

ISSN 1818-2682

Випуск 20
2013 рік

Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету

НАУКА МОЛОДА



До 50-річчя
Тернопільського національного
економічного університету

Тернопіль
ТНЕУ
2013

НАУКА МОЛОДА

Випуск 20
2013 рік

Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету

Видається з травня 2003 р.

Затверджено рішенням Вченої ради ТНЕУ,
протокол № 4
від 25 грудня 2013 р.

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 2006. – № 4. – С. 5, Бюлетень ВАК України. – 2009. – № 11. – С. 7)
Затверджено постановою президії ВАК України від 14. 10. 2009 р. № 1-05/4

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12266-1150 ПР від 1 лютого 2007 р.*

Головний редактор

Адамик Б. П., к. е. н., доц.

Заступники головного редактора:

Мартинюк В. П., д. е. н., доц.,

Монастирський Г. Л., д. е. н., доц.

Редакційна колегія:

Адамів О. П., к. т. н., доц.

Бруханський Р. Ф., к. е. н., доц.,

Гринчуцький В. І., д. е. н., проф.,

Квасовський О. Р., к. е. н., доц.,

Кравчук Н. Я., к. е. н., доц.,

Крисоватий А. І., д. е. н., проф.,

Крупка Я. Д., д. е. н., проф.,

Луцишин З. О., д. е. н., проф.,

Мельник А. Ф., д. е. н., проф.,

Мельник Ю. В., к. е. н.,

Пруський О. С., к. е. н., доц.,

Пуцентейло П. Р., д. е. н., доц.

Романів Р. В., к. е. н., доц.,

Шушпанов Д. Г., к. е. н., доц.,

Ярощук О. В., к. е. н., доц.

У збірнику подано наукові праці, в яких досліджуються проблеми управління розвитком соціально-економічних систем мікро-, мезо- та макрорівнів, функціонування міжнародної економіки в XXI ст., розвитку фінансово-кредитної системи України, інституційного забезпечення економічного зростання, становлення ефективної системи обліку, аналізу та аудиту.

Для науковців і практиків, викладачів та студентів вищих освітніх навчальних закладів.

*Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат, цифр
та інших відомостей несуть автори публікацій.*

Електронний варіант збірника в Інтернеті:

<http://www.library.tane.edu.ua>

<http://www.nbuu.gov.ua>

ISSN 1818-2682

© ТНЕУ, 2013

ЗМІСТ

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯ

Тетяна БОРИСОВА

Теоретичні імплікації маркетингових практик некомерційних підприємств та організацій 11

Юрій КАЛЯКІН

Підтримка підприємництва у місті з особливим статусом 16

Ольга СУХЕНКО

Пріоритетні заходи підвищення капіталізації вітчизняних промислових підприємств 22

Ярослав ФЕДЕНЧУК

Програмні механізми антикризового управління розвитком міста 28

Тетяна ШЕСТАКОВСЬКА

Управління розвитком загальної середньої освіти як складової соціально-економічної системи 34

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В ХХІ СТОЛІТТІ

Марія ЛИЗУН, Ігор ЛИЩИНСЬКИЙ

Глобальне управління в контексті формування світового економічного порядку 40

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Ганна БАЛЯНТ, Іванна ЖИГАДЛО

Маркетингова інноваційна діяльність як необхідна складова посилення конкурентних позицій вітчизняних комерційних банків 47

Ольга ВЛАДИМИР

Банківський бізнес як особливий вид підприємницької діяльності 53

Ірина ГОРБАТЮК Методи ухилення від сплати податків як основа тіньової економіки	58
Володимир МАРТИНЮК Моделювання взаємовпливу фіскальних та макроекономічних показників з метою забезпечення фіскальної безпеки держави	63
Олександра МАРЦОНЬ Реформування як невід’ємна частина еволюційного процесу пенсійних систем країн ОЕСР	71
Віталій ПИСЬМЕННИЙ «Дармоїдство» чи надмірне багатство: знаходження консенсусу в оподаткуванні	77
Галина ПОГРИЩУК, Вікторія МЕЛЬНИК Інформаційні ресурси як засіб управління в системі екозбереження	81
Валентина САВКА Конституційні гарантії української держави та шляхи їх фінансового забезпечення	86
Богдана САС, Галина СПЯК Державне регулювання інвестиційної діяльності в сучасних умовах	95
Василь ТКАЧУК, Наталія СОКОЛОВСЬКА Менеджмент якості банківської діяльності	100

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Ольга БАРАБАШ Роль культурного фактора в економіці: теорія, історія та перспективи	104
Уляна БІЛИНСЬКА Основні проблеми професійної етики керівника в готельному бізнесі	111
Микола БУТКО, Ольга ПОПЕЛО Механізми активізації інноваційної діяльності у підприємницькому середовищі регіону	115
Наталія ВИНАР Ситуаційний підхід до управління соціально-економічним розвитком територій з особливим статусом	123
Аліса ГОНЧАРЕНКО Інноваційні пріоритети розвитку плодOPEREROBНОГО підкомплексу України	129
Поліна ГОРБОКОНЬ Трансформація концепцій управління ринковою діяльністю	133

Наталія КРИВОКУЛЬСЬКА Функціональна діяльність органів місцевого самоврядування щодо захисту довкілля	138
Тетяна МОНАСТИРСЬКА Дилема сутності ОСББ: господарсько-організаційний підхід	143
Григорій МОНАСТИРСЬКИЙ Інституційне забезпечення управління економічним розвитком населених пунктів	149
Ольга НІПАЛІДІ-ІЩИК Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності санаторно-курортних підприємств Криму	156
Юрій ПАНОЧИШИН, Андрій КОЗЛОВСЬКИЙ Статистичний аналіз товарообігу підприємств гуртової торгівлі харчовими продуктами (на прикладі торгівлі м'ясними виробами)	161
Альона РЕВКО Заробітна плата як інвестиційний ресурс розвитку людського потенціалу регіонів	168
Зузана ЧМЕЛІКОВА, Ян ЧМЕЛІК Значення етичного лідерства як чинника забезпечення успіху організації в посткризовому світі	177
Борис ЯЗЛЮК Комплекс методичних рекомендацій з формування організаційно-економічного механізму асиметричного згладжування проблем просторової поляризації	188
Юлія ЯКУБІВСЬКА Трансфер технологій як чинник інноваційного розвитку економіки	197

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Оксана АДАМИК Розмежування понять витрати, затрати, видатки та особливості їх застосування учасниками бюджетного процесу	203
Віталій БУРАТИНСЬКИЙ Зміст операцій з фінансовими інвестиціями: суб'єкти, об'єкти та цілі	210
Ірина ЛЮБЕЗНА Оцінка обґрунтованості та ефективності здійснення внутрішньогосподарського контролю матеріальних запасів	219

**Галина ПЕРЕСАДЬКО, Світлана ЛУКАШ,
Ольга ПІДЛІСНА, Віталій ПІДЛІСНИЙ**

Оцінка економічної ефективності лізингових операцій 225

Олексій ЯРОЦУК

Методи оцінки впливу умов реалізації інвестиційного проекту
на його ефективність

229

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Феномен Міжнародних науково-практичних конференцій молодих вчених
«Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті:
національна ідентичність та тенденції глобалізації» (2004–2013 рр.)

233

НАШІ АВТОРИ

239

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ЛИСТ

242

CONTENT

DEVELOPMENT MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS FOR MICRO-, MESO- AND MACROLEVEL

Tetyana BORISOVA

Theoretical implications of marketing practices of noncommercial enterprises and organizations 11

Yuryy KALYAKIN

Support of enterprise is in town with the special status 16

Olga SUKHENKO

The ways of capitalization improving in Ukrainian industrial plants 22

Tetyana SHESTAKOVSKA

Managing the development of secondary education as part of the socio-economic system 28

Yaroslav FEDENCHUK

Programmatic mechanisms of crisis management of city development 34

INTERNATIONAL ECONOMY IN XXI CENTURY

Mariia LYZUN, Ihor LISHCHYNSKY

Global governance in the aspect of forming world economic order 40

PROSPECTS FOR THE FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM

Hanna BALYANT, Ivanna ZHYHADLO

Marketing innovation activity as a necessary component of improving the competitive position of ukrainian commercial banks 47

OIha VLADYMYR

Banking business as a special type of entrepreneurial activity 53

Iryna GORBATYUK Methods of tax evasion as a basis of the shadow economy	58
Volodymyr MARTYNYUK Modeling of mutual influence fiscal and macroeconomic indicators to state security and fiscal	63
Oleksandra MARTSON Reforms of pension systems in OECD countries as an integral part of evolutionary process	71
Vitaliy PYSMENNY «Idleness» or excessive wealth: finding consensus in taxation	77
Galina POHRISCHUK, Victoria MILLER Information resources management as a tool in the system of ecology maintaining	81
Valentyna SAVKA Constitutional guarantees of the Ukrainian state and the ways of its financing	86
Bogdana SAS, Galina SPYAK State regulation of investment in modern conditions	95
Vasyl TKACHUK, Natalia SOKOLOVSKA Quality management of banking	100

INSTITUTIONAL SUPPORT FOR ECONOMIC GROWTH

Olga BARABASH Cultural influences on economics: theory, history and perspectives	104
Uliana BILYNSKA The main problems of ethics manager in the hospitality industry	111
Mykola BUTKO, Olha POPELO The mechanism of activation of the innovation practice in the business environment of the region	115
Natalia VYNAR The situational going is near a management socio-economic development of territories with the special status	123
Alice GONCHARENKO Innovative priorities of development of garden-stuffs of processing subcomplex of Ukraine	129

Polina GORBOKON	
Transformation of the concepts of marketing management	133
Natalia KRYVOKULSKA	
Functional the local government to protect the environment	138
Tetyana MONASTYRSKA	
Dilemma of essence of association of joint owners of apartment house: economic and organizational approach	143
Grygorii MONASTYRSKYI	
Instituciynе providing of management economic development of settlements	149
Olga NIPIALIDI-ISCHYK	
Methodological approaches to assessing the effectiveness of the sanatorium-resort Krim	156
Yuriy PANOCHYSHYN, Andriy KOZLOVSKYY	
The statistic analysis of turnover at food wholesale enterprises (on the model of trading meat products)	161
Alyona REVKO	
Wages as an Investment Resource of Human Potential of Regions	168
Zuzana ČMELÍKOVÁ, Jan ČMELÍK	
Call for ethical leadership – organizational moral values as a distinguishing element of successful organizations in the post-crisis world	77
Borys YAZLIUK	
Comprehensive methodical recommendations for creation of organization and economic mechanism for asymmrtric levelling of spatial polarization	188
Yuliya YAKUBIVSKA	
Technology transfer as a factor of economy innovation development	197

MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

Oksana ADAMYK	
Delimitation of the concepts expenditure, costs, expenses and peculiarities of their application of the budget process players	203
Vitaliy BURATYNSKIY	
The essence of transactions in financial investments: subjects, objects and purposes	210
Iryna LIUBEZNA	
Estimation of validity and efficiency of realization of internal control of inventories	219

Galina PERESADKO, Svitlana LUKASH, Olga PIDLISNA, Vitalii PIDLISNYI
Assessment of economic efficiency of leasing operations 225

Olexiy YAROSCHUK
Methods of impact assessment of conditions of investment projects for its efficiency 229

SCIENTIFIC LIFE

The phenomenon of the International scientific conferences of young scientists
and globalization trends» (2004–2013) 233

OUR AUTHORS 239

INFORMATIVE LETTER 242

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯ

Тетяна БОРИСОВА

Обґрунтовано необхідність визначення теоретичних та соціально-історичних підвалин становлення маркетингу некомерційних підприємств та організацій. Виділені історичні етапи становлення некомерційного маркетингу. Розглянуто соціальні, ринкові та організаційні причини виникнення некомерційного маркетингу. Виявлено основні проблеми маркетинга некомерційного сектору в Україні.

The actuality of research of theoretical and social-historical fundamentals of the noncommercial marketing is grounded in the article. The historical stages of the noncommercial marketing evolution are offered here. Social, market, organizational reasons of origin of the noncommercial marketing are considered here. The basic problems of marketization of Ukrainian noncommercial sector are considered in the article.

The actuality of research of theoretical and social-historical fundamentals of the noncommercial marketing is grounded in the article. The historical stages of the noncommercial marketing evolution are offered here. Social, market, organizational reasons of origin of the noncommercial marketing are considered here. The basic problems of marketization of Ukrainian noncommercial sector are considered in the article.

У ХХ ст. маркетинг, постаючи об'єктом наукового дослідження, потрапляє у предметне поле різних дисциплін – економіки, соціології, політології. Це спричинено вагомими змінами у різних сферах буття суспільства, які особливо були помітними у кінці ХХ – на початку ХХІ ст. В цей період актуалізується дискусія щодо необхідності маркетинга некомерційного сектору як використання ринкових методів та цінностей для перетворення дій, структур та філософії суб'єктів некомерційної сфери на більш ринкоподібні для досягнення їх неприбуткових цілей.

Актуальність комплексного теоретичного аналізу базових принципів та причин становлення некомерційного маркетингу зумовлене потребою інтенсифікувати розвиток вітчизняної некомерційної сфери на засадах творчої імплементації зарубіжного досвіду некомерційного маркетингу як можливого інструмента для виявлення та задоволення потреб цільових суспільних груп. Саме стан дослідження теоретичних та соціально-історичних підвалин становлення маркетингу у сфері некомерційних підприємств та організацій визначає спрямованість цієї статті.

Розглядаючи теоретичні передумови виникнення некомерційного маркетингу, варто виділити такі:

– концепція виявлених переваг П. Самуельсона, котра обґрунтувала неоптимальну поведінку споживача, що не завжди спрямована на максимізацію корисності та добробуту внаслідок об'єктивно існуючої невизначеності;

– концепція обмеженої раціональності Г. Саймона, в центрі уваги якої були питання етичності порушення принципу суверенітету споживача при вживанні антиблаг, питання ідентифікації товарів та послуг як антиблаг, питання регулювання виробництва та споживання антиблаг;

– теорія економічного добробуту заклала фундамент для створення концепції соціально-етичного маркетингу та розробки методології маркетингу, котрі успішно застосовують у практиці комерційних підприємств та організацій;

– ідеї міжсекторного обміну маркетинговими знаннями були сформульовані й розвинуті у статтях Ф. Котлера, С. Лівая, Дж. Зальтмана, Б. Шапіро і трансформувались у концепцію некомерційного маркетингу.

Попри важливість цієї проблеми, у вітчизняній літературі питання маркетинга некомерційної сфери висвітлені недостатньо. Деяких її аспектів стосуються окремі дослідження вітчизняних науковців. Зокрема, теоретико-методологічні аспекти освітніх установ як суб'єктів некомерційного сектору

досліджували М. Матвіїв, Б. Братаніч, Т. Оболенська, Л. Волокитіна, О. Дубровка, Є. Смірнова, А. Лялюк. Однак наукові праці переважно стосувались сфери освітніх послуг, а решта видів діяльності некомерційних підприємств та організацій (НКО) залишилась поза увагою вчених. Варто зазначити, що окремі емпіричні дослідження ефективності маркетингової діяльності НКО були проведені представниками самих НКО, що свідчить про назрілу потребу у ґрунтовних наукових дослідженнях теорії, методології та світової практики управління маркетинговою діяльністю підприємств некомерційної сфери.

Зростаюче значення некомерційних підприємств та організацій як об'єктів наукового дослідження пояснюється різними причинами. З одного боку, досліджуючи роль некомерційного сектору в соціально-економічному розвитку, можна простежити зростання економічного ефекту від діяльності НКО. З іншого боку, НКО покликані посилити суспільство шляхом охорони цінностей, надання послуг, захисту та побудови громадянського суспільства, максимізуючи саме соціальний ефект. Враховуючи це, потрібно з'ясувати теоретичні та практично-історичні передумови виникнення некомерційного маркетингу, а також на підставі цього аналізу виявити основні перспективи розвитку маркетингу у вітчизняній практиці суб'єктів некомерційної сфери.

Мета і завдання нашого дослідження полягають у визначенні теоретичних та соціально-історичних підвалин становлення маркетингу у сфері некомерційних підприємств та організацій. Досягнення цієї мети обумовило вирішення низки завдань: відобразити теоретичні та практично-історичні передумови виникнення некомерційного маркетингу; виявити на підставі цього аналізу основні проблеми використання маркетингу у вітчизняній практиці суб'єктів некомерційної сфери.

Аналіз праць низки вчених [2, 3, 5, 7–10] виявив, що інтерес до використання маркетингових інструментів в управлінні некомерційними організаціями виник у США в 60-ті рр. XX ст. Історично ми можемо виокремити такі важливі етапи становлення некомерційного маркетингу:

1. Період «латентного» некомерційного маркетингу (до 50-х рр. XX ст.), коли НКО використовують елементи маркетингу, проте це ще не усвідомлюється – «...кожна організація здійснює маркетинг-подібні дії, незалежно від того, чи визнає вона їх такими, чи ні» [8, с. 11].

2. Кінець 50-х рр. – до другої половини 1960-х р. Маркетинг розглядався винятково як інструмент управління менеджерів. У теоретичному аспекті маркетинг визначався як сукупність заходів, котрі менеджери підприємств здійснювали для досягнення корпоративних цілей, проте робляться перші спроби використати методи маркетингу для досягнення не лише фінансових, а й соціальних цілей.

3. Друга половина 1960-х р. – до 1969 р. – активізація використання інструментів маркетингу у неприбутковому секторі, спричинене зростанням соціального хвилювання внаслідок воєнних дій США у В'єтнамі.

4. 1969 р. – перша половина 1970-х рр. – поява наукових праць Ф. Котлера та С. Лівая. Створення концептуальних засад некомерційного маркетингу, поява різноманітних підходів до маркетингу у некомерційній сфері: «маркетинг поведінки груп» (Люк, Бартлз), «маркетинг як технологія» (Котлер, Лівай).

5. 1971 р. – розмежування некомерційного та соціального маркетингу. Становлення та розвиток некомерційного маркетингу як самостійної академічної дисципліни, підготовка спеціалістів, наукові дослідження.

6. Друга половина 1970-х рр. – кінець 1990-х рр. – розвиток некомерційного маркетингу в інших сферах, виокремлення різних видів некомерційного маркетингу: маркетинг публічного сектору, мистецький маркетинг, політичний маркетинг, благодійницький маркетинг, маркетинг сфери охорони здоров'я, освітній маркетинг, маркетинг місць, маркетинг економічного розвитку та ін.

7. Початок XXI століття – до нашого часу – розвиток некомерційного маркетингу у руслі економіки сталого розвитку. Зміна в маркетинговій концепції управління некомерційними організаціями, поява і розвиток нових концепцій некомерційного маркетингу: партнерських взаємовідносин (relationship marketing), соціально відповідального маркетингу (cause-related marketing), маркетингу мереж (network marketing). Поява та розвиток досліджень з некомерційного маркетингу в країнах з перехідною та такою, що розвивається, економікою.

При розгляді проблеми маркетингації некомерційного сектору не можна ігнорувати соціальних, ринкових, організаційних причин її виникнення. Обґрунтувати причини маркетингації некомерційного сектору зробили спробу інституціональна теорія та теорія залежності від ресурсів [7, с. 133]. Представники обох теорій зробили спробу пояснити мотиви НКО стосовно застосування маркетинг-подібних дій на засадах врахування міжсекторних взаємовідносин між комерційним, некомерційним

та державним секторами. Теорія залежності від ресурсів пояснює, що це трапляється внаслідок потреби НКО в ресурсах для підтримки їх діяльності та наявності взаємодій із іншими суб'єктами відносин, які контролюють ці ресурси. Як наслідок, маркетинг-подібні дії розглядаються як вияв проактивної стратегії, спрямованої на встановлення вигідних взаємодій із елементами середовища функціонування.

На противагу теорії залежності від ресурсів, інституціональна теорія розглядає всі організації як включені в одну систему рівновагом елементи, які мають підпорядковуватись певним правилам і вимогам. Відтак організації впроваджують ті практики та процедури управління діяльністю, які визнані найбільш раціональними більшістю інституцій суспільства. Отже, щоб зрозуміти внутрішні мотиви організаційної поведінки НКО, варто зрозуміти зовнішнє середовище й оцінити тиск, який воно чинить на НКО.

До соціальних передумов маркетинга варто зарахувати такі: зміна демографічної структури населення, необхідність коригування нераціональної поведінки споживачів та груп споживачів, а також активізація інших суб'єктів взаємовідносин – інвесторів, державних органів, ЗМІ; необхідність зростання соціального капіталу шляхом збільшення кількості задоволених клієнтів та збільшення ступеня використання послуг.

Організаційними передумовами некомерційного маркетингу є: досвід успішної маркетингової діяльності у комерційному секторі, поява спеціалістів із маркетингу, вимога донорів постійно удосконалювати менеджмент через прагнення досягти таких цілей [3, с. 29]: запровадження науково обґрунтованого менеджменту, що базується на кращих прикладах практичної діяльності комерційного сектору, зниження витрат та підвищення ефективності, лібералізація менеджменту в напрямі отримання максимально високих результатів за будь-яких методів їх досягнення. При цьому пріоритетною метою має бути формування маркетингового мислення у працівників некомерційних організацій [8]. Серед інших причин маркетинга некомерційної сфери варто назвати фінансову залежність від донорів, що зумовлює необхідність враховувати вимоги донорів забезпечувати високий рівень якості виконуваних проектів та рівень менеджменту неприбуткової організації, зокрема, вимога здійснювати маркетингові дослідження, заміри соціальної ефективності програм, комунікаційні заходи тощо.

До передумов маркетинга, спричинених ринком, варто зарахувати такі [9, с. 389]: інфляція, котра знецінює фінансові ресурси, зменшення державної фінансової допомоги, зменшення кількості волонтерів, ринкові проблеми через нечіткість формулювання мети, стратегії тощо; зниження вартості наданих послуг; інтенсифікацію конкуренції у неприбутковій сфері в результаті глобалізаційних процесів, деколонізації, бурхливого розвитку некомерційного сектору в світі; ускладнення доступу до фінансових і трудових ресурсів внаслідок недостатнього рівня розвитку культури волонтерства і благодійництва та несприятливого правового середовища в окремих країнах, особливо в державах третього світу; розвиток мережі консультаційних (ресурсних) центрів та збільшення кількості кваліфікованих спеціалістів з маркетингу некомерційних організацій.

Аналіз причин виникнення та розвитку некомерційного маркетингу дає змогу зробити висновок, що більшість із них породжені інформаційною асиметрією на даному ринку. Асиметричність інформації у некомерційній сфері можна розглядати як нерівномірний розподіл інформації про некомерційний товар чи послугу між сторонами угоди, і здебільшого продавець володіє більшою обізнаністю стосовно товару, ніж покупець. Явище асиметричності інформації вперше описав американський вчений Кеннет Ерроу у 1963 р.

Асиметричність інформації у некомерційній сфері створює такі перепони для досягнення маркетингових цілей некомерційних організацій: недосліджені чи неправильно інтерпретовані поведінкові схеми є нечутливими до впливу маркетингових інструментів; несприятливий вибір дискримінує окремі цільові споживчі групи; високий рівень сприйманого ризику внаслідок загрози приховування інформації та надання неякісних товарів і послуг продавцем зменшує купівельну активність цільових споживачів; неповна, недосконала інформація зумовлює високу вартість верифікації стану ринку.

Дієвим засобом подолання негативних наслідків такої асиметрії є використання принципів, інструментів, логіки маркетингу у діяльності некомерційних підприємств. Аналіз виявив, що в світі маркетинг некомерційного неприбуткового сектору є потужним джерелом зростання соціального ефекту [2], оскільки вона підвищує рівень задоволеності потреб цільових груп завдяки кращому пристосуванню пропозиції до потреб клієнтів; виявляє напрями покращення якості послуг; сприяє

збільшенню ефективності залучених ресурсів та суспільних фондів; раціоналізує використання маркетингових засобів організації через зростання та синхронізацію потоків ресурсів; створює позитивний імідж організації; стимулює зростання соціального капіталу; стимулює впровадження інновацій.

Обґрунтовуючи доцільність маркетинга некомерційної сфери, треба бути свідомим того, що це явище може спричинити низку загроз для суспільства. Так, окремі вчені апелюють до фінансових та етичних аспектів маркетингової діяльності, слухно стверджуючи, що маркетингова діяльність дорого коштує, а це може трактуватись як даремне витрачання грошей добродійців [2, с. 260]. Проблема поглиблюється через складну вимірність маркетингових інвестицій і тривалий часовий лаг між витратами та ефектом. Крім того, маркетинг з точки зору етики може порушувати приватність індивіда, погіршувати сприйняту якість, знижувати дух волонтерства, роль демократії та альтруїзм.

Зараз маркетинг активно реалізується в США, країнах Європейського Союзу, Азії. В Україні некомерційний маркетинг тільки починає розвиватись. Емпіричні дослідження ефективності маркетингової діяльності вітчизняних НКО, здійсненого у 2011 р., виявили, що більшість опитаних некомерційних організацій в Україні все ще не використовують маркетингового підходу, який зосереджений на потребах споживачів [1]. За результатами опитування, із 219 досліджених НКО зовсім не займається маркетинговою діяльністю 24%, доволі активно займається маркетинговою діяльністю 15%, трохи займається маркетинговою діяльністю 57%, дуже активно займається маркетинговою діяльністю 4% НКО. При цьому 57% НКО не має чітко визначених маркетингових цілей. Дослідження відображає загальноукраїнську тенденцію маркетинга некомерційного сектору – несистематичне використання окремих інструментів та процедур некомерційного маркетингу. Однак сучасні реалії вказують на те, що конкуренція, а отже й необхідність маркетинга, в некомерційному секторі України має місце. За даними офіційної статистики в Україні на початок 2012 р. зареєстровано 262146 суб'єктів ЄДРПОУ, які відповідають структурі ознаки неприбуткових установ (організацій) (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості та зміна структури НКО¹ в Україні

Вид НКО	На 01. 01. 2010 р.		На 01. 01. 2011 р.		На 01. 01. 2012 р.	
	Кількість	Частка, %	Кількість	Частка, %	Кількість	Частка, %
Громадські організації та їх осередки	63899	26,57	67696	26,87	71767	27,38
Профспілки та їхні місцеві об'єднання	24649	10,25	26340	10,45	27834	10,62
Благодійні організації	12267	5,10	12860	5,10	13475	5,14
Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків	10329	4,29	11956	4,75	13872	5,29
Органи самоорганізації населення	1152	0,48	1210	0,48	1306	0,50
Підприємство об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки)	4568	1,90	4551	1,81	4501	1,72
Державна організація (установа, заклад)	15786	6,56	15926	6,32	16449	6,27
Комунальна організація (установа, заклад)	65308	27,15	66242	26,29	66629	25,42
Організація (установа, заклад) об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки, кооперації)	1393	0,58	1466	0,58	1578	0,60
Кредитна спілка	1127	0,47	1155	0,46	1141	0,44
Недержавний пенсійний фонд	83	0,03	80	0,03	77	0,03
Політична партія	17375	7,22	18942	7,52	19121	7,29
Релігійна організація	22343	9,29	23271	9,24	24126	9,20
Творча спілка (інша професійна організація)	240	0,10	261	0,10	270	0,10
Всього НКО	240519	100	251956	100	262146	100
Всього суб'єктів ЄДРПОУ		100		100		100

¹Суб'єкти ЄДРПОУ, які відповідають структурі ознаки неприбуткових установ (організацій) згідно з [4].

