02. 2003 р. № 554–IV укладено 11886 договорів на суму 8,78 млн. грн., що становить лише 9,9% від загальної суми заборгованості.

Усі зазначені фактори не тільки негативно впливають на фінансове становище підприємств галузі, а й загострюють питання залучення позикового капіталу. Нерентабельність діяльності підприємств, велика питома вага зносу основних засобів та їхнє моральне застаріння, разом зі скрутним фінансовим становищем галузі, суттєво ускладнюють пошук додаткових джерел фінансування галузі. Питоми вагу зносу основних засобів на підприємствах сільського господарства Чернігівщини наведено на рис. 2.



**Рис. 2. Динаміка зносу основних засобів підприємств сільського господарства Чернігівського регіону.**

Так, у середньому знос основних засобів на проаналізованих підприємствах, протягом останніх років перевищував 40%, отже, питання пошуку джерел оновлення та модернізації основних засобів дуже актуальне.

Власні фінансові ресурси залишаються основним джерелом формування фінансових ресурсів підприємств сільського господарства Чернігівщини, поряд із якими незначну частку мають залучені та позикові кошти.

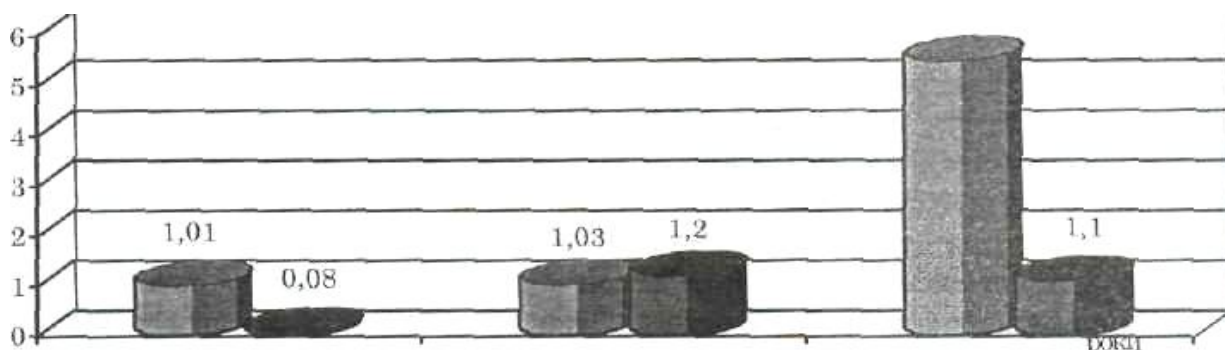
Різні організаційно-правові форми діяльності сільськогосподарських підприємств спричиняють різні можливості залучення додаткових джерел формування фінансових ресурсів. Так, окремим джерелом формування фінансових ресурсів у акціонерних товариствах є надходження від розмі-

щення та реалізації пайових цінних паперів, що не можуть дозволити собі державні сільськогосподарські підприємства.

Додатковим джерелом формування фінансових ресурсів залишаються банківські коротко- та довготермінові кредити. Однак неможливість підприємств сільського господарства з наднизькою нормою рентабельності розрахуватись за кредити з високими відсотковими ставками майже унеможлиблює цей шлях. Окрім того, банківські фінансово-кредитні установи не зацікавлені у наданні кредитів таким клієнтам без відповідних гарантій.

Необхідно зазначити, що в Державному бюджеті не передбачені кошти на відшкодування відсоткових ставок кредитів комерційних банків для реалізації інвестиційних проектів, отже, для реалізації Постанови Кабінету Міністрів України від 29. 01. 2002 р. № 101 «Про порядок конкурсного відбору інвестиційних проектів, що реалізуються за рахунок кредитів комерційних банків з частковим відшкодуванням відсоткової ставки». Необхідно щорічно передбачати у Законі України «Про Державний бюджет України» кошти на відшкодування відсоткових ставок кредитів комерційних банків для реалізації інвестиційних проектів.

Структура кредитних ресурсів та їх питома вага в майні підприємств сільського господарства Чернігівщини наведена на рис. 3.



**Рис. 3. Динаміка питомої ваги кредитних ресурсів у майні підприємств сільського господарства Чернігівщини.**

Отже, як бачимо, питома вага кредитних ресурсів у майні становить дуже незначну частину. Поточні зобов'язання за розрахунками та кредиторська заборгованість залишаються основними в позиковому капіталі підприємств сільського господарства Чернігівщини.

Небажання вітчизняних та іноземних комерційних банківських установ кредитувати сільськогосподарську галузь спричинене ще й тим, що нема чіткої нормативно-правової регламентації функціонування сільськогосподарського сектору на фінансовому ринку.

Однією з основних проблем, що перешкоджають формуванню ефективного механізму функціонування підприємств сільського господарства, є недостатність фінансових ресурсів. На жаль, обмеження на даний час

власних фінансових ресурсів та відсутність державної підтримки залучення нових джерел фінансування сільського господарства призводять до подальшого загострення кризового фінансового становища.

Ускладнюється ситуація і зі становищем основних засобів, що спричинено постійним зростанням питомої ваги зносу, відсутністю достатніх коштів для їх оновлення та модернізації. Таке становище не тільки породжує погіршення якості сільськогосподарських послуг, а й започатковує техногенну кризу. Отже, в нинішніх умовах необхідно приділяти суттєвішу увагу пошуку нових джерел фінансування сільської галузі не тільки в регіонах, а й на рівні держави. Шляхами вирішення цього питання можуть стати: 1) створення конкурентного середовища на ринку сільськогосподарських послуг за рахунок впровадження у нього сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм; 2) конкретні дії держави щодо поліпшення інвестиційної привабливості галузі; 3) залучення іноземних інвесторів. Одним із шляхів розв'язання даної проблеми може стати створення єдиного регіонального фонду, метою діяльності якого буде акумулювання та перерозподіл фінансових ресурсів підприємств галузі.

*The article analyses the problems of finding additional sources for financing public utilities enterprises in Chernigiv region. An emphasis is made on the problematic issues in the field, the need to seek and implement additional sources of finance*

### **Література**

1. *Про порядок конкурсного відбору інвестиційних проектів, що реалізуються за рахунок кредитів комерційних банків з частковим відшкодуванням відсоткової ставки: Постанова Кабінету Міністрів України від 29. 01. 2002 р. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).*
2. *Василик О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси України: Підручник. – К.: НІОС, 2002.*
3. *Економічна енциклопедія: В 3-х т. – Т. 1. – К.: Академія; Тернопіль: Академія народного господарства, 2000.*
4. *Економічне та соціальне становище Чернігівської області за 2003 рік: Статист. бюлетень. – Чернігів: Обласне управління статистики, 2004.*
5. *Зятковський І. В. Фінанси підприємств: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Кондор, 2003.*
6. *Коваленко Л. О., Реммьова Л. М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2001.*
7. *Кравченко В. Місцеві фінанси України: Навч. посіб. – К.: Знання, 1999.*
8. *Лилик О. Я. Фінансування громадських послуг у зарубіжних країнах // Фінанси України. – 2002. – № 1. – С. 130–138.*

9. Уланов С. *Сельское хозяйство: реформационные альтернативы // Российский экономический журнал. – 2003. – № 1. – С. 14–21.*
10. Хаксевер К. *Управление и организация в сфере услуг: теория и практика. – 2-е изд. – СПб., 2002.*

**Сисюк С.**

## **СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПЛАТНИХ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ**

*Окреслено проблемні аспекти категорійного визначення термінів «видатки», «витрати», «собівартість» і «калькулювання» для державних вищих закладів освіти. Запропоновано авторський підхід до визначень та обґрунтовано вибір методів обліку витрат, придатних до застосування в галузі освіти.*

Сучасна українська освіта характерна такою ринковою ознакою, як надання платних послуг. Дослідження вітчизняної і зарубіжної літератур, даних практики обліку й калькулювання собівартості платних освітніх послуг дають змогу визначити та узагальнити основні дискусійні та проблемні аспекти, що виникають при цьому.

По-перше, це необхідність категорійної дефініції термінів та зміни їх відповідно до нових економічних умов і чинників. По-друге – необхідність впорядкування як організації обліку витрат (обґрунтування методу обліку), так і визначення її впливу й взаємозв'язку між ними на процес калькулювання собівартості. В даному випадку актуальними є визначення статей витрат, калькуляційних одиниць та методів калькулювання. В історичному ракурсі такі дослідження проводили як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники, однак для бюджетної сфери єдиного підходу досі не вироблено.

Для розв'язання першої проблеми (категорійного визначення) доцільно зупинитися на існуючих трактуваннях і сформулювати послідовну концептуально-теоретичну модель, характерну саме для бюджетних установ (у т. ч. державних вищих навчальних закладів).

Проблеми методології, теоретичного і практичного обґрунтування питань, пов'язаних із калькулюванням у бухгалтерському обліку, відображені в працях вітчизняних учених: О. Бородкіна, Ф. Бутинця, В. Лінника, Б. Литвина, Л. Нападовської, О. Олійник, В. Сопка, М. Пушкаря, Н. Ткаченко, М. Чумаченка.

Питання бухгалтерського обліку і контролю діяльності саме бюджетних установ порушені в роботах П. Атамаса, П. Ворончука, Р. Джоги, М. Каленського, Є. Калюги, В. Крисюка, М. Лучка, С. Свірко та ін.



9. Уланов С. *Сельское хозяйство: реформационные альтернативы // Российский экономический журнал. – 2003. – № 1. – С. 14–21.*
10. Хаксевер К. *Управление и организация в сфере услуг: теория и практика. – 2-е изд. – СПб., 2002.*

**Сисюк С.**

## **СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПЛАТНИХ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ**

*Окреслено проблемні аспекти категорійного визначення термінів «видатки», «витрати», «собівартість» і «калькулювання» для державних вищих закладів освіти. Запропоновано авторський підхід до визначень та обґрунтовано вибір методів обліку витрат, придатних до застосування в галузі освіти.*

Сучасна українська освіта характерна такою ринковою ознакою, як надання платних послуг. Дослідження вітчизняної і зарубіжної літератур, даних практики обліку й калькулювання собівартості платних освітніх послуг дають змогу визначити та узагальнити основні дискусійні та проблемні аспекти, що виникають при цьому.

По-перше, це необхідність категорійної дефініції термінів та зміни їх відповідно до нових економічних умов і чинників. По-друге – необхідність впорядкування як організації обліку витрат (обґрунтування методу обліку), так і визначення її впливу й взаємозв'язку між ними на процес калькулювання собівартості. В даному випадку актуальними є визначення статей витрат, калькуляційних одиниць та методів калькулювання. В історичному ракурсі такі дослідження проводили як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники, однак для бюджетної сфери єдиного підходу досі не вироблено.

Для розв'язання першої проблеми (категорійного визначення) доцільно зупинитися на існуючих трактуваннях і сформуванню послідовну концептуально-теоретичну модель, характерну саме для бюджетних установ (у т. ч. державних вищих навчальних закладів).

Проблеми методології, теоретичного і практичного обґрунтування питань, пов'язаних із калькулюванням у бухгалтерському обліку, відображені в працях вітчизняних учених: О. Бородкіна, Ф. Бутинця, В. Лінника, Б. Литвина, Л. Нападовської, О. Олійник, В. Сопка, М. Пушкаря, Н. Ткаченко, М. Чумаченка.

Питання бухгалтерського обліку і контролю діяльності саме бюджетних установ порушені в роботах П. Атамаса, П. Ворончука, Р. Джоги, М. Каленського, Є. Калюги, В. Крисюка, М. Лучка, С. Свірко та ін.

Не применшуючи важливості їх роботи та цінності отриманих результатів, необхідно відзначити нерозв'язаність багатьох проблем формування інформації про калькулювання собівартості платних освітніх послуг у державних закладах освіти, відсутність комплексних досліджень методик обліку, калькулювання і встановлення обсягів бюджетних видатків при змішаному фінансуванні.

Надання платних послуг бюджетними закладами допускає відповідні витрати ресурсів, величина яких суттєво впливає на зміни основних показників діяльності бюджетної установи. Однак дослідження економічної літератури та нормативних актів України дають змогу стверджувати, що їх автори замість терміну «витрати» вживають економічну категорію «видатки».

Одночасно в різних літературних джерелах, що стосуються терміну «видатки» також подані визначення, котрі часто відрізняються між собою. Так, у новому тлумачному словнику української мови визначено, що видатки – це «... кошти, витрачені або необхідні для витрат при здійсненні чого-небудь» [1, 68].

Відповідно до Наказу № І 330 «Про затвердження змін до роз'яснень щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету», який Міністерство фінансів та Державне казначейство України затвердили 08. 12. 2006 р. під видатками розуміють державні платежі, які не підлягають поверненню. Вони бувають відплатними, тобто здійсненими в обмін на товар чи послугу, або невідплатними (односторонніми). В даному випадку вважають, що категорія видатків не охоплює платежі в рахунок погашення державного боргу, котрі класифікують як фінансування.

У підручнику А. Єпіфанова використано термін «поточні видатки», які потрактовані як витрати бюджетів на фінансування підприємств, установ, організацій і органів на початок бюджетного року, а також на фінансування заходів щодо соціального захисту населення та інших заходів, не передбачених у видатках розвитку [2].

Існують також інші точки зору з цього питання, отже, дана проблема потребує відповідного наукового розв'язання. На наш погляд, з огляду на викладене, можна сказати, що видатки бюджетних установ, які вони здійснюють у процесі надання нематеріальних послуг, за економічним змістом відрізняються від витрат господарських підприємств та організацій. Під видатками розуміють державні платежі, що не підлягають поверненню, тобто такі платежі, які не створюють і не компенсують фінансові вимоги. Видатки – один із найважливіших показників фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Вони є основою для визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків, його аналізу з метою виявлення резервів зниження видатків.

Отже, видатки бюджетних установ – це сума коштів, що використала установа в процесі господарської діяльності у межах сум, передбачених кошторисом доходів і видатків.

Загалом слід зауважити, що ми підтримуємо позицію тих авторів, котрі вказують на доцільність застосування терміну «витрати» в бюджетній сфері й характеризують його як основну категорію, що є вирішальною для забезпечення позитивного кінцевого результату діяльності.

Отже, термін «видатки», на наш погляд, доцільний до використання щодо бюджетних коштів, виділених на фінансування діяльності бюджетних установ, а термін «витрати» – прийнятніший до тих послуг, котрі надають на платній основі. У зв'язку з цим доцільно критично оцінити нинішні підходи до визначення терміну «витрати» з метою забезпечення розв'язання проблеми щодо їх означення в бюджетній сфері.

Ми узагальнили основні визначення терміну «витрати» та сформува-ли найбільш поширені й стійкі тенденції їх використання. Дослідження економічної думки з приводу категорійного визначення терміну «витрати», дає змогу зробити висновок про доцільність використання рекомендацій міжнародних стандартів із приводу даної категорії з деякими уточненнями.

Відповідно до МСБО, у державному секторі під витратами бюджетної установи слід розуміти зменшення економічних вигод протягом звітного періоду у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення в чистих активах (за винятком зменшення чистих активів за рахунок розподілення власниками) [6]. Ми вважаємо доцільним таке визначення, однак уточнення в дужках варто, на нашу думку, вилучити, адже єдиним власником вищого державного закладу освіти в Україні виступає держава.

Трансформація економічних категорій в умовах ринку щодо бюджетних навчальних закладів стосується і поняття «собівартість», котра, як свідчить дослідження економічних джерел, була нехарактерна для цієї галузі у період командно-адміністративної системи. В бюджетній сфері поняття «собівартість» розглядали щодо комунальних та деяких інших послуг, які оплачували споживачі.

Для дослідження найзагальніших властивостей економічної категорії собівартості зупинимось на публікаціях економічного й обліково-аналітичного напрямків. У ряді робіт собівартість визначена як грошовий вираз витрат на виробництво і реалізацію продукції підприємства, або як сума виражених у грошовій формі витрат підприємства.

На думку С. Носової, «грошова форма, що служить лише відображенням собівартості, видавалась за саму суть, що зводило собівартість до ролі облікової категорії» [4, 125].

У праці В. Котова собівартість визначена «як відокремлена частина суспільних витрат виробництва, що безпосередньо співвідносяться з вартістю як частина і ціле» [2, 15].

Прихильники цього напрямку схилиються до думки, що собівартість – частина не тільки вартості, а й ціни продукту: «собівартість дорівнює тій частині ціни, яка відшкодовує підприємству грошові кошти, витрачені при виробництві та реалізації товару». Тобто, «собівартість формує кошти для відшкодування затрачених ресурсів, забезпечує відновлення процесу виробництва (просто відтворювання). Отже, собівартість відокремилася від вартості, оскільки відображає вартість спожитих засобів виробництва і витрат на оплату праці, відшкодування яких необхідне для відновлення процесу виробництва» [5, 18]. На наш погляд, це найповніше визначення собівартості, що розкриває її сутність і призначення.

Окрім того, саме таке визначення можна застосувати до бюджетних установ. Прийнятним для використання в бюджетній сфері може бути наступне визначення: собівартість – це відокремлена частина вартості (ціни) послуги, що охоплює витрати (вартість) спожитих матеріальних і трудових ресурсів, відшкодування яких необхідне для відновлення процесу надання послуг.

Суттєве значення в забезпеченні ефективності функціонування установ і організацій бюджетної сфери має також процес обчислення собівартості. Процес калькулювання фактичної собівартості освітніх послуг – це узагальнення інформації про фактичні видатки, пов'язані з наданням цих послуг і відповідний розрахунок їх величини на одиницю обліку. Застосування калькулювання дає змогу визначити: повну фактичну собівартість одиниці обліку (послуг); відпускну ціну одиниці обліку (послуг).

Обчислення собівартості – це етап облікових робіт, який прийнято називати калькуляцією собівартості.

Калькуляція собівартості тісно пов'язана з організацією обліку витрат. Цей зв'язок і взаємообумовленість, виражається, насамперед, у єдності завдань та цілей, поставлених перед обліком витрат і калькуляцією: вони зобов'язані забезпечувати своєчасне, повне й достовірне відображення фактичних витрат, пов'язаних із наданням послуг, а також контроль за використанням матеріальних, трудових ресурсів та фінансових коштів у процесі надання послуг. Згаданий зв'язок обумовлений також єдністю організації обліку і калькуляції залежно від особливостей процесу надання послуг.

Власне тому доцільно розглянути у взаємозв'язку діючі методи обліку витрат і калькуляцію собівартості освітніх послуг. Як свідчать дослідження, що здійснила авторка цієї статті, в більшості джерел та нормативних актах увага зосереджена в основному на питаннях калькулювання у сфері виробництва. На наш погляд, незважаючи на те, що

існуючі методики і методи у цій сфері не завжди підходять для бюджетних установ, акцентування уваги на методиці та визначеннях дасть змогу виробити науково обґрунтовані підходи до визначення собівартості послуг, які надають бюджетні установи, у т. ч. в галузі освіти, тому слід їх відповідно узагальнити та критично оцінити.

У виробничій сфері використовують ряд різноманітних методів обліку витрат і калькулювання. Основними з них є позамовний і попередільний. Ми акцентуємо увагу на тому, що в галузі освіти доцільним до використання може бути позамовний метод, оскільки основні його характеристики цілком піддаються адаптуванню до галузі освіти.

У сучасній обліковій практиці також використовують нормативний метод. Він теж може бути достатньо ефективно застосований у діяльності бюджетних закладів освіти, особливо ті його елементи, які стосуються нормування видатків, а також їх використання при організації обліку поточних видатків і списання протягом звітних періодів (у т. ч. з урахуванням методики прикінцевого коригування до рівня фактичних видатків).

На нашу думку, цілком обґрунтованим при калькулюванні собівартості освітніх послуг теж можуть бути, по-перше, витратний метод, за якого рівень витрат визначають і обмежують розміром фінансування. Відповідно до нього до собівартості вводять усі фактично витрачені ресурси, в т. ч. позабюджетні; по-друге, нормативний метод, за якого в основу собівартості беруть розмір витрат, необхідних для надання послуги.

Різнманітність витрат закладів освіти за рахунок різних джерел фінансування потребує використання нових методів і прийомів в управлінні ними з метою їх розмежування при введенні до собівартості за джерелами доходу, що створює певні труднощі у процесі обліку витрат і калькуляції освітніх послуг.

Об'ємний перелік витрат у закладах освіти зумовлений великим спектром об'єктів (місць, центрів) їх виникнення. За суттю облікувати і контролювати витрати можна лише там, де вони здійснені, тому організація має бути поділена на окремі центри відповідальності за їх рівень. У зв'язку з цим і в основі деталізації та групування витрат можуть бути визначені т. зв. обліково-калькуляційні ділянки: місця виникнення витрат, центри витрат, центри відповідальності.

Необхідно підкреслити, що метод обліку і калькуляції в основі залежить від типу, характеру та технології надання послуг, складності й номенклатури цих послуг тощо. Відповідно до цих умов визначають і сферу застосування перерахованих методів. Але з цього випливає, що в одній і тій самій галузі, навіть в межах одного бюджетного навчального закладу можна використовувати різноманітні варіанти методів обліку і калькуляції.

Таким чином, серед можливостей досягнення зменшення собівартості послуг як результату зниження рівня витрат на їх надання – раціоналізація обліку, однією зі складових якої, на нашу думку, може бути застосування різних методів обліку витрат, а також формування ефективного механізму введення до собівартості накладних витрат.

*Problem aspects of determination of dates are outlined in article expenses, expenses, prime price and calculation for the state higher establishments of education. An author approach is offered to determinations and grounded choice of methods of consideration of expenses, suitable to application in the education industry.*

### **Література**

1. Єніфанов А. О., Сало В. І., Д'яконова І. І. Бюджет і фінансова політика України. – К.: Наукова думка. – 1997. – 375 с.
2. Котов В. Ф. Стоимостные категории в планировании промышленного производства: Вопросы методологии. – М.: Экономика, 1990. – 224 с.
3. Новий тлумачний словник української мови. У 4 т. / Уклад. В. В. Яремко, О. М. Сліпушко. – Т. 3. – К: АКОНІТ, 2001.
4. Носова С. И. К вопросу об экономической сущности категории издержек социалистического предприятия и соотношения их с себестоимостью // Ученые записки Пермского университета. – 1971. – № 252. – С. 125.
5. Палий В. Ф. Основы калькулирования. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 288 с.
6. Cash Flow Statements (IPSAS 2) // <http://www.org/publicsector>

**Сороківська З.**

## **БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В СВІТЛІ НОВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ**

*Розглянуто новітні технології банківського обслуговування населення. Проаналізовано дослідження і публікації, де започатковано розв'язання цієї проблеми. Показано необхідність розширення асортименту роздрібних банківських послуг. Охарактеризовано новітні банківські продукти: «банк-телесервіс» і «банк-телевойс». Висвітлено їх позитивні сторони і ті переваги, які вони дадуть як банку, так і клієнтові. Висловлено ряд пропозицій щодо впровадження цих продуктів на український ринок.*

Шлях до розвинутої і стабільної економічної системи в Україні пролягає через комплекс радикальних реформ, покликаних якомога швидше подолати нестачу знань, досвіду і повноцінної законодавчої бази.

Таким чином, серед можливостей досягнення зменшення собівартості послуг як результату зниження рівня витрат на їх надання – раціоналізація обліку, однією зі складових якої, на нашу думку, може бути застосування різних методів обліку витрат, а також формування ефективного механізму введення до собівартості накладних витрат.

*Problem aspects of determination of dates are outlined in article expenses, expenses, prime price and calculation for the state higher establishments of education. An author approach is offered to determinations and grounded choice of methods of consideration of expenses, suitable to application in the education industry.*

### **Література**

1. Єніфанов А. О., Сало В. І., Д'яконова І. І. Бюджет і фінансова політика України. – К.: Наукова думка. – 1997. – 375 с.
2. Котов В. Ф. Стоимостные категории в планировании промышленного производства: Вопросы методологии. – М.: Экономика, 1990. – 224 с.
3. Новий тлумачний словник української мови. У 4 т. / Уклад. В. В. Яремко, О. М. Сліпушко. – Т. 3. – К: АКОНІТ, 2001.
4. Носова С. И. К вопросу об экономической сущности категории издержек социалистического предприятия и соотношения их с себестоимостью // Ученые записки Пермского университета. – 1971. – № 252. – С. 125.
5. Палий В. Ф. Основы калькулирования. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 288 с.
6. Cash Flow Statements (IPSAS 2) // <http://www.org/publicsector>

**Сороківська З.**

## **БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В СВІТЛІ НОВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ**

*Розглянуто новітні технології банківського обслуговування населення. Проаналізовано дослідження і публікації, де започатковано розв'язання цієї проблеми. Показано необхідність розширення асортименту роздрібних банківських послуг. Охарактеризовано новітні банківські продукти: «банк-телесервіс» і «банк-телевойс». Висвітлено їх позитивні сторони і ті переваги, які вони дадуть як банку, так і клієнтові. Висловлено ряд пропозицій щодо впровадження цих продуктів на український ринок.*

Шлях до розвинутої і стабільної економічної системи в Україні пролягає через комплекс радикальних реформ, покликаних якомога швидше подолати нестачу знань, досвіду і повноцінної законодавчої бази.

Діяльність комерційних банків відбувається за умов постійних змін загальноекономічної та соціально-політичної ситуації, які по-різному впливають на стабільність банківської установи й ефективність виконання нею своїх функцій. Характерним при цьому є динамізм стану економічного середовища: підвищуються темпи змін, які мають значно більшу швидкість, ніж відповідна реакція економічних суб'єктів; зростає частота несподіваних подій і раптових змін та їх непередбачуваність.

За таких умов діяльність комерційного банку не може зводитися до простого реагування на зміни, що відбуваються, на основі попередньо набутого досвіду. В сучасній банківській сфері дедалі ширше визнають необхідність свідомого управління змінами на основі науково обґрунтованої процедури, тобто формування стратегії розвитку банку. Успіх банківської діяльності нині пов'язаний із тим, наскільки швидко і вдало банк пристосовується до економічного, соціально-політичного та соціально-культурного оточення.

Розбудова державності та здійснення структурних перетворень в економіці України з метою переходу на ринкові методи управління нею потребують значних інвестицій. У загальнонаціональному масштабі інвестиційні ресурси формуються з внутрішніх заощаджень населення та підприємницьких структур і зовнішніх запозичень. Надзвичайно важливу роль у функціонуванні внутрішнього ринку відіграють грошові кошти населення. Як свідчить досвід промислово розвинутих країн, домашні господарства часто служать єдиним «чистим» продавцем грошових коштів на фінансовому ринку, за їх рахунок задовольняють потреби в додаткових коштах усі інші сектори економіки – підприємства, центральні та місцеві органи влади, фінансові установи, які є, як правило, «чистими» покупцями грошей.

Тому основною проблемою, що нині набула надзвичайної актуальності, є банківське обслуговування населення загалом і залучення грошових коштів населення у вклади зокрема. А це можливо зробити за умов розширення кола послуг, які надають фізичним особам комерційні банки, тобто розширення ринку роздрібних банківських послуг у цілому. Розв'язання даної проблеми матиме як наукове, так і практичне значення. По-перше, питання банківського обслуговування населення і розвиток ринку роздрібних банківських послуг зокрема ще недостатньо вивчені й обґрунтовані з точки зору теорії. Якщо проблему формування і розвитку ринку банківських послуг в Україні вчені розглядали, хоч і частково (О. Дзюблюк, А. Андрєєв, А. Голуб), то ринок роздрібних банківських послуг, основними постатями на якому є населення та комерційні банки, ще мало вивчена тема в наукових працях. Тому дослідження в цьому напрямку дадуть змогу з точки зору теорії та методології обґрунтувати засади формування і розвитку обслуговування банками населення. По-друге, розробки в



цьому напрямку матимуть і практичне значення, оскільки комерційні банки на основі аналізу та запропонованих рекомендацій зможуть розширити коло послуг на роздрібному ринку, а це сприятиме збільшенню кількості клієнтів, і, відповідно, надходженню грошових заощаджень населення як інвестиційного ресурсу в реальну економіку.

Питання банківського обслуговування населення розглядали чимало авторів. Зокрема, Г. Панова у працях «Банківське обслуговування приватних осіб» та «Кредитна політика комерційного банку» фундаментально проаналізувала особливості банківського обслуговування населення [4]. Але таке обслуговування вона не виокремила як різновид банківського бізнесу, тобто банківське обслуговування населення розглянула як один із напрямків діяльності комерційного банку, не досліджуючи при цьому таких понять, як роздрібні банківські послуги, ринок роздрібних банківських послуг, маркетингова стратегія на ринку роздрібних банківських послуг. Близькими до досліджень Г. Панової є праці А. Казімагомедова [3]. Але, якщо Г. Панова, розглядаючи обслуговування населення банками, зосереджує увагу на трьох основних напрямках діяльності банків у цій галузі, а саме депозитному обслуговуванню фізичних осіб, кредитному та інвестиційному, то А. Казімагомедов проводить дослідження лише в двох напрямках – це депозитне і кредитне обслуговування. Згадані автори акцентують на традиційних методах банківського обслуговування населення. Частково проблему саме ринку роздрібних банківських послуг розглянув Ханс-Ульріх Дьоріг [2]. Він дає лише визначення ринку роздрібних банківських послуг, але не вдається до досліджень особливостей розвитку такого ринку, а також не характеризує ті новітні технології, які можуть бути використані на ньому. Дещо ближче до розв'язання даної проблеми підходять І. Мельникова, Ю. Орлов, К. Челюк. Але всі ці автори досліджують лише окремі напрямки банківського обслуговування населення, не розглядаючи при цьому цілісності ринку роздрібних банківських послуг.

Таким чином, розвиток ринку роздрібних банківських послуг у цілому є ще малодослідженою темою, а таким питанням, як впровадження новітніх технологій на даний ринок науковці майже не приділяли уваги. Тому розв'язанню згаданої проблеми, а саме впровадженню новітніх продуктів на ринок роздрібних банківських послуг і присвячена дана стаття.

Основним завданням, яке ми поставили перед собою, є характеристика новітніх банківських продуктів, спрямованих на роздрібних клієнтів, а також на розширення ринку роздрібних банківських послуг.

Стратегія більшості українських банків має на меті розширення клієнтської бази і зростання обсягу послуг, які надають, тобто заплановане стабільне збільшення кількості клієнтів і відповідне зростання обсягу залучених коштів. У жорстких умовах конкуренції на ринку роздрібних

банківських послуг значно зростає вимогливість клієнтів до якості банківського обслуговування. Одним із основних критеріїв є надійність банку, його імідж. За цих умов важливе значення має взаємодія банку і клієнта, особливо на ринку роздрібних банківських послуг. Оскільки ринок роздрібних банківських послуг – це ринок, на якому обслуговують населення, то найголовніше завдання комерційних банків – мобілізація та переміщення грошових коштів від населення до споживачів згаданих ресурсів.

Розвиток банківської справи в Україні дав змогу протягом короткого терміну охопити кредитно-фінансовими відносинами значні верстви населення. Банки постійно розширюють комплекс послуг, який вони надають фізичним особам, але необхідність створення комплексного пакета послуг, змушує комерційні банки шукати нові підходи, змінювати стратегію роздрібногo бізнесу.

Більшість комерційних банків прагнуть обслуговувати клієнта – фізичну особу з максимальним комфортом і наблизитися до нього у просторі й часі. Задля цього вони традиційно збільшують мережу філій і час обслуговування. Сучасні технології дають змогу досягти кращих результатів. Це і віддалене (дистанційне) банківське обслуговування фізичних осіб за допомогою банкоматів, і управління рахунками через Інтернет тощо. Так, зокрема, в Райфайзен Банку Аваль було започатковано ідею Інформаційної служби банку. Завдяки операторам цієї служби кожний власник пластикової картки в режимі реального часу може дізнатися залишок карткового рахунку, рух коштів на рахунку, отримати різноманітні консультації.

Одним із новітніх напрямків обслуговування фізичних осіб є впровадження такого виду віддаленого банківського обслуговування, як дистанційне управління рахунком із допомогою телефону. Технологією дистанційного управління рахунком з допомогою багатоканального телефону передбачено, що клієнт у режимі тонового набору, натискаючи клавіші на телефоні, дає розпорядження банківському комп'ютерові. За таким принципом була створена система платежів з допомогою телефону «Банк-телефойс» – новітній банківський продукт, проект якого розробляли у тісній співпраці з іноземними банками, що мають досвід у цій справі. Розроблення і впровадження банківського обслуговування з допомогою телефону здійснюють за трьома напрямками: банківська технологія, інформаційна технологія і маркетинг. Додатково система «Банк-телефойс» дає змогу отримати оперативну інформацію щодо всіх видів діяльності комерційного банку, офіційних та комерційних курсів валют на поточну дату. Користувач даної системи може дізнатися про залишки на своїх рахунках, здійснити платіж, отримати інформацію про виконані операції, замовити виписку тощо. Щомісяця безпосередньо в банку або поштою за

вказаною у договорі адресою клієнт може отримати докладну виписку і проконтролювати стан свого рахунку та проведені платежі. Розпорядження клієнтів обробляють без участі людини. Тому телефонувати можна протягом усієї доби. Вказівки клієнта виконують протягом поточного або найближчого операційного дня. Якщо користувач не зміг перейти на тоний режим, система підкаже, як це зробити, або після паузи, не дочекавшись відповіді, автоматично з'єднає з оператором. На нього при потребі можна перейти під час сеансу зв'язку. Послуга системи «Банк-телефон» зручна для фізичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю [3].

Перспективним напрямком розвитку ринку роздрібних банківських послуг в Україні є створення платіжної системи типу «Банк-телесервіс». Дана система має охоплювати пересічного споживача банківської послуги – фізичну особу. При розробленні такої платіжної системи потрібно врахувати її функції, вивчити потік платежів на території, яку вона обслуговуватиме. Система має бути:

- зручною та простою у використанні;
- високонадійною, особливо щодо цілісності й захисту даних;
- такою, що забезпечує високу якість послуг;
- такою, що має необхідні операційні характеристики, забезпечує швидкість опрацювання, передачі та отримання даних;
- гнучкою і придатною до легкої адаптації;
- універсальною щодо доступу в різних режимах часу;
- такою, що гарантує неможливість відміни та безповоротності платежів і розрахунків;
- такою, що забезпечує управління системними ризиками та стримує їх вплив;
- доступною за ціною для користувачів, пропонуючи прийнятний сервіс за прийнятну ціну в прийнятних межах часу.

Для приєднання до такої системи клієнтові необхідно буде відкрити поточний рахунок і укласти спеціальний договір. Користувач системи «Банк-телесервіс» має змогу здійснювати практично всі повсякденні операції, пов'язані з банківським обслуговуванням, а саме:

- оперативно контролювати надходження коштів на рахунок (при безготівковому переказі заробітної плати, дивідендів, відсотків за депозит);
- здійснити стандартні платежі (комунальні платежі, оплата міського та міжнародного телефонного зв'язку, мобільного зв'язку, навчання тощо);
- поповнити картку, переказавши кошти з поточного рахунку;

– розмістити тимчасово вільні кошти на депозит (після закінчення визначеного клієнтом терміну банк автоматично повертає їх разом із нарахованими відсотками на поточний рахунок) [1].

Запровадивши таку систему, банк отримує змогу на якісно новому рівні обслуговувати клієнтів. Обслуговування в даному випадку подібне до Інтернет-банкінгу, але витрати клієнта значно менші.

Завдяки автоматичному опрацюванню заявок можна обслужити більше клієнтів за тієї ж чисельності персоналу. Відтак зменшується собівартість операції, вплив «людського фактору», тобто робота банку з клієнтом стає безперебійною і надійнішою. Головна перевага для банку – залучення через цю систему нових клієнтів, збільшення обсягів продажу банківських продуктів та послуг.

Систему, що працює з фізичними особами, краще запроваджувати на регіональному рівні, тобто кожна обласна дирекція банку обслуговуватиме клієнтів у межах області. По-перше, це дасть змогу банкові пропонувати послуги за цінами, що є конкурентоспроможними в регіоні. По-друге, можна значно розширити перелік послуг у частині платежів населення. Адже банк спроможний заключити угоди з усіма комунальними службами не тільки на здійснення платежів від населення, а й на надання даних про заборгованість користувачів за даними послугами. Звичайно, створення і функціонування єдиної бази даних, її оперативне оновлення в реальному режимі часу можливе за умови інформаційної інтеграції між банками та підприємствами сфери послуг населенню.

Протягом 2002–2006 рр. ряд вітчизняних комерційних банків, а саме Райфайзен Банк Аваль, Приватбанк, Правекс-банк, брали участь у реалізації спільного з СП «Український мобільний зв'язок» проекту з випуску карток системи VISA, що поєднують традиційний платіжний засіб та фінансовий інструмент обслуговування ринку послуг мобільного зв'язку.

Українські комерційні банки впровадили у свою діяльність інформаційну частину послуги «мобільний банкінг» для абонентів мобільного зв'язку, які водночас є власниками платіжних карток. Користувачі цієї послуги отримали змогу одержувати інформацію про стан і рух коштів на картковому рахунку, операції, що були здійснені з використанням платіжних карток у реальному режимі часу.

Використовуючи новітні інформаційні технології, комерційні банки зможуть успішно реалізувати спільний проект у рамках Інтернет-еквайрингу. В результаті клієнти банку – власники платіжних карток зможуть безпечно розраховуватися за придбані товари на сайтах партнерів банків у мережі Інтернет.

Отже, впровадження новітніх банківських технологій є запорукою сталого розвитку не тільки окремого банку, а й у цілому ринку роздрібних банківських послуг. А це, в свою чергу, сприятиме підвищенню довіри на-

селення до всіх вітчизняних банків, що запроваджують ці технології, ширшому залученню вільних грошових коштів населення до розрахунків у безготівковій формі, спрощенню і прискоренню здійснення комунальних платежів.

Забезпечення комплексності обслуговування населення, оперативності та високої якості послуг напряму пов'язані зі запровадженням новітніх інформаційних технологій. Це дасть змогу наблизити послуги банку до клієнта, тим самим розширивши асортимент нетрадиційних роздрібних банківських послуг. Розглянуті новітні продукти – лише перші кроки в дослідженні ринку роздрібних банківських послуг, у подальшому відкривається широке поле для досліджень у цьому напрямку.

*In this article the consideration new technology the banking service of the people. The analyses of investigation and articles where beginnings unbind in this problem. Describe necessity enlargement assortment retail banking service. Describe the new banking products bank-teleservice and bank-televoys. Describe theirs positive lines and advantages for the bank and for the clients. In this article gives recommendations inculcation this productions on Ukraine market.*

### **Література**

1. Данилова Т. Н., Смирнова О. С. Банк как финансовый посредник трансформации сбережений в инвестиции // *Финансы и кредит*. – № 11. – 2005. – С. 20–26.
2. Деринг Ханс-Ульрих. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века: Пер. с нем. – М.: *Международ. отношения*, 1990. – 384 с.
3. Казимагомедов А. А. Банковское обслуживание населения: зарубежный опыт. – М.: *Финансы и статистика*, 2002. – 256 с.
4. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка. – М.: *ИКЦ «ДИС»*, 1997. – 464 с.

**Стрішенець О.**

## **РОЗВИТОК РЕМІСНИЧОГО ВИРОБНИЦТВА В МІСТАХ ТЕРНОПІЛЛЯ У XVI–XVIII СТ.**

*Розглянуто стан розвитку різних галузей ремісництва Тернопільщини XVI–XVIII ст. Визначено найпоширеніші ремісничі професії. Відзначено, що навіть у порівняно великих міських поселеннях мешканці займалися, крім ремісництва, сільським господарством. Проаналізовано створення цехових ремісничих корпорацій, їх організаційну будову, обов'язки і права працівників. Висвітлено причини, що гальмували розвиток цехового ремісничого виробництва: пануючі феодально-кріпосницькі відносини, часті напади турецько-татарських орд, несприятливі кліматичні умови, посуха, епідемії тощо.*

селення до всіх вітчизняних банків, що запроваджують ці технології, ширшому залученню вільних грошових коштів населення до розрахунків у безготівковій формі, спрощенню і прискоренню здійснення комунальних платежів.

Забезпечення комплексності обслуговування населення, оперативності та високої якості послуг напряму пов'язані зі запровадженням новітніх інформаційних технологій. Це дасть змогу наблизити послуги банку до клієнта, тим самим розширивши асортимент нетрадиційних роздрібних банківських послуг. Розглянуті новітні продукти – лише перші кроки в дослідженні ринку роздрібних банківських послуг, у подальшому відкривається широке поле для досліджень у цьому напрямку.

*In this article the consideration new technology the banking service of the people. The analyses of investigation and articles where beginnings unbind in this problem. Describe necessity enlargement assortment retail banking service. Describe the new banking products bank-teleservice and bank-televoys. Describe theirs positive lines and advantages for the bank and for the clients. In this article gives recommendations inculcation this productions on Ukraine market.*

### **Література**

1. Данилова Т. Н., Смирнова О. С. Банк как финансовый посредник трансформации сбережений в инвестиции // *Финансы и кредит*. – № 11. – 2005. – С. 20–26.
2. Деринг Ханс-Ульрих. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века: Пер. с нем. – М.: *Международ. отношения*, 1990. – 384 с.
3. Казимагомедов А. А. Банковское обслуживание населения: зарубежный опыт. – М.: *Финансы и статистика*, 2002. – 256 с.
4. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка. – М.: *ИКЦ «ДИС»*, 1997. – 464 с.

**Стрішенець О.**

## **РОЗВИТОК РЕМІСНИЧОГО ВИРОБНИЦТВА В МІСТАХ ТЕРНОПІЛЛЯ У XVI–XVIII СТ.**

*Розглянуто стан розвитку різних галузей ремісництва Тернопільщини XVI–XVIII ст. Визначено найпоширеніші ремісничі професії. Відзначено, що навіть у порівняно великих міських поселеннях мешканці займалися, крім ремісництва, сільським господарством. Проаналізовано створення цехових ремісничих корпорацій, їх організаційну будову, обов'язки і права працівників. Висвітлено причини, що гальмували розвиток цехового ремісничого виробництва: пануючі феодально-кріпосницькі відносини, часті напади турецько-татарських орд, несприятливі кліматичні умови, посуха, епідемії тощо.*

В умовах перебудови економіки на засадах ринкового господарства набуває актуальності питання осмислення реального стану справ, пошуку свого, власне українського курсу реформ, що вивів би населення України зі злиднів та безправ'я в коло розвинутих країн Європи. Щоби «не йти на-впомацки, методом проб і помилок», необхідно створити національну модель реформування економіки, яка врахувала б господарську діяльність минувшини українського народу та досвід світового господарства, глобалізацію економіки постіндустріальних країн.

Врахування минулого важливе для сьогодення ще й тим, щоби намітити правильні кроки в майбутнє. У зв'язку з цим вивчення ремісничого виробництва Тернопільщини доби феодалізму має не лише теоретичне, а й певне практичне значення. Досвід виробництва продукції у цехових майстернях багато в чому корисний для підприємств малого і середнього бізнесу, які в майбутньому можуть створити середній клас, що стане базою демократії, визначатиме стандарт життя населення.

Загальнотеоретичні положення ремісничого виробництва певною мірою проаналізовані в роботах О. Барановича В. Голобуцького, М. Грушевського, П. Михайлини, Б. Паньківа та П. Сіреджука, інших науковців у контексті загальноукраїнських проблем. Вони багатоаспектні й не дають глибокого аналізу ремісничого виробництва на Тернопіллі у період феодального ладу. Лише окремі факти й дані вміщені в академічному виданні «Історія міст і сіл Української РСР. Тернопільська область» і монографії професора М. Стрішенця «Економічна історія Тернопільщини» (т. 1). Здійснені наукові дослідження не висвітлюють усіх проблем ремісничого виробництва Надзбручанського краю.

Метою даної статті є розгляд ремісничого виробництва Тернопільщини XVI–XVIII ст. у цілому, показ його організаційної будови, зокрема цехової корпорації та тенденції подальшого розвитку.

У міських поселеннях Тернопільщини в XVI ст. поширилося ремісниче виробництво. В Підгайцях (1539 р.) працювали гончарі, кравці, мулярі, теслярі, ткачі, шевці, майстри керамічної справи. У Скалі-Подільській проживали гончарі, ковалі, кравці, кушніри, мечники та ювеліри [14, 156]. В Бучачі розвивалося гончарство, килимарство і кравецтво, у Хоросткові – кравецтво і ткацтво. У Збаражі популярними були такі види ремесел, як кравецьке, кушнірське, теслярське, шевське, а також торгівля [1, 11; 14, 282]. Проте більшість жителів займалася сільським господарством. У Козові трудилися бондарі, кушніри, теслярі, ткачі, шевці. Ремісничі вироби збувалися серед міського населення, частково продавалися на ярмарках і базарах, де торгували переважно збіжжям і худобою. Одним із найбільших осередків виробництва сукна на Волині був Кременець [2, 7; 27, 22]. Славився він своїми гончарними і ювелірними виробами. Гончарі виготовляли красиві кахлі, оздоблені рослинними чи

сюжетними рельєфами. Значного поширення набула торгівля горілкою, пивом і медом. У 1563 р. Кременець отримав дозвіл на посередницьку торгівлю. Мешканці міста отримали право скуповувати товари і продавати їх у всьому Кременецькому повіті. З 1572 р. в місті відбувалися по 2 ярмарки на рік. Тут розташовувався найбільший на Волині склад солі, яку завозили з Прикарпаття [1, 12; 14, 369]. У Бережанах (1570 р.) налічувалося 20 ремісників. Серед них виділялися бляхарі, зброярі, кравці, кушніри, римарі, слюсарі, столяри, ткачі, цеглярі та шевці. Частина жителів займалася землеробством, торгівлею, візництвом, обслуговувала замок. Серед купців, які тут проживали, переважали поляки, євреї та вірмени. У містечку Золотники трудилися такі ремісники: ковалі, кравці, кушніри, муляри, теслярі й шевці. Найбільше було кушнірів, які поділялися на дві групи. До першої з них належали ті, які виробляли з гірших сортів шкіри вироби для бідних верств населення, до другої – ті, котрі працювали для багатих міщан, магнатів і шляхтичів [14, 497].

У Борщеві (перша половина XVII ст.) працювали ремісники, які виготовляли грубошерсте сукно. 12 різних ремесел практикували у Чорткові. Серед ремісників найпоширенішими були бондарі, гончарі, мечники, воскобійники, кушніри, римарі, слюсарі, шевці. Вони становили до 28% усього населення міста. Того ж часу сільськогосподарським виробництвом займалися не менше 40% жителів. У Чорткові, а також в інших містах та містечках, ремесло не було повністю відокремлене від землеробства. Ремісники нерідко володіли земельними наділами, займалися тваринництвом. У містечку Шумськ чисельність ремісників не перевищувала 15% від загального числа жителів, а в XVII ст. – уже 20% [14, 585].

Навіть у порівняно великих містах чимала частка жителів була тісно пов'язана зі сільським господарством. Населення міста Кременець (1625 р.) становило біля 6,7 тис. осіб [2, 46; 14, 368; 15, 7]. Із них близько 250 належали до ремісничого ладу. Феодали мали у містах земельні площі, що не підлягали юрисдикції міського органу управління. Доречно буде відзначити, що на міських феодальних землях населення займалося не лише сільським господарством, а й ремісництвом. Міському магістратові належало у зазначеному році лише 35,6% будівель щодо загальної кількості (всього будинків було 1224). Все це свідчить про те, що більшість жителів Кременця займалася сільським господарством. Таке саме спостерігалось і в інших міських поселеннях краю [19, 9]. На початку XVII ст. в Устя-Зеленому лише третина жителів займалася ремеслом, дві третини – сільським господарством. Чимало мешканців працювало на панських ланах, де розводили рибу, бджіл, доглядали літні просапні культури. Жителі Зборова (друга половина XVII ст.) відробляли влітку щороку 6 днів панщини. Кожна родина мала вимочити, витіпати і напярсти 20 мітків пряжі, стовкти у ступах певну кількість проса чи ячменю, привезти



кілька возів дров до панської кухні та ін. У Бучачі розвивалося гончарство, килимарство і кравецтво. Проте переважна більшість населення займалася сільським господарством. До міста належав 41 лан землі (лан – міра площі, що дорівнює 43,5 моргам або 25 га), де трудилися міщани і селяни. За містечком Козова у 1620 р. було закріплено 32 лани землі. Йому належало право на проведення двох щорічних ярмарків і щотижневих торгів, що сприяло розвитку ремесла і промислів у місті. Зі сільським господарством пов'язана і більшість жителів Тернополя. Вони займалися хліборобством і скотарством, а також мисливством і бортництвом. Вигідне розташування міста на торговельних шляхах сприяло швидкому зростанню ремесла і торгівлі. Тернопільські купці підтримували тісні зв'язки з таким великим на той час торговельно-ремісничим центром як Львів, а також Польщею і Литвою [3, ч I, 53].

Із кожним наступним десятиліттям ремесло відіграло помітнішу роль в економіці міст та містечок краю. У Тернополі значно розвинулися бондарство, гончарство, будівельно-керамічне виробництво, починали діяти нові й нові ковальські та слюсарні майстерні. Згідно з даними 1672 р., тут працювали 10 кравців, 12 ткачів, 15 шевців та 6 ковалів, невелика кількість бондарів, столярів, теслярів та інших ремісників [10, 79; 14, 69]. У Тереховлі практикували до 25 видів різних ремесел. Найпоширенішими професіями були: бондарі, воскобійники, гончарі, золотники, мечники, мулярі, кушніри, ткачі, шевці та ін [9, 56; 14, 482]. У містечку Хоросткові найбільше розвинулося ткацтво. Цьому суттєво сприяло виготовлення ниток у навколишніх селах, мешканці яких збували згадану продукцію на місцевому ринку [8, 85]. Населення міста Тереховля (середина XVII ст.) становило 2978 осіб. Із них майже половину займали ремісники і торговці зі своїми сім'ями. У Гримайлові зростала чисельність бондарів, ковалів, кравців, шевців, гончарів, кушнірів, колісників. Їх вироби задовольняли потреби міського населення, вивозили в інші міста Тернопільщини, а також за кордон [18, 42]. У місті діяли майстерні бляхарів, де було зайнято по кілька осіб. У Гусятині розвивалися кравецтво і кушнірство. У Копичинцях поширеними були такі ремесла, як гарбарство, гончарство, ковальство і кушнірство. Працювали майстерні мулярів, теслярів, столярів, кравців, шевців, слюсарів і ткачів. Популярністю користувались одяжно-полотняна майстерня та круп'яний водяний млин. Частина населення займалася олійництвом. У Струсові поширювалися малярство і теслярство. Чимало ремісників діяло у Бережанах. У 1695 р. тут було 404 будинки, в яких проживали 3475 осіб. Майже половина їх займалася ремісництвом.

XVIII ст. позначилося подальшим розвитком ремісництва. У Коропці (нині Монастириського району) налічувалося (1729 р.) 12 ремісників. Серед них – 5 ткачів, 4 мірошники, коваль, гончар, кушнір. У Борщеві (1789 р.) 20 родин займалися суконним виробництвом, 17 – шевським, 11 – гон-

чарним і ковальським, 10 – ткацтвом і кушнірством. Незважаючи на заняття ремісництвом, вони не поривали зв'язків із сільським господарством. Щорічно, переважно у жнива, по 10 днів працювали у місцевому фільварку, сплачували різні данини натурою і грошима феодалові. Зростання чисельності ремісничого люду спостерігалось і в наступні часи. У Підгайцях (1980-і рр.) налічувалося близько 150 ремісників, у т. ч. 52 шевці, 22 гончарі, 16 кушнірів, 15 бондарів, 12 м'ясників, 11 шевців. На початку ХХ ст. у Більче-Золотому (нині Борщівського району) трудилися 10 ткачів, які виготовляли полотно. Були тут і бляхарі, ковалі та теслярі. В 1795 р. у Заложцях (нині Залізці, Зборівського району) проживали 136 ремісників. Серед них виділялися бондарі, гончарі, ковалі, кравці, кушніри, м'ясники, стельмахи, столяри і шевці [4, 20; 14, 330].

За заняття виробничою діяльністю ремісники сплачували податки. Розміри їх постійно зростали. У Збаражі (1583 р.) від свого ремесла кушнір сплачував по 12 грошей данини. По стільки ж давав і швець, різник – по 4 гроша. Майже таку саму суму грошей віддавали: кравець, пекар, пивовар і тесляр [14, 281; 21, 67]. У Вишнівці (XVII ст.) різник сплачував щорічно податок 1 гріш, кравець – 2, по стільки ж – гончар і пекар. Згодом сума сплати податків зросла. Від гончара вимагали вже по 4 гроша, від кравця – по 3 [20, 55]. Ремісники містечка Хоросткова за дозвіл займатися ремісничою діяльністю сплачували: мірошник – десяту частину борошна, ткачі – п'яту частину виготовленої продукції. Жителі Тернополя, які мали в тимчасовому користуванні невеликі ділянки землі, сплачували податки збіжжям або відробляли на панських полях.

У містах ремісники та дрібні торговці за кожний будинок платили переважно грошима. Окремо сплачували податок за проживання на центральних вулицях, за право займатися торгівлею, користування панською броварнею, лісом тощо. В містечку Козова проживало багато незаможних мешканців: комірники, городники, т. зв. гультяї – бідний люд, позбавлений будь-яких засобів до існування. Вони не сплачували жодного гроша, бо не було з чого давати. В центральній частині міста, т. зв. Старому місті були розташовані ринок, ратуша. Тут мешкали урядовці, купці, заможні ремісники. Великі грошові платежі стягував власник із мешканців міста Збараж. Загальна сума платежів громади міста (1789 р.) становила 3672 злотих, що для того часу було значною сумою грошей.

Окремі міста домагалися отримання від органів влади чи великих землевласників магдебурзького права, що звільняло мешканців від обтяжливої феодалної опіки, дозволяло створювати органи управління, сприяло розвитку ремесла і торгівлі [5, 129; 13, 259]. Впродовж XIV–XVII ст. право на самоврядування отримали 19 міст краю, в т. ч. Тербовля (1389 р.), Кременець (1438 р.). В 1520 р. магдебурзьке право надане містечку Заложці. Це позитивно вплинуло на розвиток ремесла і торгівлі. Наприкінці

XVII ст. тут щорічно відбувалися 16 великих ярмарків і базарів, на які з'їжджалися ремісники, торговці та купці з Тернополя, Бродів, Золочева й інших населених пунктів. У 1522 р. магдебурзьке право отримало місто Чортків. Господарськими й адміністративними справами відав магістрат на чолі з бургомістром. Судові функції виконувала лава, яку очолював вїйт. Феодали постійно втручалися в самоуправління, зводячи його майже нанівець. Під їх тиском до магістрату обирали тих осіб, яких пропонували феодали. Право на самоуправління місто Бережани отримало в 1530 р., Підгайці – у 1539 р., Тернопіль – у 1548 р. та ін. В останньому місті дозволено проводити по три ярмарки на рік та щотижневі торги. У зв'язку з отриманням права на самоуправління королівський уряд дозволив (1566 р.) організувати у місті склади для зберігання товарів, що надходили як із Польщі, так із-за кордону [7, 387; 25, 68]. В 1601 р. магдебурзьке право надано містечку Золотий Потік (нині Бучацького району). Жителям дозволили обирати органи міського самоуправління, займатися ремеслом і торгівлею. Все це сприяло економічному зростанню містечка, яке розташовувалося на важливому торговельному шляху з Прикарпаття на Поділля і в Молдавію.

Після отримання в 1604 р. права на проведення двох ярмарків на рік та щоденних торгів Чортків перетворився на значний ремісничий і торговельний центр, де жваво торгували вівцями, ремісничими виробами й сільськогосподарською продукцією. Королівським привілеєм (1629 р.) магдебурзьке право було надане місту Борщів: воно отримало дозвіл на створення цехів, проведення трьох ярмарків на рік і щотижневих торгів (базарів). Міськими справами керував уряд, що складався з вїйта, бургомистра, лавників і райців. Купці, багаті ремісники, торговці селились у центрі міста, позацехові ремісники та селяни – на околиці. Те саме було і в Тернополі. У 1672 р. тут було 420 будинків. Багатії проживали головним чином у центрі міста. Населення становило близько 2,5 тис. осіб. Працювали чотири водяні борошномельні млини, пивоварня і солодовня. 181 господарство займалося сільськогосподарським виробництвом. Статус міста і право на самоуправління (1720 р.) отримав Гримайлів (нині Гусятинського району). Щорічно йому дозволяли проводити 8 ярмарків, щотижневі торги, на яких продавали збіжжя, ремісничі вироби та худобу. Привілей на проведення чотирьох ярмарків щорічних у 1754 р. отримали Заліщики. В 1766 р. їх відносять до розряду міст із магдебурзьким правом. Почали швидко розвиватися ремесло і торгівля. Серед ремісників найбільше налічувалося ткачів, шевців, теслярів.

Із розвитком ремесла у містах створювали цехи – замкнені професійні організації ремісників. Дозвіл на їх організацію видавав власник землі, на якій розташоване міське поселення, чи польський король, бо у досліджуваний період Тернопільщина належала до Речі Посполитої

(Польща). З 1772 р. край відійшов до Австрії. Північну частину Тернопільщини (Кременецький і частину Збараського повітів) в 1793 р. захопила Росія [6, 107].

Дозвіл короля був потрібний у тому випадку, коли місто перебувало на важливому торговельному шляху і необхідно було пожвавити його торговельно-економічне життя, або розвинути господарську діяльність після ворожого нападу чи значних руйнувань, стихійного лиха. Самоуправління захищало жителів від влади землевласника (феодала) і надавало місту певні свободи щодо розвитку ремесел, промислів та торгівлі. Проте українське населення було відсторонене від участі в роботі органів міського самоуправління, зазнавало всіляких утисків. Вступ до цехів був обмежений. Не всіх, хто бажав, приймали до них. Українські ремісники, особливо православної віри, не мали доступу до привілейованих цехів (ювелірів, мечників та ін.).

У 1566 р. затвердили статут цеху шевців міста Тернополя. Його видав власник міста феодал Я. Тарнавський. Цех був невеликим ремісничим об'єднанням. Тут працювали кілька осіб. У другій половині XVII ст. діяв кушнірський цех у Підгайцях, а наступного століття створено бондарський, гончарний, ковальський і шевський цехи. Ремісники збували свої вироби на місцевих ринках, а також вивозили до інших міст, за межі воєводства та українських земель. У Терєбовлі (1578 р.) виникли кушнірський і шевський цехи, в 1617 р. – кравецький, у 1630-х – 1640-х рр. – ткацький і різницький. Виникло кравецьке ремісниче об'єднання (1667 р.). У Кременці (1635 р.) діяли 6 цехів, що об'єднували 131 ремісника. В Тернополі (1636 р.) організували цех кравців. Майстрові цього цеху дозволили тримати одного учня, підмайстрові – кількох. За свою роботу підмайстер отримував упродовж тижня по 3 гроша. Учням за роботу не платили нічого. Навпаки, за навчання в рік вони сплачували по два фунти (фунт – міра ваги, що дорівнювала 372–406, інколи 409 г) воску. Робочий день не був регульований статутом, бо його встановлював майстер, і робочий час міг тривати по 15–16 годин на добу. Реалізувати свої вироби цеховому майстрові не дозволяли. Цю роботу виконувала адміністрація цеху. Ремісники, об'єднані в цехи, крім професійної ремісничої діяльності, займалися сільським господарством, мали власні земельні ділянки, на яких вирощували різні зернові, огородні та технічні культури. У XVII ст. в Тернополі налічувалося 18 різних видів ремесел та промислів. У першій половині XVII ст. у Гримайлові працювали два цехи: мулярів і теслярів. В Усті-Зеленому діяли кушнірська, різницька і шевська ремісничі корпорації. У Чорткові (XVII ст.) були кушнірський і шевський цехи, що об'єднували до 30 майстрових людей. На початку XVIII ст. в Бучачі працювали кравецький, кушнірський і шевський цехи. Спільний цех

об'єднував бондарів, ковалів і мечників. У всіх цехах налічувалося до 82 майстрів. Поза цехами працювали 13 ремісників [14, 176].