Важливою подією у напрямку створення передумов для маркетизації вітчизняної некомерційної сфери стало набуття чинності нового Закону України «Про громадські об'єднання» (від 1 січня 2013 р.), який передбачає розширення можливостей інститутів громадянського суспільства здійснювати комерційну діяльність з метою самофінансування некомерційної. Так, для отримання доходу об'єднанням не доведеться створювати окреме підприємство за умови, що напрямок комерційної діяльності відповідатиме меті, вказаній у статуті. Отже, знята чергова перепона на шляху маркетизації вітчизняної некомерційної сфери.

Отже, як підсумок зазначимо, що некомерційний маркетинг у світі набуває інтенсивного розвитку, проте в Україні він знаходиться на початковому етапі формування. На наш погляд, необхідність маркетизації некомерційного сектору в Україні зумовлена також зростанням міжгалузевої конкуренції в секторах, де традиційно працювали НКО. На фоні скорочення фінансування некомерційних організацій з боку держави та іноземних донорів також помітним є інтенсифікація внутрігалузевої конкуренції за ресурси. Разом із цим обмежений досвід використання некомерційного маркетингу зумовлений визначальним несприятливим впливом операційного середовища на противагу ринковому, як це спостерігається у країнах з розвинутою економікою, наявністю низки інституційних обмежень розвитку конкурентних відносин у некомерційній сфері України, серед яких такі: недосконалий законодавчий механізм державного фінансування; податкове навантаження, яке не стимулює діяльність НКО; недосконале правове середовище; недостатньо розвинута громадянська культура та суспільна практика волонтерства і благодійництва в Україні. Реакцією на цю ситуацію мають стати активізація емпіричних і теоретичних досліджень, формування методичної бази щодо інструментів некомерційного маркетингу, розвиток мережі ресурсних центрів для НКО, котрі б надавали якісні маркетингові послуги. Виявленню й аналізу передумов становлення вітчизняного некомерційного маркетингу будуть присвячені подальші дослідження.

Література

1. *Ефективність використання некомерційного маркетингу громадськими організаціями України: результати опитування, проведеного у 2011 р.* / упоряд. Х. Павлик, Н. Бордун. – Львів : Сполом, 2011. – 48 с.
2. Іхньовська А. *Маркетингова стратегія позаурядових організацій* / А. Іхньовська // *Логістика*. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2008. – С. 256–262.
3. Котлер Ф. *Стратегический маркетинг некоммерческих организаций* / Ф. Котлер, А. Андреасен. – Ростов н/Д. : Феникс, 2007. – 854 с.
4. Слободяник Ю. Б. *Державний аудит неприбуткових установ і організацій [Електронний ресурс]* / Ю. Б. Слободяник // *Актуальні проблеми науки та освіти молоді: теорія, практика, сучасні рішення – 2010 : (матеріали Всеукр. наук.-практ. конф.)*; ред. В. С. Пономаренко, А. А. Пилипенко. – Х. : Фактор, 2011. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) : кольор. ; 12 см. – Систем. вимоги : Pentium; 32 Mb RAM ; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP; Adobe Acrobat Reader. – Назва з контейнера].
5. Andreasen A. R. *Intersector Transfer of Marketing Knowledge : (Handbook of Marketing and Society)* / A. R. Andreasen. – Thousand Oaks, CA : Sage Publications, Ltd., 2001. – P. 80–104.
6. Andreasen A. R. *The life trajectory of social marketing Some implications* / A. R. Andreasen // *Marketing Theory Articles*. – 2003. – Vol. 3 (3). – P. 293–303.
7. Eikenberry A. M. *The Marketization of the Nonprofit Sector : Civil Society at Risk?* / A. M. Eikenberry, J. D. Kløver // *Public Administration Review*. – 2004. – Vol. 64. – № 2. – P. 132–140.
8. Kotler P. *Broadening the Concept of Marketing* / P. Kotler, S. Levy // *Journal of Marketing*. – 1969. – № 33. – P. 10–15.
9. Sarnowski J. *Zastosowanie marketingu w organizacjach non-profit, na przykladzie Parku Narodowego Yellowstone* / J. Sarnowski // *Zeszyty naukowe polityki europejskie, finanse i marketing*. – 2010. – № 3 (52). – P. 386–398.
10. *Nonprofit Marketing : Three-Volume Set* / [Ed. by E. Parsons and oth.]. – Thousand Oaks, CA : SAGE Publications Ltd., 2008. – 1248 p.

ГІ 2ΑΘΔΕΪ ΕΑ Γ 2ΑΪ ΔΕ^α Γ Γ ΕΘΘΑΑ Ο Γ 2ΝΘ² ς Γ ΝΓ ΑΕΕΑΕΪ ΝΘΑΘΟΝΓ Γ

Обґрунтовано значення підприємництва для розвитку міста. Визначено роль органів місцевого самоврядування міста з особливим статусом у забезпеченні підтримки підприємництва. Окреслено програмний механізм підтримки підприємництва. Систематизовано основні напрямки розвитку підприємництва в місті з особливим статусом.

Grounded value of enterprise for development of city. Certainly role of organs of local self-government of city with the special status in well-to-do support of enterprise. Outlined programmatic mechanism of support of enterprise. Basic directions of development of enterprise are systematized in town with the special status.

Однією з найважливіших функцій органів місцевого самоврядування є забезпечення ефективного розвитку підприємницьких структур, підтримка підприємництва як основи економічного розвитку муніципальних утворень, вирішення соціальних, екологічних та інших проблем територіальних громад. Саме підприємництво – як самостійна ініціатива, систематична, на власний розсуд організована діяльність із виготовлення продукту, виконання робіт та надання послуг з метою отримання прибутку – є рушієм соціально-економічного розвитку, каталізатором інновацій, засобом активізації ринкових процесів та забезпечення комплексного збалансованого розвитку територій, що обґрунтовує актуальність формування цілісної системи розвитку підприємництва в муніципальних утвореннях.

Проблема розвитку і підтримки підприємництва на територіальному рівні широко досліджена в науковій літературі, зокрема у працях І. Аксьонова [1], Г. Білоуса [2], А. Вороніна [3], М. Козоріз [5], О. Невелева [6]. Однак поза сферою наукового пошуку опинилося питання дослідження розвитку і підтримки підприємництва в територіальних спільнотах низового рівня з позиції застосування спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту.

Метою дослідження є вироблення практичних пропозицій щодо формування комплексної системи підтримки підприємництва в муніципальних утвореннях на основі використання технологій муніципального менеджменту.

Характерними ознаками підприємницької діяльності, врахування яких необхідне в процесі моніторингу та забезпечення розвитку підприємництва на муніципальному рівні, є: свобода вибору напрямків, сфер діяльності та методів їх здійснення (що посилює відповідальність за прийняття управлінських рішень та їхні наслідки); підвладність ризикам (що потребує значної уваги до застосування спеціального інструментарію менеджменту, як от, стратегічне та ситуаційне управління, ризик-менеджмент тощо); орієнтація на досягнення комерційного успіху (що вимагає вміння управляти фінансами, адекватно враховувати сильні та слабкі сторони певного виду діяльності); швидке сприйняття інновацій та здатність адекватно й оперативно реагувати на запити ринку (що передбачає можливості швидко переорієнтовувати напрямки діяльності відповідно до коливань кон'юнктури ринку, зміни зовнішніх та внутрішніх чинників розвитку).

Виходячи з окреслених ознак, можемо визначити причини значущості розвитку підприємництва на муніципальному рівні: підприємницький сектор муніципальних утворень робить вагомий внесок у результати їх економічної діяльності, адже є одним із основних джерел наповнення місцевих бюджетів, засобом реалізації регіональних та локальних програм економічного і соціального розвитку; функціонування підприємницьких структур сприяє формуванню конкурентного середовища та усуненню монополізму в господарському комплексі муніципальних утворень; забезпечує здійснення трансформаційних ринкових процесів; підприємництво є важливим засобом оптимізації структури економіки муніципальних утворень, оскільки дає змогу адекватно враховувати конкурентні переваги, сильні та слабкі сторони розвитку і швидко переорієнтовувати діяльність на зайняття пріоритетними

для території видами діяльності; розвиток підприємництва сприяє раціональному використанню соціально-економічного потенціалу муніципальних утворень, передусім природних, матеріальних, фінансових ресурсів; підприємницький сектор є ємною сферою прикладання праці, адже не потребує значних затрат на створення нових робочих місць, дозволяє застосовувати знання, професійні уміння та навички працівників, сприяє самозайнятості та вторинній зайнятості населення, дає змогу впливати на структуру локальних ринків праці; розвиток підприємництва, зокрема в сфері обслуговування, сприяє формуванню комфортного життєвого середовища в містах (селищах, селах), дає змогу забезпечувати зростаючі вимоги населення щодо споживання послуг високого рівня якості та за доступними цінами; підприємницький сектор (передусім малий бізнес) є найбільш сприйнятливим до інноваційних змін, впровадження новітніх технологій, нових способів та методів організації діяльності, інноваційних способів використання ресурсів тощо; розвиток підприємництва сприяє задоволенню платоспроможного попиту населення, приводить до збалансування та оптимізації структури попиту на товари та послуги; підприємницький сектор може залучатись до відновлення архітектурно-історичного вигляду населених пунктів, відновлення пам'яток культури (архітектури), збереження історичних та етнічних традицій тощо; підприємницький сектор безпосередньо впливає на всі економічні, соціальні, суспільно-політичні процеси та явища, що відбуваються на муніципальному рівні; сприяє формуванню громадянського суспільства, активізації участі територіальної громади у вирішенні проблем муніципального утворення.

З точки зору муніципального менеджменту підприємницькі структури, що функціонують на території муніципальних утворень, виконують такі функції: виробничу; джерела фінансування муніципального розвитку (реалізації локальних програм); інвестиційну; врегулювання локальних ринків праці; соціально-побутову; споживчу; освітню тощо.

Проте сучасний розвиток підприємництва на території муніципальних утворень супроводжується комплексом проблем, впливом об'єктивних стримуючих чинників як загальнодержавного, так і регіонального (локального) характеру. В контексті розвитку підприємництва на території муніципальних утворень можна діагностувати низку проблем, а саме: нестабільність правового забезпечення підприємницької діяльності; велику кількість нормативно-правових та інструктивних документів, що регламентують різні види підприємницької діяльності; значний податковий тиск та недосконалість кредитно-інвестиційної політики щодо підтримки малого підприємництва; недосконалість організації надання підприємницьким структурам управлінських послуг органами місцевої влади, зокрема щодо державної реєстрації суб'єктів підприємництва, ліцензування, патентування та сертифікації; відсутність достатньої інформації про регуляторні акти органів місцевого самоврядування, що мають вплив на розвиток підприємництва; високі ставки за оренду комунального майна, зокрема нежитлових приміщень; складні схеми передачі в оренду або викупу об'єктів, що перебувають у комунальній власності; проблеми з отриманням дозволів на розміщення об'єктів торгівлі тощо.

З огляду на це *основним завданням органів місцевого самоврядування щодо регулювання розвитку підприємництва* на території муніципальних утворень має бути забезпечення сталого розвитку міст (селищ, сіл) на основі формування в них комфортного підприємницького середовища, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва та використання його потенціалу для вирішення економічних і соціальних проблем територіальних громад.

Відповідно до законодавчо закріплених основ державної політики підтримки підприємництва органи місцевого самоврядування володіють достатньо вагомим інструментарієм взаємодії з підприємницькими структурами (зокрема, суб'єктами середнього та малого бізнесу) в фінансово-фінансовій, координаційно-дорадчій, економіко-господарській та соціально забезпечуючій сферах щодо регулювання та підтримки підприємництва у муніципальних утвореннях.

Серед традиційних форм взаємодії органів місцевого самоврядування з підприємницькими структурами можна виокремити: кооперацію діяльності та співробітництво, соціальну взаємодію, партнерські відносини, відносини «замовник – виконавець», ділове спілкування. Використання таких форм взаємодії спрямоване на отримання максимально сприятливих організаційних, економічних та інформаційних умов для ведення підприємницької діяльності і підвищення її прибутковості, вирішення проблем зайнятості у муніципальних утвореннях (передусім у малих містах), збільшення частки надходжень від підприємницької діяльності до бюджетів усіх рівнів, забезпечення процесів дерегулювання підприємництва, зменшення втручання органів влади в діяльність бізнесових структур,

скорочення кількості перевірок суб'єктів підприємництва, підвищення рівня їх поінформованості з правових, виробничих, ресурсних, фінансово-кредитних, науково-технічних та освітніх питань розвитку підприємництва.

Основним засобом регулювання та підтримки розвитку підприємництва у муніципальних утвореннях є розробка спеціальних регіональних (локальних) програм підтримки малого і середнього підприємництва, які враховують специфіку місцевих умов, формуються як складові програм економічного і соціального розвитку муніципальних утворень і спрямовані на визначення пріоритетів, засобів ресурсного забезпечення, а також організаційно-економічних механізмів реалізації місцевої політики підтримки підприємництва.

Так, у програмі соціально-економічного та культурного розвитку Севастополя на 2014 р. одним із основних пріоритетів політики органів місцевого самоврядування в економічній сфері визначено підтримку підприємництва, малого та середнього бізнесу. Виокремлено розділ «Ринкові перетворення, розвиток підприємництва та ринкової інфраструктури», в якому заходи щодо підтримки та розвитку підприємництва з боку органів місцевого самоврядування згруповано за такими блоками:

1) *удосконалення зовнішнього середовища розвитку малого підприємництва* (проведення незалежної експертизи регуляторних актів; проведення консультацій із суб'єктами підприємницької діяльності з питань ефективності механізмів регулювання підприємництва в місті; впровадження системи електронного зв'язку для постановки на облік суб'єктів підприємництва у податкових та статистичних органах, установах Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування);

2) *інформаційне, методичне й аналітичне забезпечення малого підприємництва* (проведення аналітичних досліджень з проблем і перспектив розвитку підприємництва; організація тренінгів на базі вищих закладів освіти міста Ялта з питань організації підприємства та управління персоналом; розроблення спільно з міським центром зайнятості програми навчання фахівців для сфери послуг);

3) *удосконалення фінансової та інвестиційної підтримки малого підприємництва* (забезпечення діяльності Фонду підтримки підприємництва; участь в міжнародних програмах розвитку інфраструктури малого бізнесу).

Опираючись на підприємницькі структури за активної взаємодії з громадськими організаціями та інституціями ринкової інфраструктури, органи місцевого самоврядування можуть реалізовувати муніципальні інвестиційні проекти та програми, вирішувати першочергові проблеми муніципального розвитку, створювати умови для формування сприятливого підприємницького клімату, забезпечувати потреби територіальних громад.

Для реалізації програм розвитку та підтримки підприємництва, особливо малого та середнього, на території муніципальних утворень органи місцевого самоврядування повинні використовувати систему заходів, що доцільно згрупувати в такі блоки:

I блок. Подолання адміністративних бар'єрів, що перешкоджають розвитку підприємницьких структур: проведення єдиної політики з розвитку і підтримки підприємництва на всій території муніципального утворення; надання комплексу пільгових послуг з державної реєстрації підприємницьких структур, що створюються; створення спеціальної міжвідомчої комісії при органах місцевого самоврядування з розгляду питань, пов'язаних з усуненням адміністративних бар'єрів; пакетне оформлення дозвільних документів.

II блок. Інформаційне забезпечення управління бізнесом: облік суб'єктів підприємництва; проведення маркетингових досліджень з проблем розвитку підприємництва в муніципальному утворенні; врахування думки підприємців при прийнятті управлінських рішень; спільне обговорення, формування та реалізація програм розвитку території; інформування про заплановані до реалізації муніципальні проекти.

III блок. Матеріально-фінансова підтримка підприємництва: організація фонду нежитлових приміщень в муніципальному утворенні для розміщення суб'єктів підприємництва; надання права відтермінування орендної плати; розроблення комплексу заходів із залучення підприємств малого бізнесу для роботи на вільних площах великих підприємств з метою збереження робочих місць; пільгова фінансова підтримка проектів, що відповідають стратегії розвитку муніципального утворення; надання фінансової допомоги підприємницьким структурам, що мають нові ідеї та розробки за допомогою фінансування їх венчурних проектів; використання механізму лізингу та оренди обладнання; залучення позабюджетних джерел фінансування проектів шляхом надання гарантій кредитно-фінансовим організаціям та інвесторам при створенні венчурного інвестиційного фонду суб'єкта

підприємництва; залучення додаткових інвестиційних ресурсів шляхом надання сприяння в підтримці й здійсненні емісії акцій суб'єктами підприємництва; компенсації зниження процентної ставки за банківські кредити; розроблення та впровадження механізму доступу підприємницьких структур до отримання муніципальних замовлень; фінансування проектів через дольову участь, кредитування, дотування, субсидіювання, надання гарантій фінансово-кредитним організаціям на всю суму кредиту чи на його частину, спільне фінансування разом з кредитно-фінансовою організацією, компенсацію кредитно-фінансовим організаціям недоотриманого прибутку; надання пільг товариствам взаємного кредитування чи страхування суб'єктів підприємництва (за орендною платою, місцевим податкам і зборам); зниження ставок місцевих податків і зборів для окремих суб'єктів підприємництва.

IV блок. Розвиток інфраструктури для малого бізнесу: надання інформаційно-консультаційних послуг; створення бізнес-інтернет центру в муніципальному утворенні; створення консультаційно-правового центру для надання підприємцям кваліфікованої юридичної допомоги; забезпечення взаємодії між регіональними структурами підтримки підприємництва та підприємницькими утвореннями в муніципальному утворенні; проведення конкурсу «кращий проект» для систематизації й поширення досвіду підприємництва в муніципальному утворенні; розроблення механізму функціонування системи «вищий заклад освіти – підприємство» для формування банку вакансій з метою працевлаштування випускників на підприємствах муніципального утворення; створення системи надання малим та середнім підприємствам послуг централізованого бухобліку та аудиту на пільгових умовах; підготовка, видання та поширення навчально-методичних посібників для підприємців; навчання й перепідготовка кадрів для підприємництва, методичне й аналітичне забезпечення; розвиток різних форм бізнес-інкубування, включаючи технопарки, сервісні ділові центри.

V блок. Просування товарів, робіт, послуг місцевих підприємств: допомога у встановленні ділових контактів; встановлення зовнішньоекономічних зв'язків (рекомендація підприємств зарубіжним партнерам; розроблення та впровадження системи часткової компенсації витрат суб'єктів підприємництва з участі в міжнародних виставках, ярмарках); забезпечення міжгалузевого та міжрегіонального співробітництва (проведення спільних нарад, організація ярмарків); проведення семінарів з оподаткування, бізнес-планування, оформлення проектів, маркетингу, вирішенню психологічних проблем керівниками підприємств; формування сприятливої громадської думки та популяризація ідей підприємництва; проведення конкурсів «кращий підприємець року», «кращий роботодавець року» (нагородження переможців відзнаками; випуск рекламних буклетів про переможців); використання існуючої інфраструктури зв'язків органів місцевого з громадськістю (засоби масової інформації, вуличні щити та стенди) для рекламування товарів, робіт, послуг місцевих підприємств.

Приклади формування програм підтримки підприємництва є в Україні. Так, у програмі розвитку і підтримки розвитку малого підприємництва в м. Севастополі на 2014 р. обґрунтовуються механізми та засоби розвитку підприємництва за такими напрямками та змістом:

1) *нормативно-правове забезпечення* – усунення адміністративно-правових бар'єрів розвитку підприємництва з боку органів виконавчої влади, забезпечення постійного контролю за виконанням регуляторних актів місцевих органів влади і їх відповідністю завданням державної політики підтримки підприємництва;

2) *організаційне забезпечення* – створення «єдиного вікна», «єдиного офісу» для державної реєстрації та ліцензування підприємницької діяльності, здійснення перевірок суб'єктів підприємницької діяльності лише у строгій відповідності з вимогами актів, спрямованих на дерегулювання підприємництва;

3) *фінансово-кредитна підтримка* – запровадження єдиного податку, встановлення ставок місцевих податків і зборів, патентів на рівнях, які б стимулювали розвиток підприємництва, розвитку товариств взаємного кредитування та страхування суб'єктів малого підприємництва; створення місцевих фондів підтримки підприємництва, запровадження перспективних форм фінансування підприємництва (лізингу, факторингу), спрямування ресурсів комерційних банків на підтримку пріоритетних видів підприємництва у муніципальному утворенні, цільове фінансування інноваційних програм та проектів;

4) *матеріально-технічна підтримка* – надання в оренду та постійне користування земельних ділянок, нежитлового фонду, вільних виробничих площ, що знаходились в комунальній власності, впорядкування плати за оренду комунального майна, проведення паспортизації об'єктів незавершеного будівництва для продажу їх через аукціон суб'єктам малого підприємництва, створення умов для

інфраструктурного забезпечення розвитку підприємництва (організації бізнес-інкубаторів, центрів підприємництва, агенцій міського розвитку тощо);

5) *інформаційна підтримка* – створення інформаційно-довідкових служб, «телефонів довіри» для підприємців, організації та проведення семінарів, конференцій, круглих столів за участю представників малого та середнього підприємництва, організації регіональних та міжнародних виставок-ярмарок, активізації зв'язків з громадськістю з метою формування позитивного іміджу муніципального утворення і створення сприятливого підприємницького середовища у ньому;

6) *освітня та консалтингова підтримка* – удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємництва, впровадження спеціальних навчальних програм для вивчення основ підприємницької діяльності, залучення малих підприємницьких структур до розробки і реалізації науково-технічних програм та інноваційних проектів, здійснення заходів щодо залучення до підприємницької діяльності незайнятого населення, особливо молоді, жінок, інвалідів, військовослужбовців тощо.

Розширення сфери підприємницької діяльності у муніципальному утворенні є одним із найважливіших завдань органів місцевого самоврядування. Однак прийняття муніципальної програми підтримки розвитку підприємництва ще не є гарантією реального забезпечення його ефективного розвитку. Запорукою цього є організація діяльності спеціальних інституцій підтримки підприємництва. До елементів ринкової інфраструктури підтримки підприємництва, діяльність яких спрямована переважно на створення нових підприємств, розширення існуючих бізнесових структур в муніципальному утворенні, удосконалення напрямів підприємницької діяльності в муніципальному утворенні, можна зарахувати: бізнес-центри та бізнес-інкубатори, агенції міського розвитку, асоціації малого бізнесу, технопарки та технополіси, інформаційні центри, компанії венчурного фінансування, маркетингові інформаційні центри, центри розвитку бізнесу, координаційні ради тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Види організацій з розвитку малого бізнесу в місті з особливим статусом

Вид організаційної структури	Переваги	Недоліки
1	2	3
Уповноважений з питань сприяння економічному розвитку в структурі органів місцевого самоврядування	– мінімальні організаційні зміни; – кваліфікований керівник відділу	– є достатнім для невеликих муніципальних більших муніципальних утвореннях; – подвійне навантаження
Відділ сприяння економічному розвитку в виконавчих органах місцевого самоврядування	– самостійність й особливе призначення підрозділу; – внутрішні переміщення персоналу	– постає питання надання повноважень; – передання компетенції
Муніципальний комітет з управління майном як місцева організація зі сприяння економічному розвитку	– незначні організаційні зміни; – додаткові завдання для існуючої структури	– передача компетенції з інших підрозділів; – ефективне функціонування можливе лише за високої компетентності співробітників
Агентство соціально-економічного розвитку муніципального утворення	– до складу агентства можуть бути введені підприємства муніципального утворення та інші організації (союзи підприємців, незалежні спеціалісти)	– підходить насамперед для великих міст; – ефективно, але дуже дорого (необхідними є додаткові спеціалісти)
Координаційно-методична рада при сільському, селищному чи міському голові	– сполучення власного досвіду із досвідом інших; – комісія експертів для вироблення рекомендацій (банкіри, вчені, аудиторі та ін.); – можлива як допоміжна структура	– відсутність повноважень щодо прийняття рішень
Асоціації малого бізнесу	– організаційні переваги – збільшення кредитних можливостей	– незначна популярність та відомість – обмежені можливості

1	2	3
Бізнес-інкубатори, технопарки	<ul style="list-style-type: none"> – спільна інфраструктура – обладнані офіси 	<ul style="list-style-type: none"> – ці організації можуть мати цільову спрямованість, що заважає диверсифікації
Франчайзинг	<ul style="list-style-type: none"> – торгова марка – управління – технології – інвестиції (обмежено) 	<ul style="list-style-type: none"> – втрата самостійності – жорсткий розподіл прибутків – контроль за діяльністю
Маркетинговий інформаційний центр	<ul style="list-style-type: none"> – консалтинг – інформаційне забезпечення – зменшення витрат на зовнішні взаємодії (витрати на пошук інформації, регулярний моніторинг дій конкурентів, зміни зовнішнього середовища) 	<ul style="list-style-type: none"> – обмеження технологічного характеру (пропускна здатність каналів зв'язку і їх надійність); – витрати використання (підключення до інтернету); – односторонність взаємодії

Отже, регулювання розвитку та підтримка підприємництва в системі муніципального менеджменту є однією з визначальних функцій органів місцевого самоврядування, спрямованою на забезпечення комплексного збалансованого розвитку муніципальних утворень та максимального задоволення потреб територіальних громад. Підприємництво є одним із чинників зростання конкурентоздатності та конкурентної привабливості муніципальних утворень. Вироблення практичних технологій підтримки розвитку підприємництва з урахуванням ситуаційного підходу становитиме проблемне поле подальших наукових розвідок у цій сфері.