Ремісничі цехові майстерні за розмірами були невеликими. У них працювала незначна кількість осіб. У кожному цеху встановлювали певну чисельність майстрів, підмайстрів та учнів. Перехід підмайстра у майстри був тернистим і важким. Нерідко підмайстер залишався на цій посаді до кінця життя.

Цехи користувалися монопольним правом у виробництві продукції у визначеному населеному пункті чи районі, її збуту на ринку. Організаційна будова мала багато спільного з польськими ремісничими корпораціями. Зміст статутних правил цехів Кременця, наприклад, був запозичений із статутів цехів Варшави і Кракова.

У Підгайцях діяв один із чотирьох кушнірських цехів, розташованих у Галицькій землі [14, 110; 23, 87]. Статут цеху відповідав вимогам, взятих із статуту львівського цеху кушнірів, затвердженого ще в 1591 р. У цьому об'єднанні, крім майстрів, підмайстрів, учнів були ще челядники. Майстрові дозволяли тримати не більше трьох товаришів (учнів). За виготовлення недоброякісної продукції ремісника карали штрафом (каменем – воску. Камінь – міра ваги, що дорівнює 9,744; 12,18; 12,99 кг). За навчання учні платили не грошима, а воском. Претендент на звання майстра був зобов'язаний виконати пробну роботу, яку оцінювали члени цеху, і внести до цехової каси 12 грошей вступного готівкою. Суперечки між майстрами, підмайстрами та учнями вирішували у міському управлінні.

У 1705 р. ремісники Будзанова (нині с. Буданів Терехівського району), об'єдналися в гончарний, кушнірський, різницький і шевський цехи. Вироблену продукцію реалізовували головним чином на ярмарках, які щорічно відбувались у місті. У Терехіві (1722 р.) діяли кравецький, кушнірський і шевський цехи. У Зборові (1727 р.) кушнірсько-кравецький, який єдиний мав право на закупівлю шкіри у місті та в навколишніх селах. У цеху впровадили суворі порядки. За прогул карали винного штрафом 3 гроша, а тих, хто запізнився на роботу – одним. Штраф сплачували ремісники і за невідвідування церкви без поважних причин. В першій половині XVIII ст. у містечку Гримайлів діяли сім цехів: бондарний, гончарний, кравецький, кушнірський, ковальський, ткацький і шевський. Частина міщан займалася чинбарством та торгівлею лісоматеріалами. У Будзанові працювали гончарний, кушнірський, різницький, ситярський і шевський цехи [14, 490].

У 1747 р. в містечку Струсів виник цех столярів, римарів, колодіїв, бондарів. Його статут визначав права й обов'язки членів у цеху, правила навчання учнів, переведення їх у підмайстри. Цікаво відзначити те, що статут дав змогу вступати до цеху ремісникам із навколишніх селищ, брати «ярмаркове» за продаж ремісничих виробів у Струсові. Магнат А. По-

нятовський у Заліщиках споруджує (1750 р.) суконну мануфактуру [16, 103]. Сировину (шерсть) доставляли з Молдавії. Вироблена продукція надходила здебільшого на потреби армії. У Заліщиках діяли броварня, винокурня, водяний борошномельний млин. У всій окрузі славилися килимарі, випалювачі деревного вугілля та різьбярі. Для місцевої церкви вони виготовили інкрустований іконостас, що був справжнім витвором мистецтва. У середині XVIII ст. в Залозцях спорудили суконну фабрику. Основною продукцією були килими і ковдри. У Вишнівці в 1760 р. налічувалося 10 цехів. За кілька років роботи їх кількість зменшилася до трьох. Багато ремісників перейшло до заняття сільським господарством. У 1772 р. в Микулинцях працювали 139 ремісників. Вони були об'єднані у 5 цехів: гончарний, кравецько-кушнірський, ткацький, різницький і шевсько-грабарський. Коли ремісників того чи іншого фаху виявлялося замало, то вони входили до інших цехів. До ткацького цеху належали ремісники, котрі виготовляли решета, мотузки, килими, а до цеху гончарів – ковалі, бляхарі, стельмахи, бондарі, мулярі та ін. Кожен підмайстер, щоби стати майстром, мав внести до каси цеху 24 злотих грошима, 8 фунтів воску, 4 кварта (кварта міра об'єму, що дорівнює 1 л) горілки, бочку пива, а також влаштувати вечерю для всіх майстрів цеху. Не маючи на це коштів, більшість підмайстрів на все життя залишалася підмайстрами.

Успішна діяльність цехів дуже часто залежала від волі місцевого феодала, його поведінки та вчинків. Цехові ремісники виконували різні роботи на його користь. Кушніри вичиняли баранячі шкури й шили кожухи, шевці виготовляли чоботи для двірцевої челяді, різники різали худобу і птицю для панської кухні. Подібні повинності виконували ремісники й інших цехів. Члени об'єднань сплачували грошовий податок на користь держави та місцевої адміністрації.

У першій половині XIX ст. в місті Тернопіль виникли перші невеличкі підприємства мануфактурного типу – ковальські, кравецькі, слюсарські, шевські майстерні й заклади з переробки сільськогосподарської продукції. У Кременці (середина XIX ст.) діяли кілька підприємств. У 1845 р. працювали миловарний, свічковий і цегельний заводи. Розвитку набули гончарство, млинарство, бондарство, виникли ковальські, слюсарські, будівельно-керамічні майстерні та невеличкі пекарні. Діяли шкіряні, тютюнові та цегельні підприємства. Чисельність робітників на них була незначна. У другій половині XIX ст. населення міста Тернополя досягло 17 тис. осіб. Тут працювали 12 ремісничих майстерень і невеликих кустарних підприємств.

Розвиткові ремісничого виробництва перешкоджали часті напади турецько-татарських орд. Їхні набіги згубно позначалися на економічному стані міст та містечок [22, 107]. На плечі міщан лягали обтяжливий податок, обов'язок ремонтувати і відбудовувати міські укріплення. У 1650-х

рр. у Тернополі зруйновано 270 будинків. Великих руйнувань і спустошень після нападу турків і татар у 1667 і 1675 рр. зазнало місто Підгайці. У місті занепали ремесло, торгівля, багато ремісників і купців забрали в полон. У 1672 р. турецькі війська Ібрагіма Шишмана-паші штурмом взяли Тернопіль і кілька тижнів грабували його, захопили в полон багато чоловіків, жінок і дітей. Населення жило під постійною загрозою ворожого нападу. Лише через багато років після нападу ворогів місто почало відроджуватися. Після 15-денної облоги у 1672 р. війська султанської Туреччини взяли замок у Микулинцях. Майже всіх чоловіків перебили, а жінок, дітей та ремісників забрали в полон. Цього ж року турецьке військо захопило і містечко Язлівець. Усі будівлі були зруйновані, у полон забрано багато жителів. Після руйнування місто довго не могло відродитися: зменшилася кількість населення, занепали ремесло і торгівля. У 1713 р. в Язлівці мешкали тільки 290 жителів, із них 125 міщан, 108 селян, решта – торгівці та купці. Але поступово, хоча й повільно, ремесло почало відроджуватись. У 1780 р. тут налічувалося вже 30 кушнірів, 20 шевців і 17 ткачів [14, 193].

Руйнівним був набіг татар у 1675 р. на Гримайлів. Під час нападу місто було вщент зруйноване, а багато його жителів забрано у неволю. У 1675 р. турецько-татарські війська зруйнували Теробовлю і багато навколишніх селищ. Лише один замок витримав облогу, що тривала з 29 вересня до 6 жовтня 1675 р. Великого лиха від нападу турків і татар зазнало і населення Заліщиків, хоча захопити місто було нелегко, бо з трьох боків його захищали стрімкі скелясті береги Дністра, а з півночі – великий земляний вал. У 1669 р. загарбники зруйнували Заліщики, а впродовж 1672–1699 рр., коли подільські землі перебували під владою султанської Туреччини, залишилося тільки кілька сотень мешканців міста [11, 29; 17, 35; 14, 253].

Економічний розвиток міст, у т. ч. ремісниче виробництво, гальмувала їх залежність від феодалів, стихійних лих та різних хвороб, зокрема епідемії чуми. Від неї у 1770 р. вимерла мало не половина жителів міста Скали-Подільської. У 1771 р. від холери загинуло кілька сотень жителів Будзанова, а через деякий час велика пожежа знищила майже половину будинків [24, 69].

Напади ворогів, безчинства феодалів, голод, епідемії призводили до значних руйнувань, занепадали ремесло, сільське господарство, торгівля, зменшувалося населення краю. Щоби відродити господарство та збільшити чисельність населення, польський уряд змушений був іти на деякі поступки, послаблювати податки, заохочувати переселення людей із інших районів країни. У 1675 р. мешканців містечка Гусятина було звільнено від сплати міського податку на кілька десятків років. Через часті епідемії, неврожаї польський уряд у 1677 р. звільнив жителів міста

Підгайці на 12 років від податків. Місто почало відроджуватись, але в 1698 р. турецько-татарська орда знову завдала йому значних руйнувань. У зв'язку зі зменшенням прибутків власник міста у 1756 р. здав його і навколишні села в оренду за 180 тис. злотих [14, 111].

Викладене дає змогу стверджувати, що на Тернопільщині в XVI–XVIII ст. поширення набуло ремісниче виробництво, яке зосереджувалося здебільшого в містах та містечках. Перелік різних професій засвідчує значний розвиток феодального ремесла. Цеховий ремісничий устрій запозичували переважно з львівських міських корпорацій та Польщі. Ремісничі корпорації на Тернопільщині не були штучно насадженими. Вони мали свої завдання, особливості, обумовлені специфікою розвитку економіки краю.

Ремісничим цехам були притаманні млявість, уповільненість розвитку, розпливчастість, невиразність форм. На їх становищі згубно відбивалися військові дії, вторгнення турецько-татарських орд, стихійні лиха. Цеховий устрій підривав розвиток ярмаркової торгівлі, що не вкладалась у рамки цехової регламентації.

Отже, спочатку цехи відігравали прогресивну роль у розвитку продуктивних сил краю, згодом, із виникненням мануфактурного виробництва у країнах, які перебували на вищому рівні соціально-економічного розвитку, ніж Тернопільський край, гальмували промисловий поступ. Цехова організація ремісничого виробництва була свідченням певного рівня розвитку міського життя, товарно-грошових відносин, товарності ремісничої продукції.

*Is this topic the main aspect is the smetem of development of different sections of crafts of the Ternopil region XVI–XVIII. We see most popular crafts. Even in reletively big cities, inhabitans beside the crafts were diong agriculture. Reserching creation of manufacturing, crafts corporations, deseribed their organisation structure. Duties and riding of workers. Highlighted reasons tich obstructed the development of crafts industry: feudal relomiong often attics of murkish and mongols, bad climat conditions, epidemics, etc.*

### **Література**

1. Баранович В. И. *Магнатское хазяйство на юге Волыни в XVIII веке.* – Москва: Изд-во АН СССР, 1955. – 183 с.
2. Батюшков П. Н. *Волынь. Исторические судьбы Юго-Западного края.* – Санкт-Петербург, 1888. – 427 с.
3. Белінський П. *Тернопіль і його околиця.* – Тернопіль, 1895. – Ч. 1. – 79 с.; Тернопіль, 1896. – Ч. 2. – 185 с.
4. Воблый К. Г. *Производительные силы Галиции. Социально-экономический очерк.* – Киев, 1915. – 186 с.
5. Голобуцький В. О. *Економічна історія Української РСР. Дожовтневий період.* – Київ: Вища школа, 1970. – 300 с.



6. Гонтар Т. М. Тернопільщина після поділів Польщі. Скасування панщини (1796–1848 рр.) // *Тернопілля: сторінки історії*. – Тернопіль, 1995. – С. 107–118.
7. Грушевський М. С. *Історія України-Руси*. – Київ – Львів, 1907. – Т. 6 – 689 с.
8. Гуцал П. З. *Тернопільщина в першій половині XVII ст.* // *Тернопілля: сторінки історії*. – Тернопіль, 1995. – С. 83–97.
9. Демченко В. Ф., Герета І. П. *Теребовля: історико-краєзнавчий нарис*. – Львів: Каменяр, 1971. – 89 с.
10. Загорівський І. *Історія Польщі в хронології*. – Варшава, 1901. – 184 с.
11. *Заліщицька земля у спогадах емігрантів*. – Тернопіль, 1993. – 114 с.
12. *Історія народного господарства Української РСР. У 3-х т., 4-х кн.* – Київ: Наукова думка, 1983. – Т. 1. – 461 с.
13. *Історія Української РСР. У 8-х т., 10-и кн.* – Київ: Наукова думка, 1979. – Т. 2 – 615 с.
14. *Історія міст і сіл Української РСР: В 20-ти т. Тернопільська область*. – Київ: УРЕ АН УРСР, 1973. – 640 с.
15. Каретников С. М. *Волынская губерния: географо-исторический очерк*. – Почаев, 1912. – 116 с.
16. Ковальчак Г. І. *Економічний розвиток західноукраїнських земель*. – Київ: Наукова думка, 1988. – 250 с.
17. Краснов П. *Залецики*. – Константиновка, 1918. – 76 с.
18. Крип'якевич І. П. *Коротка історія Гримайлова і сіл Гримайлівського судового округу*. – Гримайлів, 1931. – 79 с.
19. Крушинський Л. *Исторический очерк Волыни*. – Житомир, 1867. – 129 с.
20. Лукомский В. К., Лукомский Г. К. *Вишневецкий замок, его история и описание*. – Санкт-Петербург, 1912. – 64 с.
21. Малевич А. П. *Збараж. Історико-краєзнавчий нарис*. – Львів: Каменяр, 1984. – 89 с.
22. Паньків Б. М. *Міста і містечка Галицької землі // Жовтень*. – 1982. – № 9. – С. 104–108.
23. Сіреджук П. С. *Заселення Галицької землі в XIV–XVIII ст.* // *Український історичний журнал*. – 1984. – № 6. – С. 81–89.
24. Стрішенець М. М. *Економічна історія Тернопільщини. В 3-х т.* – Тернопіль: Астон, 2001. – Т. 1. – 310 с.
25. Теодорович Н. И. *История г. Кременец*. – Седлец. – 1904. – 126 с.
26. Теодорович Н. И. *Архив Почаевской лавры*. – Почаев, 1915. – Т. 1. – 475 с.
27. *Krzemieniec*. – *Krzemieniec*, 1929. – 32 с.

## МІСЦЕ ОПЕРАЦІЙНИХ РИЗИКІВ У БАНКАХ УКРАЇНИ

*Розглянуто поняття та причини виникнення операційних ризиків у банках України. Визначено методи управління операційними ризиками, а також подано рекомендації щодо їх мінімізації.*

Протягом останнього часу в світовій банківській практиці приділяють значну увагу проблематиці, пов'язаній із операційними ризиками. Першо-причиною такої уваги є прямі та побічні збитки, породжені операційною діяльністю комерційних банків. Ця діяльність нині набула якісно нових ознак, пов'язаних із масштабами операцій банків, їх різноманітністю, запровадженням нових банківських технологій тощо. Дану проблематику досліджували у вітчизняній і зарубіжній літературі А. Камінський, А. Кияк, А. Лобанова, М. Cruz, J. Danielsson. Базельський комітет із банківського нагляду в проекті Нової Угоди з капіталу (Базель II) приділив значну увагу методології формування резерву проти операційних ризиків [3, 124].

Незважаючи на широку увагу до операційних ризиків банку, досі нема єдиної точки зору щодо їх визначення. Проаналізуємо основні підходи до дефініції згаданих ризиків [2, 49].

**Перший підхід** відбито у назві, й він полягає в тому, що під цим терміном розуміють ризики, які виникають у процесі операцій, котрі здійснює фінансовий інститут (банк). Такий підхід охоплює помилки персоналу, недотримання процедур виконання операцій, збої комп'ютерних систем. Разом із тим, при цьому не йдеться про навмисне порушення систем внутрішнього контролю (наприклад, свідоме порушення лімітів та резервів співробітниками банку), внутрішнє та зовнішнє шахрайства. Крім цього, за такого підходу не враховують ризик, пов'язаний із неадекватною організацією процедур виконання операцій та, якщо ширше, організацією бізнес-процесів у банку (наприклад, надання одному підрозділов одночасно повноважень прийняття рішень та контролю за ними). У дане означення також не вкладають ризик, пов'язаний із використанням неадекватних моделей оцінки ризику (ринкового та кредитного).

**Другий** поширений підхід полягає у розбитті ризиків банку на фінансові й нефінансові та визначенні операційних ризиків як «не фінансові». Під **фінансовими** ризиками розуміють ризики, що виникають при виконанні банками функцій фінансових посередників. До них відносять ринковий, кредитний, ризик ліквідності, ризик невідповідності активів та зобов'язань, а також страховий ризик. На відміну від фінансових, **нефінансові** ризики притаманні тільки фінансовим посередникам, а є загальними для багатьох компаній. Нефінансові ризики класифікують на три категорії: ризики внутрішніх подій, ризики зовнішніх подій та бізнес-ризик.

Перші характерні шахрайствами, тим, що нема належного внутрішнього контролю, збоями інформаційних систем, правовими помилками та порушеннями. Ризики зовнішніх подій пов'язані з такими подіями, як катастрофи, терористичні акти, землетруси, цунамі тощо. Бізнес-ризик охоплюють збитки від нереалізованих конкурентних переваг, неправильного вибору стратегії розвитку та місця на ринку, втрати від регуляторних змін, від змін у попиті тощо.

Другий підхід не цілком адекватно відображає сутність операційних ризиків. Так, бізнес-ризик породжують втрати, через звичайні економічні причини, тому мають бути предметом аналізу бізнес-діяльності банку в цілому, а не ризик-менеджерів. Окрім цього, необхідно відокремити безпосередні втрати, пов'язані з певною подією, від побічних втрат. Наприклад, окрім \$85 млн. прямих збитків банку Нью-Йорка (США) від терористичних актів 11 вересня 2001 р., були побічні збитки через спотворення економічної діяльності на кілька днів (зокрема, біржа не працювала 4 дні).

**Третій підхід** полягає в тому, що операційний ризик – це ризик прямих та побічних збитків у результаті неправильної побудови бізнес-процесів, неефективності процедур внутрішнього контролю, технологічних збоїв, несанкціонованих дій персоналу або зовнішніх впливів. Дане означення здається найгрунтовнішим і узагальнює підходи, спрямовані на перераховані сфери виникнення операційних ризиків, що широко представлені в західній літературі з банківської практики [2, 47].

До аналогічного контексту належить визначення, що запропонував Базельський комітет у останній редакції Угоди з капіталу: «Операційний ризик визначають як ризик виникнення збитків у результаті недоліків та помилок у ході здійснення внутрішніх процесів у банку, допущених із боку співробітників, через інформаційні системи, а також зовнішніх подій».

Такі підходи до визначення операційного ризику дають змогу твердити про специфічність сприйняття їх в українських банках. Це впливає з аналізу причин операційних ризиків, повний перелік яких наведений у табл. 1.

*Таблиця 1*

**Причини операційних ризиків.**

	<b>Причини визначені першими за важливістю</b>	<b>Причини визначені другими за важливістю</b>	<b>Причини визначені третіми за важливістю</b>
Комп'ютерні збої та недосконалість програмного забезпечення	57%	19%	22,5%
Помилки персоналу	38%	43%	5,5%
Шахрайство (внутрішнє та зовнішнє)	5%	14%	33,5%

Недосконалість побудови внутрішніх бізнес-процесів		19%	5,5%
Втручання зовнішніх факторів (аварійного типу)		5%	
Зловживання персоналу без шахрайства			11%
Невикористання можливостей систем			11%
Відсутність єдиного інформаційного поля			5,5%
Проблеми каналів зв'язку між філіями			5,5%

Серед найважливіших причин – три: комп'ютерні збої – 57% експертних оцінок, помилки персоналу – 38%, шахрайство з пластиковими картками – 5%.

Поміж причин операційних ризиків другої пріоритетності (тобто таких, що експерти поставили на друге місце) домінують помилки персоналу – 43%. Найважливіша причина третьої пріоритетності – внутрішнє та зовнішнє шахрайство.

Як свідчать результати експертного дослідження, операційні ризики мають різний ступінь важливості в загальній структурі сукупного банківського ризику, що видно з табл. 2.

*Таблиця 2*

**Ранг операційних ризиків серед дев'яти категорій ризиків.**

	<b>Середній ранг (ступінь важливості) операційних ризиків для банків</b>	<b>Максимальний ранг операційних ризиків</b>	<b>Мінімальний ранг операційних ризиків</b>
Банківська система України в цілому	5	2	9
Найбільші банки	4	2	6
Великі банки	6	3	8
Середні банки	6	2	9
Невеликі банки	6	3	8

У середньому в банківській системі даний вид ризику займає за пріоритетністю 5-е місце серед 9-и категорій ризику, визначених Методичними рекомендаціями щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України. Однак пріоритетність даного виду ризику – на четвертому місці щодо найбільших банків і шостому для всіх інших. Теоретичне пояснення даного факту впливає із загальної теорії

систем, тому що зі зростанням величини банку він стає складнішим як система. Практично це виявляється в якісних та кількісних відмінностях характеристик ризиків. Із збільшенням банку зростають обсяг операцій, їх різноманітність, збільшується кількість філій, банкоматів тощо. Підвищується значимість адекватної організації бізнес-процесів у банку.

Цікавим є співвідношення об'єктивної та суб'єктивної складових в операційних ризиках банків. Відомо, що ризик має як об'єктивну, так і суб'єктивну складову [5, 94]. Перша породжена ризикованістю, що природно притаманна банківській діяльності. Друга – особливостями прийняття рішень зацікавленими суб'єктами в умовах невизначеності. Результати експертного дослідження показують, що в середньому у банківській системі об'єктивна складова та суб'єктивна приблизно однакові, з невеликою перевагою останньої. Але є суттєва різниця в тому, як експерти з банків різних груп оцінюють об'єктивну та суб'єктивну складові. В групах найбільших та невеликих банків частка суб'єктивної складової значно перевищує об'єктивну – в першому випадку в 1,5 раза, а в другому – в 2 рази. Разом із тим у групах великих та середніх банках об'єктивна складова більша. Пояснення цьому факту наступне. У великих системних банків є значна кількість філій, великий обсяг операцій, вони оперують різними фінансовими інструментами. Тому виникнення збитків за операційними ризиками суттєво залежить від правильності організації внутрішніх процедур, організації систем внутрішнього контролю, рівня менеджменту тощо. Для банків із групи невеликих, на перший план виходить інший ефект – прояв одного операційного ризику може призвести до спотворення ефективної діяльності банку, тому вага правильності рішення зростає. Частки об'єктивної та суб'єктивної складових наведено в табл. 3.

*Таблиця 3*

**Складові операційних ризиків.**

	<b>Об'єктивна складова</b>	<b>Суб'єктивна складова</b>
Банківська система України в цілому	48%	52%
Найбільші банки	38%	62%
Великі банки	56%	44%
Середні банки	57%	43%
Невеликі банки	33%	67%

На відміну від методик оцінки та мінімізації кредитних і ринкових ризиків методики управління операційним ризиком почали розробляти порівняно недавно. У Базельській угоді від 1988 р. операційний ризик зафіксували як побічний продукт кредитного та ринкового ризиків і віднесли до категорії «інші» в сім'ї ризиків. В Угоді «Базель-2» операційний ри-

зик розглянуто окремо, наведено визначення, методи його оцінки, причини виникнення. Базельський Комітет вважає, що операційний ризик є важливим ризиком, із яким стикаються банки, і що банкам потрібно тримати певну суму капіталу на випадок пов'язаних із ним збитків.

Підходи до оцінки операційних ризиків протягом останнього часу стрімко розвиваються, але все-таки відстають за ступенем точності від методів вимірювання кредитних і ринкових ризиків. Оцінка операційного ризику допускає оцінку ймовірності настання подій або обставин, що призводять до операційних збитків, і оцінку розміру потенційних збитків. Методи, засновані на застосуванні статистичного аналізу розподілів фактичних збитків, дають змогу прогнозувати потенційні операційні збитки, орієнтуючись на розміри операційних збитків, у даній кредитній організації в минулому. **Статистичні методи і моделі** активно використовують у випадку, якщо ймовірність настання конкретного виду операційного ризику достатньо велика, а його поширення на ринку – масове. У цьому випадку можна використовувати кореляційні моделі, в яких функцією буде ймовірність настання операційного ризику, а змінними – чинники, що формують операційний ризик (наприклад, кількість операцій, яка прямо визначає частоту помилок персоналу).

**Суть бально-вагового** методу полягає в оцінці операційного ризику в зіставленні зі заходами по його мінімізації. На основі експертного аналізу вибирають інформативні для потреб управління операційним ризиком показники і визначають їх значущість (вагові коефіцієнти). Потім вибрані показники зводять у таблиці (оцінні карти) і оцінюють із використанням різних шкал. Отримані результати обробляють із урахуванням вагових коефіцієнтів і зіставляють за напрямками діяльності кредитної організації, окремих видів банківських та інших операцій. Застосування бально-вагового методу разом із оцінкою операційного ризику дає змогу виявити слабкі й сильні сторони в управлінні операційним ризиком.

У рамках методу моделювання (сценарного аналізу) на основі експертного аналізу для напрямів діяльності банку, окремих видів банківських та інших операцій визначають можливі сценарії виникнення події або обставин, що призводять до операційних збитків, і розробляють модель розподілу частоти виникнення та розмірів збитків, яку потім використовують для оцінки операційного ризику.

Моніторинг втрат від настання операційного ризику охоплює аналіз кожного випадку, опис природи і причин, що призвели в конкретній ситуації до реалізації операційного ризику. Для виявлення напрямків, найбільш схильних до операційного ризику, рекомендований проводити післяопераційний розподіл процесів і технологій на їх елементарні складові, для кожної з яких емпірично або статистично визначають ступінь впливу на нього того або іншого джерела ризику. Згаданий розподіл

об'єктів операційного ризику на елементарні операції називається декомпозицією операційного ризику за операціями, що становлять каталог операційних ризиків. Каталог дає змогу виявити найуразливіший підрозділ банку. Складання каталогу операційних ризиків – основне завдання при побудові адекватної системи управління згаданим ризиком. Його можуть складати або підрозділи банку – у вигляді так званої технологічної карти здійснюваних операцій, або можна доручити зовнішній консультативній фірмі. Після складання каталогу виявляють ті процеси й окремі операції, на яких найбільшою мірою концентруються конкретні чинники ризику. Потім розробляють заходи щодо зменшення і обмеження виявлених ризиків.

Що стосується математичних методик, то для управління операційним ризиком розробити їх важко. Є ряд причин цього. По-перше, катастрофічні події, що можуть завдати істотних збитків організації, трапляються вкрай рідко, і, відповідно, перебувають за межами розумних довірчих інтервалів, у хвості статистичного розподілу ймовірності втрат. По-друге, важко встановити ймовірність настання ризику, ступінь впливу окремих чинників на ризик. Тому управління операційними ризиками зводять до аналізу подій, що відбулись, і запобігання ризику до настання події.

Щоденний моніторинг операційного ризику має охоплювати виявлення операційних втрат, самостійну оцінку ризику підрозділами та відстежування ключових індикаторів ризику.

Але неможливо оцінити рівень операційного ризику в банку без історії операційних втрат. Спершу слід розробити систему збору даних, навчити персонал ідентифікувати операційний ризик, грамотно встановити рівень відбору, щоби не засмічувати базу даних. Потім можна частково відновити операційні події через бухгалтерію банку або на основі опитування співробітників. Операційні втрати слід розділяти за групами чинників ризику, а також за підрозділами банку і банківськими продуктами. Природно, що база даних, із якою можна працювати, сформується через кілька років, але в міру її нагромадження слід аналізувати масив даних і вживати заходів для поліпшення одержуваної інформації.

Велике значення в контролі над операційними ризиками має моніторинг ключових індикаторів ризику. Ключовий індикатор ризику – показник, що істотно впливає на рівень конкретного ризику. Фахівці вважають, що серед безлічі діючих випадкових чинників є такі, які багато в чому визначають ймовірність настання несприятливої події і потенційний розмір збитку. Якщо відстежувати такі показники, можна з більшою або меншою впевненістю також виявляти рівень ризику і прогнозувати збитки.

Індикатори, за якими можна судити про діяльність компанії і про рівень операційного ризику, розділяють на три групи: **індикатори поточної діяльності** (відображають найзначущіші аспекти діяльності компанії), **індикатори ефективності контролю** (показують кількість помилок, яким запобігли завдяки системі внутрішнього контролю) та **індикатори ризику** (будують шляхом зіставлення індикаторів поточної діяльності й ефективності контролю). Звичайно індикатори формують для тих частин процесу бізнесу, порушення яких може привести до втрат для банку. Наприклад, для інвестиційних підрозділів банку хорошими показниками є обсяг та кількість затримки постачань цінних паперів як від банку до контрагентів, так і від контрагентів до банку.

Для повної ідентифікації ризиків необхідні експертні опитування. Результати анкетування служать основою розрахунку залишкового рівня ризику.

Облік фактичних втрат, аналіз індикаторів ризику і сценарних аналізів на основі експертних опитувань не будуть максимально ефективними при управлінні операційним ризиком без можливості зіставлення даних. Тому слід формувати загальну картину, або карту операційного ризику.

Отже, в результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- Неможливо виявити операційний ризик без постійного дослідження всередині банку.

- Неможливо здійснювати аналіз адекватно до поданої інформації.

- Не можна робити висновки про стан операційного ризику без урахування думки кваліфікованих співробітників, які знають специфіку процесів бізнесу

- Складно проводити аналіз без змоги мати загальне уявлення про картину ризиків в банку.

А також слід врахувати, що:

- теоретичні причини операційного ризику відомі. Необхідно виявляти й усувати причини операційних втрат конкретного банку;

- ефективні технології роботи кредитної організації можливо розробити тільки виявивши недоліки діючих систем і процесів, які і призводять до операційних втрат;

- управління операційним ризиком має бути систематичною і комплексною діяльністю.

Та все ж кращий прогноз можливих втрат – запобігання виникненню самих ризиків.