Література

1. Аксёнов И. Как улучшить правовое поле для малого бизнеса? // И. Аксёнов // *Підприємство, держава, право*. – 2012. – № 5. – С. 18–21.
2. Білоус Г. *Мале підприємництво в Україні: сучасний стан та проблеми розвитку* / Г. Білоус // *Регіональна економіка*. – 2009. – № 4. – С. 33–40.
3. *Місцевий економічний розвиток: моделі для успіху*. – К. : Ін-т реформ, 2003. – 40 с.
4. Воронин А. Г. *Муниципальное хозяйство и управление: проблемы теории и практики* / А. Г. Воронин. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 176 с.
5. Козоріз М. *Регіональна політика сприяння розвитку підприємництва* / М. Козоріз // *Регіональна економіка*. – 2006. – № 1–2. – С. 24–32.
6. Невелєв О. *Мале підприємництво в регіоні (економічні та правові засади)* / О. Невелєв. – К. : Віпол, 2008. – 230 с.
7. Мельник А. Ф. *Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика : моногр.* / А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський. – Тернопіль : Екон. думка, 2007. – 476 с.
8. Мельник А. Ф. *Муніципальний менеджмент : навч. посіб.* / А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський, О. П. Дудкіна. – К. : Знання, 2006. – 420 с.
9. Монастирський Г. Л. *Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня : моногр.* / Г. Л. Монастирський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 464 с.

Ольга СУХЕНКО

Ї Đ²ĭ ĐÈÒÁÒĭ ² ÇÀÒĭ ÁÈ ĭ ²ÁÁÈÛÁĭ ĭ ß ÊÁĭ ²ÒÁÈ²ÇÀÒ²- Á²Ò×ÈÇĭ ßĭ ÈÕ
ĭ Đĭ ĭ ÈÑĖĭ ÁÈÕ ĭ ²Ăĭ ĐÈª ĭ ÑÒĂ

Систематизовано фактори капіталізації за джерелами та напрямками впливу. Запропоновано шляхи підвищення капіталізації промислових підприємств з урахуванням впливу фондового ринку та макроекономічної динаміки. Сформовано алгоритм системи управління ризиками при управлінні капіталізацією.

Factors of capitalization were systemized by the sources and the areas of influence. The ways of capitalization improving in industrial plants with taking into account the influence stock market and macroeconomic dynamics was proposed. An algorithm of the capitalization risk management system was formed.

Серед основних невирішених проблем, які сьогодні гальмують процеси підвищення конкурентоспроможності промислового комплексу України, виступають оптимізація структури промислового виробництва, інноваційно-технологічна модернізація та застосування енергозберігаючих технологій.

Вирішення цих проблем неможливе без ефективного механізму залучення фінансування та забезпечення комплексних заходів підвищення продуктивності промислового сектору, як на рівні окремого підприємства, так і на рівні державної політики, спрямованої на сприяння розвитку промислового комплексу і фінансових ринків.

Так, ступінь зносу основних фондів української промисловості становить понад 60%. За даними Всеукраїнської громадської організації «Українського союзу промисловців і підприємців» ступінь зносу у хімічній промисловості становить 68,3%, виробництві транспортних засобів та устаткування – 72,4%, машинобудуванні – 65,8%, металургії – 61,9%, у сфері транспорту та зв'язку – 82,4%. Енергоємність вітчизняного ВВП становить 0,89 кг умовного палива на один долар США, що в 2,6 рази перевищує аналогічний середній рівень у розвинених країнах світу. Особливо енергозатратними є гірничо-металургійна та хімічна промисловості, які разом поглинають понад 56% природного газу від всієї кількості, що споживає вітчизняна промисловість [1].

Внаслідок нестачі державних коштів і непривабливості галузі для приватних інвестицій моральний та фізичний знос основних фондів підприємств електроенергетики становить близько 80% для теплових електростанцій та 60% – для енергорозподільчих компаній, а ефективність виробництва й передавання електроенергії залишається дуже низькою. Зокрема, споживання енергоресурсів у генерації на 35% більше, а рівень витрат при передачі у 2 рази вищий, ніж у країнах, що належать до Організації економічного співробітництва та розвитку [2].

При цьому серед джерел фінансування інвестицій в основний капітал дедалі більший обсяг припадає на власний капітал підприємств. Так, зі 177 млрд. грн. обсягу інвестицій в основний капітал, освоєних за підсумками 3 кварталу 2012 р., власні кошти підприємств становили 109 млрд. грн., тобто понад 60% всіх джерел фінансування [3].

Оскільки потенціал збільшення фінансування за рахунок внутрішніх власних джерел підприємства обмежений, а саме за рахунок нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань, частини основних та оборотних активів, що іммобілізується в інвестиції тощо, набуває актуальності дослідження шляхів підвищення капіталізації підприємств та покращення умов залучення акціонерного капіталу. Варто зазначити, що з посиленням ролі фондового ринку капіталізація компаній є одним із факторів, від якого залежить обсяг та вартість зовнішнього залучення не лише власних, а й позикових коштів.

Теоретичні та методичні основи сутності, оцінки та факторів капіталізації промислового сектору досліджують у своїх працях такі українські вчені, як В. М. Геєць, І. П. Булеєв, Н. Ю. Брюховецька, В. І. Гринчуцький, Л. Р. Галько, М. А. Козоріз та ін. Зокрема, Н. Ю. Брюховецька серед заходів підвищення капіталізації виділяє активне позиціонування компанії на фондових ринках, забезпечення відкритості та прозорості внутрішньогосподарських процесів, використання інноваційних технологій та маркетингових інструментів капіталізації тощо [4, с. 6–9]. В. І. Гринчуцький та Л. Р. Галько ефективним заходом підвищення капіталізації вважають об'єднання діяльності підприємств, такі як довгострокові контракти, франчайзинг, стратегічні альянси, злиття (поглинання), спільне підприємство та вертикальна інтеграція [5, с. 93–96]. Але фактично питання збільшення капіталізації промислових підприємств в Україні залишається не вирішеним, отже потребує подальших досліджень та виявлення нових підходів.

Метою статті є систематизація існуючих та виявлення додаткових факторів капіталізації підприємств, їх взаємозв'язків, а також дослідження впливу фондового ринку та корпоративної політики на вартість і фінансування компанії.

Термін «капіталізація» має широке розуміння та застосування, але за своєю сутністю визначення капіталізації можна звести до двох підходів: як процес перетворення доданої вартості в капітал компанії (капіталізація доходів) і як критерій оцінки ринкової вартості компанії (ринкова капіталізація) [6, с. 42–48].

Для корпоративного сектору ринкова капіталізація емітента являє собою ринкову вартість акцій емітента, яка визначається шляхом множення курсу акцій цього емітента, що склався на фондовій біржі, на кількість цих акцій [7].

Досліджуючи фактори підвищення капіталізації, насамперед слід відштовхуватися від фундаментальних принципів створення вартості, тобто необхідно чітко розмежовувати вартість компанії на фондовому ринку (капіталізацію) та реальну (внутрішню) вартість компанії, а також визначити їх взаємозв'язок. Незважаючи на те, що капіталізацію можливо розрахувати тільки для публічних акціонерних товариств, якими здебільшого представлені українські промислові компанії, ринкова вартість інших компаній формується за тими самими фундаментальними чинниками.

Ринкова вартість промислового підприємства залежить передусім від фінансових результатів та показників фінансової стійкості, обсягу виробничих потужностей та рівня модернізації виробництва, вартості нематеріальних активів (бренда, торгової марки тощо), частки ринку, доступності й стабільності сировинних ринків та ринків збуту, перспектив розвитку, розробки нової продукції та виходу на нові ринки збуту, наявності галузевих та політичних ризиків тощо.

Оцінка вартості приватної компанії на реальному ринку визначається приведеною вартістю очікуваних грошових потоків, які вона генерує. Ці потоки дисконтуються за ставкою, яка відображає як ризик діяльності компанії, так і використовуване нею поєднання боргу та власного капіталу. Той самий підхід використовується і при створенні вартості публічних компаній, різниця існує лише в оцінці вхідних даних, причому оцінка буде різною для різних компаній, видів діяльності, мотивів оцінки тощо [8, с. 884–920].

У разі розміщення компанією своїх акцій широкому колу інвесторів, які потім можуть здійснювати торгівлю ними на організованому ринку, ціна її акцій встановлюється в процесі взаємодії між інвесторами та біржовими спекулянтами, виходячи з їх очікувань та оцінки внутрішньої (справедливої) вартості компанії у порівнянні з її поточною ринковою вартістю. Тобто на створення вартості компанії діють ті самі фактори, але вже одночасно на кількох ринках – на фінансовому та реальному [9, с. 60–68].

Отже, фактори капіталізації за напрямками впливу можна поділити на дві групи: фактори, що впливають безпосередньо на внутрішню вартість компанії, та опосередковано на її ринкову вартість, та фактори, що впливають на рух капіталів та ринок цінних паперів, та опосередковано на капіталізацію компанії.

В свою чергу, всі фактори, що впливають на капіталізацію як через фондовий ринок, так і через ефективність функціонування підприємства, за джерелами впливу можна поділити на внутрішні (фактори мікрорівня) та зовнішні (фактори макрорівня). Відповідно реалізація заходів щодо шляхів підвищення капіталізації промислових підприємств має бути покладена як на самі підприємства, так і на державну політику, спрямовану на сприяння розвитку промислового комплексу і фінансових ринків.

Хоча ринкові ціни можуть відхилитися від внутрішньої вартості, сформованої під впливом фундаментальних чинників, очікується, що ці дві величини рано чи пізно наблизяться. Тому основне значення має саме внутрішня вартість компанії як підґрунтя для формування її ринкової капіталізації. В свою чергу фундаментальною основою збільшення цінності компанії виступає очікуване зростання доходів підприємства, яке створюється в результаті реінвестування прибутку [8, с. 14–23, 374–398].

Реінвестування прибутку в розширення операційної діяльності, збільшення обсягів виробничих потужностей, інноваційно-технічне переозброєння, дослідження та розвиток забезпечує майбутній розвиток бізнесу, ефективне використання наявних ресурсів та зростання очікуваних майбутніх доходів, які генерує компанія, і збільшує таким чином її вартість. Тому вагомий вплив на капіталізацію компанії чинить фіскальна політика держави.

Прикладом позитивних зрушень, спрямованих на підвищення капіталізації промислових підприємств та стимулювання інвестицій у модернізацію виробництва, стали прийняття змін до Податкового кодексу України, за якими звільняються від оподаткування підприємств паливно-енергетичного комплексу та водо-, теплопостачання і водовідведення у межах витрат, що не перевищують загальну річну суму, передбачених відповідними інвестиційними програмами. Крім того, звільняється від оподаткування 80% прибутку підприємств, отриманого від продажу на митній території України товарів енергоефективних технологій власного виробництва та 50% прибутку, отриманого від здійснення енергоефективних заходів та реалізації енергоефективних проектів підприємств, які здійснюють їх розроблення, впровадження та використання [10]. Проте вищенаведені пільги стосуються лише певної вузької категорії підприємств. Подальше вдосконалення фіскальної політики має стосуватися розширення пільг для ширшого кола промислових підприємств та забезпечення прозорої процедури визначення цільового використання коштів та дотримання вимог за пільговими інвестиційними програмами.

Не менше значення для фінансового ринку та капіталізації компанії відіграє монетарна політика НБУ. Неефективне монетарне регулювання може призвести до нестабільності на валютному ринку, виведення інвестиційного капіталу з країни, дестабілізацію банківської системи, вплив депозитних вкладень у національній валюті, дефіцит ліквідності, зростання вартості кредитних ресурсів та знецінення вартості активів на фінансових та фондових ринках. Це ставить під загрозу доступність для підприємств позикових коштів, їх рентабельність, можливість модернізації виробництва та інвестування в розширення діяльності.

Окремим питанням необхідно виділити політичні ризики в Україні, які на сьогодні справляють чималий вплив на капіталізацію підприємств. Наприклад, у 2010 р. в ході конфлікту між мажоритарним та міноритарними акціонерами Сумського НПО ім. Фрунзе за три місяці ринкова вартість компанії зменшилась із 58 грн. за акцію на початок серпня до 18 грн. на початок листопада після виходу інформації зі зборів акціонерів 25 жовтня, на яких було прийнято рішення щодо продажу 78% акцій дочірньої компанії ТОВ «Сумське машинобудівне НПО» офшорній компанії. В грудні 2010 р. ПАТ «Маріупольський завод важкого машинобудування» передав в оренду ПАТ «Азовзагальмаш» цілісний майновий комплекс, що відповідно позначилось на зниженні капіталізації. В травні 2011 р. на підставі звернення народного депутата Державної комісія з цінних паперів та фондового ринку зупинила на рік обіг цінних паперів 12 компаній, що належать до групи «Донецьксталь». І хоча обіг вказаних цінних паперів відновився вже у жовтні того ж року, безпрецедентний захід комісії безумовно вплинув на сприйняття інвесторами інвестиційної привабливості українського активів [11].

До важливого фактора капіталізації слід зарахувати макроекономічну динаміку, яка має лавиноподібну природу, оскільки її вплив позначається як прямо, так і опосередковано через кількісні та якісні фактори зростання, які формують як внутрішню вартість компанії, так і її капіталізацію на фондовому ринку.

Крім того, максимізації вартості компанії для акціонерів сприятиме її фінансова стійкість та легкий доступ до фінансових ресурсів при виникненні сприятливих інвестиційних можливостей, що має забезпечувати відповідна фінансова політика компанії. Наприклад, на спаді циклу для більшості компаній буде властива збиткова діяльність, високий діловий ризик, знецінення та низька ліквідність активів. У такий період доцільніше здійснювати фінансування здебільшого за рахунок акціонерного капіталу. І навпаки, фірми зі стабільним фінансовим становищем та високими прибутками на фазі зростання можуть збільшувати частку боргового навантаження у фінансуванні своєї діяльності.

Серед основних перешкод використання механізмів фінансового ринку для підвищення конкурентоспроможності та капіталізації підприємства є низька ефективності українського фондового ринку, причинами якої виступають: відсутність ефективного корпоративного управління, насамперед стосовно дивідендної політики; недостатність та нерегулярність отримання фінансової інформації про діяльність емітентів; низький рівень free float українських акцій, обіг на ринку яких суттєво не впливає на структуру власності компанії; недостатня ліквідність ринку [12].

Рівень free float, тобто загальної кількості акцій, що знаходиться у вільному обігу, та не належать контролюючим акціонерам, часто зараховують до вагомого фактора, що впливає на ліквідність та формування ціни на фондовому ринку. Так, недостатній обсяг free float може стати причиною низької ліквідності акцій, сприяти маніпулюванню цінами на акції, що в свою чергу збільшує ризики волатильності акцій та капіталізації корпорацій.

Нормами Закону України «Про акціонерні товариства» передбачено стимулювання збільшення акцій у вільному обігу на біржі, шляхом встановлення вимог до публічних акціонерних товариств щодо дематеріалізації акцій та їх обов'язкового включення до біржового списку [13].

Водночас фондові біржі встановлюють вимоги мінімальної кількості угод та наявності котирувань за цінними паперами для підтримання їх у біржовому списку. Хоча вищезазначені вимоги спрямовані на збільшення рівня free float, тим не менше не встановлено вимоги щодо мінімальної кількості котирувань, що обмежує вплив вищевказаних норм на збільшення кількості акцій у вільному обігу на біржах. Тому для ринків з низькими обсягами торгів та капіталізацією активів доцільне законодавче введення мінімального рівня free float принаймні для публічних акціонерних товариств, цінні папери яких пройшли процедуру лістингу на фондовій біржі, з метою підвищення капіталізації та ліквідності бірж, що приведе до формування більш вигідних умов залучення капіталу для корпорацій.

З метою зменшення вартості залученого капіталу та підвищення цінності компанії необхідно розробити програму залучення грошових коштів на зовнішніх фінансових ринках, зокрема за допомогою еврооблігацій (облігацій, емітованих в іноземній валюті для емітента, які розміщуються за допомогою міжнародного синдикату андеррайтерів серед іноземних інвесторів, для яких дана валюта також є іноземною) чи проведення IPO (первинної публічної пропозиції акцій компанії на біржі). Вихід на міжнародні фінансові ринки дає змогу компанії не лише залучити додатковий довгостроковий капітал на вигідних умовах, а й покращити свою репутацію, рейтинг та кредитоспроможність, підвищити ліквідність акцій та зміцнити позиції щодо залучення коштів у майбутньому. В результаті проведення IPO компанія зможе підвищити свій імідж та пізнаваність на ринку, що допоможе розширити ринки збуту. Крім того, акції компанії зможуть стати ефективним інструментом для проведення угод M&A (злиття та поглинення).

Отже, важливе значення для ефективного функціонування підприємства та підвищення його капіталізації має розвиток фондового ринку. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) розроблено проект Програми розвитку фондового ринку України на 2011–2015 рр., в якій конкретизовано та більш детально викладено положення загальнодержавної Програми економічних реформ на 2010–2014 рр. щодо ринку цінних паперів, зокрема: створення законодавчої бази для впровадження нових фінансових інструментів та механізмів перерозподілу коштів; посилення вимог до управління ризиками, прозорості діяльності та розкриття інформації учасниками фондового ринку; створення єдиної системи депозитарного обліку цінних паперів [14].

З метою формування стратегії ефективного корпоративного управління, спрямованої на максимізацію вартості компанії, потрібно здійснити оцінку сильних та слабких сторін підприємства та розробити відповідну систему управління ризиками. В табл. 1 наведені основні заходи щодо підвищення капіталізації за джерелами та напрямками впливу.

Окремим питанням, яке пронизує всі напрямки діяльності підприємства і заходи щодо підвищення його ефективності та капіталізації, виступає розробка системи управління ризиками. Основними ризиками при застосуванні заходів щодо підвищення капіталізації підприємств виступають: недостатність внутрішніх джерел фінансування для проведення повного технічного переозброєння виробництва, збільшення бази оподатковування прибутку за рахунок збільшення нематеріальних активів, можливість поглинання, зменшення гнучкості, втрата контролю над бізнесом при консолідації активів та вертикальній інтеграції тощо.

Класифікація заходів підвищення капіталізації промислових підприємств

Фактори капіталізації за напрямом впливу	Заходи підвищення капіталізації за джерелом впливу	
	Мікрорівень (підприємство)	Макрорівень (держава)
Впливають на ефективність функціонування компанії	1. Реінвестування прибутку та амортизаційних відрахувань у модернізацію виробництва	1. Запровадження фіскальної політики, спрямованої стимулювати тезаврацію прибутку
	2. Використання інноваційних технологій та маркетингових інструментів	2. Забезпечення захисту об'єктів інтелектуальної власності та нематеріальних активів
	3. Консолідація активів, укладення довгострокових контрактів та вертикальна інтеграція	3. Проведення зваженої антимонопольної політики та політики протидії рейдерству
Впливають на вартість акцій компанії на фондовому ринку	1. Позиціонування компанії на українському фондовому ринку	1. Стимулювання збільшення акцій у вільному обігу на біржі
	2. Забезпечення прозорості структури активів та доступності інформації про діяльність емітента, перехід на міжнародні стандарти звітності	2. Запобігання корупційним схемам, посилення вимог щодо розкриття інформації учасниками фондового ринку
	3. Ефективна фінансова політика, вихід на міжнародні фінансові ринки, проведення IPO	3. Створення законодавчої бази для впровадження нових фінансових інструментів
Впливають одночасно на всі прояви та види діяльності компанії	1. Оптимізація структури капіталу на різних етапах ділового циклу	1. Проведення зваженої монетарної політики та контролю за рухом капіталу в країні
	2. Планування діяльності на підставі індикаторів макроекономічної динаміки	2. Забезпечення достовірної та своєчасної інформації щодо макроекономічних показників
	3. Виявлення ризиків на кожному етапі діяльності підприємства та ефективне управління ними	3. Розробка основних положення системи управління ризиками для промислових підприємств

Отже, серед основних невирішених проблем для українських промислових підприємств залишається висока енергоємність та недостатня модернізація виробництва. Усі фактори, що впливають на капіталізацію за напрямом впливу, можна поділити на ті, які впливають через ефективність функціонування підприємства, й ті, які впливають через фондовий ринок та вартість цінних паперів. За джерелами впливу заходи щодо підвищення капіталізації промислових підприємств стосуються як самого підприємства, так і державної політики, спрямованої на сприяння розвитку як промислового комплексу, так і фінансових ринків. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка системи управління ризиками при управлінні капіталізацією промисловими підприємствами, дослідження та побудова моделей впливу макроекономічної динаміки на структуру капіталу та капіталізацію.

Література

1. Про посилення інноваційної політики як основи зростання конкурентоспроможності економіки України : постанова Правління Всеукраїнської громадської організації «Українського союзу промисловців і підприємців» № 2-02/2010 від 11.06.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uspp.org.ua/media/doc/Postanova_2.doc.
2. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Брюховецька Н. Ю. Капіталізація промислових підприємств : світовий досвід та тенденції в Україні / Н. Ю. Брюховецька, Г. В. Єфименко // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2011. – № 1.
5. Гринчуцкий В. И. Капитализация в системе управления экономической устойчивостью предприятия / В. И. Гринчуцкий, Л. Р. Галько // Капитализация предприятия: теория и практика : моногр. / под ред. д.е.н., проф. И. П. Булеева, д.е.н., проф. Н. Е. Брюховецкой ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти ; ДОНУЕП. – Донецк, 2011. – 328 с.
6. Козоріз М. А. Роль і функції капіталізації в забезпеченні економічного розвитку суб'єктів господарювання / М. А. Козоріз // Регіональна економіка. – 2007. – № 2.
7. Про функціонування фондових бірж : положення, затв. Рішенням ДКЦПФР № 1542 від 19.12.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0035-07>.
8. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / Асват Дамодаран. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
9. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 554 с.
10. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> ;
11. Українська біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ux.ua>.
12. Антонов С. Український фондовий ринок: їжачок в тумані [Електронний ресурс] / С. Антонов // Економічна правда. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/markets/2010/06/2/237074/>.
13. Про акціонері товариства : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
14. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. План розвитку фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua/fund/development/plan>.

Ярослав ФЕДЕНЧУК

ІНТЕГРАЦІЯ ІНТЕРЕСІВ РЕГІОНАЛЬНИХ ТА МУНІЦИПАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ

Досліджено питання взаємозв'язку регіональних та муніципальних стратегій розвитку. Аргументовано необхідність використання ієрархічного підходу до формування стратегії регіонального розвитку, що підсилюється відповідними муніципальними стратегіями з урахуванням ефекту синергії. Визначено механізм залучення різних суб'єктів до реалізації стратегії антикризового управління розвитком міста.

Investigational question of intercommunication of regional and municipal strategies of development. Argued necessity of the use of hieratical approach to forming of strategy of regional development which increases the proper municipal strategies taking into account the effect of synergy. Certainly mechanism of bringing in of different subjects to realization of strategy of crisis management development of city.

Відповідно до теорії організації реалізація загальносистемних орієнтирів можлива лише за умови односпрямованості векторів розвитку її елементів. Елементами загальнодержавного організму є регіональні системи, що складаються з базових адміністративно-територіальних одиниць – муніципальних утворень. З огляду на це формування й реалізацію стратегії економічного й соціального розвитку регіону необхідно розглядати крізь призму муніципальних стратегій, що й визначає актуальність дослідження.

Проблема стратегічного управління розвитком регіону певним чином висвітлена в працях зарубіжних і вітчизняних науковців. Так, методологічні засади стратегічного управління регіональних процесів представлено у працях Г. О. Дробенка, Р. Л. Брусака, Ю. І. Свірського [1], А. Ф. Мельник [3], В. А. Іванова, А. Н. Коробової [5], Е. Войцеховського [8], комплексних теоретико-методичних посібниках [6, 7]. Однак це питання розглядається дещо відірвано від муніципального стратегічного управління.

Завданням нашого дослідження є обґрунтування необхідності використання ієрархічного підходу до формування стратегії регіонального розвитку, що підсилюється відповідними муніципальними стратегіями з урахуванням ефекту синергії та антикризового підходу.

Авторська гіпотеза ієрархічності регіональної стратегії базується на таких положеннях:

1. Стратегія економічного й соціального розвитку регіону реалізується безпосередньо на рівні муніципальних утворень, які є необхідними і невід'ємними складовими регіональної системи.

2. Без загальної підтримки органів місцевого самоврядування базового рівня та відповідних територіальних громад регіональна стратегія є наміром, що не має об'єктивних умов для реалізації.

3. Деталізація регіональних стратегічних орієнтирів відбувається в стратегіях розвитку муніципальних утворень, що мають підпорядковувати напрямок свого розвитку регіональним цілям. В іншому випадку, протилежний характер стратегічних векторів розвитку регіональних та муніципальних утворень або нівелює зусилля й прагнення регіону і територіальних громад, або породжує конфлікт їх інтересів. У свою чергу це блокує динаміку розвитку територіальних систем різного ієрархічного рівня.

4. У разі відсутності стратегій розвитку муніципальних утворень, що формують регіон, або хоча б певних меж і вектора їх стратегічного вибору, регіональна стратегія залишається гіпотетичною дорожньою картою розвитку території. Регіональна стратегія має стати вихідною основою розробки стратегій економічного і соціального розвитку базових територіальних спільнот, однак, з іншого боку, стратегія розвитку регіону має враховувати інтереси, стратегічні бачення цих спільнот.

Бар'єрами на шляху розробки та реалізації стратегій економічного й соціального розвитку муніципальних утворень є: об'єктивна нежиттєздатність та ресурсна слабкість більшості муніципальних утворень, особливо сільських; відсутність адаптованих методологічних підходів до розробки стратегій розвитку сільських громад, селищ та малих міст; низький професіоналізм органів місцевого самоврядування, особливо в умовах заполітизованості обраних за пропорційною системою міських рад та сільських рад, більшість депутатів яких становлять юнаки призовного віку, для яких депутатство є засобом одержати відстрочку від служби в армії; неможливість залучити професійних муніципальних менеджерів; відсутність спадковості стратегії як довгострокового документа (при зміні владних команд нові місцеві еліти, як правило, відкидають вже розроблену попередниками стратегію, навіть, якщо вона є дієвим документом); несформованість партнерської співпраці між територіальною громадою, утвореними нею органами місцевого самоврядування, підприємницьким сектором та громадськими організаціями як суб'єктами стратегічного управління.

Звичайно, що одномоментне впровадження функції стратегічного планування розвитку муніципальних утворень, особливо малих, до яких ми зараховуємо села, селища й малі міста, є неможливим, що пов'язане з проблемами як інституційного, так і методологічного характеру. Первинною вихідною формою управління розвитку малих муніципальних утворень на засадах планології може стати імплементація технології програмування, що, з одного боку, створить підґрунття для поступового застосування інструментарію стратегічного управління, а з іншого – стане засобом реалізації стратегії економічного й соціального розвитку регіону.

Суб'єктами програмних впливів на економічний і соціальний розвиток малих муніципальних утворень можуть бути як суб'єкти муніципальної управлінської підсистеми, так і зовнішні інститути. Така всебічність програмно-цільового управління їх розвитком відповідає розумінню муніципальної системи як елемента регіональних систем вищого ієрархічного порядку. Як показує аналіз процесу управління розвитком малих муніципальних утворень в Україні, органи місцевого самоврядування практично не застосовують важелів програмування: плани роботи місцевої ради стосуються забезпечення організації її діяльності; майже не розробляються програми соціально-економічного і культурного розвитку малих муніципальних утворень. Суб'єкти господарювання, розташовані в цих територіальних спільнотах, застосовують методи інтуїтивно-евристичного планування своєї діяльності без формування бізнес-планів та інвестиційних проектів як конкретних і обґрунтованих орієнтирів розвитку суб'єктів економічної підсистеми малих муніципальних утворень. Слабкість громадських і соціальних інститутів обмежує можливість використання ними програмних засобів. Відсутність активного спрямування розвитку муніципальної системи з боку локального управлінського середовища не компенсується розробленням дієвих програмних документів центральними та місцевими органами державної виконавчої влади, регіональними органами місцевого самоврядування, інститутами ринкової економіки та громадськими організаціями. Програми економічного і соціального розвитку адміністративних районів орієнтуються на забезпечення розвитку регіональних утворень без врахування особливостей і потреб конкретних поселень. До того ж, вони розробляються на галузевій основі без застосування сучасних методологічних підходів. Існуючі загальнодержавні цільові програми, що стосуються регіонального і місцевого розвитку, не реалізуються внаслідок відсутності чи мізерності коштів на їх фінансування, надмірної розпорошеності програмних зусиль. Таким чином, комплексний розвиток малих муніципальних утворень залишається поза зоною впливу програмних регуляторів. Це зумовлює його хаотичність, невизначеність, непередбачуваність, системно-елементну асинхронність, надмірну варіативність та ситуаційно-факторну вразливість.

Відповідно до визнання органів місцевого самоврядування основним суб'єктом управлінської підсистеми муніципального утворення потребує дослідження визначення шляхів імплементації та практичної реалізації функції програмування в діяльності місцевої представницької влади з використанням загальних методологічних принципів реалізації програмно-цільового підходу в управлінні територіями [1, 3, 5, 6, 7, 8]. Програмування економічного і соціального розвитку малих муніципальних утворень можна розглядати з позиції трьох зрізів: стратегічного планування, індикативного планування та цільового програмування. Стратегічне планування передбачає вибір стратегії розвитку муніципального утворення на основі свот-аналізу конкурентних переваг муніципальної системи. Індикативне планування базується на визначенні пріоритетів економічного й соціального розвитку територіальних спільнот базового рівня та механізмів їх забезпечення. Згідно із Законом України

«Про місцеве самоврядування в Україні» прикладне використання функції індикативного планування в діяльності органів місцевого самоврядування має відбуватися через розроблення та реалізацію програм соціально-економічного і культурного розвитку території, які стосуються всіх аспектів функціонування локальної системи. Цільове програмування спирається на використання механізму побудови дерева цілей. Виявом його має бути розроблення цільових програм як комплексу заходів, спрямованих на досягнення конкретних цілей в сфері соціального, економічного, культурного чи іншого розвитку муніципального утворення. З метою консолідації регулятивних зусиль органів представницької влади малих муніципальних утворень нами пропонується об'єднання зазначених елементів планології в інтегровану систему, виявом якої буде формування єдиного програмного документу – програми економічного й соціального розвитку муніципального утворення. Це дасть змогу застосувати комплексний підхід до вирішення місцевих проблем, збалансувати економічний та соціальний, у всіх його проявах, розвиток муніципального утворення з метою формування сприятливого життєвого середовища та забезпечити конкурентоздатність локальної територіальної системи на ринку. На рівні малих муніципальних утворень розроблення окремих цільових програм для певних функціональних сфер – культури, освіти, підприємництва, благоустрою поселення – не є виправданим, оскільки призводить до розпорошення управлінських впливів в умовах обмеженості економічної бази розвитку.

В роботі органів місцевого самоврядування первинного рівня склалося уявлення, що програма економічного й соціального розвитку має бути великим за обсягом документом, містити кілька десятків заходів. В умовах депресивності соціально-економічної ситуації, дефіциту фінансових, економіко-господарських ресурсів виправданим є застосування мінімалістської стратегії розвитку малих муніципальних утворень, що передбачає орієнтацію на використання місцевих ресурсів та резервів з метою виживання територіальної системи [2, с. 321]. Забезпечення виживання є засобом стримування посилення несприятливих тенденцій розвитку системи, що домінують у розвитку малих муніципальних утворень, для створення передумов його стабілізації. При реалізації мінімалістської стратегії економічного і соціального розвитку територіальних спільнот базового рівня доцільним є формування програм-мінімумів. Вони мають визначати пріоритетні напрямки за кожною сферою соціально-економічного життя території на основі реалізації її конкурентних можливостей з урахуванням існуючої ресурсної бази та переваг потенційної інтеграції зусиль з іншими територіальними утвореннями. Це дасть змогу уникнути розпливчастості програмних орієнтирів, конкретизувати завдання, зменшити ступінь їх декларативності, підвищити частку програмних заходів, що виконуватимуться з використанням коштів місцевого бюджету.

Програма-мінімум економічного і соціального розвитку муніципального утворення має бути систематизованим переліком заходів, підкріплених організаційними та фінансовими засобами забезпечення, що потребують виконання для досягнення поставлених цілей. Така програма має розроблятися щорічно. Відповідно до загальних методологічних вимог до розробки стратегічних планів та комплексних програм економічного і соціального розвитку населених пунктів [1, 3, 6, 7], врахування необхідності створення програмних передумов функціональної та територіальної інтеграції територіальних громад, розуміння щорічних програмних документів як елементів реалізації стратегії розвитку, розгляду первинних територіальних спільнот як муніципальних утворень програми-мінімуми їх економічного і соціального розвитку мають містити сукупність взаємопов'язаних між собою блоків: традиційних (цільового, ресурсного, структурного, техніко-економічного обґрунтування, організаційного, стимулятивного) та новаторських (консолідації зусиль, стратегічного, спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту). Відсутність будь-якого із загально-методологічних елементів програми свідчить про її нежиттєздатність, декларативність та формальність. Так, відсутність ресурсного блоку не дає змоги забезпечити завчасне формування фінансово-матеріальної бази для реалізації заходів, передбачених програмою; зумовлює невизначеність джерел їх ресурсного забезпечення; відсутність координації в залученні компонентів ресурсного потенціалу муніципального утворення. Нерозробленість організаційної складової програми унеможливорює здійснення контролю та забезпечення відповідальності за належну реалізацію програмних завдань. Слабкість економічної бази місцевого самоврядування зумовлює необхідність залучення до процесу виконання програми підприємницьких структур, що є самостійними суб'єктами економічних відносин. Це вказує на обов'язковість розроблення системи важелів економічного регулювання з метою зацікавлення участі господарського сектору в досягненні програмних цілей. Окрім загальноприйнятих структурних

елементів, програмні документи на рівні малих муніципальних утворень мають містити муніципально-інноваційні компоненти, розроблення й реалізація яких дасть змогу наблизити процес управління місцевим розвитком до світової практики муніципального управління. Так, блок консолідації зусиль в програмах соціально-економічного і культурного розвитку територіальної спільноти може стати дотичною їх майбутнього об'єднання в комунізовану територіальну громаду як первинну ланку адміністративно-територіального устрою країни, дозволить передбачити та обґрунтувати ефективні критерії можливої інтеграції територіальних громад населених пунктів для вирішення спільних проблем. Застосування блоку спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту паралельно з традиційними засобами реалізації програмних засобів уможливить поступовий перехід на нові форми територіального управління, відповідатиме баченню територіальної спільноти базового рівня як відкритої багатоелементної системи. Стратегічний блок вказує на перманентність розвитку муніципального утворення, взаємозалежність щорічних програм, підпорядкованих єдиній стратегічній ідеї.

Програма-мінімум економічного і соціального розвитку малих муніципальних утворень з позиції стратегічного планування має бути колегіально-колективним документом, що передбачає залучення до процесу її розроблення суб'єктів місцевих соціальних, економічних та управлінських відносин. Організаційними формами багатосторонньої підготовки програми можуть бути спеціальні громадські слухання, робота координаційної ради при відповідному (сільському, селищному, міському) голові, обговорення проекту програми в трудових колективах господарських структур і соціальних закладів. Консолідація зусиль у процесі визначення програмних орієнтирів є запорукою забезпечення спільної відповідальності за їх реалізацію.

Для підвищення ефективності функції програмування необхідно забезпечити механізм її практичної реалізації, оскільки навіть найдосконаліша програма-мінімум економічного й соціального розвитку муніципального утворення, розроблена з дотриманням усіх методологічних вимог, буде малодієвою без реальних і ефективних важелів впровадження програмних заходів у процес функціонування й розвитку муніципальної системи. З метою цілеспрямованого залучення соціальних, громадських і економічних інститутів до реалізації програмних заходів пропонується застосувати комплекс методів та форм їх зацікавленості в узгодженні своєї діяльності в рамках програмно-цільового підходу (табл. 1).

Таблиця 1

**Система формування багатосуб'єктного механізму реалізації
антикризової програми розвитку міста**

Суб'єкт	Чинники, що визначають зацікавленість суб'єкта в реалізації програмних орієнтирів	Форми можливої участі в процесі реалізації програмних заходів	Методи залучення суб'єктів у процес реалізації програми
1	2	3	4
Органи місцевого самоврядування	Виконання програм розвитку муніципального утворення визначається повноваженнями органів місцевого самоврядування, затверджених законодавством. Програмоване управління розвитком муніципальної системи дозволить уникнути виникнення непередбачуваних ситуацій, є елементом антикризового управління розвитком територіальних спільнот базового рівня. Реалізація програмних орієнтирів є критерієм ефективності діяльності місцевої представницької влади, що визначатиме її можливість бути переобраною на наступний термін	<ul style="list-style-type: none"> – організаційно-управлінське наповнення етапів реалізації програмних документів; – координація процесу реалізації; – визначення потенційних суб'єктів реалізації програмних цілей та планомірна взаємодія з ними; – фінансування певних заходів за рахунок коштів місцевого бюджету, позичок інших бюджетів, кредитів комерційних банків; – широке інформування громадськості про перебіг та результати виконання тих чи інших заходів; – використання методів мотивації участі інших суб'єктів муніципальної системи в реалізації програми 	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення відповідальності службовців органів місцевого самоврядування за виконання програм шляхом визначення відповідальних за реалізацію певних їх розділів, про виконання яких (чи невиконання й причини цього) вони повинні звітувати перед місцевою радою; – використання засобів стимулювання службовців у впровадженні програмних заходів, в т. ч. на основі преміювання та просування по службі; – роз'яснення переваг програмованого підходу до управління розвитком муніципального утворення в засобах масової інформації, на спеціальних нарадах-семінарах, консультативних навчаннях

1	2	3	4
Члени територіальної громади	В процесі реалізації програмних заходів місцеві жителі оптимізують середовище своєї життєдіяльності, отримують змогу практично залучитися до процесу управління розвитком муніципального утворення, трансформуються з пасивного спостерігача в активного суб'єкта соціально-економічних відносин. Програмні орієнтири спроможні цементувати місцеві соціально-родові угруповання в рамках забезпечення спільного інтересу, зменшити вплив потенційних чинників виникнення соціальних конфліктів в середині територіальної громади. Програмування є одним з важелів забезпечення соціального і матеріального добробуту мешканців муніципального утворення	<ul style="list-style-type: none"> – участь в місцевих толоках та почергових громадських роботах; – добровільне фінансування програмних заходів на основі самоподаткування, дольової участі чи цільового кредитування; – пояснення сутності та значимості програмування своїм сусідам та родичам; – участь в поточному обговоренні проблем розвитку муніципального утворення, що проводиться місцевою радою за результатами моніторингу реалізації програми 	<ul style="list-style-type: none"> – відзначення учасників реалізації програмних заходів на місцевих зборах, у т. ч. із врученням грошових премій, матеріальних подарунків, почесних відзнак; – оголошення конкурсу в рамках реалізації програми «Найактивніша родина», «Найактивніша вулиця» з метою вивчення й пропагування досвіду дієвої участі в цьому процесі; – інформування про виконавців програми в місцевому часописі, розміщення інформації про них на інформаційному стенді; – надання додаткових земельних ділянок з використанням земель запасу та резерву
Громадські інститути	Реалізуючи суспільні інтереси в процесі виконання програмних заходів, громадські організації можуть практично втілити свої програмні орієнтири, отримати нових прихильників та піднести свій імідж серед членів територіальної громади	<ul style="list-style-type: none"> – поширення практичного, в т. ч. іноземного, досвіду програмування серед членів територіальної громади; – організація громадських заходів з реалізації програмних цілей; – ініціювання певних робіт в рамках програми 	<ul style="list-style-type: none"> – залучення представників громадських організацій як консультативних членів організаційних структур місцевого самоврядування, що займаються безпосередньою реалізацією певних програмних напрямків; – надання приміщень, що знаходяться в комунальній власності, для розміщення осередків громадських організацій
Господарюючі суб'єкти	Програмування розвитку муніципальної системи є засобом забезпечення її стабільності. Це є передумовою динамічного розвитку підприємницьких структур, які є невід'ємними суб'єктами економічної підсистеми муніципального утворення. Реалізуючи програмні заходи, підприємство може отримати додаткові переваги, які посилюватимуть його конкурентноздатність на ринку; сформувати імідж структури, яка орієнтує свою діяльність на забезпечення добробуту людей, що є особливо важливим в умовах невеликих територіальних систем. До того ж, програма соціально-економічного і культурного розвитку території є орієнтиром в процесі формування бізнес-планів підприємницькими структурами, що спрощує і об'єктивізує процес планування на мікрорівні	<ul style="list-style-type: none"> – практична реалізація програмних заходів із застосуванням власних технічних, технологічних, організаційно-кадрових та інших ресурсів; – фінансова, технічно-матеріальна допомога для забезпечення реалізації програмних цілей; – участь в тендерах на право реалізації програмних заходів; – узгодження власних комерційних планів з певними напрямками програмних документів 	<ul style="list-style-type: none"> – надання пільг з місцевих податків і зборів; – використання комунальної власності в якості гарантії повернення кредитів комерційним банкам, які надаються підприємствам – виконавцям програми; – залучення підприємств до виконання місцевих замовлень і контрактів, забезпечення реалізації місцевих закупівель товарів, робіт і послуг, що фінансуються за кошти місцевого бюджету; – надання інформаційно-консультативних, управлінських та маркетингових послуг; – поширення серед населення інформації про підприємства, які залучилися до реалізації заходів програми, що є своєрідною позитивною рекламою діяльності цих підприємств; – допомога у формуванні коопераційних зв'язків з підприємствами інших територій

Проведений аналіз вказує на багатоплановість методів залучення суб'єктів муніципальної управлінської підсистеми до реалізації програмних заходів. Так, для включення суб'єктів підприємництва в цей процес органи місцевого самоврядування мають застосувати систему важелів економічного регулювання, забезпечити престижність їх діяльності в контексті економічного розвитку муніципальної системи на програмній основі.

В зарубіжних країнах реалізація муніципальних програм відбувається на конкурсних засадах, є для економічних суб'єктів запорукою одержання гарантованих ринків збуту продукції та послуг, стабільних джерел фінансування й забезпечення позитивного іміджу серед жителів муніципального утворення [4, 8]. Однак в Україні органи місцевого самоврядування не здатні застосувати певні економічні методи стимуляції виконання програмних заходів внаслідок низької фінансової та матеріальної спроможності. Так, в умовах діючої податкової системи надання преференцій окремим господарюючим суб'єктам зі сплати місцевих податків і зборів не є ефективним важелем зацікавлення підприємницьких структур діяти в програмних рамках, оскільки місцеві податки і збори є незначною часткою в загальному обсязі податкових платежів підприємств. Це означає, що забезпечення дієвості внутрішньосистемного програмування на рівні малих муніципальних утворень можливе лише за умови трансформації фінансово-бюджетної системи в країні та зміцнення інституту комунальної власності.

Проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що основними програмними інструментами розвитку малих муніципальних утворень в умовах ресурсної недостатності мають бути програми-мінімуми економічного і соціального розвитку, що інтегруватимуть елементи стратегічного планування, індикативного планування та цільового програмування. Реалізація програм-мінімумів можлива лише за умови залучення до практичного впровадження програмних заходів суб'єктів місцевої управлінської, економічної та соціальної підсистем з використанням механізму економічного регулювання.

Вирішення проблеми розробки й реалізації регіональних і муніципальних стратегій потребує формування нової сучасної моделі територіальної організації управління, яка б ґрунтувалася на принципах регіонального та муніципального менеджментів, що базуються на креативному підході до управління з використанням системи управлінських технологій. Розробка такої моделі становитиме перспективне поле наукових розвідок у досліджуваній сфері.

Література

1. Дробенко Г. О. Стратегічне планування розвитку територіальних громад / Г. О. Дробенко, Р. Л. Брусак, Ю. І. Свірський. – Львів : Сполом, 2001. – 118 с.
2. Коломийчук В. С. Соціально-економічний розвиток адміністративного району в умовах перехідної економіки / В. С. Коломийчук. – Тернопіль : Укрмедкнига, 2001. – 440 с.
3. Мельник А. Ф. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / А. Ф. Мельник. – К. : ІСДО, 1994. – 272 с.
4. Місцеве самоврядування: світовий та український досвід / за ред. А. Ткачука. – К. : Заповіт, 1998. – 187 с.
5. Муниципальный менеджмент : справоч. пособ. / под. ред. В. А. Иванова, А. Н. Коробова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 718 с.
6. Проблемы комплексного развития территории. – К. : Наук. думка, 1994. – 296 с.
7. Strategie regionalne. Poradnik. – PARR, 1997. – 45 s.
8. Wojciechowski E. Samorad terytorialny w warunkach gospodarki rynkowej / E. Wojciechowski. – Warszawa : PWN, 2007. – 150 s.
9. Мельник А. Ф. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика : моногр. / А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський. – Тернопіль : Екон. думка, 2007. – 476 с.
10. Мельник А. Ф. Муніципальний менеджмент : навч. посіб. / А. В. Мельник, Г. Л. Монастирський, О. П. Дудкіна. – К. : Знання, 2006. – 420 с.
11. Монастирський Г. Л. Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня : моногр. / Г. Л. Монастирський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 464 с.

Тетяна ШЕСТАКОВСЬКА

ОЇ ДААЕЇІ І В ДІ ЧАЕОЕІ І ЧАААЕУІ І - НАДААІ УІ - І НАОЕ
 ВЕ НЕЕААІ АІ - НІ ОАЕУІ І -АЕІ І І І ²×І І - НЕНОАІ Е

Розглянуто цілі управління розвитком загальної середньої освіти як складової соціально-економічної системи. Проаналізовано фактори розвитку освіти та можлива структура ресурсів для забезпечення сталого розвитку освіти. Запропонована система загальноосвітнього кластера як механізму управління розвитком системи освіти в рамках соціально-економічного розвитку території. Здійснено узагальнення концептуальної моделі розвитку системи загальної середньої освіти.

The article considers the objectives of development of secondary education as part of the socio-economic system. Factors of Education and the possible structure of resources for sustainable development education. The proposed system is a comprehensive cluster management as a mechanism for the development of education in the socio-economic development of the territory. Done generalization conceptual model of the development of secondary education.

До сфери освіти сьогодні звернуто увагу багатьох вчених і політиків. Практично у всіх країнах, що демонструють високі темпи економічного зростання, пріоритетним напрямком є розвиток освіти. Для того щоб вірно сприймати, аналізувати й оцінювати інформацію, людина має володіти достатнім інтелектом і необхідним комплексом знань. Основи для цього закладаються саме на рівні загальної середньої освіти, що висуває все більш високі вимоги до загальноосвітніх навчальних закладів.

Основним фактором, що робить визначальний вплив на розвиток системи загальної середньої освіти як соціально-економічної системи, є якість управління нею. У соціальних системах стійкість автоматично не забезпечується і має виступати як самостійний предмет аналізу в межах управління розвитком, супроводжуватися постановкою і рішенням специфічних управлінських завдань, вибором адекватних засобів управління, організаційних форм і механізмів.

Сучасні дослідники приділяють доволі велику й обґрунтовану увагу відносно новим (для сфери освіти) підходам і методам, що дає змогу підвищити якість управління розвитком – стратегічного та програмно-цільового підходу. Так, у працях В. Аванесова, М. Л. Аграновича, С. А. Белякова, Є. В. Бондаревської, Е. Гонтмахера, Л. М. Гохберг, І. І. Калини, Я. М. Кузьміна, А. Н. Майорова, А. М. Стадник та ін. представлено аспекти стратегічного управління освітою, розглядаються основні чинники, що впливають на вибір стратегії розвитку і формулюються стратегічні пріоритети у сфері освіти.

Особливий інтерес становлять сучасні праці, що відображають взаємодію суспільства та освіти, осмислення цивілізаційних зрушень, що впливають на соціальні процеси, співвідношення культурологічних та економічних чинників впливу на освіту – це роботи С. Л. Братченко, Е. Краєвського, І. С. Каленюк, Р. І. Капелюшнікова, В. Г. Кременя, Я. І. Кузьміна, А. М. Новикова, Л. І. Пирогової, В. А. Садовничого, У. Сміта, Ч. Смоліна, Д. Тейхейра, Л. І. Якобсона та ін. Водночас залишаються малодослідженими питання управління розвитком системи загальної освіти, пошуку інноваційних форм її організації та підвищення якості.

Недостатність вивчення проблеми, а також недосконалість окремих елементів механізму управління загальною середньою освітою в умовах реформування системи освіти визначили мету дослідження, яка полягає в розробці теоретичних положень щодо управління розвитком системи загальної середньої освіти як складової соціально-економічної системи.

Освітня система більш консервативна, в ринкові відносини вступила порівняно недавно. Тим не менш, зміни, що відбуваються в соціально-економічному устрої України від початку 1990-х рр., зумовили реформування сфери освіти, припускають докорінні зміни і систем управління освітою на

всіх рівнях – державному, регіональному, місцевому. Потреба управління розвитком освіти як системи приводить до необхідності зміни його цільових орієнтирів, які пов'язані із забезпеченням соціальної функції освіти. По-перше, це цілі формування єдиного освітнього простору, забезпечують високо-ефективну систему послуг і умов, що відповідають освітнім потребам всіх верств і груп населення. По-друге, це цілі формування практики соціалізації та виховання підростаючого покоління з урахуванням загальнолюдських цінностей і цінностей національної культури. По-третє, це цілі перетворення освіти в систему, що розвивається, здатну забезпечувати розвиток особистості та розвиток місцевих громадських систем за умови корпоративної взаємодії між усіма соціальними інститутами [3].

Сучасні дослідники приділяють велику увагу відносно новим (для сфери освіти) підходам і методам, що дають змогу підвищити якість управління розвитком. Виходячи з досвіду зарубіжних країн, було згруповано і проаналізовано фактори, які впливають на розвиток освіти та загальної середньої освіти зокрема, що представлені на рис. 1.



Рис. 1. Основні фактори, що впливають на стратегію розвитку середньої освіти в Україні

З позицій забезпечення стійкості розвитку необхідним доповненням виступає концепція ресурсного управління, яка виходить з того, що не тільки розвиток, але саме функціонування будь-якої організації, досягнення її інституційних цілей неможливо без ефективного управління ресурсами, створення необхідного ресурсного потенціалу.

При визначенні структури ресурсів, яка має забезпечувати розвиток закладів середньої освіти, ми враховуємо те, що в сучасних умовах ефективного управління процесами розвитку забезпечується за допомогою інструментів проектного менеджменту, в тому числі проектного інвестування, при якому розраховуються і мобілізуються ресурси для вирішення конкретного комплексу завдань та отримання певного результату [5].

В ході аналізу було виокремлено ресурси розвитку загальної середньої освіти за їх економічною сутністю (рис. 2) та за джерелами формування (рис. 3).