*In the article the notions and reasons of origin of operating risks are considered in the banks of Ukraine. The methods of management by the operating risks are certain, and also recommendations are given in relation to their minimization.*



### *Література*

1. Cruz, M.G. *Modeling, Measuring and Hedging Operational Risk*, John Wiley & Sons 2002. – 330 p.
2. Kuritzkes A. *Operational risk Capital: A Problem of Definition // The Journal of Risk Finance*, Fall, 2002. – P. 47–56.
3. *The New Basel Capital Accord. Consultative document. Basel committee on Banking Supervision*, 2003, February.
4. *Енциклопедія фінансового ризик-менеджмента* (под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова). – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.
5. Камінський А. Б. *Економічний ризик та методи його вимірювання*. – К.: Видавничий дім «Козаки», 2002. – 120 с.

**Тхір І.**

## **МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ ЄВРОПИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ РОЗШИРЕННЯ**

Розглянуто особливості поширення міжнародних виробничих мереж на східну та центральну Європу, зокрема у автомобілебудівному комплексі, текстильній промисловості й у виробництві електроприладів і складових до них. Роль ПІІ та ВВП на душу населення у формуванні міжнародних виробничих мереж.

Інтеграція країн Центрально-Східної Європи у західноєвропейську економіку викликає чимало протиріч і запитань, одне з них має відношення до формування міжнародних виробничих мереж.

Концепція міжнародної виробничої мережі (МВМ) (International production networks) розроблена у багатьох роботах Д. Ернста та визначена як географічне поширення діяльності лідируючих брендів виробників товарів та складових компонентів, відносин як із їх філіалами, так і з незалежними постачальниками [4, 3]. Дослідник М. Боррус розглядає МВМ як сукупність відносин між фірмами, на основі яких діє компанія, починаючи від досліджень та розробок, дизайну продукту, виробництва, розповсюдження продукції та використання супутніх послуг [8, 4]. Таке трактування міжнародної виробничої мережі схоже до концепції вертикальної ієрархії «vertical keiretsu», що використовують і активно реалізують у Японії.

Проблематикою феномена міжнародних виробничих мереж займаються іноземні науковці Г. Лінден (США), Ф. Лемойн (Франція), Р. ван Тулдер та В. Руйгрок (Німеччина), Т. Стургеон (США). Оскільки ця тема порівняно нова (дослідження початі з 1990-х рр. і здійснюють їх лише іноземні економісти); на жаль, у вітчизняних науковців майже нема праць цієї тематики.

### *Література*

1. Cruz, M.G. *Modeling, Measuring and Hedging Operational Risk*, John Wiley & Sons 2002. – 330 p.
2. Kuritzkes A. *Operational risk Capital: A Problem of Definition // The Journal of Risk Finance*, Fall, 2002. – P. 47–56.
3. *The New Basel Capital Accord. Consultative document. Basel committee on Banking Supervision*, 2003, February.
4. *Енциклопедія фінансового ризик-менеджмента* (под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова). – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.
5. Камінський А. Б. *Економічний ризик та методи його вимірювання*. – К.: Видавничий дім «Козаки», 2002. – 120 с.

**Тхір І.**

## **МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ ЄВРОПИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ РОЗШИРЕННЯ**

Розглянуто особливості поширення міжнародних виробничих мереж на східну та центральну Європу, зокрема у автомобілебудівному комплексі, текстильній промисловості й у виробництві електроприладів і складових до них. Роль ПІІ та ВВП на душу населення у формуванні міжнародних виробничих мереж.

Інтеграція країн Центрально-Східної Європи у західноєвропейську економіку викликає чимало протиріч і запитань, одне з них має відношення до формування міжнародних виробничих мереж.

Концепція міжнародної виробничої мережі (МВМ) (International production networks) розроблена у багатьох роботах Д. Ернста та визначена як географічне поширення діяльності лідируючих брендів виробників товарів та складових компонентів, відносин як із їх філіалами, так і з незалежними постачальниками [4, 3]. Дослідник М. Боррус розглядає МВМ як сукупність відносин між фірмами, на основі яких діє компанія, починаючи від досліджень та розробок, дизайну продукту, виробництва, розповсюдження продукції та використання супутніх послуг [8, 4]. Таке трактування міжнародної виробничої мережі схоже до концепції вертикальної ієрархії «vertical keiretsu», що використовують і активно реалізують у Японії.

Проблематикою феномена міжнародних виробничих мереж займаються іноземні науковці Г. Лінден (США), Ф. Лемойн (Франція), Р. ван Тулдер та В. Руйгрок (Німеччина), Т. Стургеон (США). Оскільки ця тема порівняно нова (дослідження початі з 1990-х рр. і здійснюють їх лише іноземні економісти); на жаль, у вітчизняних науковців майже нема праць цієї тематики.

Структура міжнародних виробничих мереж країн Західної та Східної Європи має деякі важливі відмінності, на відміну від країн Східної Азії. По-перше, вертикальні виробничі мережі Східної Азії є різноманітнішими, здійснюється активна співпраця між країнами даного регіону, чого не можна сказати про регіон Центрально-Східної Європи. Але фактор географічної близькості до ринку важливий для ЦСЄ при здійсненні трансакцій на Західну Європу. Крім того, у розмірах ЦСЄ значно поступається швидкозростаючому східноазійському ринку.

По-друге, виробничі бази багатонаціональних корпорацій розміщені порівняно далеко одна від одної, частково через низьку густоту населення та політику децентралізації. Місцевих фірм не залучають на повну потужність у міжнародні виробничі мережі, певною мірою через низький рівень агломерації.

Потрібно виділити два шляхи поширення міжнародних виробничих мереж на Схід Європи.

Угоди про реекспорт/реімпорт виготовлених структурних елементів (outward processing). Це розподіл виробничого процесу та місць виробництва за принципом використання нижчої вартості робочої сили. Деякі з них незначні: угода між німецьким виробником іграшок та чеськими виробниками одягу для іграшок. Інші можуть бути у формі спільних підприємств із метою залучення недорогих джерел природних ресурсів.

Форма виробництва на цільові замовлення західних виробників, оскільки створення виробничих мереж між східними країнами – повільний процес.

Мережі є в різних галузях, але найбільш кількісно і якісно вони виражені у машинобудуванні, у т. ч. виробництві електрообладнання, транспортних засобів і машин точного вимірювання. Виробники автомобілів були першими західноєвропейськими компаніями, що прийшли на ринок Центрально-Східної Європи. Центральноєвропейська частина цих мереж спрямована на повузлове збирання автомобілів або виконання функцій субпостачальників для західних виробничих блоків. Таким чином міжнародні виробничі мережі автомобілебудування стали зв'язковими між Західною та Центрально-Східною Європою. Розрізняють чотири типи таких виробничих мереж: лідируючі (домінуючі), послідовники (які переймають досвід інших виробничих мереж), периферійні (другорядні), закриті (що обмежують рівень залучення країн Центрально-Східної Європи у міжнародні виробничі мережі).

Найважливішими учасниками автомобілебудівного комплексу є кінцеві виробники. Вони гармонійно поєднують різні типи виробничих мереж у національній економіці кожної країни. Міжнародні виробничі мережі є наслідком того, що інколи фірми з різних регіонів утворюють кращий набір характеристик, ніж представники одного регіону.

Найвідкритішою мережею є шведський виробник Volvo. Маючи угоди з такими сильними бізнес-партнерами, як банки, що обслуговують промисловість, багато потужних закордонних постачальників, великі торговельні об'єднання та впливовий уряд, компанія-виробник мало впливає на її мережу. Найзакритішою мережею є компанія Toyota, оскільки вона – представник японських виробничих мереж, що відзначаються закритістю та діяльністю протягом довготривалого періоду. Виробники автомобілів підвищеної комфортності діють у відкритих мережах. Основа цих мереж – серії змін, що виникають в організації глобальної автопромисловості.

Величезним та потужним автоконцерном на території Європи є Ford Motor Company, що об'єднує такі бренди, як Ford, Lincoln, Mercury, Mazda, Volvo, Jaguar, Land Rover, Aston Martin. Виробництво фрагментоване у таких країнах:

- у Бельгії розміщені заводи повузлового збирання моделей Ford Mondeo, Ford Escort, Ford Sierra, Ford Taunus, Ford Transit та Volvo S60, V50, V70, Volvo S40;

- у Франції – заводи з виробництва трансмісій та інших компонентів;

- у самій Німеччині – заводи повузлового збирання Ford Fiesta 3 door, Ford Fiesta 5 door, Ford Fusion, Ford Puma, Ford Scorpio, Ford Sierra, Focus C-MAX, Ford Focus, Ford Capri, Ford Fiesta, Ford Orion, заводи зі штампування заготовок для автомобілів, виробництва двигунів, трансмісій, алюмінієвої виплавки та витиску;

- у Нідерландах – заводи повузлового збирання Volvo S40 and V40, Mitsubishi Carisma, Space Star;

- у Іспанії – здійснюють повузлове збирання автомобілів Ford Fiesta 5 door, Ford Focus NT 4 & 5 door, Mazda 2, Ford Ka, Ford Escort, Ford Focus, Ford Orion, діють три заводи з виробництва двигунів;

- у Швеції – повузлове збирання автомобілів Volvo C70 Convertible, заводи зі штампування заготовок Volvo VCC products S80, V70, C70, S60, S/V40, XC90, функціонують заводи з виробництва двигунів, в т. ч. до автомобілів Ford, трансмісій, алюмінієвої виплавки, алюмінієвого прокату;

- у Великобританії діють заводи повузлового збирання та виробництва окремих складових Aston Martin, Land Rover, Jaguar [11].

Ще одним величезним виробником автомобілів є BMW group. Це світова виробнича мережа, що охоплює 22 міста у 12 країнах на чотирьох континентах: сім заводів для виробництва автомобілів, мотоциклів, завод окремо для марки MINI, розміщений у Великобританії, чотири – з виробництва складових компонентів та вісім збиральних заводів.

Найбільшим у світі виробником автомобілів є General Motors Corporation. Ця група об'єднує такі бренди, як Cadillac, Corvette, Saab, Hummer, Opel, Vauxhall, Chevrolet. Міжнародна виробнича мережа налагоджена по Європі та Росії. У Європі діють 11 заводів повузлового збирання

ня. У Бельгії виробляють моделі Astra, в Німеччині – Astra, Zafira, Corsa Vectra Signum. У Польщі – моделі Agila Suzuki Wagon Astra Classic Zafira, у Португалії – Combo, в Іспанії – Corsa/Corsavan Meriva, у Швеції – Saab 9–3, Saab 9–5, Cadillac BLS, у Великобританії – Astra Vectra, Vivaro Renault. Двигуни і трансмісії виробляють у Австрії, Франції, Угорщині, Німеччині, Польщі, Швеції.

Окрім машинобудування, в економіці європейських країн варто відзначити виробничі процеси у текстильній промисловості. Для неї характерне поєднання переваг помірних цін, якості та сусідства між країнами.

По-перше, це залежні відносини між представниками ЄС 27. Наслідком є ціновий тиск, що, в свою чергу, створює можливість втрати замовлень та переміщення виробництва до інших, часто дешевших місць виробництва, що є ознакою міжнародної фрагментації виробництва.

По-друге, помічена переорієнтація угод про реекспорт/реімпорт виготовлених структурних елементів (outward processing trade) з країн, що були у них на чільних місцях, тобто з Польщі, Угорщини, Чехії. Тільки-но ціни у текстильній промисловості зросли, фірми цих країн опинилися «за межею цін» через нижчу вартість виробництва в інших регіонах, особливо у Румунії, Болгарії, а протягом останнього часу – в Україні та Словаччині.

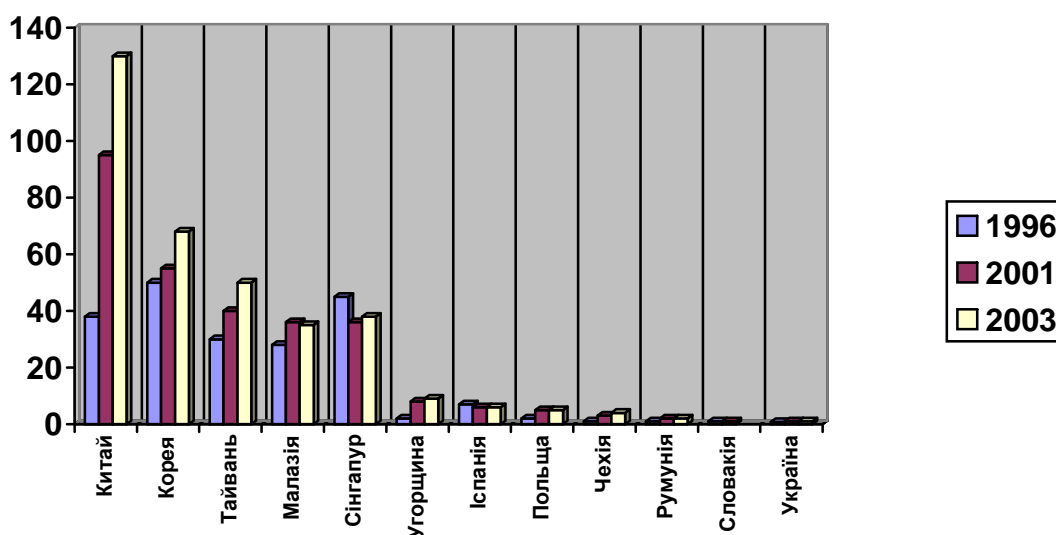
Нині налагоджене глобальне виробництво електроприладів та обладнання до них, яке організували за допомогою міжнародних виробничих мереж багатонаціональні корпорації. Визначаючи майбутнє виробничих мереж, говоримо про їх організацію за географічними регіонами: материнська компанія та схоже (але не ідентичне) виробництво в інших регіонах (Азії, Європі, Північній Америці). Ці регіональні мережі складаються з фірм, які розміщені на території, що передбачає високі витрати, координуючи діяльність у країнах зі середнім і маловитратним виробництвом. Скажімо, міжнародна виробнича мережа в Азії може мати корпоративні центри компаній у Японії, регіональні центри управління, у Сінгапурі й працемістке виробництво у Таїланді та Індонезії. Так само американські та японські інвестори в Центральній Європі координуватимуть їх регіональну діяльність із позиції попередньо створених західноєвропейських головних центрів управління.

Багатонаціональні корпорації мають тенденцію до побудови тісної мережі на внутрішній території, яку визначають як «регіональний центр мережі». Ця форма організації дає змогу зменшити витрати, використовуючи модель міжнародної фрагментації виробництва. Таким чином, відкриття Центральної Європи до інвестування надає європейським фірмам нові можливості розширювати центри регіональних мереж. Потрібно виділити фактори характерні лише для Європи, які є підґрунтям для розвитку виробничих мереж у Центральній Європі.

По-перше, з 1989 р. американські й азійські багатонаціональні фірми сконцентрували своє інвестування у заснованих інвестиційних зонах у Великобританії. Наприклад, Шотландія, яка випускала комп'ютери Compaq та IBM, отримала назву «Силіконової долини» з напівпровідниковими виробничими заводами, якими керують компанії типу NEC. Вельс є важливим споживачем електронної продукції заводів, котрі заснували Matsushita, Sharp, Sony. Великобританія нагромаджувала дуже великі запаси японських ПШ та продовжує робити це, незважаючи на низьку вартість кваліфікованої робочої сили, доступної тепер у Центральній Європі. Виробництво електронної продукції у Великобританії є досконалим і не конкурує з мережами, сформованими у Центральній Європі. Великобританія продовжує приваблювати інвестиції у більш капіталомісткі галузі, а Центральна Європа приймає ПШ у працевісткі технології. Ситуація у центральноєвропейських мережах поліпшуватиметься за допомогою новостворених східноспрямованих місць виробництва, що здійснюватимуть функції повузлового збирання і не потребуватимуть високої кваліфікації робочої сили.

По-друге, європейські ринки були більш захищеними від тиску конкурентних виробників. Ця протекція здійснена за допомогою національних політичних домовленостей, що обмежують закордонний доступ до європейських ринків через кількісні обмеження, послаблюючи таким чином цінові тиски на європейських виробників.

Створення мереж у країнах Центральної Європи продовжує бути поступовим процесом із рівнем закордонних інвестицій у виробництво електронного й електричного устаткування значно нижчим, ніж у Південно-Східній Азії, що відповідно і відображається на рівнях виробництва.



**Рис.1.** Виробництво електронної продукції в окремих країнах, млрд. дол. [9, 3].

На рис. 1 показано порівняння країн Східної Азії та місце країн ЦС Європи у виробництві електроприладів і складових до них.

Виробники Philips та Siemens лідирують у фрагментації свого виробництва, вибираючи місце виробництва географічно та з нижчою вартістю робочої сили. Philips будує мережі в Угорщині та Польщі. Корейські фірми (Samsung і Daewoo) розглядали Центральну Європу як виробничу платформу для європейського ринку. В той же час американські корпорації поширили свої виробничі функції на Угорщину (ІВМ встановили завод повузлового збирання), крім того, поширили свої європейські операції на Чехію та Румунію. Розглядають три групи компаній, що створюють виробничі мережі електроустаткування та обладнання до них у Центрально-Східній Європі: (фірма-)виробник комплектуючого обладнання, виробництво на цільові замовлення, місцеві фірми з виробництва електронного та електричного обладнання. До (фірм-)виробників комплектуючого обладнання належать компанії Phillips, Siemens, Nokia, Motorola, Sony, Matsushita, Samsung. Виробництво на цільові замовлення – Flextronics, Celestica, Jabil, Solectron, Sanmina, Zollner, Elcoteq, PCSM. До місцевих фірм з виробництва електронного та електричного обладнання, що пережили перехідний період, належать Hungarian Videoton і Czech Tesla Esimex. Центрально-Східна Європа отримала значну частку європейського виробництва на цільові замовлення. Європейські компанії Phillips, Siemens, Alcatel, Ericsson, услід за корейським виробником Samsung першими відреагували на стратегічні можливості, що виникли після «відкриття» Центрально-Східної Європи. Протягом кількох років Philips організувала мережу зі 17 субпостачальників у Угорщині.

III є першочерговим засобом інтеграції електрообладнання ЦСЄ у міжнародні виробничі мережі. Центральна Європа (Угорщина, Чехія та Польща) була групою країн, що першими стали цільовими для розміщення фрагментованих виробничих блоків у побудові виробничих мереж, у той час коли східні країни, в т. ч. Україна, утворили групу другого етапу. ЄС – головне джерело попиту на продукцію електротехнічної галузі ЦСЄ.

Природа іноземного інвестування значно відрізняється за країнами. Після звільнення Центральної Європи від комунізму Чехія мала найвищий рівень електронної промисловості. Вершиною чеського електрообладнання був завод Tesla у Рознові, потребуючи лише деяких know-how. Незважаючи на свою технологічну вмільсть, країна ще не використала всі можливості міжнародної фрагментації виробництва і прямого іноземного інвестування. Угорщина з її історично тісним зв'язком із західними фірмами та виробничими мережами стала так званою базою постачання з дешевою висококваліфікованою робочою силою.

Слід відзначити, що високорозвинені країни Європи залишаються найбільшими реципієнтами прямих іноземних інвестицій у світі. Зростаючої тенденції набирають країни Східної Європи. А західноєвропейські країни – світові лідери з постачання ПІ. У 2004 р. сама лише Західна Європа нараховувала 58,1% обсягу ПІ та 58 із 100 найбільших транснаціональних корпорацій у світі, випереджаючи Північну Америку й Північну Азію. П'ять країн (Німеччина, Франція, Великобританія, Нідерланди, Швейцарія) разом налічують 40,3% світових ПІ, та 47 із 100 найбільших транснаціональних корпорацій [2, 40].

Інвестування з німецькомовних країн домінують у виробничих галузях (автомобільна та виробництво електроприладів). Компанії у цій галузі мають добре розвинені великомасштабні стратегії переміщення виробництва (міжнародної фрагментації виробництва) у східноєвропейські країни, щоб отримати прибуток від низької вартості робочої сили та переваг нового ринку. Це пояснює високий рівень німецького інвестування у країни Східної Європи (70% робочих місць, створених між 2002 та 2005 рр.) [2, 50].

Протягом цього самого періоду японські та корейські компанії також концентрують своє інвестування у країнах Східної Європи, щоби налагодити низьковитратне виробництво та постачати своїм товаром увесь континент. Наприклад, 71% робочих місць, створених японськими компаніями, базовані саме у східноєвропейських компаніях.

Американські інвестиції географічно чітко спрямовані у Західну Європу (дві третини робочих місць). У традиційних виробничих галузях американські інвестиції можуть бути скеровані у Східну Європу, але не з тією метою, що й німецькі автомобільні виробники. Для здешевлення виробництва вони спрямовані на Азію чи Мексику. Та коли США обирає виробництво в Європі, то це з наміром доступу до високоякісних ресурсів.

Широкомасштабні інвестиційні проекти у Східній Європі (294 робочі місця в одному проекті порівняно зі 113 у Західній Європі) пояснюються розвитком великих заводів і значною концентрацією робочих місць у кожному проекті.

Східна Європа приваблює виробництво у автомобільній промисловості та виробництві електроприладів і складових компонентів до них. На Західну Європу припадає велика частка сектору послуг, високих технологій. Таким чином, між цими двома великими групами країн (Центрально-Східна і Західна Європа) є чіткі відмінності щодо формування міжнародних виробничих мереж:

У межах Центрально-Східної Європи спостерігається міграція інвестицій у напрямку нових країн (Румунія, Болгарія, й, особливо Польща в 2005 р.) у виробництво, що є джерелом зростання робочих місць.



Автомобільна та електронна галузі разом дають 38,7% міжнародних мобільних робочих місць, створених у Європі між 2002–2005 рр. Автомобільна промисловість зазнала певної стагнації у період, коли сектор послуг (програмне забезпечення, комерційні та особливо фінансові послуги) мав тенденцію до зростання. Ці коливання спричинені певним зниженням у наявності привабливих місцевих переваг розміщення у Східній Європі для країн Західної Європи (особливо для компаній німецьких виробників).

За даними UNCTAD, найпривабливішими країнами ЦСЄ для залучення ПІІ є такі країни (відповідно до ступеня привабливості): Польща, Чехія, Угорщина, Румунія, Словаччина, Словенія, Болгарія, Україна, Естонія, Латвія, Литва.

Потрібно зазначити, що у 2005 р., за даними дослідження UNCTAD, саме переміщення таких корпоративних функцій, як виробництво, мало найбільший відсоток у діяльності корпорацій.

Але, аналізуючи проблематику міжнародних виробничих мереж, брати до уваги лише ПІІ замало. Переваги розміщення виробничих блоків (фрагментів) через призму процесу міжнародної фрагментації досліджені за допомогою різниці у різних факторах (візьмемо до уваги рівні доходів країн). Різниця між перевагами розміщення (наприклад ВВП на душу населення) між Західною та Центрально-Східною Європою є не дуже помітною на відміну від східноазійських країн. Яскраво це ілюструє табл. 1.

*Таблиця 1.*

**ВВП на душу населення країн Західної Європи та Центрально-Східної Європи на 2005 і 2006 рр. [12].**

Західна Європа, дол.			Центрально-Східна Європа, дол.		
Країна	2006 рік	2005 рік	Країна	2006 рік	2005 рік
Люксембург	55600	58900	Словенія	21000	19600
Норвегія	42400	40000	Чеська рес- публіка	18100	16800
Швейцарія	35300	33800	Естонія	16400	14300
Ісландія	34900	31900	Угорщина	16100	14900
Сан-Маріно	34600	34600	Словаччина	15800	14500
Ірландія	34100	31900	Литва	13900	
Данія	33400	32200	Латвія	13000	11500
Австрія	32900	31300	Польща	12700	12000
Бельгія	31900	30600	Хорватія	11600	11200

Великобританія	30900	29600	Болгарія	9000	
Фінляндія	30600	29000	Румунія	8400	
Нідерланди	30600	29500	Білорусія	7700	6800
Франція	30000	28700	Україна	6800	6300
Швеція	29800	28700	Молдова	2100	1900
Німеччина	29800	28700			
Італія	28400	27700			
Монако	27000	27000			
Іспанія	25200	23300			
Ліхтенштейн	25000	25000			
Фінляндія	25000				
Греція	22800	21300			
Кіпр	20300	20300			
Мальта	19000	18200			
Португалія	18600	17900			

Обмежений попит на внутрішньому ринку країни більшою мірою залежить від низького доходу на душу населення. На основі викладеного можна проаналізувати дані та провести аналогії щодо того, які країни найчастіше залучені у міжнародні виробничі мережі, взявши до уваги їх рівень ВВП на душу населення й рівень іноземного інвестування відповідно.

Отже, Бельгія, Франція, Німеччина, Нідерланди, Норвегія, Іспанія, Швеція, Великобританія, Португалія, Австрія є членами більшості виробничих мереж у Європі відповідно до всіх перерахованих факторів. Це, так би мовити, мережі першого етапу існування їх як таких у Європі. А Польща, Чехія, Угорщина, Румунія, Словаччина, Словенія, Болгарія, Україна, Естонія, Латвія, Литва – складові виробничих мереж та цільові для входження у міжнародну виробничу мережу другого етапу.

*The special features of international production networks' dissemination on Central East Europe were considered, particularly in car industry, textile sector of economy and production of electricity. The role of FDI and GDP per capita in forming of international production networks was considered.*

### *Література*

1. *Building Production Networks in Central Europe: The Case of the Electronics Industry* Greg Linden, Working Paper 126, July 1998. – P. 39.
2. *European Union foreign direct investment yearbook 2006. Data 1999–2004 European Communities, 2006.* – P. 137.
3. *International production networks in the auto industry: Central and Eastern Europe as the low end of the west European car complex*, Rob van Tulder and Winfried Ruigrok. – P. 36.
4. *Integrating Central and Eastern Europe in the European Trade and Production Network*, Francoise Lemoine, Berkeley Roundtable on the International Economy (University of California, Berkeley) Year 1998 Paper BRIEWP107. – P. 50.
5. *German Production Networks in Central/Eastern Europe Between Dependency and Globalisation* Julie Pellegrin, January 1999. – P. 38.
6. *How Do We Define Value Chains and Production Networks?* Timothy J. Sturgeon Massachusetts Institute of Technology Background Paper Prepared for the Bellagio Value Chains Workshop, September 25 – October 1, 2000. – P. 22.
7. *Report on international investment in Europe 2006 Issue – Overview*, May, 31. – P. 25.
8. *Tales from the ‘Global’ Economy: Cross National Production Networks and the Re-organization of the European Economy* John Zysman, Eileen Doherty, Andrew Schwartz, June 1996. – P. 58.
9. *The electronics industry in Central and Eastern Europa: a new global production location*, Slavo Radošević. – P. 15.
10. *What location advantages do MNE research subsidiaries in Europe value highest?* by Lee Davis, Department of International Economics and Management Copenhagen Business School Paper presented to the DRUID Summer Workshop, Rebild, Denmark, 15–17 June 2000. – P. 26.
11. <http://www.bmw.com>
12. <http://www.theodora.com>

**Цуп О., Лазарович М.**

## **ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЧЕСЬКОЮ РЕСПУБЛІКОЮ (1993–2004 рр.)**

*Досліджуються торговельно-економічні відносини між Україною та Чеською Республікою у 1993–2004 рр. Проаналізовано договірно-правову базу, сучасний рівень та перспективи розвитку економічних відносин між двома державами.*

Торговельні відносини між Україною та Чеською Республікою мають багаті історичні традиції, значною мірою зумовлені географічною

### *Література*

1. *Building Production Networks in Central Europe: The Case of the Electronics Industry* Greg Linden, Working Paper 126, July 1998. – P. 39.
2. *European Union foreign direct investment yearbook 2006. Data 1999–2004 European Communities, 2006.* – P. 137.
3. *International production networks in the auto industry: Central and Eastern Europe as the low end of the west European car complex*, Rob van Tulder and Winfried Ruigrok. – P. 36.
4. *Integrating Central and Eastern Europe in the European Trade and Production Network*, Francoise Lemoine, Berkeley Roundtable on the International Economy (University of California, Berkeley) Year 1998 Paper BRIEWP107. – P. 50.
5. *German Production Networks in Central/Eastern Europe Between Dependency and Globalisation* Julie Pellegrin, January 1999. – P. 38.
6. *How Do We Define Value Chains and Production Networks?* Timothy J. Sturgeon Massachusetts Institute of Technology Background Paper Prepared for the Bellagio Value Chains Workshop, September 25 – October 1, 2000. – P. 22.
7. *Report on international investment in Europe 2006 Issue – Overview*, May, 31. – P. 25.
8. *Tales from the ‘Global’ Economy: Cross National Production Networks and the Re-organization of the European Economy* John Zysman, Eileen Doherty, Andrew Schwartz, June 1996. – P. 58.
9. *The electronics industry in Central and Eastern Europa: a new global production location*, Slavo Radošević. – P. 15.
10. *What location advantages do MNE research subsidiaries in Europe value highest?* by Lee Davis, Department of International Economics and Management Copenhagen Business School Paper presented to the DRUID Summer Workshop, Rebild, Denmark, 15–17 June 2000. – P. 26.
11. <http://www.bmw.com>
12. <http://www.theodora.com>

**Цуп О., Лазарович М.**

## **ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЧЕСЬКОЮ РЕСПУБЛІКОЮ (1993–2004 рр.)**

*Досліджуються торговельно-економічні відносини між Україною та Чеською Республікою у 1993–2004 рр. Проаналізовано договірно-правову базу, сучасний рівень та перспективи розвитку економічних відносин між двома державами.*

Торговельні відносини між Україною та Чеською Республікою мають багаті історичні традиції, значною мірою зумовлені географічною

близькістю. На ці відносини частково вплинули зміни початку 1990–х років у Центральній Європі та в тодішньому Радянському Союзі. Однак на сучасному етапі нема суттєвих перешкод, що могли б докорінно впливати на розвиток вигідної співпраці.

Оцінювати двостороннє економічне співробітництво між Україною та Чехією необхідно на основі врахування кількох факторів, першим із яких є договірна база, що діє в галузі економіки. З виникненням нових економічних умов, зумовлених соціально-економічною трансформацією як у Чехії, так і в Україні, набула актуальності необхідність реструктуризації угод, що раніше регламентували процес економічного співробітництва.