Рис. 2. Класифікація ресурсів розвитку середньої освіти за їх економічною сутністю

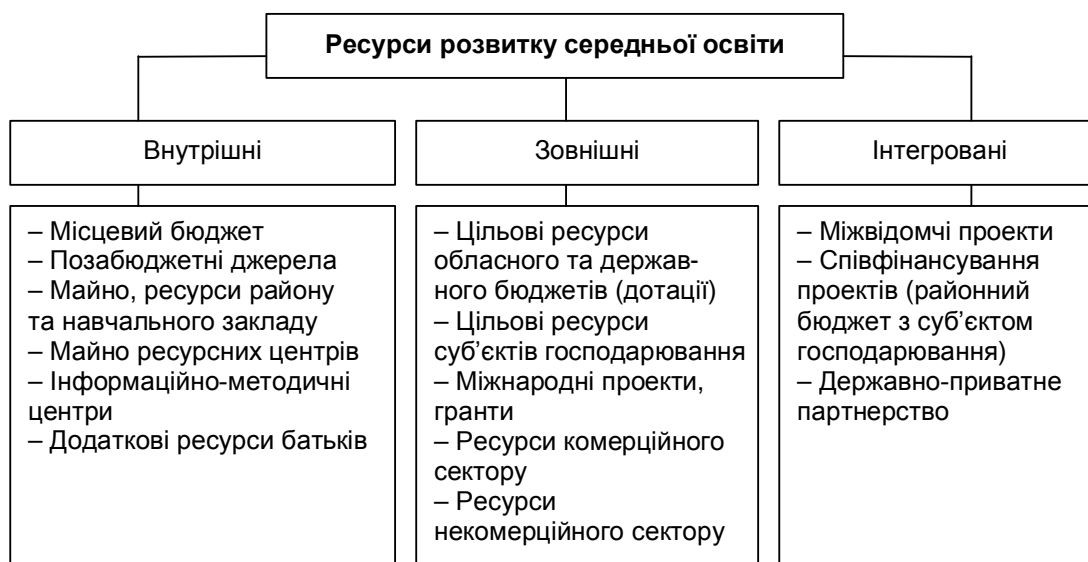


Рис. 3. Класифікація ресурсів розвитку закладів середньої освіти за джерелами формування

Водночас очевидно, що пошук оптимальних стратегій і механізмів розвитку загальної середньої освіти в сучасній Україні може бути тільки при комплексному розгляді та вирішенні проблем освіти, проблем місцевого самоврядування та проблем економічного розвитку територій. Ця зв'язка дозволяє реалізувати стратегічний підхід до модернізації середньої освіти, оскільки робить предметом аналізу зовнішні для освітніх установ умови, таке соціально-економічне середовище, яке на даний час найбільшою мірою визначає реальні можливості модернізації.

Розвиток середньої освіти поза соціально-економічним розвитком території неможливий, оскільки загальна освіта тісно пов'язана з життям родини, з місцем проживання, із загальними умовами та якістю життя, із соціальною інфраструктурою і навіть з економічним потенціалом.

Звідси з'являється сукупність суб'єктів, зацікавлених у розвитку освіти та пов'язаних з ним на рівні цілей і ресурсів розвитку – це структури (галузі, підприємства, органи влади), які усвідомлюють свій зв'язок з освітою, демографією, з інвестиційною та іншою привабливістю території. Фактично це потенційні учасники освітнього кластера, в якому розвиток кожного тією чи іншою мірою залежить від розвитку інших, де кожен може стати більш ефективним за рахунок інтеграції цілей і ресурсів. Структура загальноосвітнього кластера представлена на рис. 4.

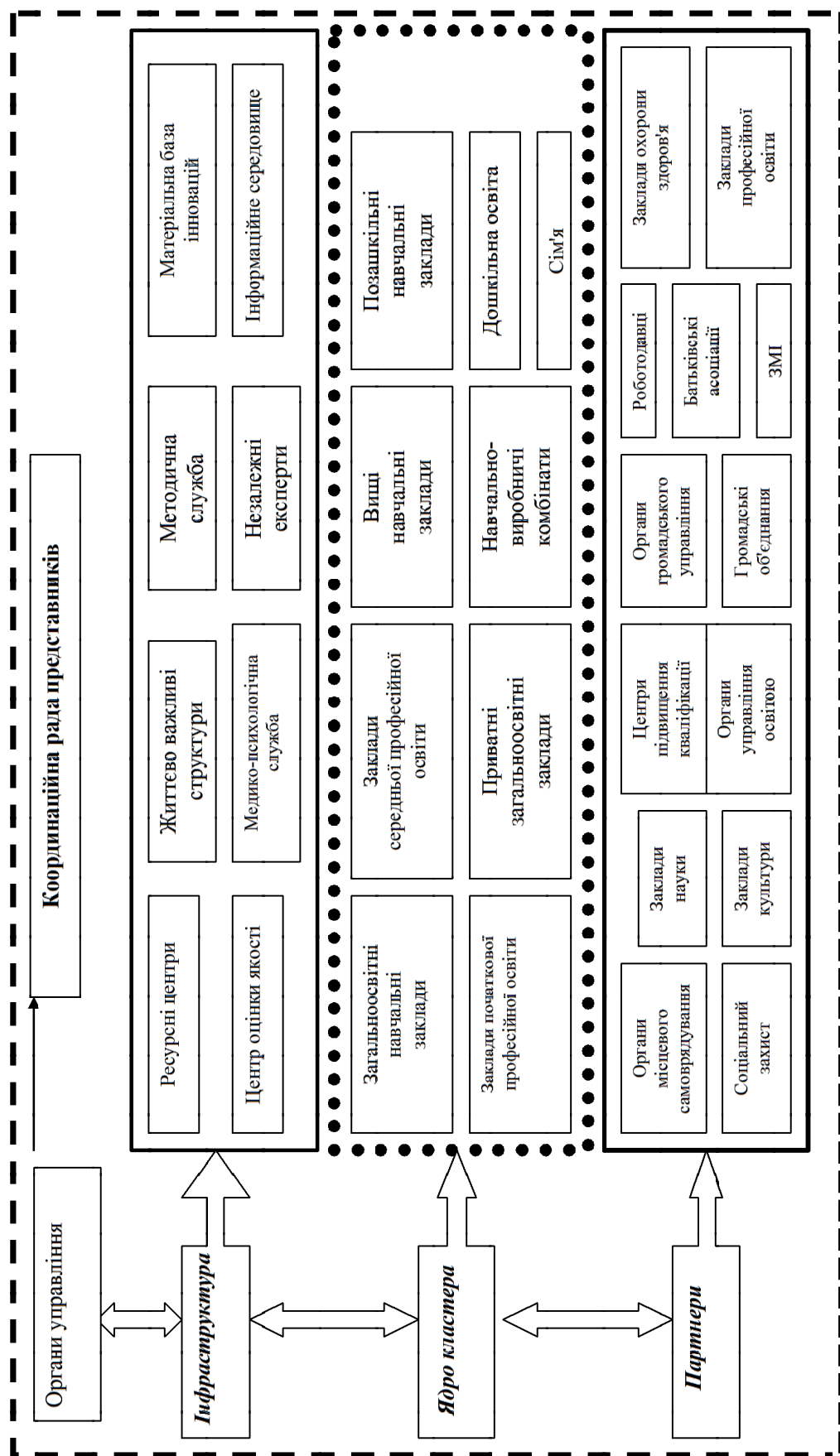


Рис. 4. Структура загальноосвітнього кластера

Управління розвитком загальної ...

Досягнення нових цілей освіти вимагає від школи співпраці, соціального партнерства зі сферою додаткової освіти, сферою культури, (для вирішення завдань виховання), постійної співпраці зі сферою охорони здоров'я, спортивними організаціями і товариствами (в зміцненні здоров'я дітей), з підприємствами та організаціями реального сектору економіки (для професійної орієнтації, підготовки кадрів для місцевого ринку праці), з установами професійної освіти (для профільного навчання), з громадськими організаціями, місцевими органами влади і управління (для реалізації соціальних проектів, профілактики асоціальної поведінки) і т. ін.

Ця співпраця різних організацій і галузей, що діють на території, здатне поставити вектор розвитку системи середньої освіти, що має соціальну значущість для місцевого співтовариства, та консолідації ресурсів для цього розвитку. Отже, для принципової зміни ситуації потрібні форми горизонтально інтегрованого управління, що забезпечує внутрішньогалузеву та міжгалузеву інтеграцію ресурсів в інтересах розвитку систем середньої освіти, пов'язаною з цілями розвитку території [4].

У ході дослідження була запропонована модель управління середньою освітою на місцевому рівні, яка здатна забезпечити стійкість її розвитку.

В найбільш узагальненому вигляді модель управління розвитком закладів середньої освіти представляється як сукупність блоків, що включають основні елементи системи управління, та сукупність необхідних і достатніх зв'язків між цими елементами (рис. 5).



Рис. 5. Концептуальна модель управління розвитком системи загальної середньої освіти

Ключовими положеннями в концепції управління, як основи управління розвитком загальної середньої освіти в умовах соціально-економічної модернізації, є:

1. Вибір територіально-міжгалузевої моделі управління розвитком освіти.
2. Використання в ролі теоретичної основи сукупності принципів положень концепції «управління за цілями», «стратегічного управління», «стійкого розвитку», «ресурсного управління».
3. Формування та використання горизонтально інтегрованих форм і механізмів управління розвитком загальної середньої освіти.
4. Формування освітніх кластерів як сучасної організаційно-економічної форми, яка забезпечує стійкий територіальний та галузевий розвиток.

Отже, для забезпечення сталого розвитку системи загальної середньої освіти необхідно сформувані основні управлінські завдання, які б враховували всі елементи потенціалу розвитку освіти. Для того, щоб управлінські рішення відповідали цим вимогам, необхідна побудова цілісної системи управління, де принципи, функції, структура та механізми управління були б узгоджені між собою і спрямовані на досягнення мети сталого розвитку.

Література

1. *Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012–2021 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mon.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdf.*
2. *Каленюк І. С. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку / І. С. Каленюк. – К. : Кадри, 2001. – 326 с.*
3. *Калина И. И. В общем образовании необходимы более четкие схемы управления / И. И. Калина // Вестник образования. – 2010. – № 11. – С. 4–8.*
4. *Паращенко Л. Развитие заглавной средней школы как проблема теории и практики управления образованием / Л. Паращенко // International Conference «Effective School: Success Factors». – 2011. – № 4. – С. 26–37.*
5. *Підліснюк В. Сталий розвиток суспільства: роль освіти : путів. / Підліснюк В., Рудик І., Кириленко В., Вишеньська І., Маслюківська О. ; за ред. В. Підліснюк – К. : Вид-во СГД «Ковальчук», 2005. – С. 88.*
6. *Стадник А. М. Державне управління системою загальної середньої освіти на регіональному рівні : автореф. дис. канд. наук з держ. управління: 25.00.02 / А. М. Стадник. – Донецьк : Донец. держ. ун-т упр., 2009. – 23 с.*
7. *Стратегія реформування освіти в Україні : рекоменд. з освіт. політики. – К. : К.І.С., 2003. – 296 с.*

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В ХХІ СТОЛІТТІ

Марія ЛИЗУН, Ігор ЛИЩИНСЬКИЙ

Обґрунтовано необхідність глобального управління. Наведено трактування терміна «глобальне управління» вітчизняними та зарубіжними вченими. Визначено потенційний діапазон завдань глобального управління – починаючи від вирішення спорадичних локальних проблем економічного розвитку і закінчуючи всеохоплюючим контролем міжнародних відносин, який би здійснювався через глобальний уряд. Розглянуто механізми глобального управління. Запропоновано функціональну схему взаємозв'язків між суб'єктами світових управлінських процесів. Проаналізовано альтернативні сценарії формування глобальних управлінських структур.

Обґрунтовано необхідність глобального управління. Наведено трактування терміна «глобальне управління» вітчизняними та зарубіжними вченими. Визначено потенційний діапазон завдань глобального управління – починаючи від вирішення спорадичних локальних проблем економічного розвитку і закінчуючи всеохоплюючим контролем міжнародних відносин, який би здійснювався через глобальний уряд. Розглянуто механізми глобального управління. Запропоновано функціональну схему взаємозв'язків між суб'єктами світових управлінських процесів. Проаналізовано альтернативні сценарії формування глобальних управлінських структур.

Problems and approaches for global governance are considered. Levels and institutional backgrounds of global governance are analyzed. Proposals and mechanism of global governance implementation are given.

Світова спільнота протягом останніх кількох десятиліть почала усвідомлювати неконтрольованість і непрогнозованість розвитку глобалізаційних процесів. Розмивання державного суверенітету на фоні зростання ролі інтеграційних союзів і міжнародних організацій, посилення економічного й технологічного потенціалу транснаціональних мереж на тлі виникнення проблем контролю за їх діяльністю, делегування окремих управлінських повноважень національних держав регіональним і світовим інституціям, яке, з іншого боку, супроводжується посиленням сепаратистських тенденцій в низці країн та регіональних міжнародних організацій, свідчить про застарілість організаційного та регулятивного потенціалу і необхідність формування адекватного інституційного базису, який би відповідав сучасним умовам нового економічного порядку.

Держава як управлінська підсистема зіткнулася з принципово новою парадигмою: уряд дедалі більшою мірою втрачає можливість незалежно й ефективно використовувати такі традиційні важелі макроекономічного регулювання, як імпорتنі бар'єри та експортні субсидії, курс національної валюти і ставку рефінансування центрального банку. Інтернаціоналізуються навіть такі традиційно «внутрішні» сфери державного регулювання, як оподаткування, соціальна політика, трудове законодавство, освіта, професійна підготовка кадрів тощо. В таких умовах національні держави втрачають можливість ефективно регулювати власну економічну систему навіть з використанням найсучасніших методів. Вперше в історії уряд втрачає здатність здійснювати на власній території повний контроль над економікою та іншими сферами суспільного життя.

Проблеми глобального управління особливо загострилися зовсім недавно, а саме під час світової фінансової кризи 2008 р. Криза виявила, що жодна група суб'єктів глобального менеджменту, що діяла би самотужки, не може ефективно мінімізувати глобальні ризики, які є одночасним викликом для лідерів у сфері бізнесу та політиків у будь-якій країні. Фінансова криза підкреслила необхідність політичних дій, які враховують глобальну природу кризи. Вона виявила обмежені можливості існуючої фінансової системи, показала неадекватність систем «раннього оповіщення» і недостатній рівень координації між політиками та іншими суб'єктами фінансово-економічних відносин.

Вперше у 2009 р. експерти та члени Мережі глобальних ризиків (Global Risk Network) визначили джерелом ризику відсутність або брак ефективного управління глобальними питаннями, зокрема такими як фінансова стабільність, торгівля, кліматичні зміни, вода та безпека [1]. У 2012 р. на Всесвітньому економічному форумі в Давосі до зазначених вище глобальних ризиків додали хронічні бюджетні дисбаланси, екстремальні коливання цін на енергоресурси і продовольство, збільшення викидів парникових газів, кібератаки, продовольчу кризу [2; 3].

Сьогодні ж можна стверджувати, що власне глобальне управління посідає центральне місце серед геополітичних, економічних та екологічних ризиків і сприймається як ключ до глобальної стабільності та стійкого розвитку.

Взагалі, у широкий обіг категорію «глобальне управління» запровадили В. Брандт та його колеги з Комісії з глобального управління, яка була створена 1992 р. за сприяння ООН та об'єднувала двадцять вісім індивідуальних представників з різних країн [4].

В іноземній науковій літературі поняття «глобальне управління» асоціюється переважно з процесом міждержавного координування політичних дій, реалізацією владних повноважень міжнародними інституціями та контролем за фінансовими потоками у глобальному економічному просторі.

На нашу думку, найбільш вдалим і комплексним є трактування терміна «глобальне управління» українськими вченими А. Поручником, Ю. Гайдай як «...процесу спільного керування світоустроєм на основі створення загальноприйнятої ієрархічно впорядкованої глобальної інституційної системи, що базується на принципах відкритості та комплексності, і залежно від організаційно-функціональних компетенцій її ключових суб'єктів всебічно враховує відображення й реалізацію їх стратегічних інтересів, репрезентацію права на ухвалення міжнародних рішень та гарантує безпеку їх взаємного співіснування у глобальному просторі» [4].

В українській та російській літературі поняття «глобальне регулювання» є більш загальнозживаним порівняно з терміном «глобальне управління»; воно укорінилося в сенсі регулювання міжнародних процесів незалежно від того, скільки «центрів сили» існує сьогодні у світі, тобто прийняття стратегічних рішень спільними зусиллями всієї світової спільноти.

Варто зауважити, що існують різні погляди не лише щодо трактування, а й визначення завдань глобального управління – починаючи від вирішення спорадичних локальних проблем економічного розвитку і закінчуючи всеохоплюючим контролем міжнародних відносин, який би здійснювався через глобальний уряд. На основі їх систематизації можна виокремити шість рівнів глобального управління (рис.1).



Рис. 1. Рівні глобального управління

Зазначимо, що ключове місце у глобальній інституційній системі з адекватним функціональним розподілом професійних і організаційних компетенцій має належати таким суб'єктам глобального управління (СГУ) [4]: міжнародні організації (ООН, МВФ, СБ, СОТ та ін.); «неформальні центри сили» («Велика вісімка», різноманітні бізнес-форуми на кшталт Давоського, Римський клуб та ін.); країни-лідери регіонального економічного розвитку (США і Канада у Північній Америці, Японія і Китай в Азійському регіоні, ЄС-15 у Європі); держави або їх представницькі органи в міжнародних урядових і неурядових організаціях; мережеві структури глобального типу (ТНК, глобальні фінансові мережі, професійні та бізнес-асоціації); регіони як економічно автономні осередки формування конкурентних переваг країн і водночас міждержавні з'єднувальні ланки та функціональні центри виробничої активності; глобальні міста як центри локальної активності (ділової, наукової, фінансової, інноваційної тощо); центри генерування знань (університети, інноваційні кластери, технопарки, технополіси, венчурні компанії тощо); інститути громадянського суспільства на всіх рівнях, військового стримування та запобігання розвитку військових конфліктів, захисту навколишнього середовища; глобальні засоби масової інформації (глобальні інформаційні мережі, міжнародні інформаційні агенції, бюро аналізу та узагальнення інформації тощо).

У сфері глобального управління важливим є інструментарій, за допомогою якого здійснюється регулювання відносин між його суб'єктами. Так, представники Німецької школи менеджменту виокремлюють три ключових механізми глобального управління: багатосторонню гармонізацію, односторонній примус та взаємну дифузію (табл. 1).

Таблиця 1

Три механізми глобального управління [5]

	ГАРМОНІЗАЦІЯ	ПРИМУС	ДИФУЗІЯ
Спосіб дії	Кооперація і прийняття рішень на багатосторонній основі	Односторонні домовленості (економічні і політичні)	Децентралізована імітація (переконання / вивчення)
Рівень зобов'язань	Середній–Високий	Високий	Низький
Ключові мотивації національних суб'єктів законодавчої влади	– Цільові транскордонні проблеми; – уникнення торговельних диспропорцій.	– Приєднання до міжнародних організацій та угод; – отримання фінансової і технічної допомоги.	– Пошук рішень національних проблем; – зменшення невизначеності; – подолання негативного впливу з боку ін. держав; – отримання зовнішньої і внутрішньої легітимності.
Основні рушійні сили	Інтерес	Сила	Знання

Гармонізація є свідомою модифікацією політики суб'єктів глобального управління, яку вони здійснюють, виконуючи зобов'язання у формі узгодженої кооперації. Як правило, учасники поєднують кооперативні зусилля для вирішення глобальних, міжрегіональних чи транскордонних проблем, оскільки інші раціональні шляхи їх розв'язання чи вичерпані, чи недоступні. Їх мотивацією виступає взаємне зацікавлення у подальшому зростанні економічної вигоди, а характер зобов'язань залежатиме не тільки від масштабів проблеми, а й від рівня формалізації взаємних зв'язків.

Механізм примусу застосовується в тому разі, коли окремі СГУ використовують асиметрію сили у міжнародних відносинах з метою нав'язування волі іншим учасникам глобального управління. Рівень зобов'язань СГУ, стосовно яких застосовується примус, залишається доволі високим, оскільки вони самостійно приймають рішення щодо можливих поступок.

Під дифузією розуміють результат процесу, в якому ноу-хау поширюється серед учасників соціальної системи. Перевагою використання механізму дифузії є той факт, що СГУ, маючи вільний доступ до необхідної інформації про апробацію політичного ноу-хау попередниками, можуть з меншими видатками використати практичні результати у розробці власних стратегій або програм розвитку.

Зазначимо, що дифузія має децентралізовану природу і не передбачає наявності чітких і формалізованих контрактних зобов'язань по відношенню до інших учасників процесу глобального управління.

У сучасній парадигмі розвитку глобального управління сформувалося кілька концепцій імовірної організації глобального регулювання, які передбачають або утворення нових інститутів, або еволюцію і трансформацію функцій вже наявних. Виокремлюють два потенційні варіанти вдосконалення інституційної архітектури світу: 1) ініціативу перехоплює один з учасників системи; 2) створюється новий наднаціональний інститут глобального регулювання – певний світовий центр з прийняття стратегічних рішень (його найчастіше називають глобальним урядом) [5]. У цьому контексті важливою є проблема розпливчастості границь між міжнародним співробітництвом суверенних держав і самостійною наднаціональною роллю міжнародних організацій.

В зарубіжній та вітчизняній літературі неодноразово робилися спроби обґрунтувати доцільність створення глобального уряду, визначити його структуру та функції. Прихильники мондіалізму схилились до думки, що глобальний уряд повинні формувати представники країн-гегемонів. Проте Б. Гаврилишин виразив упевненість у тому, що через кілька десятиліть шляхи руху різних частин людства зближаться, оскільки жодна група людей не зможе самостійно «приватизувати планету» і всі народи будуть змушені пристосовуватись до правил гуртожитку, якими й керуватимуться в умовах «єдиного світового порядку й загальної долі» [6].

Підтримуючи гіпотезу Б. Гаврилишина, вважаємо, що глобальний уряд має бути сформований на основі паритетного представництва міжнародних організацій, через які буде реалізовуватися механізм глобального управління. Як влучно зазначали корифеї вітчизняної економічної думки, традиційна «одноповерхова» міжнародна система регулювання відходить у минуле. Їй на зміну приходить нова багаторівнева глобальна система регулювання, де, доповнюючи одна одну, взаємодіють національні держави, міжнародні урядові і неурядові організації, транснаціональні корпорації та навіть міжнародні засоби масової інформації, які стають дедалі впливовішою політичною силою не тільки в національному, а й у світовому масштабі [5].

В контексті розглянутих вище механізмів глобального менеджменту наше бачення взаємозв'язків між суб'єктами світових управлінських процесів представлено на рис. 2.

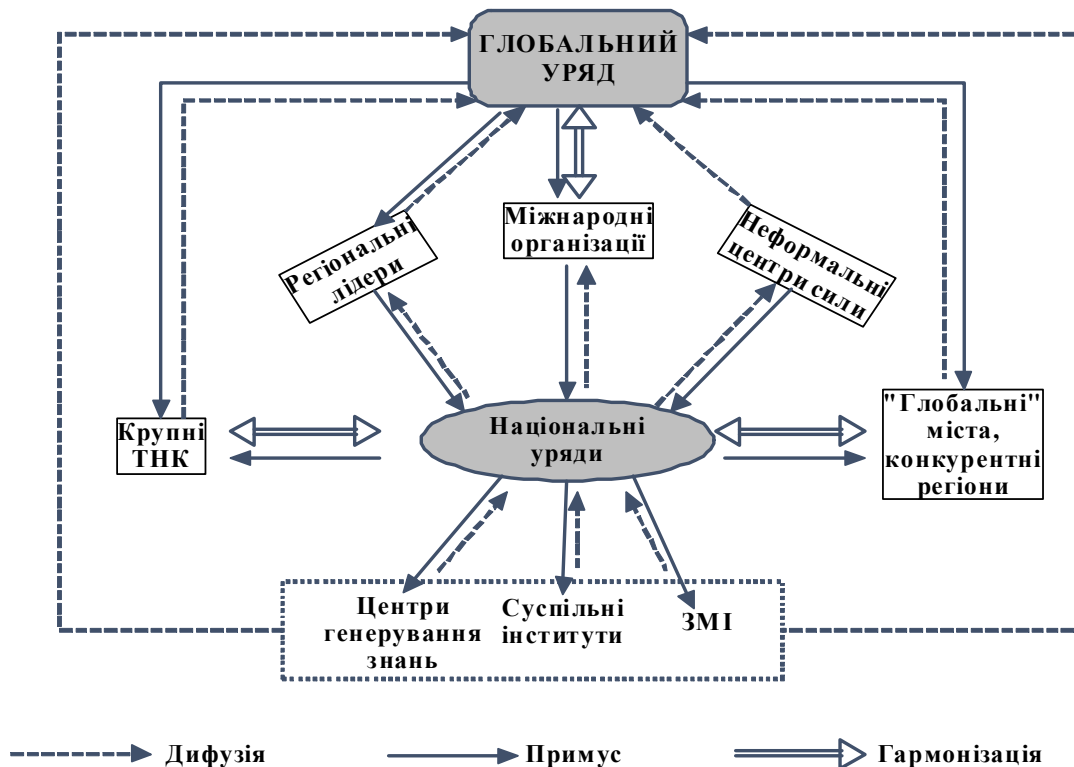


Рис. 2. Взаємозв'язки між суб'єктами глобального управління

В економічній літературі трапляються також інші варіанти взаємодії СГУ. Зокрема, Д. Лук'яненко та Т. Кальченко, виходячи з можливої комбінації полюсів влади, розглядають можливий інституційний устрій у формі уніполярної, бі-, три- та поліполярної систем.

До можливих сценаріїв уніполярного світу можна віднести такі варіанти інституційної архітектури майбутнього: концепція країни-гегемона; концепція глобального уряду; концепція антитерористичного уряду. Ключовою ідеєю концепції країни-гегемона є поняття «держави-стабілізатора», що відповідає за реалізацію правил ліберального світогосподарського режиму за допомогою використання традиційних і нових інструментів війн «нового покоління». Концепція глобального і антитерористичного уряду передбачає піднесення інституту держави до статусу світового уряду, тобто розширену модель національної держави, керівництво якої вирішує поточні внутрішньополітичні питання, однак уже не на національному, а на глобальному рівні.[5]

Бі/триполярна система передбачає наявність кількох управлінських полюсів (як-то «Тріада»: США-ЄС-Японія), які в результаті консенсусу приймають узгоджені рішення, виконання яких є обов'язковим для решти учасників міжнародних відносин. Теорія бі- чи триполярного світу включає такі можливі напрями інституційного забезпечення глобальних трансформацій як коаліції держав та коаліції регіональних інтеграційних утворень.

Протягом останніх 20-ти років геополітична мапа світу кардинально змінилась. На зміну біполярній системі «ринку-соціалізму» прийшла так звана «Тріада», яка в свою чергу трансформувалась у велику шахівницю із 7-8-ма провідними гравцями (рис. 3). Все очевидніше можна говорити про протистояння цивілізацій за Хантінгтоном (який виділяв західну, православно-слов'янську, китайську, японську, мусульманську, індійську, латиноамериканську та африканську цивілізації).