Білатеральні відносини в економічній галузі в минулому були регульовані Угодою між урядами УРСР та ЧСФР про торговельно-економічні зв'язки й науково-технічне співробітництво від 30. 07. 1991 р., а також протоколами та доповненнями до неї [6, 1]. Після набуття незалежності українсько-чеське економічне співробітництво отримало нову договірно-правову основу. Зокрема, було укладено угоди між урядами України та Чеської Республіки про торговельно-економічні відносини й науково-технічну співпрацю (17. 03. 1994 р.), про підтримку та взаємний захист інвестицій (17. 03. 1994 р.), про припинення подвійного оподаткування та недоплат прибуткового податку і податку на майно (30. 06. 1998 р.) [1, 35]. Окрім згаданих документів, Міністерство промисловості та торгівлі, а також інші відомства підписали міжурядові договірні документи, якими оформили співробітництво в окремих галузях (наприклад, ядерної енергетики, транспорту ядерних матеріалів; угоди про взаємне працевлаштування громадян, про взаємодопомогу в митних проблемах, про боротьбу з організованою злочинністю, здійснення соціальних платежів, про міжнародні автомобільні й авіаційні перевезення, про співробітництво у ветеринарній галузі, про співпрацю в секторі карантину і захисту рослин та ін.).

Таким чином, можна констатувати, що в договірно-правовій сфері створені всі умови для економічної діяльності та співробітництва суб'єктів обох країн. Торговельна угода, серед іншого, охоплює сприяння торгівлі товарами, що реалізують на території обох країн, та режим поводження відповідно до надання найбільших вигод, згідно з яким знижують імпортне мито на взаємопоставлені вироби. Крім того, Чеська Республіка надає Україні митні преференції (GSP) на імпорт українських товарів, що практично означає подальше зниження мита при імпорті товарів українського походження.

На основі міжурядової угоди про торговельно-економічні відносини і науково-технічне співробітництво було створено українсько-чеську комісію з питань торгово-економічного співробітництва. Її установче засідання відбулося 13–14 грудня 1995 р. в Празі. У рамках цієї комісії бу-

ло засновано робочі органи (групи), які досліджують можливості поглиблення і розширення торгових обмінів й інших форм економічного співробітництва, а також виробляють пропозиції щодо підвищення товарообігу між Україною та Чехією. Особливу увагу, зрозуміло, звертають на ті галузі, які викликають спільний інтерес [3, 32–33].

Отже, можна відзначити, що алгоритм розвитку торгових зв'язків між двома країнами полягає в створенні довгочасних міждержавних правових актів, на основі яких можна було б вирішувати питання, пов'язані не лише зі звичайною торгівлею, а й ті, що стосуються, наприклад, погашення заборгованості України Чехії, транспортування енергоносіїв і ядерних матеріалів через територію нашої держави тощо.

Ще одним фактором, що характеризує економічне співробітництво між двома країнами, є товарообіг. На основі статистичних даних Чеської Республіки ситуація в цій галузі впродовж 1993–2004 рр. виглядала так:

Зі статистики випливає, що й надалі залишається пасивний баланс із боку Чеської Республіки. У 2004 р. він досягнув величини 97,9 млн. дол. США. Позитивним є постійне зростання взаємного торговельного обміну. Тільки у 2003 р. він підвищився на 19%.

### **Зовнішньоторговельний баланс між Чеською Республікою та Україною [5, 8].**

Роки	Експорт			Імпорт			Оборот			Сальдо	
	дол. США	Місце	Євро	дол. США	Місце	Євро	дол. США	Місце	Євро	дол. США	Євро
<b>1993</b>	118159	18	100992	135495	16	115809	253654	17	216801	-17336	-14817
<b>1994</b>	134671	16	113791	123221	20	104116	257892	17	217907	11450	9675
<b>1995</b>	221368	15	171237	215984	17	167072	437352	17	338309	5384	4165
<b>1996</b>	222525	15	177634	175574	22	140155	398099	17	317789	46951	37479
<b>1997</b>	221925	15	196634	196665	22	174253	418590	18	370887	25260	22381
<b>1998</b>	210276	17	187622	213498	21	190498	423774	18	378120	-3222	-2876
<b>1999</b>	117816	21	110529	173069	24	162365	290885	23	272894	-55253	-51836
<b>2000</b>	145172	22	157321	236600	22	256399	381772	21	413720	-91428	-99078
<b>2001</b>	185239	21	206734	256841	23	286645	442080	20	493379	-71602	-79911
<b>2002</b>	210917	23	224087	288457	22	306469	49937	22	530556	-77540	-82382
<b>2003</b>	254859	21	230268	339756	22	307472	594615	23	537740	-84897	-77204
<b>2004</b>	207970	18	168721	305897	20	248283	513867	18	417004	-97927	-79562

Із точки зору торговельного обігу Україна протягом порівняно тривалого часу перебуває серед 20 перших партнерів Чеської Республіки, а з країн СНД є другим найбільшим партнером після Російської Федерації. Аналізуючи динаміку торгових обмінів, можна відзначити тенденцію до зростання товарообігу. Якщо в 1994 р. товарообіг порівняно з попереднім роком зріс на 13,7%, то в 1995 р. відбувся справжній стрибок – на 66,5%. Така динаміка розвитку торгового обміну свідчить про стабілізацію та поліпшення торгово-економічних відносин між обома країнами після певного періоду зменшення товарообміну на початку 1990-х рр., зумовленого розпадом Ради економічної взаємодопомоги і встановленням нових правил взаєморозрахунків між тодішньою Чехословаччиною та країнами СРСР. Тому є всі підстави вважати, що внаслідок взаємного зацікавлення чеських і українських підприємців у обміні товарами та послугами тенденція до зростання товарообігу зберігатиметься.

В експорті України до Чеської Республіки переважають залізна руда, вироби із заліза, алюміній сирий, феросплави, дьоготь із чорного та бурого вугілля, мастильні продукти, титанові руди, концентрати, напівфабрикати зі сталі й заліза, вуглеводень ациклічний, деревина, мінеральні добрива, зріджені гази (етилен, пропан, бутан), алюмінієві дроти, мікрофони, репродуктори, навушники, підсилювачі, одяг та ін.

Основними видами імпорту з Чехії є легкові автомобілі, механічні засоби для пасажирських перевезень, медикаменти, засоби особистої гігієни, частини та блоки механічних транспортних засобів, інтегровані контури, електронні мікросистеми, парові генератори, гормони, стероїди, складані будівлі, полімери, етилен тощо.

Упродовж 1996–2000 рр. Чеська Республіка реалізувала проекти допомоги Україні вартістю 56,7 млн. крон [4, 1–3].

Назва проекту	Отримувач	Рік	Вартість
Перекваліфікація і професійна підготовка українських стажистів-спеціалістів	Кабінет Міністрів України	1996	700 тис. крон
Приватизація державного майна в Україні, розвиток ринку цінних паперів	Фонд державного майна України	1996	4 млн. крон
Активний розвиток підприємств в Україні	Міністерство економіки України	1996	500 тис. крон
Інформаційна підтримка розвитку зовнішньоекономічних відносин	Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України	1996	2 млн. крон
Підтримка приватизації АПК України	Міністерство сільського господарства України	1996	500 тис. крон
Перекваліфікація і професійна підготовка українських стажистів-спеціалістів	Кабінет Міністрів України	1997	1 млн. крон

Допомога при здійсненні приватизації в Україні	Фонд державного майна України	1997	2 млн. крон
Медична допомога країнам, що постраждали від Чорнобильської катастрофи (Україна–Білорусь)	Міністерство охорони здоров'я України	1997	2,5 млн. крон
Допомога при модернізації в Україні атомних електростанцій	Енергоатом (Міністерство енергетики України)	1997 1998 1999 2000	5 млн. крон 6 млн. крон 10 млн. крон 7 млн. крон
Модернізація газових родовищ відповідно до європейських технічних норм	Національна газова компанія, Вишгород (Україна)	1999 2000	7 млн. крон 9 млн. крон

Таким чином, міністерства та відомства України отримали значну підтримку з Чехії, в т. ч. грошову, для реформування економічного сектору та підвищення рівня охорони здоров'я в країні. Також було запропоновано кілька проектів поставок обладнання для харчової промисловості України, але ці поставки можна здійснити за умови часткової передплати, скажімо, у формі поставок висівок чи зерна. Після поставок обладнання й надання технології можна було розпочати погашення й інших частин боргу.

В Україні діють 266 підприємств із чеським капіталом, із них спільних українсько-чеських – 186. Наприклад, спільне підприємство «Татра–Південь» на базі дніпропетровського «Південмашу» налагодило виробництво трамваїв і тролейбусів. Загалом обсяг капіталу чеських підприємств в українській економіці становить 26 млн. дол. США, в т. ч. 13,4 млн. дол. США інвестицій у промисловість.

Наша держава виявляє зацікавлення у впровадженні прогресивних технологій вирощування зернових, цукрових буряків, ріпаку й інших сільськогосподарських культур та їх переробці. Великі перспективи має співробітництво українських і чеських фірм у металургійній галузі (зокрема, використання таких сучасних технологій, як порошкова металургія), наукомістких виробництвах (ядерне та радіоелектронне машинобудування, створення автоматизованих систем управління технологічними процесами, телекомунікаційна техніка), розвиток міського електротранспорту, організація спільного виробництва обладнання переробної промисловості тощо.

Економічне зростання в Україні, стрімкий розвиток підприємництва дають змогу українським підприємствам активніше працювати на чеському ринку, відкриваючи свої представництва. Однак за станом на 2003 р., у Чехії реально працювало лише представництво компанії «Аеросвіт». На думку посла України в Чеській Республіці С. Устича, ширше представництво українських компаній могло б суттєво вплинути на збільшення українського експорту. Крім того, необхідно інтенсивніше використовувати



потенціал таких українських представництв у ЧР, як Торгово-промислова палата України та підприємство «Держзовнішінформ» [7, 9].

Значну роботу з інтенсифікації співробітництва в економічній сфері, зокрема в контексті встановлення прямих зв'язків між підприємницькими колами регіонів України та Чехії, залучення до вирішення конкретних питань торговельно-економічного співробітництва місцевих адміністрацій і господарсько-комерційних структур двох країн, проводить і посольство України в Чеській Республіці. Зокрема, за його ініціативи та активної участі торговельно-економічної палати Чехії зі зв'язків із країнами СНД у Празі проведено конференцію з питань інвестиційних можливостей України. Ця конференція, а також наступні переговори посла України у Чеській Республіці С. Устича з керівниками Торгово-промислових палат (ТПП) Чехії зі зв'язків із країнами СНД, місцевих адміністрацій і головних підприємств регіонів Брно, Пардубіце і Мост стали істотним імпульсом для подальшого розвитку співробітництва між підприємцями ряду регіонів України та Чехії, що певною мірою позначилося також на збільшенні двостороннього товарообігу [8, 5].

Важливе значення для розвитку двосторонніх українсько-чеських відносин має інтенсивний обмін делегаціями економічного профілю різного рівня. Так, 18–19 грудня 2000 р. в Празі відбулося п'яте засідання українсько-чеської міжурядової комісії з питань торговельно-економічного співробітництва, де серед іншого, було розглянуто ряд питань співробітництва в галузі енергетики і нафтогазової промисловості, військово-технічної співпраці, сільського господарства та переробної промисловості, кредитно-банківської сфери, транспорту. Обговорювали також питання технічної допомоги, лібералізації взаємної торгівлі, сертифікації продукції, що постачають обидві країни, та ін.

За результатами обговорення комплексу питань підписано протокол засідання, а також протокол домовленостей щодо співробітництва в галузі взаємного визнання результатів робіт із оцінки відповідності між Державним комітетом стандартизації, метрології та сертифікації України й Управлінням із технічної стандартизації, метрології та державних випробувань Чеської Республіки [8, 6].

Незважаючи на певні досягнення, показники розвитку зовнішньої торгівлі між обома країнами не можна вважати задовільними. У сфері двосторонніх економічних відносин є ще чимало невикористаних резервів. Зокрема, економічні інтереси обох країн слід передбачати на триваліший період – 5–10 років. Із урахуванням потреб ринку в Україні виникає об'єктивна потреба розвитку порівняно широкої шкали промислових галузей, а саме: електротехнічної, харчової, будівельної, текстильної, деревообробної машинобудівної та ін.

Таким чином, алгоритм прискорення розвитку взаємовигідного співробітництва між Україною та Чеською Республікою значною мірою обумовлений розвитком договірно-правової бази й активною взаємозацікавленістю українських і чеських бізнесових структур. Йдеться, насамперед, про серйозні наміри нашої держави увійти в структури (в першу чергу СОТ та ЄС), які сприяють створенню кращих засад для лібералізації умов її торгівлі з іншими країнами. Можна стверджувати, що на шляху до досягнення цієї мети Україна прагнутиме створити максимально сприятливі умови для збільшення товарообігу з Чеською Республікою, яка також розглядатиме нашу країну як доброго сусіда й перспективного торгового та ділового партнера і сприятиме поглибленню взаємовигідного економічного співробітництва.

*This paper investigates the trade-economical relations between Ukraine and Czech Republic in 1993–2004. It is analysed the treaty and legal base, modern state and perspective of development of economic relations between two states.*

### **Література**

1. Інформація про торговельні та економічні відносини з Україною // Чеська Республіка – ваш партнер. – 2002/2003. – С. 35–36.
2. Корсак Р. Українсько–чеське економічне і правове співробітництво: стан і перспективи // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Історія. Вип. 12 / Міністерство освіти і науки України; Ужгородський національний університет; Редкол.: М. Вегеш (гол. ред.), С. Віднянський, Д. Данилюк та ін. – Ужгород: СМП «Вісник Карпат», 2005. – С. 55–61.
3. Меліоріс Ю. Алгоритми розвитку взаємовигідного співробітництва // Політика і час. – 1997. – № 6. – С. 32–34.
4. Меморандум про співробітництво та допомогу у здійсненні економічних реформ в Україні // Галузевий державний архів Міністерства закордонних справ України. – Ф. 2. – Оп. 6. – Спр. 1356. – А. 1–3.
5. Торговельно–економічні відносини між ЧР та Україною // Чеська Республіка – ваш партнер. – 2004/2005. – С. 8–9.
6. Угода між Урядом УРСР і Урядом ЧСФР про торговельно-економічні зв'язки та науково-технічне співробітництво від 30. 07. 1991 р. Пам'ятна записка і додатки 1, 2, 3. Повноваження на підписання // Галузевий державний архів Міністерства закордонних справ України. – Ф. 2. – Оп. 6. – Спр. 19. – А. 1–12.
7. Устич С. Нужно более уверенно работать на рынке Чехии // Діловий вісник. – 2003. – № 11. – С. 8–9.
8. Устич С. У руслі успішного співробітництва // Політика і час. – 2001. – № 3. – С. 3–7.

## ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

*Розглянуто напрямки формування і стратегію розвитку платіжної системи України. Проаналізовано роботу СЕП НБУ в розрізі використання банківськими установами України різних моделей обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку.*

У зв'язку з активізацією та лібералізацією грошового ринку в Україні, його глобалізацією у всьому світі нині велику увагу приділяють платіжним системам. Це пов'язано з тим, що надійність платіжної системи – важлива вимога для ефективного функціонування всієї економіки, всіх її галузей, економічних інститутів та окремих суб'єктів.

Значним є внесок у дослідження функціонування платіжної системи України вітчизняних вчених-економістів В. Юценка [4], А. Савченка [4; 5; 6; 7], В. Страхарчук [4; 8] та ін. Але в їхніх працях досліджені або окремі елементи функціонування платіжних систем, або їх дія на певних етапах економічного розвитку, до того ж, недостатньо уваги приділено особливостям і напрямкам їх розвитку в умовах формування ринкової економіки.

Платіжні системи України потребують подальших наукових досліджень і розробок. Зокрема актуальною є розробка теоретичних пропозицій та рекомендацій із удосконалення функціонування системи електронних платежів.

У зв'язку з цим актуального значення набуває розв'язання проблеми вдосконалення платіжної системи України з урахуванням зарубіжного досвіду.

Головними завданнями платіжної системи України є:

1. Створення платіжних інструментів та інфраструктури засобів зв'язку (що можна вважати за підготовчі роботи для формування платіжної системи).

2. Ефективність платіжної системи, налагодженість розрахунків між регіонами країни, переходу від місцевих мереж розрахунків до загальнодержавних.

3. Обмеження ризиків при паралельній фінансовій лібералізації та швидкому зростанні фінансових ризиків. Здатність забезпечити здійснення обсягів операцій, що швидко зростають, із невеликими витратами, прийнятними ризиками та справедливим розподілом витрат і прибутків.

На нашу думку, лише електронні платіжні системи, що використовують найсучасніші досягнення техніки і технологій, можуть задовольнити

поставлені завдання. Саме система електронних платежів забезпечує життєдіяльність банківської системи України, є необхідною умовою для успішного розвитку ринкової економіки нашої держави.

На початку 1990-х років банки вели розрахунки між собою за допомогою паперових розрахункових документів. Нерідко на це витрачали три тижні, інколи й більше місяця, а отже, надмірно відверталися у розрахунки кошти підприємств, зростали обсяги неплатежів суб'єктів господарювання. Збитки від шахрайства з фальшивими авізо сягали значних розмірів. Так, у III кварталі 1993 р. вони становили понад 500 млрд. крб. [6, 29]. Це спонукало до пошуку нових форм і методів здійснення всіх видів розрахунків. Назріла нагальна необхідність створення платіжної системи, яка б прискорила виконання міжбанківських розрахунків, підвищила їх надійність та безпеку.

У 1992 р. Національний банк України (НБУ) розробив концепцію двоетапного створення системи електронного грошового обігу. Перший – створення системи електронних платежів (СЕП) між юридичними особами. Другий – впровадження системи електронних розрахунків за участю фізичних осіб. Перший етап був порівняно швидко й успішно реалізований, і сьогодні Україна має, за оцінками більшості банкірів, одну з найефективніших СЕП в Європі. Так, у 1993 р. була створена, а в 1994 р. запрацювала на повну потужність система електронних платежів Національного банку України (СЕП НБУ). Вона забезпечує проходження платежів протягом одного дня, дає банкам змогу ефективніше використовувати ресурси, а клієнтам – власні кошти. Другий етап почався з 1997 р., коли Національний банк України визначив створення платіжної системи за безготівковими розрахунками населення у торгівлі та сфері послуг як одним з пріоритетних завдань. Серед основних напрямків побудови в Україні такої платіжної системи стало створення Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП).

Від 1 січня 1994 р. скасовані паперові й телеграфні авізо в Україні. Єдиним способом електронних міжбанківських розрахунків стає СЕП [6, 29]. З її впровадженням відчутно зросла швидкість і поліпшилась якість виконання платежів, підвищився рівень надійності та конфіденційності банківської інформації.

Україна стала першою з пострадянських країн, яка отримала загальнодержавну систему електронних міжбанківських розрахунків.

У системі електронних міжбанківських переказів використовують один із двох підходів до обслуговування рахунків учасників. У першому випадку всі учасники системи – рівноправні, й виконання ними платіжних трансакцій не залежить один від одного. У другому випадку учасниками системи є банки, або уповноважені філії, через які виконують розрахунки підпорядковані їм філії.

Враховуючи те, що робота в СЕП за консолідованим кореспондентським рахунком сприяє підвищенню ліквідності та прибутковості банку, ефективному використанню грошей, захисту інтересів кредиторів і вкладників, НБУ у 1994 р. почав розроблення моделей обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку.

Із 1994 р. до 2003 р. було розроблено вісім моделей обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку.

Учасники СЕП самостійно вирішують, як їм працювати за незалежним чи за консолідованим кореспондентським рахунком.

У 1995–1996 рр. у СЕП були впроваджені засоби виконання платежів не тільки в національній, а й у ряді іноземних валют. Однак нині ці можливості не використовують, оскільки нема попиту.

23 лютого 1996 р. розпочалося впровадження програмних засобів захисту типу «електронний підпис», що запобігають викривленню та підробці електронних платіжних документів на будь-якій стадії їх транспортування як усередині банку-учасника СЕП, так і в мережі СЕП [6, 30].

У 1997 р. СЕП реформовано у зв'язку з переходом банківської системи України на світові стандарти бухгалтерського обліку та звітності, й із початку 1998 р. вона почала працювати по-новому [7, 10].

Впроваджено інформаційно-пошукову систему (ІПС), завдяки якій учасники СЕП можуть отримати докладну інформацію про проходження їхніх платежів через систему. Архів єдиної централізованої бази даних ІПС містить повну інформацію про всі платежі, що проходили через СЕП із 1 січня 1998 р.

Влітку 1998 р. запроваджено другий рівень резервування СЕП, завдяки чому Центральна розрахункова палата у надзвичайних умовах може перебрати функції іншої регіональної розрахункової палати чи кількох таких палат [6, с. 31].

У 1999 р. тривала робота щодо забезпечення безперервного спільного функціонування СЕП і систем автоматизації банків (САБ) на межі тисячоліть, запобігання впливу «помилки 2000» на банківську систему України [6, с. 31].

10 січня 2000 р. введено у дію «Правила резервування та відновлення функціонування СЕП НБУ у разі порушення її роботи або виникнення надзвичайних ситуацій», що передбачають три рівні резервування та відновлення роботи системи.

У 2000–2001 рр. головне управління Державного казначейства України та його обласні управління під'єднано до СЕП як безпосередніх її учасників.

У 2001 р. впроваджено спеціальні засоби СЕП, за допомогою яких Депозитарій Національного банку України здійснює розрахунки за опе-

раціями з державними цінними паперами за принципом «поставка проти платежу».

26 березня 2001 р. здійснено платежі через нову підсистему міжбанківських розрахунків – Систему термінових переказів (СТП), яка переказує грошові кошти між банками України в режимі реального часу, з негайним зарахуванням коштів на рахунок банку-отримувача.

За станом на 1 січня 2002 р. в СТП у реальному режимі працює незначна кількість банків, але дедалі більше тих, які діють в інформаційному режимі. Загалом зацікавленість банків у послугах цієї системи зростає [2, 56].

Сьогодні СЕП НБУ успішно виконує свої функції й охоплює всі банківські установи країни. З поживленням економічної активності, зростанням кількості платіжних трансакцій і величини оборотів, введенням до системи міжбанківських розрахунків додаткових фінансових інструментів СЕП НБУ не зможе достатньою мірою задовольнити потреби банківської сфери України. Тому невідкладним завданням є розроблення платіжної системи нового покоління, врахувати кількісні та якісні перспективи розвитку міжбанківських розрахунків, світовий досвід створення таких систем, запроваджувати нову систему необхідно паралельно з функціонуванням СЕП НБУ.

Із 10 листопада 2006 р. в промислову експлуатацію впроваджена СЕП нового покоління (СЕП–2), побудована на базі новітніх технологій.

СЕП–2 стала єдиною системою міжбанківських розрахунків, яка поєднала в собі риси обох підсистем – СЕП і СТП, що дало позитивні результати (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Порівняльна характеристика роботи СТП у жовтні 2006 р. та СЕП–2 у режимі реального часу за перший місяць роботи.**

<b>Показники</b>	<b>СТП</b>	<b>СЕП–2 у режимі реального часу</b>
1. Кількість учасників	184	469
2. Банківські установи – юридичні особи	13	33
3. Кількість платежів	803	51366
4. Сума платежів	388,4 млн. грн.	4,5 млрд. грн.
5. У середньому платежів за день	40	1100

У СЕП–2 зменшено кількість моделей обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку (відмінено 1, 2, 5 та 6 моделі, які були обмежені одним регіоном).

За станом на 1 січня 2007 р. із 1639 учасників СЕП 169 є банківськими установами – юридичними особами (табл. 2).

За консолідованим кореспондентським рахунком працювали 1410 установ (у т. ч. 73 банки – 43%), що становило 86% від загальної кількості учасників системи (див. табл. 2). За незалежним кореспондентським рахунком працювали 229 установ (у т. ч. 96 банків – 57%), що дорівнювало 14% від загальної кількості учасників системи [3].

Таблиця 2

**Розподіл банківських установ за моделями обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку в СЕП.**

%, \*

Модель	Частка банківських установ за станом на:			
	01. 01. 2004 р.	01. 01. 2005 р.	01. 01. 2006 р.	01. 01. 2007 р.
1 модель	3	2	2	–
2 модель	26	27	26	–
3 модель	37 (604)	39 (647)	40 (682)	64 (1057 – 47*)
4 модель	8	9	9	15 (244)
5 модель	0	0	0	–
6 модель	4	3	3	–
7 модель	5	5	5	5 (81)
8 модель	2	2	2	2 (28)
Підсумок за моделями	85 (1383 – 72*)	87 (1448)	87 (1473 – 76*)	86 (1410 – 73*)
За незалежним коррахунком	15 (232 – 87*)	13 (224)	13 (219)	14 (229 – 96*)
Усього	100 (1644)	100 (1672)	100 (1692)	100 (1639)

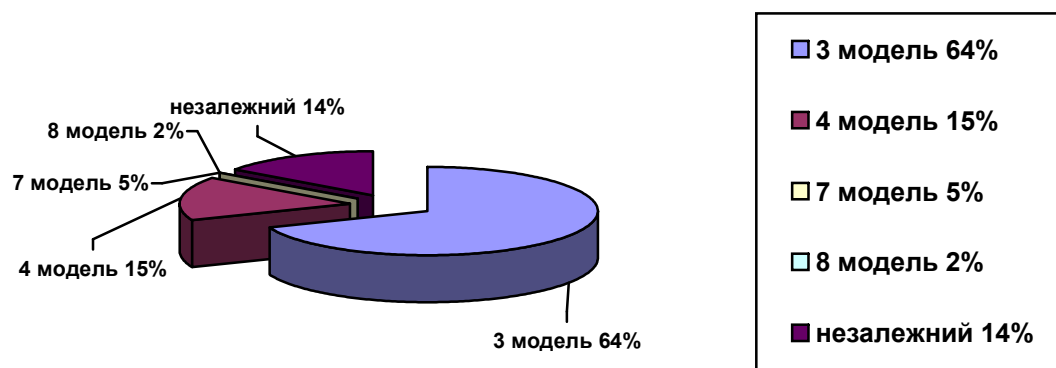
\* (кількість банківських установ – банків-юридичних осіб )

Учасники розрахунків, ураховуючи свої потреби, обирають із моделей ту, яка є найзручнішою для них.

Найбільшим попитом користується 3-я модель обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку (рис. 1, табл. 2). Так, за станом на 01. 01. 2007 р. 3-ю модель обрали 1057 установ (у т. ч. 47 банків), що становило 64 % від загальної кількості учасників системи.

Аналіз розподілу банківських установ за моделями роботи СЕП за станом на 1 січня 2007 р. (див. рис. 2, табл. 2) свідчить, що протягом 2006 р. кількість учасників 3 і 4 моделей обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку зросла, а число учасників 7 і 8 моделей протягом останніх трьох років істотно не змінювалося.

Аналіз статистичних даних роботи системи електронних платежів Національного банку України щодо переказу коштів між банками свідчить про те, що система протягом 2006 р. виконувала доручені їй функції державної системи міжбанківських розрахунків, повністю задовольняла потреби її учасників у переказі коштів, забезпечувала максимальну швидкість, прозорість, високий рівень безпеки та надійності проведення платежів.



**Рис. 1. Розподіл учасників СЕП за моделями консолідованого кореспондентського рахунку за станом на 01.01.2007 р.[3].**

Вже понад чотирнадцять років система електронних платежів Національного банку України успішно виконує покладені на неї функції вітчизняної платіжної системи. Протягом цього часу спостерігається тенденція до зростання загального обсягу платежів. Збільшення кількості платежів свідчить про те, що потреба суб'єктів господарювання у послугах банків зростає, а діюча СЕП зручна для її учасників і нині цілком задовольняє їхні потреби.



Збільшення кількості платіжних трансакцій та суми платежів свідчать про поживлення економічної активності, стійку тенденцію до зростання фінансових потоків у господарському обороті України та спроможність системи електронних платежів забезпечити належне обслуговування її учасників. Надійність роботи СЕП повсякчас підвищується, розширюється спектр її послуг, розвивається бухгалтерська модель.

Україна порівняно недавно приступила до розбудови банківської системи. Однак, вивчивши кращий світовий досвід та запровадивши найсучасніші комп'ютерні технології, вона створила досить оперативну, ефективну й надійну систему міжбанківських розрахунків – Систему електронних платежів (СЕП), що відповідає світовим стандартам. Ця система розбудована на державному рівні, оскільки ініціатором та організатором її був Національний банк України. Через неї здійснюють переважну частину міжбанківських розрахунків у нашій країні, СЕП спроможна задовольнити потреби в розрахунках усіх банків.

Сучасна платіжна система є складним механізмом, функціонування якого залежить від операційної організації. Стійкість системи значною мірою залежить від компонування системи і механізму розрахунків [8, 11]. Залежно від того, за яким обсягом переданої платіжної інформації та з якою періодичністю виконують розрахунок, платіжні системи можна поділити на такі системи: розрахунки на валовій основі передбачають, що відповідно з кожним дорученням або вимогою здійснюють окрему операцію шляхом відповідного переказу коштів; розрахунки на чистій основі (кліринг) передбачають залік взаємних вимог і зобов'язань.

Розрахунки на чистій основі використовують із метою полегшення управління міжбанківськими розрахунками, зниження їхніх ризиків та зменшення потреби тримати великі резерви в центральному банку. Кліринг дає змогу значно зменшити баланс платежів та обороти за платіжними коштами, полегшити управління безготівковим грошовим оборотом.

За допомогою взаємозаліку спрощують, здешевлюють і прискорюють розрахунки, при цьому зберігається готівка, в результаті підвищується рівень прибутковості та ліквідності банків, що беруть участь у розрахунках.

Оптимальним для України є застосування клірингових систем, оскільки системи взаємозаліку здатні забезпечити розрахунки при мінімальній ліквідності завдяки значному зменшенню кількості операцій і, відповідно, суттєвому зниженню сукупної вартості переказів.