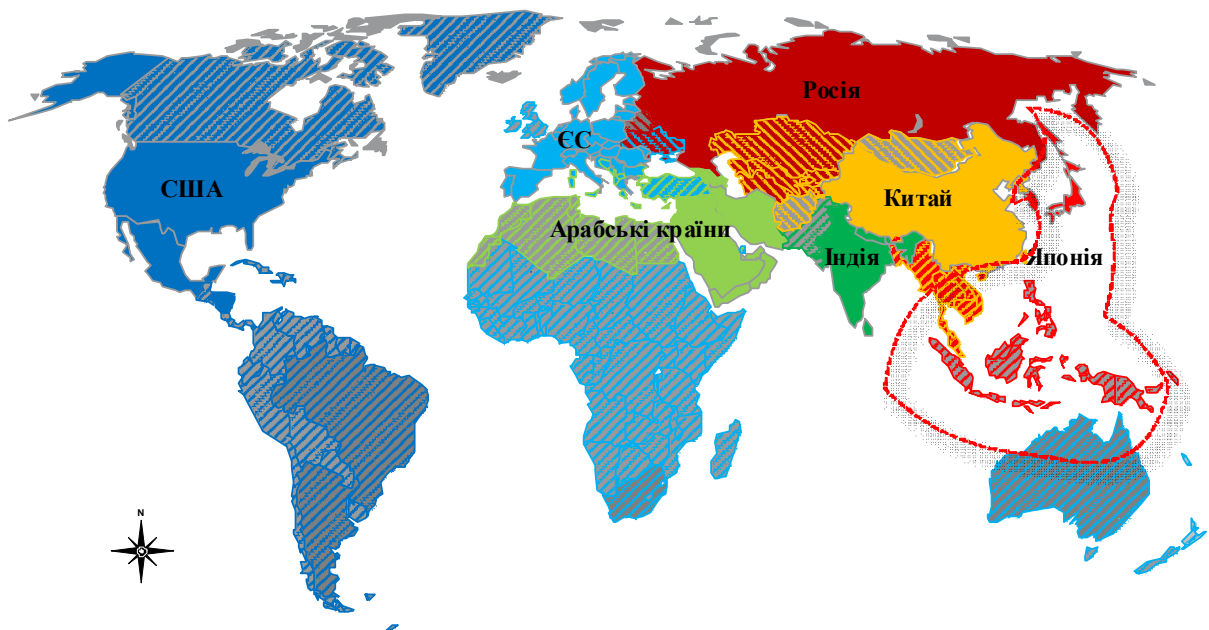


Рис. 3. Розподіл впливу провідних гравців на сучасній геополітичній мапі світу

Якщо говорити про 8 найбільш населених країн світу на сьогоднішній день, то всі вони належать до восьми різних цивілізацій. Якщо ж розглянути 7 найбільш економічно розвинених країн, то вони належать до п'яти різних цивілізацій. Якщо говорити про нову світову політику, що утворюється, можна сказати, що на локальному рівні – це політика етнічності, а в глобальному плані – це політика цивілізацій. І вперше за світову історію глобальна політика є справді багатоцивілізаційною. В цьому новому світі відносини між країнами-представниками різних цивілізацій часто будуть складними, а в певні моменти навіть і антагоністичними [7]. Балкани, Кавказ, Центральна Азія, Південна Азія, Південно-східна Азія, Близький Схід, Африка – всі ці «гарячі точки» перманентно виникають на стику цивілізацій.

Поліполярна система передбачає широке багатостороннє співробітництво і багатовекторність розвитку. Вагомим аргументом на користь утворення поліполярного світу є неможливість недооцінки потенціалу окремих держав, зокрема Китаю, країн Близького Сходу, Індії тощо.

Потенційним ризиком формування поліполярної системи є розвиток за так званним сценарієм апартеїду. Зростання деструктивних зв'язків між провідними країнами світу посилюватимуться у майбутньому завдяки загостренню конкурентної боротьби у сфері інтелектуальних знань і високих технологій, які впроваджуватимуться у виробничий процес та призведуть до формування нової організаційної системи, оновленої енергетичної системи, інформаційної інфраструктури, телекомунікаційних послуг тощо. Такі тенденції глобального розвитку можуть стати причиною послаблення економічних і соціальних зв'язків між країнами, а також до зростання бідності, руйнування інфраструктури й виникнення локальних воєн в інших країнах. В цьому випадку культурна прірва розділятиме світ на «вбудований» і «виключений». Міжнародними економічними процесами керуватиме світовий уряд, утворений країнами «Тріади» чи G-8 за принципом ради директорів і дозволитиме проводити мінімальний діалог між двома світами [4].

За альтернативним сценарієм виживання кожна компанія, місто, регіон, організація і громадська спільнота самостійно піклуватимуться про власний соціальний захист і економічний добробут. У світі домінуватиме філософія ринкової економіки, де кожен суб'єкт піклується про власне самовиживання за рахунок поразки іншого. Зростання конкурентної боротьби і постійна «технологічна гонитва» призведе до загрозової форми нестабільності у глобальному середовищі. У цій ситуації муніципальна влада – єдиний продуцент стабільного економічного розвитку та нарощення конкурентоспроможності компанії на локальному рівні [4].

Деяко утопічний сценарій глобальної інтеграції передбачає побудову світового устрою на основі таких цінностей, як: суспільні блага, людська солідарність, справедливий розподіл благ, соціальна й екологічна підзвітність, діалог цивілізацій, повага та дотримання людських прав, культурна толерантність, які поступово сприятимуть подоланню нерівностей глобального соціально-економічного та технологічного розвитку. Глобальні проблеми є настільки масштабними та небезпечними, що єдиним можливим шляхом їх вирішення є кооперація зусиль з метою формування адекватної стратегії глобального розвитку і відповідних його регулятивних механізмів у межах ефективного «глобального уряду». Вільний ринок буде замінений соціально і екологічно орієнтованими економічними системами. Синтез ноу-хау, експертних оцінок і локальних рішень урядів і регіонів у всьому світі, їх імплементація через плюралістичні форми економічних, технологічних і соціальних проектів розвитку стануть найбільш вживаним і дієвим механізмом.

Інший сценарій ГАТТ/СОТ («Gattist») передбачає трансформацію світової економіки в інтегрований ринок товарів, послуг, капіталу і робочої сили, який спричинить фундаментальну перебудову банківської, страхової, монетарної та фіскальної систем, зміни у сільському господарстві та механізмах соціального захисту. Така система базуватиметься на міцному антимонопольному законодавстві і відповідних інституціях регулювання та контролю.

За сценарієм регіоналізованої глобальної системи процеси й інституції світової економіки залежатимуть від двох рівнів кооперативної інтеграції: перший передбачає економічне співробітництво регіональних (міжконтинентальних) міжурядових організацій, таких як ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН на дво- та багатосторонній основі; другий є формою загальнопланетарного уряду, який базується на спільних діях всіх регіональних інтеграційних угруповань [4].

Отже, вагомою перешкодою на шляху створення системи глобального управління залишається відсутність єдиного бачення та усвідомлення лідерами країн майбутнього вектора її розвитку, методів та інструментів досягнення поставлених перед нею цілей, а також різного характеру походження ключових суб'єктів глобального економічного розвитку. Сучасні концепції глобального управління передбачають або утворення нових міжнародних інституцій (організацій), або еволюцію і трансформацію функцій у вже наявних. Та незважаючи на такий плюралізм поглядів, незаперечним є той факт, що глобальні проблеми потребують глобального управління.

Література

1. Грицяк І. А. Глобальне врядування: теоретико-практичні аспекти [Електроний ресурс] / І. А. Грицяк. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znrndidps/2011_1/Zmist_2011_1/Grytsyak_I.pdf.
2. Основні тренди глобального розвитку: ризики та нові можливості для України. Аналітична записка відділу глобалістики та безпекових стратегій [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/701/>.
3. *Global Risks 2012. Seventh Edition. An Initiative of the Risk Response Network.* – *World Economic Forum, 2012* [Електроний ресурс]. – Режим доступу : www.weforum.org.
4. Поручник А. Формування інституційних передумов системи глобального управління [Електроний ресурс] / А. Поручник, Ю. Гайдай. – Режим доступу : <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/handle/2010/124>.
5. Лук'яненко Д. Стратегії глобального управління [Електронний ресурс] / Д. Лук'яненко, Т. Кальченко. – К., 2009 – Режим доступу : [www.URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mer/2009_8_9/08-3612/2_Lukyanyenko_Kalchenko.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mer/2009_8_9/08-3612/2_Lukyanyenko_Kalchenko.pdf).
6. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє. До ефективних суспільств. Доповідь Римському клубові / Б. Гаврилишин. – К. : Основи, 1993. – 238 с.
7. Виступ Семюела Хантінетона на круглому столі в Національному інституті стратегічних досліджень [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://xyz.org.ua/strategy/hunt_world.html.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Ганна БАЛЯНТ, Іванна ЖИГАДЛО

І АФЕАӨЕІ АІ АА ²І І І ААӨ²ЕІ А А²ВЕЎІ ²ЇОЎ
ВЕ І АІ АӨ²АІ А ЇЕЕААІ АА І І ЇЕЕАІ І В ЕІ І ЕӨДАІ ОІ ЕӨ І І ÇЕӨ²Е
А²О×ЕÇІ ВІ ЕӨ ЕІ І АӨӨ²ЕІ ЕӨ ААІ Е²А

Досліджено суть маркетингової інноваційної діяльності банку; наведено основні інноваційні продукти, що пропонуються вітчизняними банками; проаналізовано конкурентні позиції останніх на ринку банківських послуг України. Виявлено залежність між впровадженням інновацій та зміцненням конкурентоспроможності банку. Окреслено напрями покращення маркетингової інноваційної діяльності банку.

In the article researched the essence of the bank marketing innovation, investigated the main innovative products that Ukraine banks are offering, analyzed the competitive position of banks in the Ukraine banking market. Regularities between innovation and strengthening competitiveness of the bank. Outlined areas to improve bank marketing innovation.

За сучасних умов запровадження банківських інновацій є одним із найдієвіших інструментів у конкурентній боротьбі, зокрема, шляхом впровадження оновлених технологій обслуговування клієнтів, нових продуктів та послуг. Однак процес залучення вітчизняних банків до інноваційної діяльності має швидше стихійний характер, ніж системний. У зв'язку з цим виникає необхідність у вивченні можливих перспектив розвитку маркетингу банківських інновацій, популяризації інноваційних продуктів банків та діяльності їх PR-служб у мережі Інтернет як інструментів гарантованого підвищення конкурентоспроможності банківських установ.

Вивченням сутності інновацій займалися такі вчені, як О. С. Бутенко, І. З. Гнилякевич, С. Б. Єгоричева, Т. Г. Іванова [1, 2, 3, 4]. У зв'язку з тим, що тема банківських інновацій більш вузька і її аналіз в економічній літературі представлений фрагментарно, а окремим питанням приділено недостатньо уваги, зокрема таким як просування інновацій серед клієнтів, вона потребує більш детального дослідження.

Метою роботи є аналіз впровадження інноваційних продуктів вітчизняними банками, виявлення їх впливу на посилення конкурентних позицій установ, а також вивчення шляхів популяризації інновацій серед потенційних клієнтів.

Перш за все відзначимо, що маркетингова інноваційна діяльність банку – це, на нашу думку, проведення системи заходів щодо застосування нових конкурентоздатних ідей, інноваційних методів продажу та комунікацій, просування нових продуктів і послуг на ринку, вдосконалення техніки, обладнання та технологій, навчання персоналу, на основі проведених маркетингових досліджень тенденцій на вітчизняному та зарубіжному ринку.

Загалом банківський маркетинг найчастіше розглядається як процес, який включає планування виробництва банківського продукту, дослідження фінансового ринку, налагодження комунікацій, встановлення цін, організацію просування банківського продукту і розгортання служби банківського сервісу. А відтак вже недостатньо створити хороший продукт, що відповідає вимогам часу і ринку. Необхідно правильно, професійно і своєчасно донести інформацію про нього до кінцевого споживача. Поряд з цим, наявність висококваліфікованих і активних PR-служб, які діють в мережі Інтернет – на

основному полі комунікацій, набуває важливого значення, оскільки «класичні» рекламні заходи перестають бути достатнім мотиватором для покупців банківських продуктів і не можуть повернути втрачений ступінь лояльності докризового періоду на попередній рівень.

Варто зазначити, що в структурі інноваційної діяльності більшості українських банків основну частку становить запозичення зарубіжного досвіду та технологій. Така ситуація пояснюється тривалим фінансовим процесом розроблення і впровадження нових банківських продуктів та їх високим рівнем ризику. Відтак в Україні банківськими інноваціями можуть вважатися інтернет-банкінг, електронний операційний центр, набори електронних банківських продуктів та послуг. Останнім часом великого поширення набули бізнес-моделі та моделі дистанційного банківського обслуговування, а також інновації у Private Banking.

На сьогодні лідером із впровадження інновацій в Україні є «ПриватБанк». Інноваційна політика «ПриватБанку» орієнтована на впровадження на українському ринку принципово нових, провідних банківських послуг, які надають клієнтам нові можливості управління своїми фінансами. Приватбанк першим в Україні запропонував клієнтам послуги інтернет-банкінгу «Приват24» та GSM-банкінгу, а також послуги з продажу через мережу своїх банкоматів та POS-терміналів електронних ваучерів провідних операторів мобільного зв'язку та IP-телефонії. Крім того, одна з останніх інновацій Приват-Банку, яка має назву «без монет» і являє собою систему електронної здачі, визнана міжнародним рейтингом «Innovation in Banking Technology Awards 2010» кращою банківською інновацією 2010 р. [9].

Для ПАТ «Кредобанк» основою ефективної системи збуту продуктів і послуг є його продуктова інноваційна політика. Прикладом застосування продуктів Інтернет-банкінгу є «KredoDirect» для фізичних та «iFOBS» для юридичних осіб. Розвиваючи сучасні технології дистанційного обслуговування, ПАТ «Кредобанк» з лютого 2011 р. надав своїм клієнтам нову послугу «МобіБанк», за допомогою якої можна здійснювати оплату рахунків комунальних підприємств, Інтернет-провайдерів, телефонних компаній, операторів кабельного телебачення тощо. Основою «МобіБанк» є технологія SMS-повідомлень, які забезпечують швидкий обмін даними клієнта із банком через оператора мобільного зв'язку завдяки спеціальному платіжному додатку, що записаний на SIM-карточці оператора мобільного зв'язку [8].

Одним із найбільших українських банків, що займає провідні позиції на фінансовому ринку є ПАТ «Райффайзен банк «Аваль», проте його інноваційна діяльність характеризується менш швидким темпом впровадження. Загалом за допомогою мобільного телефону і послуги «Мобільний банкінг», а також електронної поштової скриньки та звичайного телефону, в будь-який час можна отримати інформацію про стан свого рахунку в «Райффайзен банк «Аваль», про проведення операції на рахунку, про заблоковані і доступні суми, а також дізнатися про курси валют. Також діє система «Клієнт-банк» – це система дистанційного банківського обслуговування поточних рахунків клієнтів, що функціонує за допомогою спеціального програмного забезпечення із використанням мережі Internet. Таким чином можна керувати поточним рахунком, не відвідуючи банку [10].

Отже, аналізуючи інноваційну активність вітчизняних банківських установ, ми можемо певним чином згрупувати їх відповідно до рівня сервісу інтернет-банкінгу, що має найширше використання серед можливих інновацій. Таким чином, першу групу становлять банки, що надають мінімальний пакет послуг, наприклад, «Райффайзен банк «Аваль» (табл.1).

Таблиця 1

Класифікація вітчизняних банківських установ за рівнем сервісу інтернет-банкінгу [2, с. 317]

Групи	Банки	Відсоток можливостей сервісу
I	Райффайзен банк Аваль	30–50%
II	Кредобанк Альфа-Банк Укрсиббанк Форум	50–80%
III	Приватбанк ПУМБ Дельта Банк Укресімбанк Фінанси та Кредит	80–100%

Банківські установи, які увійшли до другої групи, а це «Кредобанк», «Альфа-Банк», «Укрсиббанк», «Форум», надають такий обсяг послуг, що охоплює більше половини можливостей Інтернет-банкінгу і становить 50–80% від загальних можливостей сервісу. Представники третьої групи – «Приватбанк», «ПУМБ», «Дельта Банк», «Укрексімбанк», «Фінанси та Кредит» – з усіх наявних послуг інтернет-банкінгу в Україні, надають найширший перелік можливостей.

Зважаючи на таку класифікацію, можемо здійснити порівняння між рівнем впровадження інновацій комерційними банками України та іншими показниками на основі яких складають банківські рейтинги (рис. 1). Відтак на прикладі Приватбанку спостерігаємо таку залежність, що лідер з впровадження інновацій в Україні відповідно займає найвищі позиції в оцінках банківської діяльності за різними критеріями. Зокрема, має найвищий показник в рейтингу банків України, який надає веб-сайт «Офіційний рейтинг банків України», за показником «Обсяг активів» за станом на липень 2013 р. [6].

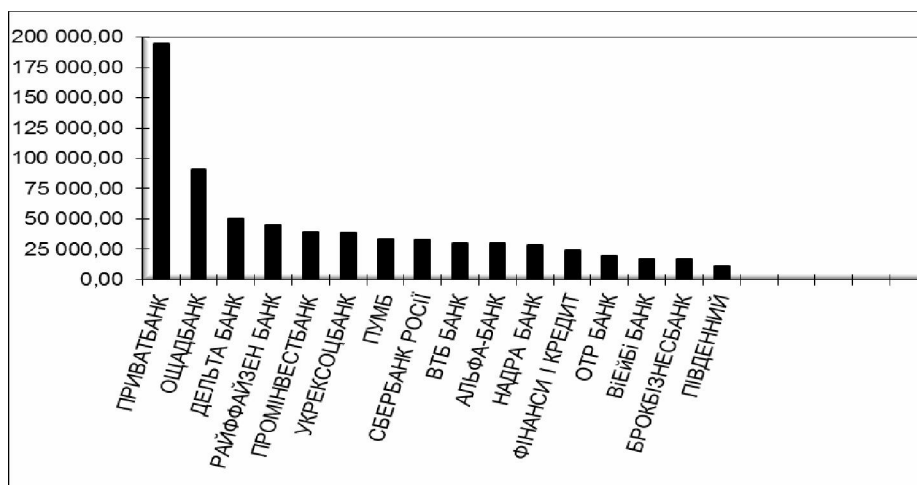


Рис. 1. Рейтинг банків України за показником «Обсяг активів» за станом на липень 2013 р., тис. грн. [6]

Поряд із цим, національне рейтингове агентство «Рюрик» наводить інтегральний довгостроковий кредитний рейтинг банківської системи України за Національною рейтинговою шкалою за станом на I півріччя 2013 р., вершину якого також очолив «Приватбанк» (табл. 2) [5].

Таблиця 2

Розрахунок інтегрального довгострокового кредитного рейтингу банківської системи України за станом на I півріччя 2013 р. [5]

№ з/п	Назва банку	Активи (тис. грн.)	Рівень рейтингу	Вага (%)	Бали	З урахуванням ваги
1	Приватбанк	190 924 454	uaA-	17,44	19	3,31
2	Ощадбанк	95 624 096	uaBBB-	8,74	16	1,40
3	Укрексімбанк	91 626 500	uaAA-	8,37	22	1,84
4	Дельта Банк	47 615 666	uaA+	4,35	21	0,91
5	Райффайзен Банк «Аваль»	44 929 442	uaA-	4,10	19	0,78
6	Укресоцбанк	38 344 797	uaAAA	3,50	26	0,91
7	Промінвестбанк	37 337 175	uaA-	3,41	19	0,65
8	Сбербанк Росії	32 721 835	uaA-	2,99	19	0,57
9	ПУМБ	32 442 086	uaBBB-	2,96	16	0,47
10	Альфа-банк	29 633 590	uaBBB-	2,71	16	0,43

При цьому «Приватбанк» має найвищий показник у рейтингу за критерієм депозитного портфеля, який надає веб-сайт «Офіційний рейтинг банків України» (табл. 3) [7].

Таблиця 3

Рейтинг банків України за показником «Сума депозитного портфеля» за станом на липень 2013 р. [7]

№ з/п	Найменування банку	Сума депозитів (млн. грн.)	Питома вага (%)	Частина в зобов'язаннях (%)
1	Приватбанк	96 191,31	27,59	55,01
2	Ощадбанк	34 318,77	9,84	47,25
3	Дельта Банка	21 742,24	6,24	46,28
4	Райффайзен Банк Аваль	15 927,34	4,57	41,45
5	Сбербанк Росії	12 096,93	3,47	41,07
6	Укрсоцбанк	12 055,11	3,46	38,76
7	ПУМБ	11 257,03	3,23	38,09
8	Фінанси і кредит	9 649,74	2,77	43,34
9	Альфа-банк	9 159,91	2,63	35,87
10	ВіЕйБі Банк	8 333,63	2,39	54,65

На основі проведеного порівняння можемо стверджувати, що банківська інноваційна діяльність в Україні має розвиток на певному рівні та забезпечує посилення конкурентних позицій комерційних банків, однак беззаперечним є і той факт, що потрібно вдосконалювати механізм маркетингових досліджень.

Необхідною умовою успішної маркетингової діяльності банку є здійснення багатофакторного аналізу зовнішнього середовища, оцінка внутрішніх ресурсів банку та неперервність процесу проведення маркетингових досліджень в умовах конкурентної боротьби. При цьому розробка і запровадження інновацій може бути результатом діяльності окремого структурного підрозділу в банку або координації всіх підрозділів банку на створення в ньому механізму розробки і впровадження нововведень. Це означає, що інноваційний процес повинен мати високоорганізований і керований характер [3, с. 208].

Також для покращення маркетингової інноваційної діяльності в банку можна створити департамент, який буде включати підрозділи з управління окремими сферами інноваційної діяльності (маркетингової, фінансової, інформаційної тощо), а також забезпечити підрозділи банку внутрішньою нормативною документацією, яка має містити правила та методи управління інноваціями в банку, а також саму методику оцінки ефективності нововведень.

Ще однією рекомендацією з покращення інноваційної діяльності банку є мотивація його персоналу щодо створення інноваційних ідей та використання інноваційних методів обслуговування. Це можна зробити шляхом виокремлення в самому банку групи працівників-інноваторів, які зможуть позитивно впливати на своїх співробітників на основі реалізації мотиваційних інноваційних програм, створених департаментом з інновацій [1].

Таким чином, слід відзначити, що проведені нами дослідження результатів впровадження банківських інновацій вітчизняними банками дають змогу переконалися в їх ефективності щодо посилення конкурентних позицій, а також обґрунтовують необхідність удосконалення системної роботи банку в цьому напрямку, базуючись на якій, вони отримують можливість адаптуватися до вимог конкуруючого ринку. Проте поряд із цим існує потреба розширення клієнтської бази банківської установи, тобто привернути увагу більшої кількості клієнтів, які стали б потенційними користувачами нововведених інновацій, а відтак існує необхідність розвитку консультативних та інформаційних банківських послуг.

Загалом відзначимо те, що надання консультативних та інформаційних банківських послуг в певній сфері є само по собі інновацією в діяльності вітчизняних банківських установ і вже використовується в багатьох комерційних банках. Проте існує потреба їх розвитку як методу залучення нових клієнтів та популяризації фінустанови, оскільки це є одними з визначальних параметрів сильної конкурентної позиції. На нашу думку, обслуговування клієнтів шляхом консультування та надання необхідної інформації щодо ситуації в банківській сфері дасть можливість банку привернути увагу клієнта до фінустанови, а згодом, в процесі взаємодії, пропагандувати власні продукти діяльності. Зокрема, можна визначити як необхідність надавати такого плану послуги на безоплатній основі, оскільки це дає змогу привернути увагу більшого кола потенційних клієнтів. Звичайно, потрібно проводити таку діяльність у розрахунок на ефект в майбутньому від збільшення клієнтської бази, яка стане потенційним покупцем інноваційних продуктів банку.

Також зазначимо про можливість, а більшою мірою необхідність, надавати консультативні та інформаційні банківські послуги через Інтернет, зважаючи, що це є основна інформаційна база для сучасного суспільства. Ця розвинена пошукова мережа є платформою для запровадження нових послуг банку з метою забезпечення ефективності діяльності. Відтак можна визначити кілька способів інформування в мережі, а саме функціонування на комерційному сайті, обговорення в чаті або системи онлайн дзвінків, де відповіді надаватиме компетентний працівник банку. Можлива також взаємодія з потенційними клієнтами на консультаційних форумах, які варто розмістити на сайтах кореспонденції банківської сфери. Так, наприклад, «Приватбанк» належить до найбільших системних банків України і на сьогоднішні він пропонує підприємствам та організаціям України послуги з розробки проектів і організації емісії облігаційних позик. Як повідомляють представники «Приватбанку», на сьогодні така послуга надається корпоративним VIP-клієнтам банку при розміщенні облігаційних позик, банк при цьому виступає як інвестиційний консультант, аналітик і платіжний агент. Крім того, на корпоративному сайті цієї установи успішно діє чат та система онлайн дзвінків.

З урахуванням широкої сфери застосування консультативних та інформаційних банківських послуг та їх можливості в популяризації комерційних банків можна стверджувати про необхідність їх розвитку. Чіткий механізм надання таких видів послуг з урахуванням вимог сучасного розвитку суспільства дасть можливість інформування потенційних клієнтів про інновації банку та посилення його конкурентоспроможності.

Разом із цим, зауважимо, що ефективне функціонування PR-служб банків проінформує цільову аудиторію про переваги інноваційних продуктів, особливо в порівнянні з пропозиціями конкурентів, і розповість про їх сильні сторони, а також зацікавить потенційних клієнтів до установи. Загалом дасть змогу підвищити вартість бренда, сформувати атмосферу відкритості і взаєморозуміння та певною мірою збільшити довіру до неї.

Суть терміну «Public Relations» (PR) можна визначити як формування і підтримка взаємовигідних партнерських відносин між банком і громадськістю на основі організації ефективних комунікаційних потоків. На відміну від реклами та стимулювання збуту, заходи PR мають довгострокову дію і спрямовані передусім не на потенційних клієнтів банку, а на громадську думку [4, с. 7]. Виходячи з цього, до основних інструментів PR зараховують контакти з пресою, створення репутації продуктів (послуг), корпоративні комунікації, зустрічі представників банку з контактними аудиторіями тощо. Зокрема, банки як центральний елемент фінансової системи в будь-якій країні завжди перебувають у центрі уваги суспільної думки, яка безпосередньо намагається контролювати кредитні установи через найбільш поширений канал інформації, а саме Інтернет. Виходячи з цього, діяльність PR-служб є необхідною складовою комунікаційної політики банку.