*The direction of forming and the strategy of development of Ukraine's payment system are consideration. The NBU SEP functioning is presented as concerns different models of servicing consolidated correspondent account by the banking institutions of Ukraine are analyzed.*

## **Література**

1. Міжбанківські розрахунки через СЕП НБУ у 2006 році // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 3. – С. 40–41.
2. Мірошниченко Т. СЕП НБУ: міжбанківські розрахунки у 2001 році // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 3. – С. 55–56.
3. Офіційний сайт Національного банку України // <http://www.bank.gov.ua>.
4. Платіжні системи: Навч. посібник для студентів вищ. закладів освіти / В. А. Ющенко, А. С. Савченко, С. Л. Цокол, І. М. Новак, В. П. Страхарчук. К.: Либідь, 1998. – 416 с.
5. Савченко А., Івченко І., Михайлова В. Система електронних платежів нового покоління // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 2. – С. 2–4.
6. Савченко А., Коваль І. СЕП: виповнюється перше десятиліття // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 7. – С. 28–31.
7. Савченко А., Кравець В. Розвиток платіжної системи України за десятиріччя в Україні // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 5. – С. 10–12.
8. Страхарчук В. Ризики платіжних систем: Навч. посіб. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 94 с.

**Чорний Р.**

## **ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ТОВАРУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА МАРКЕТИНГОВУ СТРАТЕГІЮ ФІРМИ**

*Розглянуті сутність життєвого циклу товару та його фази. Досліджено вплив «життя товару» на стратегічну діяльність фірми і запропоновано ефективні маркетингові прийоми, які можна використати при введенні нового товару на ринок.*

Маркетингове мислення дедалі більше проникає в різні сфери діяльності сучасного підприємства і стає домінуючим під час прийняття управлінських рішень при розробці нової продукції, визначенні структури виробництва, оптимізації витрат і досягненні високої якості товарів та послуг.

Фірми, які прийняли маркетингову концепцію господарювання, перш ніж приступити до виробництва продукції певного виду, ретельно вивчають ринок, попит на свою продукцію залежно від етапу його життєвого циклу, вимоги до якості, прогноз обсягу продажу, ціни конкурентів на аналогічну продукцію та ін. І тільки після маркетингових досліджень підприємство аналізує свої можливості щодо необхідних обсягів продажу, витрат виробництва тощо.

## **Література**

1. Міжбанківські розрахунки через СЕП НБУ у 2006 році // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 3. – С. 40–41.
2. Мірошниченко Т. СЕП НБУ: міжбанківські розрахунки у 2001 році // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 3. – С. 55–56.
3. Офіційний сайт Національного банку України // <http://www.bank.gov.ua>.
4. Платіжні системи: Навч. посібник для студентів вищ. закладів освіти / В. А. Ющенко, А. С. Савченко, С. Л. Цокол, І. М. Новак, В. П. Страхарчук. К.: Либідь, 1998. – 416 с.
5. Савченко А., Івченко І., Михайлова В. Система електронних платежів нового покоління // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 2. – С. 2–4.
6. Савченко А., Коваль І. СЕП: виповнюється перше десятиліття // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 7. – С. 28–31.
7. Савченко А., Кравець В. Розвиток платіжної системи України за десятиріччя в Україні // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 5. – С. 10–12.
8. Страхарчук В. Ризики платіжних систем: Навч. посіб. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 94 с.

**Чорний Р.**

## **ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ТОВАРУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА МАРКЕТИНГОВУ СТРАТЕГІЮ ФІРМИ**

*Розглянуті сутність життєвого циклу товару та його фази. Досліджено вплив «життя товару» на стратегічну діяльність фірми і запропоновано ефективні маркетингові прийоми, які можна використати при введенні нового товару на ринок.*

Маркетингове мислення дедалі більше проникає в різні сфери діяльності сучасного підприємства і стає домінуючим під час прийняття управлінських рішень при розробці нової продукції, визначенні структури виробництва, оптимізації витрат і досягненні високої якості товарів та послуг.

Фірми, які прийняли маркетингову концепцію господарювання, перш ніж приступити до виробництва продукції певного виду, ретельно вивчають ринок, попит на свою продукцію залежно від етапу його життєвого циклу, вимоги до якості, прогноз обсягу продажу, ціни конкурентів на аналогічну продукцію та ін. І тільки після маркетингових досліджень підприємство аналізує свої можливості щодо необхідних обсягів продажу, витрат виробництва тощо.

Предмет дослідження життєвого циклу товару досить актуальний, адже освоєння нових ринків (особливо зовнішня експансія) і споживачів для кожного маркетолога – на першому місці. В умовах ринкового середовища тактика і стратегія просування товару на ринок потребують всебічного вивчення та аналізу, щоби забезпечити стійкий рівень рентабельності підприємства.

Прийнято вважати, що наукові й практичні успіхи на ниві маркетингу пов'язані з такими іменами, як Т. Левітт, П. Дракер, Ф. Котлер, І. Ансофф, С. Маджаро, Дж. Р. Еванс, Б. Берман, Г. Дж. Болт, Л. Якокка, Г. Абрамішвілі, П. Зав'ялов, В. Демидов, В. Хруцький, П. Перерва. Дослідження цих та інших авторів і є тим розмаїтим світом маркетингу, який ми тільки починаємо відкривати для себе.

Теоретичною і методологічною базою дослідження автора стали роботи вітчизняних вчених-економістів, зокрема праці В. Герасимчука «Маркетинг», М. Белявцева «Маркетинг», В. Крамаренка «Маркетинг» та інших авторів, а також наукові праці В. Савчука та І. Школи.

Незважаючи на те, що в економічній теорії концепція життєвого циклу (товару, підприємства, системи, послуги) не нова, цими питаннями займаються поодинокі науковці й фахівці. За останніх 5–6 років у науковій літературі можна нарахувати лише до 10 публікацій, більшість із яких належить американським економістам (R. Martin, J. Forward, C. Fulop, A. Ralph, H. Frederick) [12, 50].

Мета статті – економіко-теоретичний аналіз сутності життєвого циклу товару та його впливу на тактику і стратегію фірми, розроблення ефективних способів розв'язання головних маркетингових проблем, з якими стикаються на стадіях ЖЦТ.

Концепція життєвого циклу товару, авторство якої належить Т. Левітту, з 1965 р. міцно увійшла в теорію і практику менеджменту, маркетингу, інженерії [3, 71]. В її основі те, що кожний товар має певний період ринкової стійкості, тобто живе (є на ринку) протягом обмеженого часу. Рано чи пізно його витісняє інший товар, досконаліший або дешевший.

Життєвий цикл товару – це період, протягом якого товар життєспроможний на ринку і забезпечує досягнення мети продавця.

Концепція життєвого циклу товару відображає:

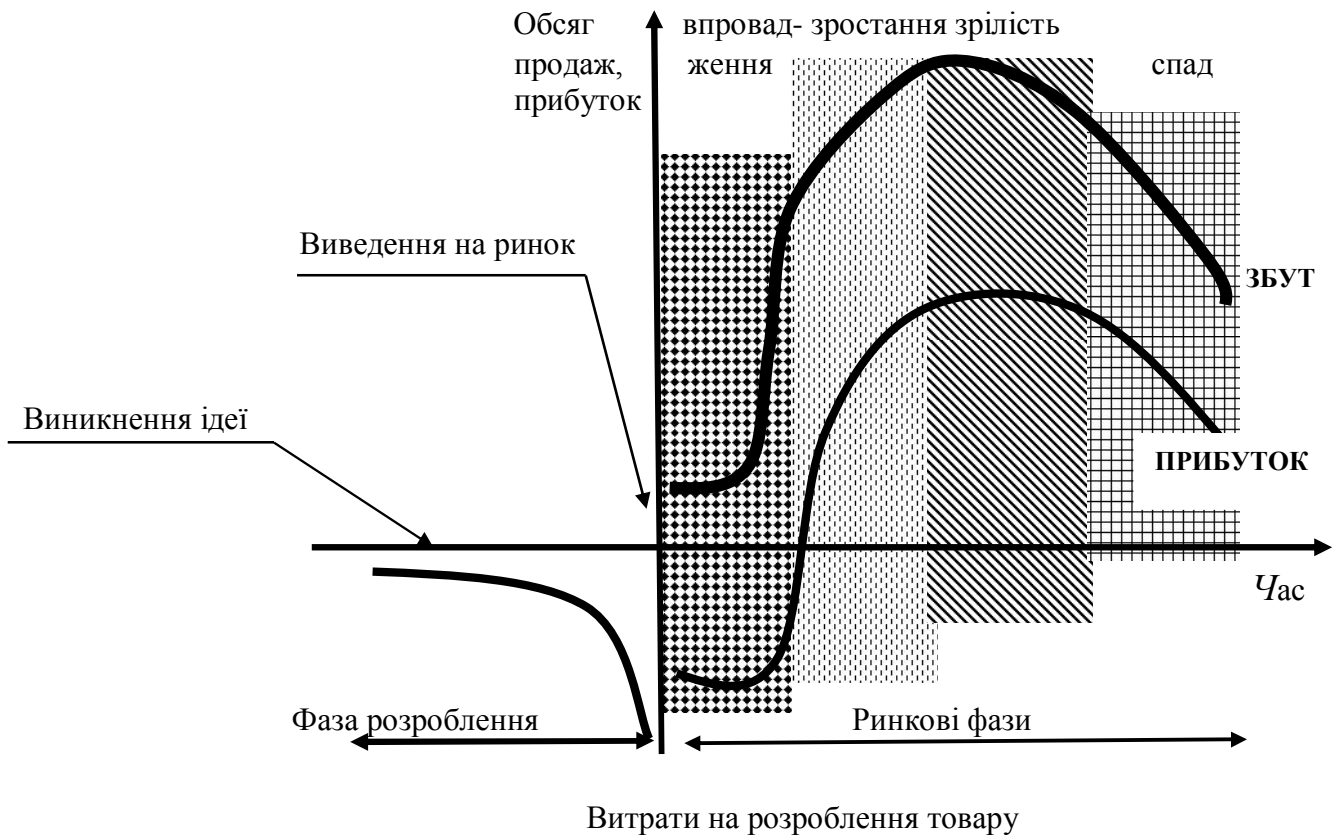
- процес розроблення товару;
- його збут;
- отримання прибутку;
- поведінку конкурентів;
- розвиток стратегії маркетингу фірми від моменту зародження ідеї про створення товару до зняття його з ринку.

Життєвий цикл товару об'єднує, як правило, кілька *етапів* (рис. 1):

- дослідження і розроблення товару;

- впровадження;
- зростання обсягу продажу;
- зрілість;
- спад.

Залежно від етапу ЖЦТ змінюються затрати підприємства на виробництво товару і обсяг прибутку, іншими стають ступінь конкуренції та ціна товару, поведінка покупців і диференціація виготовлених товарів. Динаміка життя товару показує обсяг продажів протягом певного часу існування попиту на нього. Практично визначити, де розпочинається і де завершується кожна стадія «життя товару» нелегко. Початком нового етапу вважають, як правило, той момент, коли темп збільшення чи зменшення обсягу продажу товару стає чітко вираженим. Проте, як показують дослідження, більшість товарів на ринку підпорядковані загальній концепції життєвого циклу. Для типового товару найкоротшою є стадія впровадження, а найдовшою – стадія спаду обсягу продажу [7, 156, 157].



**Рис. 1. Крива життєвого циклу товару**

*а) розробка (вагітність) товару.*

Життя товару починається задовго до його народження як товару – в ідеях, розробках, експериментах. І це щонайменше на 50% визначає подальший успіх або невдачі товаровиробника на ринку. Для підприємств да-

ний шабель створення товару – це тільки затрати і можливі майбутні доходи.

*б) впровадження (дитинство) товару.*

Стадія впровадження (виведення на ринок) починається з надходженням у продаж першого зразка товару. Така процедура потребує часу, і збут в цей період зростає повільно. Для підприємств даний етап означає найвищі затрати на створення товару. На цій фазі підприємство або зазнає збитків, або прибутки невисокі через незначний продаж і високі витрати на організацію розподілу і збут товару.

*в) зростання (юність) товару.*

Якщо новинка задовольняє інтереси ринку, збут починає швидко і значно зростати. Затрати підприємств на стимулювання збуту залишаються на колишньому рівні чи трохи збільшуються, щоби протидіяти конкурентам і продовжувати інформувати публіку про товар. Ціни або продовжують залишатися високими, або підвищуються. Попит на ринку зростає. Підприємство починає отримувати значний прибуток, який збільшується і досягає максимуму до кінця етапу зростання. Прибутки на цьому етапі підвищуються, оскільки витрати на стимулювання збуту розподіляють уже на більший обсяг продажу при одночасному зменшенні витрат виробництва. Отримання прибутку і означає початок етапу зростання.

*г) Зрілість товару.*

На певному етапі ЖЦТ обсяг продажу сповільнюється, і товар вступає у стадію зрілості. Ця стадія значно триваліша за попередні, тому тут до управління маркетингом – підвищені вимоги [8, 161].

Зниження темпів зростання обсягу продажу на стадії зрілості зумовлює загострення конкуренції. Компанії дедалі частіше вдаються до збільшення знижок з ціни і прямого зниження цін, зростання витрат на стимулювання продажу, рекламу. Все це призводить до зменшення прибутку. Компанії, що мають слабкі позиції, вибувають із ринку, і на ньому залишаються головні конкуренти.

*д) спад (старість) товару.*

Врешті-решт збут певного різновиду або марки товару починає зменшуватися. Це свідчить про «поважний» вік товару, коли він вступає у завершальну стадію існування – спад, що характерний його відходом із ринку. Зниження збуту може бути повільним або стрімким. Збут може впасти до нульової позначки, а може опуститися до низького рівня і залишатися на ньому протягом багатьох років.

ЖЦТ складається з етапів, кожний із яких потребує від підприємства відповідної стратегії і тактики ринкової поведінки.

Від моменту зародження ідеї про товар і до запуску його у виробництво величезне значення і зміст роботи маркетингової служби підприємства

полягають у тому, щоби постійно «підживлювати» просування товару різноманітною ринковою інформацією.

Отже, виникла ідея товару. Якими ж мають бути перші кроки маркетолога? Чи потрібний споживачеві такий товар і як ринок прийме його? Якщо відповіді позитивні, починається втілення ідеї в ескізний проект.

Відомо понад 50 методів пошуку нових ідей:

- «мозкова атака» та її варіації (класична, анонімна, деструктивна, конструктивна, метод «а також...», техніка творчого співробітництва);
- конференція ідей (конференція ідей Гільде, метод 635, дискусія 66);
- синектика (класична, синектична, візуальна);
- метод контрольних запитань;
- метод морфологічного аналізу;
- метод колективного блокнота;
- опитування за допомогою карток;
- метод словесних асоціацій та ін.

Стратегії маркетингу на стадії впровадження нового товару. Стратегія інтенсивного маркетингу при виході на ринок нового товару передбачає встановлення високої ціни при одночасно високому рівні витрат на просування товару. Така стратегія виправдовує себе за наступних умов:

- ✓ значна частина потенційних покупців нічого не знає про товар;
- ✓ покупці, які поінформовані про товар, готові придбати його за високу ціну;
- ✓ компанія враховує можливість конкуренції й прагне виробити у покупців добре враження про свій товар.

Стратегія вибіркового проникнення при виході на ринок нового товару передбачає високу ціну за низького рівня витрат на просування товарів. Високу ціну встановлюють для отримання максимально можливого прибутку на одиницю товару. Низький рівень затрат на просування товарів має на меті зменшити маркетингові витрати. Застосування цієї стратегії доцільне в таких умовах:

- місткість ринку обмежена;
- значна частина покупців знає про товар;
- покупці, які хочуть придбати товар, готові платити за нього високу ціну;
- конкуренції майже нема.

Стратегія широкого проникнення на ринок характерна встановленням на новий товар низької ціни за високого рівня затрат на стимулювання збуту.

Стратегія пасивного маркетингу передбачає встановлення низької ціни за незначних витрат на стимулювання збуту. Ця стратегія ґрунтована на припущенні, що попит залежить від еластичності цін більшою мірою, ніж від маркетингових заходів.

Найбільшого ефекту від просування продукції можна досягти, на думку автора, використовуючи т. зв. інтегровані маркетингові комунікації – ІМС (Integrated Marketing Communications). Ця концепція охоплює опрацювання детального плану, в якому оцінюють стратегічні ролі всіх підходів – реклами на широку публіку, прямої пропозиції, стимулювання продажів, зв'язки з громадськістю. Головне завдання ІМС – забезпечити ясність, послідовність і максимальний вплив на споживача [11, 48].

На стадії зрілості ЖЦТ може бути застосована одна з трьох стратегій: модифікація ринку, модифікація товару, модифікація маркетингових засобів. На цьому етапі виробник сповна використовує методи цінової конкуренції, посилює рекламну діяльність, акцентуючи увагу на масовому покупці-консерваторові. Необхідний пошук додаткових ринків для нового товару і нових покупців.

Для того, щоби максимально «розтягнути» період швидкого зростання ринку, підприємство може використати кілька *стратегічних підходів*:

- ✎ підвищити якість нового товару, надати йому додаткових властивостей, випустити його нові моделі;
- ✎ проникнути в сегменти ринку;
- ✎ використати нові канали розподілу;
- ✎ переорієнтувати частину реклами з розподілу усвідомленості про товар на стимулювання його придбання;
- ✎ своєчасно знизити ціни з метою залучення додаткового числа покупців.

Модифікація ринку полягає в пошуку нових сегментів ринку і нових користувачів із метою збільшення обсягу продажу існуючого товару.

Суть модифікації товару в тому, що товаровиробник може модифікувати характеристики свого виробу (такі, як рівень якості, властивості або зовнішнє оформлення), щоби залучити нових покупців та інтенсифікувати споживання.

Мета *стратегії поліпшення якості товару* – вдосконалити такі функціональні характеристики товару, як довговічність, надійність, швидкість, смак. Цей підхід ефективний у наступних випадках:

Мета *стратегії поліпшення властивостей товару* – надати йому нових якостей, що зроблять його універсальнішим, безпечним і зручнішим.

Мета *стратегії поліпшення зовнішнього оформлення товару* – підвищити привабливість товару.

Модифікація комплексу маркетингу полягає у тому, щоби підприємство, крім іншого, намагалось стимулювати збут за допомогою одного або кількох елементів комплексу маркетингу. Для залучення нових покупців і переманювання клієнтури конкурентів можна знизити ціну, спробувати розробити дійовішу рекламу, застосувати активні прийоми



стимулювання збуту (наприклад, укладення пільгових угод із продавцями, випуск купонів, що дають право на невелику скидку з ціни, поширення сувенірів, проведення конкурсів, ярмарків, лотерей).

Збереження у своїй номенклатурі товару, що вступив у стадію спаду (старіння), може опинитися для підприємства надзвичайно накладним. Такий товар може забирати надто багато часу: він часто потребує коригування ціни і переоцінки товаро-матеріальних запасів. Але найзначніші неприємності можуть очікувати виробника в майбутньому: не будучи своєчасно знятими з виробництва, «старіючі» товари заважають початку енергійних пошуків їх заміни. Такі товари підривають рентабельну діяльність сьогодні й ослабляють позиції виробника в майбутньому.

Як вважають більшість дослідників і автор цієї статті, найважливіше завдання маркетолога – зберегти у номенклатурі підприємства той товар, що вступив у стадію старіння, або визначити умови його виходу з ринку.

Роботу на цій фазі слід базувати на широкому і глибокому аналізі попередніх фаз ЖЦТ та визначенні доцільності продовжувати випуск товару. Це дослідження допоможе у вирішенні питання: «Чи потрібно починати розроблення нового товару?» Адже благополуччя підприємства надійно забезпечене тільки тоді, коли життєві стадії різних товарів, що воно випускає, перекривають одна одну. Це означає, що ще до моменту насичення ринку одним товаром на нього має бути введений уже наступний, новий товар. Розрив між стадіями в часі часто призводить до втрати підприємством позицій на ринку, зниження його економічних показників і навіть банкрутства.

Автор вважає, що лише в результаті впровадження наведених маркетингових стратегій на відповідних фазах розвитку товару можна досягти бажаних, тобто найвищих результатів у бізнесі. І, як підсумок, на основі дослідження, автор розробив табл. 1, що ілюструє маркетингову поведінку на стадіях ЖЦТ.

Будь-яка компанія, розраховуючи на успіх у ринковому середовищі, повинна мати надійну маркетингову стратегію і гнучку тактику дій. Рано чи пізно під впливом значної кількості факторів актуальні концепції стають застарілими. Особливість прогресивної маркетингової технології в тому, що вона покликана охоплювати специфічні підходи до діяльності фірми, спрямовані у кінцевому підсумку на підвищення рентабельності бізнесу. Основним завданням маркетингової стратегії є розроблення планів і програм виходу з товаром-новинкою на ринок та органічне введення новинки в асортимент продукції компанії.

## Характеристика бізнесу на кожній стадії ЖЦТ.

Обсяг продажу	Дослідження і розробки	Впровадження	Зростання продажу	Зрілість	Витискання з ринку
	<i>Інвестиції</i>				<i>Збитки</i>
	<i>Час</i>				
Характеристика стадії життєвого циклу	<b>Диференціація</b>	Значна	Знижувальна	Низька	Низька
	<b>Рівень продажу</b>	Низький	Швидко зростає	Зростає повільно	Зниження
	<b>Прибуток</b>	Від'ємний	Максимальний	Зниження	Низький
	<b>Виручка</b>	Від'ємна	Невелика	Висока	Низька
	<b>Клієнти</b>	Новатори	Специфічні	Масовий ринок	Аутсайдери
	<b>Конкуренція</b>	Незначна	Зростаюча	Багато конкурентів	Знижувальна
	<b>Ціни</b>	Диференціація	Диференціація	Стабільні	Захисна цінова політика
	<b>Види товару</b>	Один чи кілька	Швидке збільшення	Кілька нових	Швидке зменшення
Відповідні дії на кожній стадії	<b>Стратегія</b>	Розширення ринку	Проникнення на нові ринки	Збереження частки ринку	Збільшення віддачі
	<b>Маркетингові витрати</b>	Високі	Високі	Знижуються	Низькі
	<b>Акцент у маркетингу</b>	Ознайомлення з товаром	Перевага однієї з марок	Вірність своїй марці	Вибірковий
	<b>Збутова мета</b>	Невелика	Інтенсивна	Пошук випадкових клієнтів	Вибіркова
	<b>Ціни</b>	Високі	Знижуються	Найнижчі	Зростають
	<b>Продукція</b>	Основний тип	Унікальні властивості	Диференціація	Раціоналізація
	<b>Зусилля щодо просування товару</b>	Високі питомі витрати	Зростання питомих витрат	Стабільні	Швидке зниження
	<b>Цільова група покупців</b>	Першопрохідці	Перші послідовники	Аутсайдери	Специфічні групи
	<b>Стратегія розроблення продукції</b>	Першовідкривач ринку	Прямування за лідером	Раціоналізація сфер застосування	Товарну групу витискають

Звичайно, що будь-яку стратегію необхідно корегувати залежно від впливу умов зовнішнього середовища і типу ринкової моделі, для якої розроблені ці заходи, оскільки згадані чинники інколи мають вирішальний вплив на кінцевий результат і нерідко призводять до негативних наслідків.

Провівши дослідження та проаналізувавши ситуацію, що склалася в маркетинговому світі, ми дійшли висновку, що підприємцям і маркетологам не слід намагатися протягом коротких термінів отримати найвищі результати в бізнесі. Адже швидке досягнення вершини-піку може призвести до стрімкого занепаду і довгої кризи, вийти з якої можливо лише після зміни цільової тактики.

Нинішня ситуація складна ще й тим, що не кожен виробник чітко розуміє окреслену мету і, як наслідок, здійснює неправильну маркетингову політику. Така проблема породжує ряд нових, не менш важливих, що в майбутньому призводять до зняття товару-новинки з ринку, отже, і до небажаних збитків.

Розв'язати ці проблеми можна наступними заходами: 1) широкомасштабним вивченням ринкової кон'юнктури і конкурентів; 2) аналізом потреб потенційних покупців; 3) підбиттям підсумків дослідження через складання уявного ЖЦТ і можливих прибутків. І лише після цих етапів, на думку автора, можна чітко дати відповідь на питання: «Чи доцільно виробляти такий товар, і яка реакція ринку чекає на виробника?»

На стадії впровадження товару на ринок вважаємо за необхідне здійснювати стратегію широкого проникнення, що допоможе протягом тривалого часу зберегти конкурентні позиції на будь-якому ринковому сегменті.

Однак у сучасних умовах ведення ринкових операцій максимально довго зберегти повагу та попит споживача допомагає концепція інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМС), що є порівняно новою, і її тільки починають використовувати.

Необхідно зазначити, що лише на стадіях зрілості та зростання товару потрібно намагатися максимізувати прибуток і на якнайдовший період розтягнути згадані етапи. При цьому ефективними будуть лише ті стратегії, які матимуть окреслені цілі. А саме такі: модифікації ринку, товару і комплексу маркетингу.

*In article considered essence of life cycle of the goods and its phase. Influence of «a life of the goods» on strategic activity of firm is investigated and effective marketing receptions which can be used at introduction of the new goods on the market are offered.*

### **Література**

1. Афонін А. С. *Маркетинг: Конспект лекцій*. – К.: МаУП, 1996. – 2–е вид. – 22, 23 с.
2. Бєлявцев М. І., Іваненко Л. М. *Маркетинг: Навч. посіб.* – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 77–96 с.
3. Герасимчук В. Г. *Маркетинг: теорія і практика: Навч. посіб.* – К.: Вища школа, 1994. – 71–88 с.

4. Завьялов П. С., Демидов В. Е. *Формула успеха: маркетинг.* – Москва, 1991. – 115–124 с.
5. Земляков І. С., Рижий І. Б., Савич В. І. *Основи маркетингу: Навч. посіб.* – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 82–114 с.
6. Крамаренко В. І., Холода Б. І. *Маркетинг: Навч. посібник.* – К.: ЦУЛ, 2003. – 100, 102 с.
7. *Маркетинг / Упоряд., вступ. ст. А. І. Кредитова.* – К.: Україна, 1995. – 140–172 с.
8. Прауде В. Р., Білий О. Б. *Маркетинг: Навч. посіб.* – К.: Вища школа, 1994. – 155–166 с.
9. Савельєв Є. В., Дяченко В. П., Куриляк В. Є., Фарина Л. В. *Маркетинг і стратегія конкуренції: Навч. посіб.* – К.: НМК ВО, 1993. – 58, 59 с.
10. Савельєв Є. В. *Маркетинг нового продукту: Навч. посіб.* – К., 1994. – 7–20 с.
11. Савчук В., Будаєва О. *Оцінка ефективності маркетингових програм // Економіка України.* – 2005. – № 1 (518). – 47–52 с.
12. Школа І., Корольчук О., Дронь В. *Оптимізаційна модель життєвого циклу франчайзингу // Економіка України.* – 2005. – № 6 (523). – 50 с.

**Щирба М.**

## **ПРОФЕСІЙНЕ СУДЖЕННЯ В СИСТЕМІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

*Узагальнено міжнародний досвід і досвід зарубіжних країн із розвинутою ринковою економікою щодо застосування професійного судження під час формування облікової політики підприємства. Запропоновано визначення поняття «професійне судження». Сформувано принципи та етапи формування професійного судження.*

Питання про професійне судження бухгалтера виникло у зв'язку з реформуванням бухгалтерського обліку, що здійснює держава відповідно до Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів, яка затверджена постановою Кабінету Міністрів України № 1706 від 20. 10. 1998 р. Для виконання цієї програми були прийняті Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкцію про його застосування й низку методичних рекомендацій. У цих нормативних документах наведені лише загальні принципи та положення, і вони не містять детальних правил (рекомендацій) щодо вирішення того чи іншого суперечливого питання. Аналіз прийнятих законодавчих актів та норма-

4. Завьялов П. С., Демидов В. Е. *Формула успеха: маркетинг.* – Москва, 1991. – 115–124 с.
5. Земляков І. С., Рижий І. Б., Савич В. І. *Основи маркетингу: Навч. посіб.* – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 82–114 с.
6. Крамаренко В. І., Холода Б. І. *Маркетинг: Навч. посібник.* – К.: ЦУЛ, 2003. – 100, 102 с.
7. *Маркетинг / Упоряд., вступ. ст. А. І. Кредитова.* – К.: Україна, 1995. – 140–172 с.
8. Прауде В. Р., Білий О. Б. *Маркетинг: Навч. посіб.* – К.: Вища школа, 1994. – 155–166 с.
9. Савельєв Є. В., Дяченко В. П., Куриляк В. Є., Фарина Л. В. *Маркетинг і стратегія конкуренції: Навч. посіб.* – К.: НМК ВО, 1993. – 58, 59 с.
10. Савельєв Є. В. *Маркетинг нового продукту: Навч. посіб.* – К., 1994. – 7–20 с.
11. Савчук В., Будаєва О. *Оцінка ефективності маркетингових програм // Економіка України.* – 2005. – № 1 (518). – 47–52 с.
12. Школа І., Корольчук О., Дронь В. *Оптимізаційна модель життєвого циклу франчайзингу // Економіка України.* – 2005. – № 6 (523). – 50 с.

**Щирба М.**

## **ПРОФЕСІЙНЕ СУДЖЕННЯ В СИСТЕМІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

*Узагальнено міжнародний досвід і досвід зарубіжних країн із розвинутою ринковою економікою щодо застосування професійного судження під час формування облікової політики підприємства. Запропоновано визначення поняття «професійне судження». Сформувано принципи та етапи формування професійного судження.*

Питання про професійне судження бухгалтера виникло у зв'язку з реформуванням бухгалтерського обліку, що здійснює держава відповідно до Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів, яка затверджена постановою Кабінету Міністрів України № 1706 від 20. 10. 1998 р. Для виконання цієї програми були прийняті Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкцію про його застосування й низку методичних рекомендацій. У цих нормативних документах наведені лише загальні принципи та положення, і вони не містять детальних правил (рекомендацій) щодо вирішення того чи іншого суперечливого питання. Аналіз прийнятих законодавчих актів та норма-

тивних документів свідчить про те, що в них є багато невизначеностей, неузгодженостей та невирішених питань. Це потребує від вітчизняних бухгалтерів в умовах невизначеностей, неузгодженостей (суперечностей) та дозволеності застосування професійного судження під час формування облікової політики підприємства.