Отже, зазначимо те, що недостатньо розмістити інформацію про запроваджені банківські інновації на корпоративному сайті, оскільки він на сьогодні виступає лише засобом отримання інформації щодо стабільності та надійності банку, тобто створює загальне враження про банківську установу, хоч це на певному рівні є не менш важливим. Проте здійснивши моніторинг такого сайту, потенційний клієнт, ознайомившись з установою і її пропозиціями, обов'язково шукатиме інформацію в мережі про фінансову установу, яка його цікавить, тому більшого значення набуває інформація з різноманітних незалежних джерел: ЗМІ в онлайн режимі, форумів та ін. Наявність в Інтернеті статей, дискусій на форумах збільшує «видимість» банку. Відтак зацікавлена особа, яка здійснює пошук банківських продуктів, відразу помічає, про кого пишуть і говорять частіше, і на цій підставі робить відповідні висновки.

Результати діяльності PR-служби в Інтернеті, зокрема новини, статті, відео- і аудіо контент зберігають актуальність та доступність багато років. Старі номери газет і журналів, випуски передач знайти набагато важче, ніж новину або статтю, розміщену в мережі. Тому аудиторія банківського інтернет-PR навіть на маловідомих майданчиках потенційно ширша, ніж аудиторія PR у друкованих ЗМІ.

Основними параметрами ефективності діяльності PR-служб банківських установ є регулярність оновлення інформації на корпоративному сайті та на сайтах ЗМІ, які працюють в онлайн режимі; наявність мультимедійних і інтерактивних форм на сайті (відео, фото, форми зворотного зв'язку), зв'язку між корпоративним сайтом і соціальними мережами, а також наявність чітко поданої базової інформації, значущої для споживачів при пошуку необхідних товарів і послуг. Щодо соціальних мереж необхідна сторінка банку в популярних соціальних мережах («Facebook», «Twitter»); «кількість друзів»/фоловерів/фанів корпоративних сторінок; наявність особистих блогів, які ведуть керівники або топ-менеджери.

Отже, сучасні умови загострення конкуренції між самими комерційними банками, а також між ними та небанківськими фінансово-кредитними установами, спонукають банки розширювати спектр послуг. А відтак банківська інноваційна діяльність виступає як необхідна складова посилення конкурентних позицій вітчизняних комерційних банків і включає в себе не лише впровадження інноваційних продуктів, а й подальше їх популяризування серед клієнтів.

Література

1. Бутенко О.С. Оцінка ефективності маркетингової інноваційної діяльності банку [Електронний ресурс] / О. С. Бутенко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Economics/1_85044.doc.htm.
2. Гнилякевич І. З. Просування банківських послуг в умовах українського ринку інноваційних технологій / І. З. Гнилякевич, О. Р. Голубник, І. М. Палько // *Сталий розвиток економіки*. – 2012. – № 6. – С. 13–17.
3. Єгоричева С. Б. Банківські інновації / С. Б. Єгоричева. – К. : Центр навч. л-ри, 2010. – 208 с.
4. Іванова Т. Г. Комплексна оцінка формування та реалізації комунікаційної стратегії банків України / Т. Г. Іванова // *Економічний вісник університету*. – 2011. – № 17. – С. 1–9.
5. Національне рейтингове агентство «Рюрик» : аналіт. огляд «Інтегральний довгостроковий кредитний рейтинг банківської системи України: І півріччя 2013 р.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/ICR/2kv2013/ICR_II_kv_2013_review.pdf.
6. Офіційний рейтинг банків України за показником «Обсяг активів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://banker.ua/officialrating/active/>.
7. Офіційний рейтинг банків України за показником «Сума депозитного портфеля» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://banker.ua/officialrating/physicalperson/suma/07/2013>.
8. Офіційний сайт банку ПАТ «Кредобанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kredobank.com.ua>.
9. Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.privatbank.ua.
10. Офіційний сайт банку Райффайзен Банк Аваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.aval.ua.

ААІ Е²АНУЕЕЕ А²СІ АН БЕ І НІ АЕЕАЕЕ АЕА І ²АІ ДЕ³ І І ЕОУЕІ - А²ВЕУІ І НО²

Обґрунтовано необхідність пошуку нових підходів до оптимізації банківського бізнесу, застосування нових форм співпраці банків та їх клієнтів. З цією метою розкрито суть банку з трьох позицій: економічного суб'єкта, суб'єкта підприємництва і з точки зору його операційних особливостей та функціонального значення. Визначено особливості банківської діяльності, які відрізняють банки від інших підприємств. Це, наприклад, переважання фінансових ресурсів над іншими видами ресурсного забезпечення; високий рівень фінансового левериджу; підвищені вимоги до надійності, платоспроможності, ліквідності; централізоване регулювання діяльності, здійснюване центральним банком країни. Також розглянуто банк як підприємство, якому властиво дотримуватись принципів та функцій загального підприємництва.

The needs of search for the new approaches that will be useful for the banking business optimization, the uses of new forms of cooperation between banks and their customers are well detailed in the article. For this purpose the meaning of «bank» is described by three types of scientific positions: economic entity, business entity and financial institution, with major operational activities of the banking and functional significance. The features of banking activities to distinguish banks from other financial institutions are known. It is the predominance of financial resources over other types of resources, high level of financial leverage, high demands for reliability, solvency, liquidity and regulation of their activities carried out by central bank. The bank as an organization which adheres to the entrepreneurship principles and functions is described.

Сучасні ринкові трансформації економіки формують нові умови ведення бізнесу та підприємництва, що стимулює їх розвиток і служить спонукальним мотивом до ефективного використання обмежених ресурсів з метою досягнення як комерційного успіху та задоволення інтересів підприємців, так і соціально-економічного ефекту загалом. Прагнення до максимізації прибутку спонукає учасників господарського процесу до розширення виробництва, зниження витрат і цін на товари та послуги. Банківські установи як особливі суб'єкти господарювання своєю діяльністю глибоко проникають в усі сфери економіки, активно обслуговують і впливають на всі економічні та соціальні процеси в країні. Комерційна складова їх діяльності безумовно також породжує бажання розширення власної присутності на ринку, оптимізації процесів здійснення широкого спектру операцій та надання різних послуг з метою отримання більшого прибутку. За таких умов сучасна банківська установа стає універсальною установою, яка прагне здійснювати якомога більше видів операцій.

В економічній літературі доволі ґрунтовно розглянуто суть та значення банків, розкрито зміст їх діяльності та виконуваних ними операцій. Слід згадати таких вітчизняних науковців, як Б. Адамик, О. Васюренко, А. Гальчинський, О. Дзюблюк, В. Міщенко, А. Мороз, О. Пруський, М. Савлук, які чимало праць присвятили дослідженню природи виникнення банків, історії розвитку їх діяльності за різних економічних умов господарювання, особливостям здійснення різних видів банківських операцій та послуг.

Сучасні умови господарювання потребують сильних та конкурентоспроможних гравців. Стрімкий розвиток інформаційних, виробничих, комунікаційних та інших технологій, які супроводжуються сильною конкурентною боротьбою, впровадженням інновацій, а також обмеженістю ресурсів та швидким переливом грошового капіталу, високим проникненням на вітчизняні ринки іноземних суб'єктів підприємництва породжує необхідність пошуку нових шляхів організації ефективної співпраці підприємств різних сфер виробництва, вдосконалення функціонування інституційного середовища

підприємництва. Особливо актуальною у цьому відношенні є оптимізація діяльності банківських установ, головним завданням яких є здійснення ефективного грошово-кредитного та розрахункового обслуговування як юридичних, так і фізичних осіб. Незважаючи на те, що банківська система України представлена значною кількістю комерційних банків, згідно з даними Національного банку України за станом на 01.12.2013 р. у нашій країні видано ліцензію 181 банку [1], все ж більшість з них потребує оптимізації власної діяльності, впровадження нових операцій, вдосконалення технологій ведення банківської діяльності та застосування нових форм співробітництва з партнерами та клієнтами. Про це свідчать фінансові результати діяльності банків, наприклад, чистий прибуток усього по банківській системі України за станом на 01.04.2013 р. становив лише 3124923 грн. [2]. Тому, враховуючи економічну суть та комерційну природу банківських установ, необхідно знайти найбільш ефективні шляхи подальшого розвитку банківського бізнесу у нашій країні. А для цього вважаємо за необхідне дослідити суть банку з кількох позицій: 1) як особливого економічного суб'єкта – посередника, який обслуговує усіх суб'єктів господарювання, забезпечує рух усіх грошових потоків у країні, а також виконання грошово-кредитної політики; 2) з точки зору операційних особливостей та функціонального значення; 3) як суб'єкта підприємництва, який працює заради власного збагачення та отримання прибутку. З'ясування спільних та відмінних моментів у функціонуванні банківських установ і підприємств загалом дасть змогу зрозуміти, які заходи і підходи у модернізації та оптимізації банківської діяльності є найбільш необхідними й ефективними.

Якщо розглядати економічний зміст та природу виникнення банків, то слід зазначити, що їх основним призначенням є забезпечення практично усього руху грошових потоків, що відбуваються в економіці і виникають в результаті організації процесів суспільного відтворення. Банки служать тією ланкою, яка забезпечує взаємодію у сфері грошових відносин між суб'єктами господарювання, що виникає в процесі створення сукупного суспільного продукту, в процесі реалізації виробничих відносин різного роду, відносин власності тощо. При цьому завданням банку є концентрація вільних капіталів і грошових ресурсів і спрямування їх на потреби виробництва та обігу з метою підтримки неперервності останніх та прискорення усього відтворювального процесу в макроекономічних масштабах. Через банки проходить грошовий оборот як окремих суб'єктів ринку, так і економіки загалом. Відтак банки посідають особливе місце в економіці, забезпечуючи взаємозв'язки між усіма її сферами через механізм грошових відносин і мають неабиякий вплив на життєдіяльність усього суспільства, оскільки саме від успішності організації та реалізації грошово-кредитних відносин залежить ефективність виконання усієї господарсько-виробничої діяльності на мікро- і макрорівнях. Відтак найважливіші завдання відводяться і центральному банку щодо нагляду та регулювання діяльності комерційних банків з метою реалізації наміченої грошової політики, з метою забезпечення досягнення загальнодержавних економічних цілей.

Якщо ж розглядати операційний арсенал банківської діяльності, то основними операціями, які у сукупності становлять її основу, слід назвати пасивні операції, тобто залучення грошових коштів на депозитні вклади, активні – розміщення, надання кредитів клієнтам у тимчасове користування з метою отримання прибутку у вигляді відсотків, а також розрахункові операції, які здійснюються банками за дорученням їх клієнтів у готівковій чи безготівковій формі за певні виконані роботи чи інші фінансові зобов'язання.

Крім цих основних операцій, банки виконують ряд інших не менш важливих операцій, серед яких можна виділити валютні операції, операції з цінними паперами, інвестиційні, касові, консультаційні, трастові. І це неповний перелік операцій, які нині може виконувати банк. Таке розмаїття банківських операцій продиктоване потребами сьогодення, потребами клієнтів, яких обслуговують банки. Слід також зазначити, що кожен банк не виконує усіх видів операцій, а лише певні з них, залежно від його спрямованості, обслуговуваної ним клієнтури, а також відповідно до вимог законодавства тієї чи іншої країни. Однак якщо банком не виконується хоча б одна із трьох вищезгаданих основних операцій, то цю установу важко вважати банком, оскільки існує ряд фінансових установ, які можуть або надавати кредити, або приймати кошти на депозити чи здійснювати розрахунки, однак вони не можуть виконувати ці операції водночас.

Ще одним важливим моментом при розкритті суті певної категорії є розгляд виконуваних нею функцій. В економічній літературі нема єдності в обґрунтуванні функцій, які виконує банк. Одні автори наділяють банки меншою, інші – більшою кількістю функцій. А. Мещеряков вважає, що «...оскільки банки з'явилися для задоволення потреб у здійсненні певних операцій з грошима, то, виходячи з

того, які саме операції здійснював банк у різні періоди часу, визначалися його суть і функції» [3, с. 26]. З кожним роком межі діяльності банків розширюються і відповідно збільшується кількість виконуваних ними операцій. Наприклад, банки Великобританії виконують близько 100 різних видів операцій, банки США – понад 150 видів, а Японії – біля 300 різних видів [4, с. 9]. Однак це не може означати, що банки Японії наділені втричі більшими функціями, ніж банки Великобританії.

В економічній літературі трапляються й інші, відповідно до виконуваних операцій, функції банків: консультаційні, трастові, страхові тощо. Якщо ж дотримуватись такого погляду, то, безумовно, можна наводити безліч виконуваних банком функцій, адже із розвитком банківської справи розширюється спектр здійснюваних банками операцій. Однак банк за своєю природою наділений однією найважливішою функцією – функцією посередництва, і лише залежно від виконуваної ним операції вона може набувати певного смислового наповнення. Отже, як зазначає О. Дзюблюк, основними функціями, які відображають суть та місце банків в економіці, є посередництво у кредиті, посередництво у платежах та випуск кредитних грошей [5, с. 55].

Досліджуючи суть банку як суб'єкта підприємництва, слід звернути увагу на форму організації цього інституту ринку. Найчастіше про банк говорять як про установу [6, с. 10; 7, с. 21; 8, с. 45] чи організацію [9, с. 18].

Установа – це організація, створена однією або кількома особами (засновниками), які не беруть участі в управлінні нею, шляхом об'єднання (виділення) їхнього майна для досягнення мети, визначеної засновниками, за рахунок цього майна [10].

Організації – це підприємства, установи, організації, органи влади чи інші установи, їх підрозділи чи їх об'єднання з правами юридичної особи чи без них, громадські організації чи приватні або засновані на іншій формі власності підприємства, установи, організації, які виконують самостійні функції і мають установчий документ та свою структуру управління [11].

Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» банк – це юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виняткове право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до Державного реєстру банків [12].

Підприємство прийнято розглядати як самостійний господарський суб'єкт, створений підприємцем або об'єднанням підприємців для виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг з метою задоволення суспільних потреб і одержання прибутку. У Господарському кодексі України зазначено, що підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами.

Відповідно до Закону України «Про підприємництво» підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством [13].

Ми вважаємо, що банк слід розглядати як підприємство, оскільки він є самостійним суб'єктом господарювання, має права юридичної особи, здійснює і реалізує продукт у вигляді банківських операцій та послуг. Банк, як і підприємство, вирішує питання, пов'язані як із задоволенням суспільних потреб шляхом здійснення банківських операцій і послуг, так із досягненням соціально-економічного ефекту шляхом сплати податків, створенням робочих місць тощо. Банк, як і будь-яке підприємство, перш ніж розпочати свою діяльність, має пройти реєстрацію і отримати спеціальний дозвіл для ведення бізнесу – ліцензію.

Однак банк як підприємство має свою особливість. Банки, на відміну від підприємств промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту і зв'язку, діють у сфері обміну, а не виробництва. Ця обставина дає підставу вважати, що банк – це торговельне підприємство, адже він купує і продає ресурси, функціонує у сфері перерозподілу, сприяє обміну товарами. Однак на цьому подібність між банком і сферою торгівлі здебільшого закінчується: по-перше, банк торгує не товарами, а особливим продуктом – грошовими ресурсами; по-друге, при торгівлі товар змінює свого власника, іде від продавця до покупця, а, наприклад, при кредитуванні – власник позичкової вартості залишається незмінним.

Тому банк слід розглядати як економічне підприємство, оскільки головним у його діяльності є реалізація економічних інтересів. Повна підпорядкованість роботи банку загальному закону економії суспільних витрат становить найвищий принцип, якому підпорядковані всі інші мотиви і цілі, інакше банк як економічне підприємство не може відбутися.

З-поміж специфічних характеристик діяльності банківських установ слід виокремити найсуттєвіші: переважання фінансових ресурсів над іншими видами ресурсного забезпечення; високий рівень фінансового левериджу; підвищені вимоги до надійності, платоспроможності, ліквідності; централизоване регулювання діяльності, здійснюване центральним банком країни; значна кількість клієнтів, партнерів, контрагентів (як правило, їхня кількість навіть у невеликому банку значно перевищує аналогічний показник на великому підприємстві); висока ризикованість діяльності, зумовлена переважанням кредитних операцій у структурі активів, а також значним впливом інших ризиків: валютного, відсоткового, інфляційного тощо; обов'язковість ресурсного забезпечення відповідного рівня якості, насамперед інформаційного та технічного; висока вартість потенційних помилок та прорахунків, оскільки технологія банківського бізнесу передбачає рух значних фінансових потоків і є основою ефективної роботи інших суб'єктів ринку; відносно високі кваліфікаційні вимоги до персоналу за вузької предметної спеціалізації праці; розгалужена мережа кореспондентських відносин, у тому числі у світовому масштабі, що потребує від персоналу обізнаності в галузі міжнародного законодавства і права; автоматизація основних ділянок роботи.

Засновниками банку є його акціонери, тобто він функціонує як акціонерне товариство. Крім цього, банки, вступаючи у міжнародне співробітництво, створюють також інші підприємства – відповідні об'єднання, наприклад, банківські консорціуми, агентства, корпорації, холдинги тощо.

З точки зору клієнтів банк виступає в ролі партнерського підприємства, а партнерські відносини комерційного банку з клієнтами мають базуватися на принципі взаємної зацікавленості та співпраці. Здійснюючи комплексне обслуговування, банки прагнуть надавати якнайповніший спектр послуг з метою здійснення якісного та повного обслуговування потреб клієнтів.

Слід зазначити, що банк, обслуговуючи економіку і населення, діє на комерційних засадах, тобто як комерційне підприємство. Комерційний банк отримує від клієнтів винагороду у вигляді відсотків, комісії та плати за обслуговування, розмір якої часто залежить від його комерційних інтересів та внутрішньої політики. Бізнес банку – це його комерція. Саме комерційні прагнення спонукають банк до розширення спектра виконуваних послуг, до їх вдосконалення, до оптимізації процесу ведення банківського бізнесу, до застосування інновацій та налагодження нових форм співробітництва з банками-партнерами та клієнтами. Забезпечення максимального досягнення економічних і комерційних цілей банку ефективно впливатиме на розвиток банківської системи, на забезпечення якісного обслуговування суб'єктів господарювання та приватних осіб, а відтак економіки країни загалом.

Розглянувши банківський бізнес з точки зору підприємництва, слід сказати, що йому властиві основні принципи підприємницької діяльності, а саме: принцип економічної свободи, економічної та соціальної відповідальності, конкуренції, ризикованості, принцип закону зростаючих потреб як особливий вид підприємницької діяльності. Крім основних трьох посередницьких функцій, банки, здійснюючи свою діяльність, виконують також загальнопідприємницькі функції, зокрема: виробничо-технічну, здійснюючи операції та надаючи послуги; економічну, будучи основним елементом економіки країни, обслуговуючи усі грошові потоки, а також виступаючи платником податків; соціальну, створюючи місця працевлаштування громадян, будучи джерелом їх особистого доходу, забезпечуючи різні види соціальної допомоги працівникам і членам їх сімей, беручи участь у різноманітних благодійних акціях, виступаючи меценатами різних соціально-культурних заходів; зовнішньоекономічну, здійснюючи міжнародні розрахунки та співпрацюючи з іноземними банками; а також особистісну, створюючи сприятливі умови для розвитку та реалізації особистих можливостей менеджерів та інших працівників. Врахування основ підприємницької діяльності загалом та особливостей ведення банківського бізнесу дасть змогу ефективніше управляти виробничо-технічними, організаційними, інноваційними та іншими процесами, що відбуваються у банківській установі. В свою чергу це сприятиме розвитку банківської системи та національної економіки.

Література

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
2. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097.
3. Мещеряков А. А. Організаційно-технологічні аспекти підвищення ефективності функціонування комерційного банку : моногр. / А. А. Мещеряков – К. : Наук. світ, 2006. – 347 с.
4. Дзюблюк О. Стратегія монетарної політики Національного банку України та її вплив на економічний розвиток / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 1. – С. 8–15.
5. Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки : моногр. / О. В. Дзюблюк. – К. : Поліграфкнига, 2000. – 512 с.
6. Петрук О. М. Банківська справа : навч. посіб. / О. М. Петрук, Ф. Ф. Бутинець ; за ред. д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинця. – К. : Кондор, 2004. – 461 с.
7. Банківська енциклопедія / за ред. д.е.н., проф. А. М. Мороза. – К. : Ельтон, 1993. – 333 с.
8. Енциклопедія банківської справи України / [В. С. Стельмах, В. Б. Альошин, Л. В. Воронова та ін]. – К. : Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
9. Словник сучасної економіки Макміллана / гол. ред. Девід В. Пірс ; пер. з англ. – К. : АртЕк, 2000. – 640 с.
10. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
11. Закон України Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності від 01.12.2005 р. № 3164-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3164-15>
12. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>.
13. Закону України «Про підприємництво» від 07.02.1991 № 698-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.

Ірина ГОРБАТЮК

І АѠІ Аѐ ѠѠѐѐАІ І В А²А НІ ЕАѠѐ І І ААѠѐ²А
Вѐ І НІ І АА Ѡ²І УІ АІ - АѐІ І І І ²ѐѐ

Розглянуто процеси формування тіньової економічної діяльності в умовах податкової системи України. Досліджено аспекти нелегальних фінансових відносин, що виникли в процесі функціонування сучасної податкової системи. Акцентовано увагу на необхідності посилення протидії навмисному ухиленню від оподаткування мінізації економіки в системі податкового адміністрування.

The article considers the processes of formation of shadow economy activities revealed against the background of Ukraine's tax system. The aspects of illegal financial relationships that arise in a modern tax system have been investigated. Attention is focused on the need to strengthen the mechanisms of prevention deliberate tax evasion and shadow economy in the tax administration.

Життя сучасної людини цілком залежить від функціонування суспільства і держави, а значить і від розвитку економіки. У свою чергу, не існує жодної сфери економічної діяльності, яка б тим чи іншим чином не залежала від системи оподаткування.

Основне завдання сучасної держави стосовно її громадян полягає у виконанні соціальної функції, пов'язаної з наданням благ і гарантій членам суспільства. Для цього держава формує необхідну кількість фінансових ресурсів у вигляді централізованих фондів грошових коштів, які б забезпечували виконання взятих зобов'язань. Проте процеси реформування та побудови соціально орієнтованої економіки в Україні наštовхуються на багато гострих проблем, головною з яких є нестача у державі фінансових ресурсів для організації та забезпечення дієвих економічних перетворень, відчутних як для суб'єктів господарювання, так і пересічних громадян. Вирішенню проблеми поповнення ресурсної бази державних фінансів сприятимуть швидкі темпи розвитку вітчизняної економіки, однак виконання такого завдання можливе лише за умови залучення до офіційного господарського обігу підприємницького капіталу, задіяного поза межами чинної державної регламентації – у сфері неофіційних економічних відносин, що отримали назву «тіньова економіка».

Актуальність вибраної теми є очевидною, адже від механізму стягнення податків залежить формування дохідної частини бюджету, а це, як відомо, основна фінансова база держави. Саме податкова система сприяє постійним, стабільним і повноцінним надходженням коштів до бюджету. Однак досить часто відбувається нелегальне приховування доходів суб'єктів господарювання, що призводить до збільшення тіньового капіталу, внаслідок чого пріоритетом є протидія навмисному ухиленню від оподаткування та мінізації економіки в системі податкового адміністрування.

Дослідження стану рівня мінізації економіки під впливом сучасної податкової системи здійснюється в багатьох працях сучасних вчених, зокрема О. Василика, А. Литвиненка, Ю. Іванова, О. Десятника, В. Андрущенка, А. Базилюка, О. Барановського, В. Бородюка, В. Буряковського, З. Варналія, О. Гаврилюка, М. Єрмошенка, І. Іващук, С. Коваленка.

Мета статті полягає в теоретичному узагальненні та обґрунтуванні практичних засад дослідження механізму формування тіньових фінансових ресурсів в умовах сучасної податкової системи.

На сучасному етапі розвитку однією з найсуттєвіших і водночас складних проблем є вдосконалення взаємовідносин між платниками податку та державою, що призводить до збільшення тіньового сектору. Податкова система України є непрозорою, з дуже неефективним адмініструванням. Вона сьогодні блокує ефективний конкурентоспроможний розвиток нашої держави [10, с. 224].

З метою усунення цієї проблеми було розроблено Податковий кодекс України, який набув чинності 2 грудня 2010 р. Податковий кодекс – документ, в якому оптимально поєднано функції фіскальні, від яких залежить життєдіяльність держави, і стимулюючі, зокрема зниження тіньової економіки.

Як суспільне явище «тіньова» економіка властива всім соціально-економічним системам і є неодмінним її атрибутом. У структурі тіньової економіки найчастіше виділяють 4 сегменти, а саме: 1) легальний «світлий» (legal economy), який користується недосконалістю чинного законодавства; 2) напівлегальний «темний» (dark economy), в якому суб'єкти узаконеної діяльності ухиляються від сплати податків; 3) неофіційний «сірий» (grey economy), до якого належать незареєстровані форми підприємництва; 4) підпільний «чорний» (black economy), пов'язаний з прямими порушеннями чинного законодавства [6, с. 2].

Обсяг тіньового сектору економіки України становить як мінімум 350 млрд. грн. на рік. Цей обсяг, за оцінками фіскальних органів, розподіляється так: 170 млрд. грн. становить зарплата в «конвертах», 100 млрд. – доходи власників активів – виведення безготівкових коштів у готівкову форму або на іновалютні рахунки в іноземних банках, 35 млрд. – неофіційні платежі, 45 млрд. грн. – основні кошти, матеріальні ресурси і послуги тіньового сектору. Такі оцінки тіньового сектору можуть виявитися значно заниженими. А останні оцінки Світового банку були ще менш оптимістичними – за підрахунками його експертів частка неформальної економіки в Україні становила близько 50%.

Основними причинами, що сприяють посиленню і зростанню тіньового сектору економіки на сучасному етапі, є високе податкове навантаження і його нерівномірний розподіл, корупція в державних органах, відсутність повноцінного ринкового середовища, непрозора приватизація, втручання владних структур у діяльність суб'єктів господарювання, неефективність захисту права власності. Все це призводить до ухилення від оподаткування, внаслідок чого утворюється тіньова економіка [6].