Окремі теоретичні та методологічні питання професійного судження відображені у працях провідних зарубіжних і вітчизняних економістів П. Безруких, Ф. Бутинця, С. Голова, П. Житного, В. Ковальова, М. Метьюса, С. Ніколаєвої, О. Петрука, М. Перери, А. Рабошук, О. Рожнової, Я. Соколова, О. Шапошнікова, Л. Шнейдмана та ін.

Однак слід відзначити, що у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі досі не дано повного висвітлення економічного змісту поняття «професійне судження», а також не сформовано принципи й етапи формування професійного судження в системі облікової політики підприємства.

Метою статті є дослідження і обґрунтування економічного змісту, принципів та етапів формування професійного судження у системі облікової політики підприємства.

Потреба в застосуванні професійного судження виникла у зв'язку з динамічним розвитком ринкових відносин, для яких не є характерним жорстка (суцільна) регламентація господарських процесів. Жодна регламентація, в т. ч. та, що державні органи здійснюють у вигляді законодавчих актів і нормативних документів, не може передбачити та врахувати всю можливу різноманітність господарської діяльності підприємства. У зв'язку з цим, у країнах із розвинутою економікою і на міжнародному рівні системи нормативно-правового регулювання правил формування облікової інформації будують від «загального до часткового», тобто їх побудову починають із формування основних принципів подання фінансової інформації і складання звітності. Якщо будь-якого окремого регламенту, що визначає порядок ведення бухгалтерського обліку і складання звітності нема, бухгалтер може розв'язати дану проблему сам, на свій розсуд, тобто за допомогою професійного судження, що він формує на основі загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку та умов діяльності підприємства.

Професійне судження має бути базоване на знаннях, досвіді й кваліфікації бухгалтера. Саме тому в ринкових умовах господарювання воно є одним із засобів забезпечення надання користувачам для прийняття обґрунтованих управлінських рішень повної, правдивої та неупередженої облікової інформації про фінансовий стан і результати діяльності підприємства.

Оскільки професійне судження нове поняття в обліковій практиці нашої країни, то у зв'язку з цим необхідно вивчити міжнародний досвід та досвід зарубіжних країн із розвинутою ринковою економікою для попе-

редження наслідків і зменшення негативного впливу його застосування у вітчизняній системі бухгалтерського обліку.

Поняття «професійне судження» виникло недавно в англomовних країнах, тому воно базоване на британo-американській моделі та Міжнародних стандартах фінансової звітності, але разом із тим отримало визнання у майже всіх країнах світу. Вперше це поняття було відображено в Міжнародних стандартах фінансової звітності. Зокрема, у п. 45 «Концептуальної основи складання та подання фінансових звітів» відмічено: «На практиці часто виникає необхідність збалансування якісних характеристик або ж забезпечення їх належного співвідношення, відповідних характеристик для досягнення цілі фінансових звітів. Відносна важливість тієї чи іншої характеристики у різних випадках є справою професійних суджень» [3, 33].

Окрім цього, в МСБО № 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» зазначено, що за відсутності стандарту або тлумачення, які конкретно застосовують до операцій, іншої події або умови, управлінському персоналові слід використовувати професійне судження під час розроблення та застосування облікової політики, щоб інформація була:

а) доречною для потреб користувачів із прийняття економічних рішень;

б) достовірною, в тому значенні, що фінансові звіти:

- подають достовірно фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання;
- відображають економічну сутність операцій, інших подій або умов, а не лише юридичну форму;
- є нейтральними, тобто вільними від упереджень;
- є обачливими;
- є повними в усіх суттєвих аспектах.

Під час розроблення професійного судження управлінський персонал має посилатися на прийнятність наведених джерел у тій послідовності, в якій вони наведені далі:

а) вимоги та керівництва наведені в стандартах і тлумаченнях, у яких йдеться про подібні й пов'язані з ними питання;

б) визначення, критерії визнання та концепції оцінки активів, зобов'язань, доходу і витрат, що наведені в Концептуальній основі Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Формуючи професійне судження, управлінський персонал має врахувати найостанніші рішення інших органів, що розробляють та затверджують стандарти, які застосовують аналогічну концептуальну основу для розроблення стандартів, іншу професійну літературу з обліку та прийняту

галузеву практику в мірі, в якій вони не суперечать зазначеним джерелам [3, 770–771].

Таке словосполучення відображено і в Кодексі етики професійних бухгалтерів: «У випадках, коли ситуація стосується непідтверджених фактів, неповної інформації або непідтверджених висновків, професійний бухгалтер повинен використовувати своє професійне судження щодо того, як розкрити інформацію, якщо це необхідно» [2, 124].

Однак у згаданих міжнародних та вітчизняних нормативних документах взагалі не визначено таке поняття, як «професійне судження», а зафіксована лише сфера його застосування. В економічній літературі з питань бухгалтерського обліку наведені різні визначення цього поняття. Так, одні автори під професійним судженням розуміють «думку, яку добросовісно висловив професійний бухгалтер про господарську ситуацію, що є корисною як для її опису, так і для прийняття дієвих управлінських рішень» [9, 53], інші – «обґрунтовану думку професійного бухгалтера щодо способів кваліфікації і розкриття достовірної інформації про фінансовий стан, фінансові результати організації та їх змін» [5, 51]. Проф. Л. Шнейдман трактує професійне судження як «думку, висновок професіонала, що є основою для прийняття рішень в умовах невизначеності. Воно базоване на знаннях, досвіді та кваліфікації відповідних спеціалістів» [11, 59]. Особливістю визначення, що дав проф. Л. Шнейдман, є те, що він виділяє таку умову виникнення професійного судження як невизначеність. Будь-яка невизначеність є не тільки предметом професійного судження, а й елементом облікової політики. Деякі вітчизняні економісти вважають, що: «Професійне судження фахівців за умов розвитку ринкових відносин є засобом створення якісної облікової політики, здатної реагувати на нестандартні зовнішні та внутрішні ситуації, які виникають при функціонуванні виробничої системи» [1, 26]. Це свідчить про тісний зв'язок професійного судження та облікової політики підприємства. Тому визначення, що ми навели, потребують уточнення з урахуванням зв'язку професійного судження та облікової політики. У зв'язку з цим ми вважаємо, що під професійним судженням необхідно розуміти думку, яку добросовісно висловив професійний бухгалтер (управлінський персонал) в обліковій політиці підприємства про механізм відображення господарських фактів (операцій) у бухгалтерському обліку та звітності в умовах невизначеності з метою прийняття користувачами облікової інформації обґрунтованих рішень. Таким чином, об'єктом професійного судження в бухгалтерському обліку є господарський факт (операція), процес або подія в умовах невизначеності, що впливають на форму і зміст звітності господарюючого суб'єкта. Отже, з питань відображення господарських фактів (операцій) у бухгалтерському обліку та звітності за



умов невизначеності бухгалтер має приймати рішення, використовуючи механізм професійного судження.

В умовах ринкової економіки думка професійного бухгалтера (тобто професійне судження) – це саме те, що він думає, а не те, що за нього хтось думає. Однак дуже часто в багатьох країнах континентальної Європи (наша країна не є винятком) вважають, що бухгалтер «не повинен мати свого судження». Часто те ж саме, на жаль, думають і бухгалтери. Вони вимагають, щоби Мінфін, неодмінно Мінфін як орган виконавчої влади, дав детальну інструкцію, як вчинити у кожному конкретному випадку, яку кореспонденцію рахунків вибрати, які заповнити реєстри тощо [9, 53].

«Бухгалтерський облік є процесом зняття невизначеності. Приймаючи те або інше судження, професійний бухгалтер знімає невизначеність, при цьому він має бути впевнений:

– по-перше, в тому, що така подія справді можлива (усунення невизначеності професійним судженням);

– по-друге, що його судження цінне» [7, 142].

При формуванні професійного судження важливе значення має співвідношення між об'єктивною і суб'єктивною складовими. Завдання отримання найдостовірнішої інформації у фінансовій звітності обумовлює необхідність превалювання об'єктивної складової у професійному судженні. Об'єктивність професійного судження ґрунтована на використанні достовірних даних для оцінки реальної ситуації. Суб'єктивність професійного судження обумовлена його природою. Співвідношення об'єктивної і суб'єктивної складової у професійному судженні залежить від ряду факторів, що наведені в табл. 1.

*Таблиця 1*

**Фактори, що впливають на співвідношення між об'єктивним та суб'єктивним компонентами процесу винесення професійного судження [7, 141].**

№ з\п	Фактор	Вплив на превалювання об'єктивної складової в професійному судженні
1	2	3
1	Якість зовнішньої управлінської інформації	Підвищення якості зовнішньої управлінської інформації збільшує об'єктивність
2	Інформованість бухгалтера про різні аспекти діяльності підприємства і стан зовнішнього середовища	Вплив аналогічно попередньому в більшості випадків
3	Рівень технологічного забезпечення процесу генерації облі-	У цілому прямий вплив аналогічного впливу перших двох факторів, однак

	кової інформації, її аналізу та прогнозування	можлива ймовірність виникнення зворотнього ефекту
4	Досвід бухгалтера з винесення судження	Вплив цього фактора може бути як позитивним, так і негативним
5	Готовність до винесення професійного судження та впевненість у значимості судження	Вплив цього фактора також може бути як позитивним, так і негативним
6	Характерологічні особливості бухгалтера	Вплив неформалізований

На об'єктивність професійного судження згадані фактори впливають сукупно, при цьому вектори спрямованості впливу окремих факторів можуть не співпадати.

Аналіз впливу факторів на об'єктивну складову показує, що прямий вплив більше характерний для перших трьох факторів, останніх три фактори можуть здійснювати як прямий так і зворотний вплив. Для формулювання професійного судження бухгалтер має бути всебічно обізнаним про діяльність підприємства, мати в розпорядженні всі дані, що його цікавлять, не тільки про підприємство, а й про середовище, в якому воно функціонує [7, 140–141].

«Таким чином, проведений аналіз факторів, що впливають на процес винесення кадрами, які забезпечують управління в системі генерації облікової інформації, свого професійного судження, дає змогу вважати процес винесення професійного судження бухгалтерами сферою високого ризику (особливо в нашій країні). Основними причинами даної ситуації є:

- соціально-економічні процеси в сучасних умовах мають тенденцію до швидкої зміни і характерні значною ентропією;

- процес винесення бухгалтером професійного судження не унеможливорює суб'єктивність. Суб'єктивність знаходить своє вираження у: балансі між екстравертністю та інтровертністю поведінки кадрів, які забезпечують управління в системі фінансової звітності; обумовленості сприйняття управлінської інформації і процесу прийняття рішення (винесення професійного судження) минулим досвідом, переважаючими настановами і особистими цілями, емоціями; характері особистої інтерпретації різних подій, дій, соціальних і професійних норм поведінки;

- підвищена невизначеність економічної ситуації, постійні зміни в законодавстві тощо;

- відсутність відповідного досвіду з винесення професійного судження в бухгалтерів;

- особливий менталітет вітчизняних бухгалтерів» [8, 225].

На підставі вивчення, систематизації й узагальнення теоретичних підходів і практики щодо змісту професійного судження ми сформулювали основні принципи його розроблення і впровадження:

- обачності – професійний бухгалтер має бути обачним при розробленні професійного судження, оскільки він формує його в умовах невизначеності;
- законності – сформоване професійне судження має не суперечити законодавству та нормативним документам;
- адекватності – професійне судження має відповідати особливостям діяльності підприємства;
- достовірності – професійне судження має забезпечити достовірне формування повної, правдивої та неупередженої інформації. «Достовірною і повною вважають інформацію, сформовану з урахуванням правил і принципів, що містяться в документах системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку, а також та, яка відображає реальний стан об'єктів бухгалтерського обліку на підприємстві» [5, 51]. Однак, досліджуючи питання професійного судження, деякі економісти дійшли до «... наступних висновків: істину в бухгалтерському обліку не можна отримати, сліпо виконуючи вказівки нормативних документів; достовірність облікової інформації залежить тільки від добросовісності бухгалтера» [9, 55]. «Головний бухгалтер, ґрунтуючись на своїй професійній думці, не тільки може, а й повинен, якщо вважає за правильне, відступити від вимог нормативних документів і вчинити добросовісно, тобто правильно відобразити фінансовий стан свого підприємства, а зовсім не так, як того вимагають нормативні документи. Однак в цьому випадку дуже необхідно, щоби ця добросовісність забезпечила достовірність бухгалтерських даних» [9, 55]:

- ефективності – витрати на розроблення професійного судження мають не перевищувати ефект від його впровадження;
- гласності – професійне судження необхідно доводити до відома внутрішніх та зовнішніх користувачів облікової інформації, щоби вони прийняли обґрунтовані управлінські рішення. Сформоване професійне судження підлягає відображенню в розпорядчому документі підприємства (наказі (положенні) про облікову політику) і в примітках до фінансової звітності.

«Професійне судження бухгалтера має визначальні особливості, зокрема:

- коло питань, стосовно яких воно формується, обмежене предметом бухгалтерського обліку;
- особа, яка формує професійне судження, повинна нести відповідальність за його якість;

– професійне судження, яке застосовується для прийняття рішення щодо вибору способу відображення в обліку господарських операцій, набуває характеру обов'язковості виконання, тобто має організаційно-методичний характер і підлягає закріпленню Положенням (наказом) про облікову політику, знаходить відображення у пояснювальній записці чи Примітках до річної фінансової звітності суб'єктів господарювання, які їх складають;

– професійне судження бухгалтера необхідно формувати, виходячи з регулюючих обліковий процес нормативних документів, принципів бухгалтерського обліку, а також з урахуванням етично-моральних вимог до бухгалтера, визначених суспільством» [6, 15].

Професійне судження знімає певну невизначеність у системі бухгалтерського обліку, яка обумовлена наявністю альтернативних способів із обліку окремих об'єктів, передбачених у нормативних документах та відсутністю в них регулюючих положень щодо відображення господарських фактів (операцій), використовуючи норми національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та базуючись на загальноприйнятих принципах бухгалтерського обліку.

Для формування професійного судження є кілька джерел даних: нормативні документи; знання теорії бухгалтерського обліку, що дає бухгалтерові змогу розширити уявлення про ситуацію, яку він аналізує, і здоровий глузд – найпростіший шлях, яким має йти справжній спеціаліст [9, 53–54].

Аналіз вітчизняної бухгалтерської практики свідчить про необхідність впровадження поетапного формування професійного судження. У зв'язку з цим, важливого значення набувають пропозиції О. Рожнової, щодо «поетапного впровадження механізму винесення професійних суджень у системі генерації облікової інформації».

Перший етап – підготовчий. Він охоплює два блоки заходів:

- інформаційного забезпечення – створення відповідної інформаційної бази для того, щоби бухгалтер сформулював професійне судження, враховуючи інформацію про зовнішнє середовище і потоки інформації про діяльність підприємства;
- навчання – навчання роботі з інформацією про зовнішнє середовище, аналізу ризиків, встановленню економічних вигод, ситуаційний тренінг.

На другому етапі необхідно оцінювати прийняті професійні судження, виявляти допущені помилки та їх причини. У випадку незадовільної оцінки, великої кількості суттєвих помилок і визначення причин помилок як внутрішніх слід повернутися до першого етапу [7, 143].

Сформоване професійне судження бухгалтера повинно мати, щонайменше, наступні характеристики:

– по-перше, це власна думка професійного бухгалтера, яка не враховує інші думки з досліджуваного питання;

– по-друге, дану думку висловлюють в умовах невизначеності з професійних проблем, що не мають стандартного вирішення;

– по-третє, об'єктивність думки професійного бухгалтера не гарантована;

– по-четверте, думка має бути базована на знаннях, кваліфікації і досвіді роботи конкретного професійного бухгалтера [10, 4].

Якість професійного судження залежить від професійних здібностей бухгалтера, що, в свою чергу, передбачають знання змісту справи; технічні та функціональні навички; навички поведінки; інтелектуальні здібності; а також професійні цінності, етику і ставлення до професії та обов'язків [4, 12–14].

Професійні судження можна за приналежністю до звітних періодів, щодо яких їх формують, умовно поділити на дві групи:

1) професійні судження щодо інтерпретації майбутніх фактів господарської діяльності, виникнення яких із досить високим ступенем достовірності передбачають, враховуючи знання фактів попередніх звітних періодів або іншої інформації;

2) професійні судження щодо фактів господарської діяльності, котрі виникають у поточному звітному періоді.

У першому випадку професійне судження оформляють як наказ із облікової політики, що затверджують на початку року; в другому – або як зміна, або як доповнення до облікової політики протягом року.

Таким чином, професійне судження, яке оформляють як систему документів, що вводять в облікову політику підприємства, є унікальним засобом, за допомогою якого, по-перше, лібералізують систему бухгалтерського обліку; по-друге, удосконалюють нормативну систему бухгалтерського обліку і звітності; по-третє, усувають протиріччя, закладені в законодавстві; по-четверте, підвищується статус бухгалтера на окремому підприємстві та в суспільстві в цілому [5, 54–55].

*Generalized international experience and experience of foreign countries with the developed market economy in relation to application of professional judgement during forming of accounting policy of enterprise. Determination of concept is offered «professional judgement». Principles and stages of forming of professional judgement are formed.*

### **Література**

1. Житний П. Принципи формування облікової політики // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4. – С. 25–28.
2. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 р. / Пер. з англ. мови О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О.

- В. Гук, Т. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куликов. – К.: ТОВ «ІАМЦАУ «СТАТУС», 2006. – 1152 с.
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004 / Перекл. з англ. За ред. С. Ф. Голова. – I частина. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. – 1304 с.
  4. Міжнародні стандарти освіти для професійних бухгалтерів / Перекл. з англ. за ред. Н. Неводи. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2004. – 78 с.
  5. Николаева С. А. Профессиональное суждение в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 12. – С. 50–55.
  6. Рабошук А. В. Принципи, стандарти та професійне судження в бухгалтерському обліку: теоретико-методичний аспект: Автореф. дис. ... кандидата екон. наук / Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2006. – 23 с.
  7. Рожнова О. В. Финансовый учет. Теоретические основы, методологический аппарат. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экзамен, 2003. – 192 с.
  8. Рожнова О. В. Финансовый учет. Теоретические основы, методологический аппарат. – М.: Экзамен, 2001. – 320 с.
  9. Соколов Я. В., Терентьева Т. О. Профессиональное суждение бухгалтера: итоги минувшего века // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 12. – С. 53–57.
  10. Шапошников А. А., Синицина Т. В. Профессиональное суждение и его роль в аудите // Аудиторские ведомости. – 2006. – № 4. – С. 3–9.
  11. Шнейдман Л. З. Как пользоваться МСФО. – М.: Бухгалтерский учет, 2003. – 96 с.

**Яковенко Н.**

## **УМОВИ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ В'ЇЗНОГО ТУРИЗМУ**

*Проаналізовано стан розвитку туристичної галузі України, систематизовано фактори впливу на ринок туристичних послуг на сучасному етапі, досліджено тенденції його розвитку, висвітлено напрямки сприяння сфері в'їзного туризму, визначено пропозиції щодо можливостей удосконалення діяльності туристичної галузі України.*

Туристична галузь відіграє дедалі вагомішу роль у соціально-економічному розвитку країн світу і є важливим елементом їх економічної стратегії. На різні сектори економіки туризм впливає завдяки високим темпам свого розвитку, значним обсягам валютних надходжень, створенню підґрунтя для інтенсивного розвитку відповідної інфраструктури.

- В. Гук, Т. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куликов. – К.: ТОВ «ІАМЦАУ «СТАТУС», 2006. – 1152 с.
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004 / Перекл. з англ. За ред. С. Ф. Голова. – І частина. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. – 1304 с.
  4. Міжнародні стандарти освіти для професійних бухгалтерів / Перекл. з англ. за ред. Н. Неводи. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2004. – 78 с.
  5. Николаева С. А. Профессиональное суждение в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 12. – С. 50–55.
  6. Рабошук А. В. Принципи, стандарти та професійне судження в бухгалтерському обліку: теоретико-методичний аспект: Автореф. дис. ... кандидата екон. наук / Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2006. – 23 с.
  7. Рожнова О. В. Финансовый учет. Теоретические основы, методологический аппарат. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экзамен, 2003. – 192 с.
  8. Рожнова О. В. Финансовый учет. Теоретические основы, методологический аппарат. – М.: Экзамен, 2001. – 320 с.
  9. Соколов Я. В., Терентьева Т. О. Профессиональное суждение бухгалтера: итоги минувшего века // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 12. – С. 53–57.
  10. Шапошников А. А., Сеницина Т. В. Профессиональное суждение и его роль в аудите // Аудиторские ведомости. – 2006. – № 4. – С. 3–9.
  11. Шнейдман Л. З. Как пользоваться МСФО. – М.: Бухгалтерский учет, 2003. – 96 с.

**Яковенко Н.**

## **УМОВИ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ В'ЇЗНОГО ТУРИЗМУ**

*Проаналізовано стан розвитку туристичної галузі України, систематизовано фактори впливу на ринок туристичних послуг на сучасному етапі, досліджено тенденції його розвитку, висвітлено напрямки сприяння сфері в'їзного туризму, визначено пропозиції щодо можливостей удосконалення діяльності туристичної галузі України.*

Туристична галузь відіграє дедалі вагомішу роль у соціально-економічному розвитку країн світу і є важливим елементом їх економічної стратегії. На різні сектори економіки туризм впливає завдяки високим темпам свого розвитку, значним обсягам валютних надходжень, створенню підґрунтя для інтенсивного розвитку відповідної інфраструктури.

Щорічно зростає чисельність міжнародних туристичних поїздок. Про це свідчать статистичні дані, згідно з якими кількість міжнародних подорожей туристів із 1950 р. до 2003 р. збільшилася з 25 млн. до майже 700 млн. А за прогнозами Всесвітньої туристичної організації (ВТО) до 2020 р. їх кількість зросте втричі та досягне 1,6 млрд. осіб. При цьому очікують зростання доходів від готельно-туристичних послуг із 445 млрд. дол. США у 1998 р. до приблизно 2 трлн. дол. США у 2020 р. [3, 21].

Зважаючи на актуальність теми та проблематики, ряд питань розвитку в'їзного туризму розглянуто у спеціальній літературі, в т. ч. їх досліджували такі вітчизняні автори, як Л. Агафонова, А. Виноградська, В. Євдокименко, В. Кравців, М. Крачило, О. Любіцева, Н. Мельник, Д. Стеченко, В. Федорченко.

Разом із тим, ефективний розвиток галузі обумовлює необхідність урахування сукупної дії глобалізаційних процесів у сфері послуг та чинників розвитку туризму, функціонування туристичної галузі у сфері міжнародної торгівлі послугами та її підпорядкування дії загальних економічних законів світового ринку. Саме тому постає питання типологізації країн. Типологічними ознаками для характеристики національного туристичного ринку прийняті комплексно-пропорційний розвиток індустрії туризму, її орієнтованість на участь у міжнародних туристичних зв'язках, характер цих зв'язків, вплив глобалізаційних процесів та інтегрованість у світогосподарську систему [1, 106].

При цьому типологічними показниками визначені:

- рівень соціально-економічного розвитку;
- сформованість ринкових структур;
- рівень розвитку індустрії туризму;
- участь у світовому туристичному процесі;
- характер експортно-імпортних туристичних зв'язків.

Відповідно до сполучення типологічних ознак виділяють чотири типи національних туристичних ринків:

а) **високоінтенсивний** – притаманний країнам із високим рівнем економічного розвитку з активною участю у міжнародному туризмі (наприклад, США, ФРН, Велика Британія, Італія, Австрія);

б) **стабілізований** – орієнтований переважно на експорт туристичних послуг, характерний для країн середнього рівня економічного розвитку, нових індустріальних країн, постсоціалістичних країн із ринковою економікою (в т. ч. Іспанії, Туреччини, Мексики, Таїланду, Польщі, Словаччини);

в) **реформований** – притаманний країнам перехідної та централізовано керованої економіки з елементами ринкової, орієнтований як на експорт туристичних послуг, так і їх імпорт (наприклад, Болгарія, Румунія, Російська Федерація, Україна, Казахстан, Китайська Народна Республіка);



г) **акумулюючий** – поширений у країнах, що розвиваються, з домінуванням іноземного туризму, та країнах планової економіки, які підтримують туризм як традиційну галузь господарства, не розширюючи практично участі у світовому туристичному процесі (серед них Індія, Єгипет, Танзанія, Куба, країни Центральної Африки).

Незважаючи на те, що Україна належить до третьої групи – з реформованим туристичним ринком, у країні ще не досягнуто належних результатів у розвитку туристичної сфери. Сучасний етап характерний порівняно незначною участю у світовому туристичному процесі. Порівняння світової практики організації туризму з його теперішнім станом в Україні дає підстави констатувати наявність певного розриву.

Передусім, рекреаційно-туристичний комплекс реалізує свої можливості лише на третину [3, 23]. За даними Всесвітньої туристичної організації, у 2003 р. серед 21-ї з основних європейських країн-учасниць міжнародного туризму за кількістю іноземних відвідувачів Україна займала 10 місце. У 2004 і 2005 рр. за цим показником наша країна піднялася на 9 місце, і на неї припадало 3,8% частки туристичного ринку Європи. Слід зауважити, що у 2003 р. серед зазначених країн за показником величини надходжень від міжнародного туризму Україна займала останнє місце, у 2004 та 2005 рр. – передостаннє, обійшовши лише Болгарію, при цьому українська частка надходжень становила 0,3% та 0,99% відповідно. Це підтверджує наявність суттєвих потенційних резервів щодо підвищення ефективності галузі туризму, які можуть бути успішно використаними в Україні.

За часів Радянського Союзу туристична галузь мала величезне значення і вагу в економіці держави. Більшою мірою успіх туристичної галузі був визначений внутрішнім туризмом, який ефективно розвивався завдяки міцній системі соціального туризму.

Хронологія туристичної галузі України свідчить про тривале домінування внутрішнього туризму, яке обумовило перетворення України на країну-генератора виїзних туристичних потоків і значною мірою деформувало структуру й баланс туризму. За скромних обсягів внутрішнього валового продукту на душу населення в Україні у перші роки незалежності щорічно спостерігався переважно виїзний туризм громадян за кордон – не менше 6 млн. осіб, головним чином, із комерційно-торговельною метою. Одночасно за цей період в Україну приїхало іноземних туристів: 620 тис. осіб – у 1994 р., 2,5 млн. осіб – у 1996 р. Неможна не зазначити, що така деформація балансів туристичних потоків спричинила значний вплив валютних коштів за кордон [2, 38].

Із урахуванням важливості розвитку туристичної галузі 15 вересня 1995 р. був прийнятий Закон України «Про туризм» № 324/95–ВР, яким держава акцентувала увагу на туризмі як на одній із найперспективніших

галузей. Завдяки цьому поступове нарощення зусиль на розвитку туристичної галузі, а також комплекс заходів, спрямованих на створення відповідної інфраструктури (готельних комплексів, мережі ресторанів, кафе та інших закладів харчування, розвиненої мережі транспортного й екскурсійного обслуговування) сприяли розвитку міжнародного співробітництва України у сфері туризму. Як результат, поступово починає збільшуватися кількість іноземних туристів, які відвідали Україну. Дані щодо динаміки туристичних потоків в'їзного туризму наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Туристичні потоки в'їзного туризму в Україні\*.

Рік	Країни	Усього в'їзних туристів	Темпи приросту кількості туристів, %
<b>2000</b>	СНД	5 029 709	...
	Інші	1 401 231	...
	<b>Разом</b>	<b>6 430 940</b>	...
<b>2001</b>	СНД	7 871 898	+56,5
	Інші	1 302 268	-7,1
	<b>Разом</b>	<b>9 174 166</b>	<b>+42,7</b>
<b>2002</b>	СНД	8 559 140	+8,7
	Інші	1 957 525	+50,3
	<b>Разом</b>	<b>10 516 665</b>	<b>+14,6</b>
<b>2003</b>	СНД	9 285 411	+8,5
	Інші	3 228 472	+64,9
	<b>Разом</b>	<b>12 513 883</b>	<b>+19,0</b>
<b>2004</b>	СНД	10 852 820	+16,9
	Інші	4 776 393	+47,9
	<b>Разом</b>	<b>15 629 213</b>	<b>+24,9</b>
<b>2005</b>	СНД	10 805 200	-0,5
	ЄС	6 318 220	+44,0
	Інші	507 340	+21,0
	<b>Разом</b>	<b>17 630 760</b>	<b>+12,6</b>
<b>2006</b>	СНД	11 929 538	+10,4
	ЄС	6 248 806	-1,0
	Інші	757 431	+49,3
	<b>Разом</b>	<b>18 935 775</b>	<b>+7,4</b>

\* Склала авторка на основі даних [4].

Як видно з цієї таблиці, від 2000 р. туристичні потоки в'їзних туристів в Україні характерні позитивною і сталою динамікою. При цьому структуру в'їзного потоку за країнами походження визначають за історичними та географічними чинниками: найбільше туристів в Україну приїжджає з

країн СНД. Разом із тим протягом останніх років збільшився притік туристів із країн Європейського Союзу.

Загалом, організований туризм розвивався, проте не дуже швидкими темпами. Крім того, від 2003 р. кількість туристів, які приїжджають в Україну зі службовою та діловою метою зменшується. Це свідчить про те, що Україна певною мірою втратила ділову привабливість для іноземців. У той же час збільшення обсягів в'їзного потоку забезпечене завдяки активізації приватного туризму.

Як свідчать статистичні дані, сталими темпами в Україні розширюється внутрішній туризм, що також є важливим показником розвитку туристичної галузі.

Розвиток туристичної галузі України відображають такі кількісні показники, як зростання вартісних обсягів туристичного споживання, надходження від в'їзного туризму. Результативність діяльності галузі у сфері в'їзного туризму досить концентровано охарактеризована в середніх обсягах надходжень із розрахунку на одного іноземного туриста. Відповідні дані, що характеризують названі показники, наведені у табл. 2.

Таблиця 2

**Обсяг туристичного споживання і надходження від в'їзного туризму в Україні\***

Роки	Загальний обсяг туристського споживання, млн. дол. США	Темп приросту загального обсягу туристського споживання*	Надходження від в'їзного туризму			Середні надходження від одного іноземного туриста в Україні*		
			млн. дол. США	+,- до минулого р.*		дол. США	+,- до минулого р.*	
				млн. дол. США	в %		дол. США	в %
2000	3529,36	...	1901,93	...	...	295,75	...	...
2001	4207,31	19,2%	2607,77	705,84	37,11	284,25	-11,5	-3,89
2002	4770,97	13,4%	3156,62	548,85	21,05	300,15	15,9	5,59
2003	5636,56	18,1%	3963,31	806,69	25,55	316,71	16,56	5,51
2004	6910,55	22,6%	5140,43	1177,12	29,70	328,90	12,19	3,85

\* Розрахувала авторка на основі даних [4].

Як свідчать дані табл. 2, зростання туристичних потоків зумовлює збільшення попиту й обсягів споживання туристами товарів і послуг різних галузей національної економіки, стимулюючи їх розвиток та приріст виробництва. Так, сукупний обсяг послуг, що надали підприємства туристичної та курортної галузей у 2002 р., становив 3 068,8 млн. грн., а в 2005 р. – 6 700 млн. грн. [4].

Обсяг туристичних послуг, що надали ліцензіати (туристичні оператори та туристичні агенти) України за 9 місяців 2006 р. збільшився, порівняно з аналогічним періодом 2005 р., на 26% і становив 2,8 млрд. грн. Платежі до бюджету ліцензіатів протягом 9 місяців 2006 р. зросли порівняно з аналогічним періодом 2005 р. на 27% і досягнули 97,4 млн. грн. [4].

Темпи приросту загального обсягу туристичного споживання – наочна характеристика розвитку туристичної галузі. Частка послуг української туристичної та курортної галузей у ВВП зростає від 1,32% у 2001 р. до 1,36% у 2002 р. та 1,39% у 2003 р., а у 2004 р. – до 1,6% [4].

Діяльність туристичної галузі забезпечується відповідною інфраструктурою, виробничими потужностями і залученням значної кількості кваліфікованих працівників. Нині в туристичній та курортній сфері України діють понад 8,7 тисячі підприємств, у т. ч.:

- 1,2 тисячі готелів та інших місць для короткотермінового проживання (68% із них перебувають у приватній власності, 17% – у комунальній і 15% – у державній; при цьому середньорічна завантаженість готельного фонду становить лише 31%);

- 3,3 тис. санаторно-курортних закладів (із них 1,9 тис. – госпрозрахункові; при цьому ліцензованих туристичних агентів та туристичних операторів у 2001 р. було 2,6 тис., у 2003 р. – 3,9 тис., а в 2006 р. – 4,3 тисячі;

- протягом 2006 р. чинними були 5 356 ліцензій на туристичну діяльність, із них туристичних операторів – 2142 та туристичних агентів – 3 214.

Враховуючи важливість розвитку туризму в світовій економічній системі, Україна починає приділяти більше уваги цій перспективній галузі. У жовтні 1997 р. на 12-й сесії Генеральної асамблеї Всесвітньої туристської організації (ВТО) Україна стала дійсним членом цього об'єднання. А у вересні 1999 р. Україну обрано членом Виконавчої ради ВТО. У 2001 р. статус члена Ділової ради ВТО отримав Київ.

Для підвищення ефективності туристичної галузі уряд держави розробив ряд заходів, серед яких наступні:

- удосконалено договірно-правову базу зовнішніх відносин;
- укладено міжурядові та міжвідомчі угоди про співробітництво в галузі туризму; зокрема за станом на 1 січня 2007 р. підписано 44 міжуряд-

дових та міжвідомчих угод про співробітництво у галузі туризму, в т. ч. 12 – із країнами ЄС;

- розроблено проекти міжурядових та міжвідомчих угод про співробітництво в галузі туризму з понад 20 країнами світу, які є для України перспективними туристичними ринками, активний переговорний процес із їх укладання;
- активізовано співпрацю в численних спільних міжурядових комісіях та організаціях; щорічні засідання проводять 13 міжвідомчих робочих груп із туризму; взято участь у роботі 68 міжурядових комісій, особливо з країнами, з якими створено правову базу співробітництва, а також реалізовано понад 10 міждержавних, міжурядових та міжвідомчих програм і протоколів довготермінового й середньотермінового співробітництва з питань туризму;
- вироблено дієвий механізм взаємодії з міністерствами, відомствами, іншими органами виконавчої влади України з питань розвитку, стимулювання та підтримки туристичної діяльності;
- розгорнуто інформаційно-рекламну та виставкову діяльність, активізовано організацію міжнародних і регіональних туристичних салонів, ярмарок, бірж тощо; так, у 2006 р. Україна була представлена на 12 міжнародних туристичних заходах за кордоном: у Австрії, Великій Британії, Іспанії, Ізраїлі, Латвії, Італії, Чеській Республіці, ФРН, Російській Федерації, Республіці Білорусь.

За прогнозами фахівців, позитивна динаміка в'їзного туризму спостерігатиметься і надалі, бо Україна має всі можливості для розвитку туристичної сфери, ефективного використання природно-рекреаційних, історико-культурних, туристично-екскурсійних ресурсів.

Вагомим підґрунтям для підвищення ефективності туристичної галузі нашої країни, особливо в'їзного туризму, є те, що Україна займає одне з провідних місць в Європі за цінними й унікальними курортно-лікувальними, історико-культурними ресурсами, володіє високим природним потенціалом, має вигідне географічне розташування. Крім того, економіка отримала статус ринкової і активно спрямована в напрямі міжнародного інтегрування до світової економічної системи. Зазначені чинники сприяють розбудові туристичної інфраструктури, однак український туристичний продукт поки що недостатньо конкурентоспроможний на зовнішніх ринках.

Разом із тим, основними причинами відставання української туристичної сфери є:

- відсутність комплексної політики держави;
- неналежне нормативно-правове та організаційно-фінансове забезпечення;
- низька якість складових національного туристичного продукту;

– недостатнє кадрове забезпечення сфери туризму тощо.

За недосконалості розвитку туристичної інфраструктури та інших недоліків сфера туризму не зможе належно функціонувати, давати прибутки й поповнювати державний і місцеві бюджети.

У той же час, інституційно-організаційна підсистема індустрії туризму країни перебуває у стадії перманентного реформування, що значно ускладнює здійснення послідовної туристичної політики і не стимулює розвиток інвестиційного процесу [1, 110].

Вважаємо, що до основних чинників розвитку в'їзного туризму в Україні на підставі застосування міжнародної практики належать наступні:

- 1) забезпечення інституційної розбудови структури управління галуззю;
- 2) необхідність вироблення ефективних механізмів державної політики в цій сфері;
- 3) підтримку державою розвитку галузі туризму, як одного з інструментів економічного зростання;
- 4) диференціація і протекціонізм туристичної діяльності;
- 5) залучення місцевих органів влади до розвитку туристичної сфери конкретного регіону та тісна співпраця з приватним сектором;
- 6) спрощення умов для функціонування українських туристичних операторів;
- 7) детальне довготривале планування розвитку туристичної галузі;
- 8) запровадження системи постійної перевірки відповідності туристичної галузі міжнародним стандартам;
- 9) проведення експериментів щодо залучення іноземного капіталу для туристичних підприємств;
- 10) розробка і застосування на регіональному та місцевому рівнях інноваційних технологій у сприянні, заохоченні й просуванні туризму;
- 11) використання високих технологій та наукових розробок, проектування електронного бізнесу в галузі туризму;
- 12) вжиття активних маркетингових заходів для підвищення рівня торгівлі та конкурентоспроможності на міжнародних ринках;
- 13) налагодження міжнародного співробітництва з туристично розвинутими країнами;
- 14) підготовка висококваліфікованого кадрового потенціалу.

Вивчаючи практику та впроваджуючи досвід високорозвинених країн, Україна зможе швидше налагодити ефективну туристичну політику і сповна використовувати всі соціально-економічні блага та вигоди від міжнародного туризму.

*In this article real development conditions of Ukrainian tourism industry are examined, different factors of influence on modern tourism market are systematized, main tendencies of tourism*

*development are analyzed, encouragement methods of inbound tourism are shown, proposals toward possible improvements of Ukrainian tourism business are determined.*

### **Література**

1. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) – 3-є вид., перероб. та доп. – К.: Альтерпрес, 2005. – 436 с.
2. Мельник Н. П. Сучасні підходи до розвитку туризму в Україні // Туризм: Теорія і практика. – 2005. – № 1.
3. Стеченко Д. М., Передумови і напрями формування туристичного ринку в Україні // Туризм: Теорія і практика. – 2005. – № 1.
4. [www.tourism.gov.ua](http://www.tourism.gov.ua)

**Яневич М.**

## **ПОШУК ЕФЕКТИВНИХ ШЛЯХІВ ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ**

*Розглянуто маркетингову інформаційну систему, як безперервний процес пошуку ефективних шляхів поліпшення діяльності підприємства та прийняття правильних управлінських рішень.*

Початок ХХІ ст. відкриває дедалі вищі рубежі економічного зростання, диктує свої правила виживання, розкриває нові пріоритети для розвитку вітчизняних підприємств. Якщо раніше основним пріоритетом для більшості підприємств було «виробництво», то сьогодні ситуація кардинально змінилася – головними орієнтирами стали споживач продукції і максимальне задоволення його потреб.

Нині важлива ланка між підприємством та потенційним покупцем – маркетингова діяльність підприємства.

Сучасний стан розвитку суспільства часто називають «віком інформації». Це пояснюється швидкістю розвитку технологічного і науково-технічного прогресу. Інформація займає важливе місце в підприємстві. Ефективне використання інформаційних ресурсів забезпечує надійну діяльність підприємства.

У зв'язку зі швидкою зміною основних орієнтирів організаційної діяльності та інформаційного середовища дедалі важливішого значення для підприємства набуває маркетингова інформаційна система, яка б забезпечувала безперервний процес опрацювання маркетингових інформаційних даних для постійного пошуку ефективних шляхів удосконалення діяльності підприємства.

*development are analyzed, encouragement methods of inbound tourism are shown, proposals toward possible improvements of Ukrainian tourism business are determined.*

### **Література**

1. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) – 3-є вид., перероб. та доп. – К.: Альтерпрес, 2005. – 436 с.
2. Мельник Н. П. Сучасні підходи до розвитку туризму в Україні // Туризм: Теорія і практика. – 2005. – № 1.
3. Стеченко Д. М., Передумови і напрями формування туристичного ринку в Україні // Туризм: Теорія і практика. – 2005. – № 1.
4. [www.tourism.gov.ua](http://www.tourism.gov.ua)

**Яневич М.**

## **ПОШУК ЕФЕКТИВНИХ ШЛЯХІВ ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ**

*Розглянуто маркетингову інформаційну систему, як безперервний процес пошуку ефективних шляхів поліпшення діяльності підприємства та прийняття правильних управлінських рішень.*

Початок ХХІ ст. відкриває дедалі вищі рубежі економічного зростання, диктує свої правила виживання, розкриває нові пріоритети для розвитку вітчизняних підприємств. Якщо раніше основним пріоритетом для більшості підприємств було «виробництво», то сьогодні ситуація кардинально змінилася – головними орієнтирами стали споживач продукції і максимальне задоволення його потреб.

Нині важлива ланка між підприємством та потенційним покупцем – маркетингова діяльність підприємства.

Сучасний стан розвитку суспільства часто називають «віком інформації». Це пояснюється швидкістю розвитку технологічного і науково-технічного прогресу. Інформація займає важливе місце в підприємстві. Ефективне використання інформаційних ресурсів забезпечує надійну діяльність підприємства.

У зв'язку зі швидкою зміною основних орієнтирів організаційної діяльності та інформаційного середовища дедалі важливішого значення для підприємства набуває маркетингова інформаційна система, яка б забезпечувала безперервний процес опрацювання маркетингових інформаційних даних для постійного пошуку ефективних шляхів удосконалення діяльності підприємства.



Питаннями формування на підприємстві маркетингової інформаційної системи займалися провідні вітчизняні й зарубіжні вчені-економісти Л. Балабанова, Л. Єжова, Ф. Котлер, І. Бучацька, Т. Алачева, В. Гончаренко, А. Лутай. Однак деякі аспекти висвітлені ще недостатньо. Зокрема, потребують розв'язання проблеми впровадження та оцінки впливу маркетингової інформаційної системи на процес безперервного пошуку ефективних шляхів поліпшення діяльності підприємства.

Мета статті – обґрунтування доцільності формування на підприємстві ефективної маркетингової інформаційної системи як необхідної умови безперервного вдосконалення діяльності підприємства.

Особливою складовою маркетингової діяльності на підприємстві є пошук маркетингової інформації, на основі якої приймають більшість управлінських рішень довготермінового планування і прогнозування виробничої діяльності. Правильне та постійне використання повної, достовірної, високоякісної маркетингової інформації забезпечує прийняття ефективних рішень щодо поліпшення діяльності підприємства, а це, в свою чергу, збільшує конкурентні переваги.

Водночас необхідною умовою ефективного використання маркетингової інформації при прийнятті управлінських рішень є формування маркетингової інформаційної системи, яка б забезпечувала високоякісне опрацювання інформаційних потоків для пошуку шляхів поліпшення діяльності підприємства.

На думку Л. Балабанової, маркетингова інформаційна система (МІС), або система маркетингової інформації є сукупністю інформаційних процесів для задоволення потреби в інформації різних рівнів прийняття маркетингових рішень [1, 57]. До елементів МІС, як вважає Ф. Котлер, є збирання, опрацювання, зберігання і передача інформації [3, 106].

На наш погляд, маркетингова інформаційна система – це комплексна організаційна управлінська структура, яка для надійного функціонування має поєднувати підсистеми: дослідження; інформаційного спостереження; збирання та опрацювання інформації; аналізу і прогнозування. Взаємопов'язана між собою різноманітними процесами – дослідження, інформаційного збирання, опрацювання, зберігання, передачі; показниками, методами і моделями спостереження, прогнозування й аналізу, вона створює надійну основу для прийняття ефективних управлінських рішень щодо поліпшення діяльності підприємства.

Нині важливим напрямком маркетингової інформаційної системи є постійний пошук ефективних напрямків поліпшення діяльності підприємства на основі безперервного опрацювання інформаційних потоків даних для підвищення конкурентоспроможності підприємства (див. рис. 1). Підсистема дослідження відіграє важливу роль у маркетинговій інформаційній системі, оскільки організовує пошук маркетингової

інформації, визначає головні критерії, обмеження, параметри, можливості та пріоритети, після чого обирають необхідні та найефективніші способи збирання інформаційних даних.

Основою процесу дослідження є підсистема збирання та опрацювання маркетингової інформації, яка на основі різноманітних методів забезпечує ефективне збирання, опрацювання, зберігання і передачу інформаційних даних для визначення важливих тенденцій поліпшення діяльності підприємства. Процес пошуку та збирання буде ефективнішим, якщо орієнтири та обмеження дослідження визначено достатньо чітко, оскільки при цьому виникає можливість обрати оптимальні джерела маркетингових даних, що забезпечували б мінімальні витрати при достатньому обсязі необхідної інформації.

Основними етапами підсистеми збирання та опрацювання маркетингової інформації, яким необхідно приділити першочергову увагу, є:

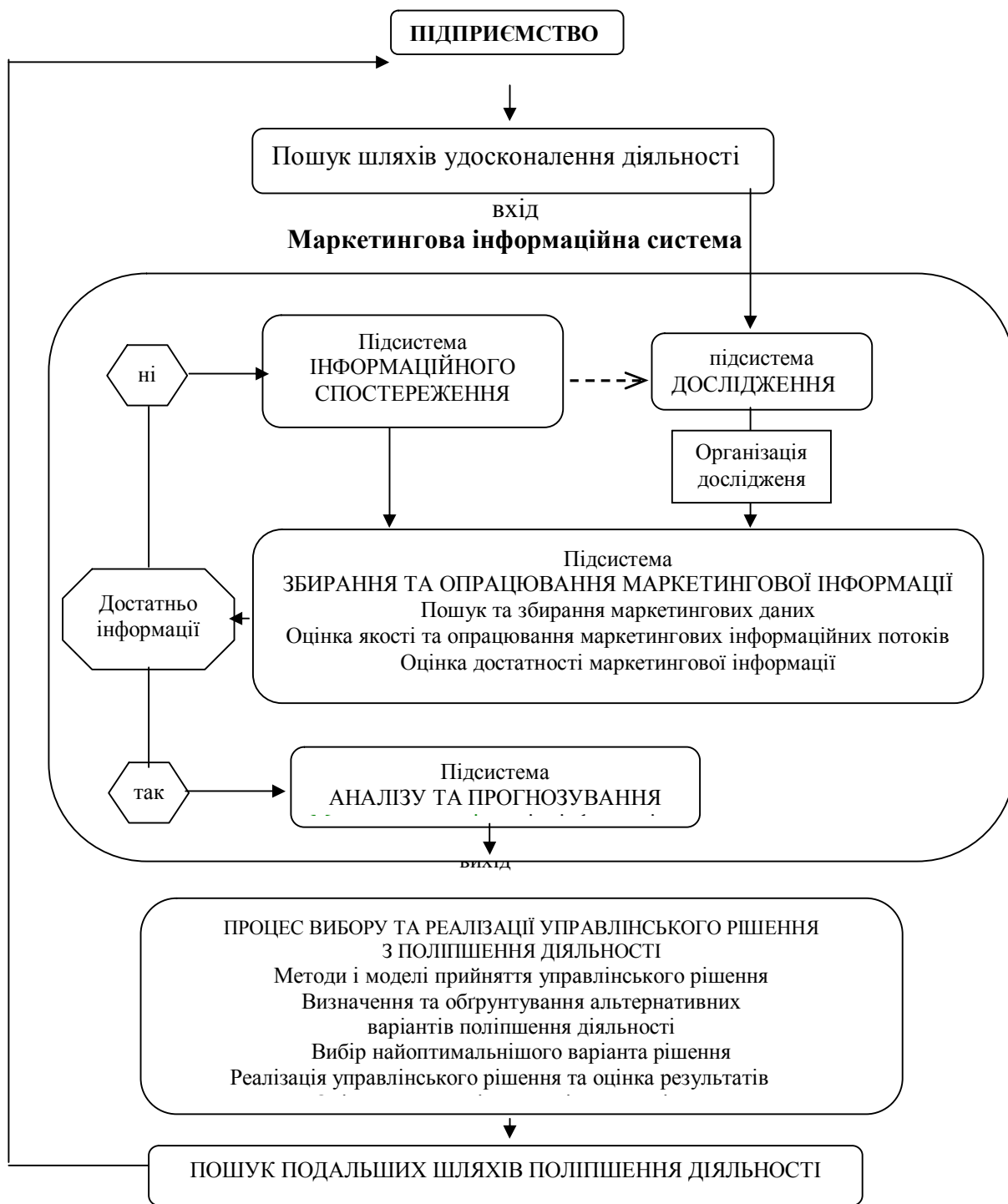
- пошук та збирання маркетингових даних – це комплексний процес пошуку, збору та обробки інформаційних даних як внутрішнього, так і зовнішнього середовища на основі розподілу організаційно-функціональних обов'язків між колективом;

- оцінка якості та опрацювання маркетингових інформаційних потоків – системно оцінюють отримані інформаційні дані на основі таких показників, як: достовірність, повнота, точність, ефективність тощо, після чого відбирають високоякісну маркетингову інформацію;

- оцінка достатності маркетингової інформації – оцінюють достатність отриманої маркетингової інформації з урахуванням визначених критеріїв, показників, параметрів, обмежень. Обсяг достатньої інформації має чи не найважливіше значення, оскільки недостатня кількість необхідної інформації може стати причиною прийняття необґрунтованих управлінських рішень, що, в свою чергу, може призвести до негативних наслідків діяльності підприємства.

Якщо необхідних інформаційних даних достатньо для обґрунтування напрямів поліпшення діяльності підприємства, їх передають та опрацюють підсистеми аналізу та прогнозування, після чого формують висновки й пропозиції щодо вдосконалення діяльності підприємства. Сучасний стан економічного середовища характеризується значною невизначеністю, тому недостатність чи недостовірність інформаційних ресурсів є типовою ситуацією для більшості підприємств. Недостатню кількість інформації передають підсистемі інформаційного спостереження для подальшого дослідження й отримання додаткової кількості інформаційних даних, після чого необхідно здійснювати аналіз та прогнозування. Саме тому першочергову увагу потрібно приділити створенню на підприємстві ефективної підсистеми інформаційного спостереження, яка б на основі безперервного опрацювання маркетингових інформаційних потоків забезпечувала вияв-

лення на ранніх стадіях змін у показниках та факторах як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства.



**Рис. 1. Структурно-логічна схема процесу пошуку шляхів удосконалення діяльності підприємства на основі маркетингової інформаційної системи.**

В табл. 1 висвітлені основні напрямки та піднапрямки дослідження, на основі яких можна здійснювати спостерігати за інформаційними джерелами з метою пошуку ефективних шляхів поліпшення діяльності підприємства.

Даний процес дасть змогу виявляти загрози чи можливості в діяльності підприємства, зменшити невизначеність, підвищити достатність, надійність та достовірність інформаційних даних, поліпшити ефективність прийняття управлінських рішень, а також забезпечить безперервний процес опрацювання і надходження на підприємство додаткової інформації.

Таблиця 1

**Напрями та піднапрямки спостереження за інформаційними джерелами.**

<b>Напрямки</b>	<b>Піднапрямки спостереження</b>	<b>Шляхи пошуку інформації</b>
<i>Ринок</i>	Кон'юнктура, місткість, сегментація, ціноутворення, попит, пропозиція, споживчі властивості товару, купівельна спроможність споживача, аналогова продукція, діяльність конкурентів.	Опитування, спостереження, експеримент, рекламні оголошення, статистичні збірники, тематичні довідники, інші періодичні видання, спеціалізовані бази даних тощо
Конкуренти	Переваги, якість, ціна аналогічної продукції (послуги), сервіс, обслуговування, реклама, можливості, інші маркетингові дані.	Відвідування виставок, семінарів, опрацювання рекламних оголошень, опитування торгових агентів, постачальників, вивчення продукції конкурентів, ринку.
Постачальники	Надійність і якість поставки, витрати за доставку, умови інших постачальників.	Опрацювання договірних умов, опитування постачальників, телефонне опитування, електронна пошта тощо
Посередники	Посередницькі умови доставки гарантії, умови інших посередників.	Телефонне опитування, електронна пошта, організаційні зустрічі тощо.
Споживачі	Реакція на продукцію (послуги), якість, ціну, купівельну спроможність, обслуговування, поліпшення тощо.	Анкетування, опитування, спостереження, телефонне опитування, електронна пошта та інше.
Зовнішнє середовище	Економіка, демографія, екологія, політика і науково-технічний прогрес.	Періодичні видання, закони, постанови, розпорядження сертифікати тощо.
Внутрішнє середовище	Потенціал і тенденції розвитку, процес виробництва, організаційна структура	Фінансові та бухгалтерські звіти, виробничі, технологічні, комерційні бази даних тощо.

У процесі постійного функціонування підсистеми спостереження часто при виявленні важливих тенденцій необхідно організувати глибше дослідження та збирання інформації. Для цього треба залучати підсистему дослідження. Дана ситуація зображена штриховою лінією (див. рис. 1).

Ефективне поєднання підсистеми спостереження та процесу дослідження дасть змогу підвищити ефективність маркетингової інформаційної системи для підприємства.

Маркетингова інформаційна система в сучасному непередбаченому та невизначеному середовищі не може обійтися без підсистеми аналізу і прогнозування, оскільки дедалі частіше необхідно визначати можливі відхилення діяльності підприємства від стратегічно запланованих цілей.

Підсистема аналізу та прогнозування має на меті забезпечувати ефективний аналіз отриманих маркетингових даних за допомогою ефективних методів та моделей аналізу. Для аналізу інформації найчастіше використовують: кластерний, дискримінантний, факторний, дисперсійний, кореляційно-регресійний, мультирозмірного шкалування та інші види аналізу [2, 50]. Процес аналізу маркетингової інформації треба здійснювати обов'язково з процесом прогнозування. Прогнозування в маркетинговій інформаційній системі дає змогу сформувані прогнозовані висновки, щодо поліпшення ситуації на підприємстві й спланувати програму дій для реалізації управлінського рішення щодо вдосконалення діяльності підприємства. Точність прогнозування залежить від якості виконання всіх попередніх етапів, а також методів, за допомогою яких прогнозують поліпшення діяльності.

Комплексний процес аналізу та прогнозування інформаційних даних сприяє формуванню кількох альтернативних варіантів поліпшення діяльності, й необхідно запропонувати найоптимальніший.

Процес вибору та реалізації управлінського рішення щодо поліпшення діяльності розпочинається з визначення та обґрунтування на основі ефективних методів і моделей прийняття управлінських рішень альтернативних варіантів поліпшення діяльності. Після цього обирають і приймають до виконання найефективніший шлях поліпшення діяльності підприємства на основі комплексного процесу реалізації та оцінки управлінського рішення.

Отже, важливим чинником поліпшення діяльності підприємства є впровадження ефективної маркетингової інформаційної системи, яка 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, в свою чергу, забезпечать надійну конкурентну перевагу для підприємства.

*The marketing informative system is considered in the article, as continuous, process of search of effective ways of improvement of activity of enterprise and acceptance of correct administrative decisions.*

### *Література*

- 1) Маркетинговий менеджмент: Навч. посіб. / За ред. Л. В. Балабанової. 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2004. – 354 с.
- 2) Ілляшенко С. М., Баскакова М. Ю. Маркетингові дослідження: Навч. посіб. / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Ілляшенка. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 192 с.
- 3) Котлер Ф. Управление маркетингом: Сокр. пер. с англ. – М: Экономика, 1980. – 224 с.

## **Про авторів**

Антонюк І. – ст. викладач Чернівецького торгово-економічного інституту КНТЕУ, здобувач Тернопільського національного економічного університету (далі – ТНЕУ).

Апостолюк О. – к. е. н., доцент ТНЕУ.

Башуцький Б. – викладач кафедри податків та фіскальної політики ТНЕУ.

Бобуляк В. – аспірант ТНЕУ.

Бодань Л. – магістрант ТНЕУ.

Боднарчук Ю. – аспірант кафедри українознавства ТНЕУ.

Булавська Г. – к. е. н., ст. викладач ТНЕУ.

Волковинська Т. – к. е. н., докторант Науково-дослідного фінансового інституту при Міністерстві фінансів України, м. Київ.

Гавліч І. – аспірант кафедри українознавства ТНЕУ.

Галушак М. – к. т. н., доцент Тернопільського державного технічного університету.

Галушак О. – к. е. н., доцент Тернопільського державного технічного університету.

Глогусь Я. – к. і. н., доцент кафедри українознавства ТНЕУ.

Грод А. – аспірант Інституту економіки та прогнозування НАН України, м. Київ.

Гуцал І. – д. е. н., професор, зав. кафедри банківського менеджменту і бізнесу ТНЕУ.

Дзюблюк О. – д. е. н., професор, зав. кафедри банківської справи ТНЕУ.

Дудкіна О. – к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ.

Івануса Н. – аспірант кафедри обліку, ревізії і аудиту ТНЕУ.

Ігнатенко М. – викладач Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди.

Клименко О. – асистент кафедри менеджменту Національного гірничого університету, м. Дніпропетровськ.

Костецький Я. – к. е. н., ст. викладач ТНЕУ.

Лазарович М. – к. і. н., доцент, зав. кафедри українознавства ТНЕУ.

Левицька Н. – ст. інспектор Теревовлянської ДПП.

Лотоцька О. – к. і. н., ст. викладач кафедри українознавства ТНЕУ.

Лукашикевич В. – здобувач Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії Державного управління при Президентові України.

Ляшенко О. – к. е. н., доцент ТНЕУ.

Малахова О. – к. е. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.

Матейко С. – викладач кафедри ЕОЕАССІ ТНЕУ.

Матійчук Л. – викладач кафедри статистики ТНЕУ.

Матковська Л. – аспірант Дрезденського технічного університету, Німеччина.

Мельник Ю. – викладач кафедри економіки підприємств і корпорацій ТНЕУ.

Монастирський Г. – к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління, заступник проректора з наукової роботи ТНЕУ.

Навольська Н. – к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій ТНЕУ.

Панухник О. – к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ.

Пастущин В. – здобувач кафедри економіки підприємств і корпорацій ТНЕУ.

Процько О. – стажист-дослідник кафедри економіки підприємств і корпорацій ТНЕУ.

Пруський О. – к. е. н., ст. викладач кафедри банківської справи ТНЕУ.

Ревуцька Л. – викладач кафедри податків та фіскальної політики ТНЕУ.

Рожко А. – аспірант кафедри міжнародної економіки, фінансово-кредитних відносин та маркетингу ТНЕУ.

Сапожніков В. – аспірант кафедри фінансів ТНЕУ, міський голова м. Нововолинська.

Сисюк С. – викладач кафедри обліку і контролю фінансово-господарської діяльності ТНЕУ.

Смиричинський В. – к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ.

Сороківська З. – к. е. н., ст. викладач кафедри банківської справи ТНЕУ.

Стаднійчук Т. – студент ТНЕУ.

Стрішенець О. – к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, завідувач Луцького НКЦ ТНЕУ.

Стубайло Т. – к. е. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.

Тимків А. – аспірант кафедри банківського менеджменту і бізнесу ТНЕУ.

Тхір І. – аспірант кафедри міжнародної економіки, фінансово-кредитних відносин та маркетингу ТНЕУ.

Цуп О. – аспірант кафедри українознавства ТНЕУ.

Чайковський Я. – к. е. н., доцент ТНЕУ.

Чорний Р. – к. е. н., доцент кафедри статистики, декан Нововолинського факультету ТНЕУ.

Щирба М. – к. е. н., доцент ТНЕУ.

Яковенко Н. – аспірант кафедри міжнародної економіки, фінансово-кредитних відносин та маркетингу ТНЕУ.

Яневич М. – стажист-дослідник кафедри економіки підприємств і корпорацій ТНЕУ.