Прийнятий Податковий кодекс містить серйозні небезпеки для малого та середнього бізнесу в Україні, які стали явними у 2011 р.: спрощена система оподаткування у старому вигляді зберігалася недовго. Відбулися зміни; збережено можливості і податкові схеми виведення капіталів у офшорні зони; збережено основну причину мінімізації й тінізації зарплати – великий податковий тиск на фонд зарплати; не дотримано принципу рівності підходу до потреб, інтересів і прав великого, середнього та малого бізнесу; механізм відшкодування ПДВ, як і раніше, зберігає параметри, які не дають права на автоматичне відшкодування цього податку більшості підприємств; зроблено більш жорсткими і репресивними повноваження і форми діяльності державної податкової інспекції тощо.

Наслідки запровадження Податкового кодексу призвели до відходу в тіньовий сектор більше 30% малого бізнесу України через неможливість забезпечити виконання передбачених ним вимог [5, с. 107].

На тлі нового законодавства існують такі способи ухилення від сплати податків як основа тіньової економіки:

1. У бухгалтерському обліку відображення фінансової діяльності організацій відбувається частково. Угоди укладаються без документального оформлення, не оприбутковується грошова виручка в касу. Так, податківцями Харківської області на одному з підприємств встановлено, що 4 найманими працівниками підприємства з розрахункових рахунків товариства отримано кошти у сумі 31,8 млн. грн. на придбання товару та виплату заробітної плати. Проте документи, які б підтверджували використання зазначених коштів в господарській діяльності, для перевірки не надано і до каси підприємства не повернуто. Також спостерігається неподання документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою до бюджетів, податків, зборів. Неподання податкової декларації здебільшого є водночас і приховуванням об'єктів оподаткування [4, с. 114].

2. Необґрунтоване використання вилучення та знижки. Тобто, на витрати виробництва відносять витрати, які перевищують встановлений законом розмір, незаконне використання податкових пільг. Часто підприємство через недосвідченість бухгалтера здійснює за рахунок свого чистого прибутку витрати, які відповідно до встановленого порядку підлягають включенню у витрати, що враховуються при обчисленні прибутку, або підприємство не користується наданою пільгою, використовує підвищену ставку податку і так далі [9, с. 53].

3. Спотворення економічних показників, що призводить до зниження розміру податку. Наприклад, завищення ціни на сировину і матеріали, а також віднесення інших витрат на витрати виробництва.

4. Неправомірне віднесення на собівартість витрат.

5. Неправильні або взагалі не відображені курсові різниці при обліку валютних операцій.

6. Неправомірне списання збитків.

7. Заниження вартості реалізованого товару або послуг. Платник податку здійснює продаж товару без виставлення рахунка, тобто нелегально. Це дає змогу занизити валовий дохід та обсяг продаж. Ця схема доволі поширена серед малого підприємництва, лікарів, адвокатів [4, с. 115].

8. Маскування об'єкта оподаткування. Для цього складаються фіктивні договори про спільну діяльність, яка насправді не здійснюється.

9. Порушення порядку обліку економічних показників. Сюди відносимо неправильне здійснення касових операцій та неправильно списані товарно-матеріальні цінності.

10. Використання відносин зі спеціально створеними посередниками в офшорних зонах. Це схема з використанням трансфертного ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності, тобто експорт товарів за непрямими договорами, найчастіше застосовується із залученням в ланцюг поставки товарів нерезидентів – транзитерів. Мінімізація податків полягає в тому, що підприємство-резидент укладає угоду з нерезидентом, зареєстрованим в зоні з пільговим режимом оподаткування або офшором, фактично ж поставка здійснюється в країну кінцевого споживання реалізованого товару. При цьому ціна товару за експортним контрактом значно нижча, ніж реальна ринкова вартість цього товару. Зокрема, проаналізувавши митні декларації, податківці дійшли висновку, що в 2012 р. за прямими контрактами проекспортовано менше половини товарів, при цьому близько 54% всього експорту здійснювалося безпосередньо через третіх осіб і офшорні структури, часто пов'язані між собою. Загальний обсяг експорту за непрямими контрактами у 2012 р. становив 260 млрд. грн.

11. Неофіційне працевлаштування громадян. При перевірці одного з товариств податківці Київської області встановили, що в товаристві працювало від 157 до 190 найманих осіб, яким згідно з відомостями про нарахування заробітної плати та звітними даними виплачувалася зарплата в розмірі від 400 до 550 грн. Згідно з наданими найманими працівниками поясненнями встановлено, що 47 осіб отримували зарплату від 1000 до 2500 грн., тобто за рахунок необлікованих коштів додатково отримували дохід у розмірі від 600 до 2000 грн. Всього за перевірений період 47 особам виплачено коштів у сумі 660,6 тис. грн., з яких не утримувався і не сплачувався в бюджет податок на доходи фізичних осіб. Також спостерігається практика використання найманої праці, коли особа за трудовим договором отримує дохід у розмірі 50% мінімальної заробітної плати і працює 4 години на день, однак фактично вона зайнята повний робочий день та отримує заробітну плату вищу, ніж вказана в договорі. Таким чином, роботодавець занижує показник рівня оплати праці та сплачує до бюджету менші податки [7, с. 143]. Протягом 2012 р. працівники податкової виявили майже 96 тис. найманих осіб, які працювали без трудових угод. Роботодавцями до бюджету сплачено додатково понад 19 млн. грн. податку на доходи фізичних осіб, а робітники працевлаштовані належно. Аналітики зазначають, що подібні порушення залишаються розповсюдженим явищем – під час перевірок недотримання трудового законодавства фіксують в 9 випадках із 10. Загалом у минулому році за такі порушення суб'єктам господарювання донараховано до сплати в бюджет майже 337 млн. грн. податку на доходи фізичних осіб та штрафних санкцій.

12. Заміщення елементів валового доходу на елементи, які обкладаються мінімальною ставкою. Здійснюється переказ грошових коштів на рахунок фірми-одноденки, а потім вони повертаються у вигляді неврахованої готівки [4, с. 115].

Кримінальні способи ухилення від сплати податків, наприклад: підробка документів, фальсифікація даних бухгалтерського обліку, умисне неоприбутковування грошей, що надійшли в касу підприємства за реалізовану продукцію (робота за «готівку»), фіктивний прийом на роботу «мертвих душ» та інше [1, с. 77].

Зараз припинення спроб «творчої несплати податків» зведено в ранг державної податкової політики і є основним напрямом діяльності багатьох державних органів, а також головною метою поточної податкової нормотворчості.

Податкова міліція ДПС України розробила концепцію єдиної міжнародної бази даних фінансових злочинців на засіданні виконкому Координаційної Ради керівників органів податкових (фінансових) розслідувань країн СНД.

Створення такої бази є однією з важливих міжнародних ініціатив України, які були заявлені у 2012 р. і будуть реалізовуватися у 2013-му.

База даних фінансових злочинців використовуватиметься всіма країнами-учасницями і включатиме в себе матеріали індивідуального та спільного користування. Також система буде містити дані про

підприємства з ознаками фіктивності, інформацію про СГД та фізичних осіб, які проходили за кримінальними справами, щодо яких вступив у дію вирок суду, переліки осіб, які знаходяться у міждержавному розшуку з економічних, корупційних та посадових злочинів.

Аналізуючи вищенаведене, можна ще раз переконатися в тому, що не існує понять законного і легального ухилення від сплати податків. Будь-які дії підприємства, спрямовані на зменшення сплачуваних податків або ухилення від їх сплати, припускає недоотримання коштів до бюджету і призводить до настання фінансової, адміністративної або кримінальної відповідальності.

Органи державної податкової служби спрямовують свої зусилля на виявлення та руйнування схем ухилень від оподаткування платниками податків з метою залучення додаткових коштів до бюджету, в тому числі ліквідації джерел походження «тіньових» коштів для виплати доходів громадянам без сплати податку з доходів фізичних осіб до бюджету [3, с. 370].

З початку року за результатами заслуховування керівників підприємств-боржників на засіданнях комісій при держадміністраціях з питань погашення заборгованості із заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат, участь у роботі яких беруть представники податкових органів, погашено заборгованість із заробітної плати у сумі майже 415 млн. грн., до бюджету надійшло майже 70 млн. грн. податку на доходи фізичних осіб.

В рамках проведення заходів щодо детінізації доходів та відносин у сфері зайнятості населення спільно з органами місцевої влади проводиться робота щодо суб'єктів господарювання, які виплачують заробітну плату у незначних розмірах, менше або на рівні законодавчо встановленого мінімуму. За результатами проведеної роботи з початку року підвищили рівень виплати заробітної плати 71 тис. суб'єктів, до бюджету додатково надійшло 145 млн. грн. податку на доходи фізичних осіб.

Основні зусилля підрозділів Управління внутрішньої безпеки органів державної податкової служби зосереджено на проведенні попереджувально-профілактичної роботи з метою недопущення скоєння корупційних діянь та інших правопорушень, пов'язаних із корупцією, а також злочинів у сфері службової діяльності. Проведено близько 24,6 тис. заходів профілактичного характеру, у тому числі 16,6 тис. лекцій, виступів, брифінгів та індивідуальних бесід з працівниками органів державної податкової служби з питань дотримання вимог антикорупційного законодавства

Значну увагу працівники підрозділів внутрішньої безпеки приділяють роботі зі зверненнями фізичних та юридичних осіб щодо можливих неправомірних дій працівників органів державної податкової служби [2, с. 34].

Основними причинами, які гальмують процес виходу економіки України з тіні, є: системні вади податкової політики (чинна податкова система фактично зосереджена на максимальному залученні надходжень до бюджету, без урахування можливих негативних наслідків надмірного фіскального тиску); відсутність повноцінного ринкового середовища (уповільнення інституційних, структурних та економічних змін, недосконалість ринкових механізмів призводять до неузгодженості державної економічної політики з інтересами суб'єктів господарювання, які змушені самостійно розробляти неформальні механізми взаємної співпраці); високий рівень корупції та некомпетентність державних службовців (корупція є одним із головних чинників, що впливає на розвиток України і залишається одним із найбільших перепон на шляху її інтеграції до світового співтовариства); нестабільність інвестиційного та підприємницького клімату (про це свідчить зниження індексу економічної свободи України у рейтингу, який складає американська неурядова організація «The Foundation»; недостатній захист інвесторів; нестабільне політичне середовище [8, с. 68].

Отже, можна зробити висновок про необхідність посилення протидії навмисному ухиленню від оподаткування та тінізації економіки в системі податкового адміністрування. Для цього пропонується таке: 1) постійно проводити масово-роз'яснювальну роботу із платниками податків для підвищення податкової культури в суспільстві. На державному рівні розробити і запровадити загальнонаціональну програму формування податкової культури; 2) створити інформаційну базу підприємств, організацій, закладів і громадян України, які ухиляються від сплати податків, для використання такої інформації органами реєстрування в разі вирішення питання про створення такими юридичними й фізичними особами нових суб'єктів підприємницької діяльності.

І Т ААЕР ААІ І В АÇÀ¹ Î ÂÎ ÈÈÄÓ
Ô²ÑÈÆÈÛÎ ÈÕ ÒÀ Î АЕДІ АЕТ І ТІ ²×І ÈÕ Î Î ÈАÇÎ ÈÈ²Ä
Ç Î ÄÕÎ ð ÇÀÄÄÇÎ Ä×ÄÎ І В Ô²ÑÈÆÈÛÎ Î - ААÇÎ АЕÈ ÄÄÆÆÄÈ

Обґрунтовано виділення фіскальної безпеки держави як однієї з важливих складових фінансової безпеки держави. Узагальнено недоліки та проблеми щодо використання «Кривої Лаффера» та запропоновано замість неї визначати граничні значення бюджетних доходів (податкового навантаження) і видатків зведеного бюджету через статистичну залежність темпів приросту реального ВВП від дефлятора ВВП. Визначено кількісний взаємозв'язок між фіскальними та макроекономічними показниками.

Proved allocation of fiscal security of the state as one of the important components of financial security. Generalized deficiencies and problems in the use of «Laffer theory» and proposed instead to define the limit values of budget revenues (tax burden) and the consolidated budget by statistical dependence of the growth rate of real GDP by the GDP deflator. The quantitative relationship between fiscal and macroeconomic indicators.

Досягнення стійкості фіскальної сфери в умовах посткризового періоду є мірилом та критерієм стану держави, а також рівня життя її населення, а забезпечення фіскальної безпеки держави (ФБД) вважається одним із ключових завдань при реалізації її стратегічних пріоритетів. Дослідження ФБД ґрунтується на вивченні теоретичних аспектів та методологічних засад національної безпеки як системи, що має ряд структурних складових, вимагає пошуку властивих лише їй особливостей, які впливатимуть з дослідження діалектичного взаємозв'язку між поняттями безпеки та фіскальної політики, й розробки відповідного категоріального апарату. Виділення ФБД як окремого об'єкта наукового вивчення дасть змогу дослідити її сутність, індикатори, механізм забезпечення, методи оцінки, проаналізувати стан в умовах сьогодення.

Основною метою фіскального регулювання є проведення виваженої податкової, фінансово-бюджетної політики, спрямованої на економічне зростання, оскільки реальне зростання економіки – єдине надійне джерело поліпшення добробуту населення. У зв'язку з цим визначення взаємозв'язку між фіскальними та макроекономічними показниками є актуальним науковим завданням.

Серед вітчизняних та зарубіжних науковців, які досліджували проблеми моніторингу та забезпечення економічної безпеки держави та її окремих складових, слід відзначити праці О. І. Барановського, І. Ф. Бінька, З. С. Варналія, Н. І. Воропая, В. М. Гейця, А. І. Даниленка, Я. А. Жаліла, Б. Є. Кваснюка, Т. Т. Ковальчука, О. А. Кукліна, А. Л. Мизіна, А. І. Мокія, В. І. Мунтіяна, І. В. Недіна, О. Ф. Новикової, В. К. Сенчагова, А. І. Сухорукова, О. І. Татаркіна, В. О. Точиліна, В. Т. Шлемка.

Узагальнення аналізу відомих публікацій про вплив фіскальної політики (податкового навантаження, доходів та видатків зведеного бюджету, дефіциту бюджету та ін.) на інфляцію й економічне зростання дає підстави зазначити, що в жодних дослідженнях немає відповіді на дуже злободенне питання: яким уявляється кількісний взаємозв'язок фіскальних та макроекономічних показників, спрямованість фіскальної політики на економічне зростання, а також на інфляцію; який розмір бюджетного дефіциту слід вважати припустимим у конкретних умовах.

Метою статті є визначення кількісного взаємозв'язку фіскальних та макроекономічних показників, їх впливу на економічне зростання й інфляцію на конкретній стадії економічного розвитку України, а також переліку та відповідних оптимальних та порогових значень індикаторів ФБД.

ФБД є однією із важливих складових фінансової безпеки держави, яку прийнято розглядати у вузькому та широкому розуміннях. У широкому – фіскальна безпека держави визначається ефективністю фіскальної політики, яка покликана здійснювати регулювання державних видатків і податкових надходжень для забезпечення повної зайнятості, стабільності цін та економічного зростання, а також характеризується здатністю держави впливати на економічну кон'юнктуру шляхом зміни системи оподаткування і державних витрат. У вузькому розумінні фіскальна безпека держави – це забезпечення держави необхідним обсягом податкових надходжень, за допомогою реалізації ефективної податкової політики.

Сьогодні науковцями зроблено лише перші напрацювання у дослідженні фінансової безпеки держави та її складових, що формують фіскальну безпеку. Так, О. Барановський визначає бюджетну безпеку як стан забезпечення платоспроможності (рівень бюджетного потенціалу) держави щодо виконання нею своїх функцій з урахуванням балансу доходів і видатків державного та місцевого бюджетів і доцільності, законності й ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях [1, с. 206]. А. Сухоруков зазначає, що бюджетна безпека – це спроможність бюджетної системи забезпечити фінансову самостійність держави та ефективно використання нею бюджетних коштів у процесі виконання функцій соціального захисту, державного управління і міжнародної діяльності, фінансування науки, освіти, культури і охорони здоров'я, забезпечення національної безпеки і оборони, реалізації інвестиційної та екологічної політики [2, с. 15].

Згідно із Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, бюджетна безпека розглядається як стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів [3, с. 1].

З вищенаведених визначень, що відображають сутнісні аспекти бюджетної безпеки, впливає чітка взаємозалежність між видатковою частиною бюджету держави та дохідною. На наш погляд, питання формування державних ресурсів та їх використання потребують детальнішого наукового обґрунтування, оскільки варто звертати увагу на усі джерела формування надходжень бюджету та напрямки їх витрачання.

Як відомо, доходи бюджету формуються за рахунок податкових, неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом та трансфертів, що чітко передбачено Бюджетним кодексом України [4]. Виходячи з таких міркувань, на наш погляд, виділяти окремо податкову безпеку у складі ФБД вважаємо недоречним, оскільки вона охоплює питання забезпечення держави оптимально бажаним обсягом бюджетних коштів лише за рахунок податків, зборів, обов'язкових платежів й упускає інші можливі джерела наповнення бюджету. Окрім вищеперелічених доходів, фінансова база бюджету може формуватися за рахунок повернення кредитів до бюджету, коштів від державних (місцевих) запозичень, коштів від приватизації державного майна (щодо державного бюджету), повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження в результаті продажу/пред'явлення цінних паперів. Тому вважаємо, що безпека бюджетних надходжень, яка відповідає за формування матеріальної основи бюджету, є важливим структурним елементом ФБД.

Безпека державних витрат, відповідно, відображає усі можливі видатки бюджету, які спрямовані на реалізацію заходів і програм, що передбачені законодавством, та надання кредитів з бюджету, погашення основної суми державного боргу, придбання цінних паперів і розміщення коштів на депозитах. З огляду на те, що окремим джерелом формування фінансових ресурсів держави є запозичення та окремим напрямком використання бюджетних коштів є погашення боргових зобов'язань, прослідковується тісний взаємозв'язок між борговою безпекою та ФБД. Ще однією структурною складовою ФБД є безпека міжбюджетних відносин, яка породжена існуванням взаємозв'язку між складовими бюджетної системи.

Отже, ФБД розглядається як здатність суб'єкта приймати управлінські рішення у рамках реалізації стратегії захисту національних економічних інтересів у фінансовій сфері, протидіяти загрозам та забезпечити регулювання доходів і видатків таким чином, щоб досягти стабільного економічного зростання; стан функціонування фіскальної сфери, який характеризується прийнятним обсягом бюджетних надходжень, за рахунок яких держава здатна повністю реалізувати свої функціональні обов'язки, забезпечуючи при цьому власну фінансову самостійність та соціально-економічну стабільність.

Оскільки за основу формування Зведеного бюджету України береться розрахунок річного обсягу ВВП, то від нього залежатиме розмір бюджетного фонду. Тому завданням учасників бюджетного

процесу є визначення необхідного рівня зростання ВВП та відповідно дохідної частини бюджету, оскільки при зниженому значенні цього показника відбудеться недофінансування галузей економіки і виникне відсутність достатньої кількості готівки для здійснення розрахунків, а при завищеному рівні відбудеться збільшення грошово-кредитної емісії, що призведе до тенденцій зростання інфляційних процесів та рівня видатків (за умови збільшення споживання, а не інвестицій), які у майбутньому не зможуть бути забезпеченими. Отже, основною проблемою, яку необхідно вирішувати і яка може чинити безпосередній вплив на рівень ФБД у процесі формування та виконання бюджету, є чітке визначення умов економічного зростання через забезпечення ефективної фіскальної політики, від яких залежить обсяг ВВП та інших важливих макропоказників економічного та соціального розвитку України з урахуванням сучасних реалій економіки.

Наповнення бюджету значною мірою залежить від розміру податкових ставок, що знайшло пояснення у т. з. кривій Лаффера». Підвищення податкової ставки завжди призводить до зростання надходжень до бюджету лише в короткостроковому, але не в довгостроковому періоді. Водночас як її зниження веде до більш значного зменшення податкових доходів саме в короткостроковому періоді, і меншому – в довгостроковому. При цьому оптимальна ставка для довгострокового періоду менше, ніж у короткостроковому періоді. Внаслідок цього в уряді виникає певна управлінська дилема: зниження ставок призведе до того, що в короткостроковому періоді податкові надходження зменшаться, а в довгостроковому (але, можливо, вже при іншому уряді) зростуть, що є політично недоцільним.

Проведений на основі праць [5–12] аналіз різних варіантів графічної інтерпретації кривої Лаффера дає змогу зробити висновок про те, що на даний час у науковій літературі її вихідний, класичний вид зазнає значної корекції, що допускає наявність кількох точок перетину або відсутності їх, можливість значної асиметрії кривої в обидва боки, розмаїтість граничних умов. Внаслідок цього при використанні як інструмента аналізу кривої Лаффера потрібне попереднє уточнення можливості її застосування до кожного конкретного випадку.

Зауважимо, що податкові ставки є лише одним із численних чинників, що впливають на податкове навантаження, тому робити висновки за її оптимальності або недостатності на підставі одного чинника щонайменше некоректно. І чим більше укрупнений показник податкового навантаження ми будемо використовувати при побудові кривої Лаффера, тим більше виникає додаткових чинників, що впливають на її рівень, і тим більше буде похибок у висновках про її зниження чи підвищення. Тому на практиці побудувати криву Лаффера і визначити на основі неї оптимальний рівень податкового навантаження для тієї чи іншої країни в кожний конкретний момент часу є складним науковим завданням. У зв'язку з цим замість кривої Лаффера пропонується визначати граничні значення доходів (податкового навантаження) і видатків зведеного бюджету через опосередкований аналог кривої Лаффера – статистичну залежність темпів приросту реального ВВП від дефлятора ВВП.

На рис. 1. представлено статистичну залежність темпів приросту реального ВВП від дефлятора ВВП, побудовану на основі даних Державної служби статистики України за період 2000–2013 рр. З рисунка видно, що середня залежність темпів приросту реального ВВП від дефлятора ВВП має вигляд «дзвіноподібної» кривої, а фактична залежність має декілька екстремумів та асиметричний зсув у ліву частину графіка.

Вважаючи, що відтворювальні процеси в економіці настають при темпах економічного зростання вище 6%, можемо вважати оптимальним значенням дефлятора ВВП, при якому спостерігатимуться найбільш позитивні темпи економічного зростання на рівні 9–23%. Математичне очікування найбільш прийнятного рівня дефлятора ВВП – 16%. Тобто, оптимальні значення доходів та видатків зведеного бюджету мають відповідати значенням дефлятора ВВП 9 та 16%, а порогові значення – таким значенням доходів та видатків зведеного бюджету, при яких темпи економічного зростання дорівнюють нулю, а дефлятор ВВП – одиниці. Спробуємо відобразити це за допомогою макроекономічної моделі.

Як базову модель прогнозування та діагностики стану соціально-економічного розвитку України використаємо модель загальної економічної рівноваги (ЗЕР) АЛЪФА [14, с. 89–99], що ґрунтується на системному підході з використанням передових ідей неокейнсіанської, неокласичної та монетаристської теорій і включає три підсистеми:

- «модель функції сукупного попиту», що складається з моделей ринку товарів та послуг, ринку грошей і валютного ринку;
- «модель функції сукупної пропозиції», що включає моделі виробництва у вигляді виробничої функції та ринку праці;

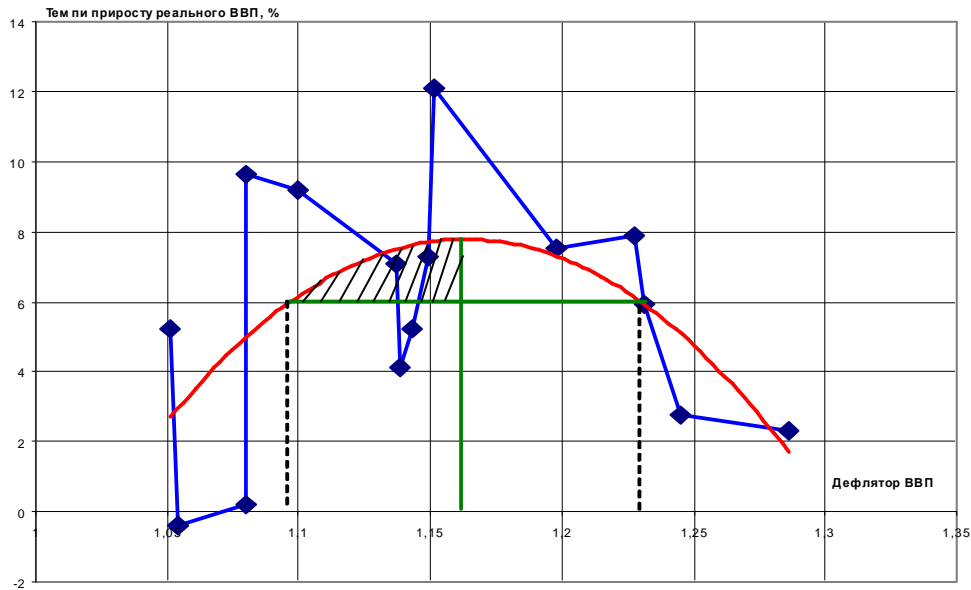


Рис. 1. Статистична залежність темпів приросту реального ВВП від дефлятора

• «модель загальної економічної рівноваги», що визначає взаємодію функцій сукупного попиту і сукупної пропозиції для ендогенного розрахунку реального валового регіонального продукту (ВРП) та дефлятора ВВП. Ця модель є моделлю керованого економічного зростання, тобто визначає умови досягнення бажаних темпів економічного зростання.

Функція сукупного попиту $Q_t^D(P_t)$ (залежність номінального ВВП від зміни загального рівня цін P визначається шляхом спільного рішення системи рівнянь моделі ринку товарів і послуг та моделі ринку грошей при заданому обмінному курсі при різних значеннях P :

$$\begin{cases} Q_t^D = F[C_t(Y_t^V, Y_{t-1}^V, T), G_t, E_t(e_t), Z_t(Q_t^D, e_t), I_t(i_t)] & \text{— рівняння лінії IS;} \\ Q_t^D = F[M_t, P_t, i_t] & \text{— рівняння лінії LM;} \end{cases} \quad (1)$$

$Q_t^D = Q_t^D(P_t)$ — IS — LM модель,

де C_t — споживання домогосподарств; Y_t^V — дохід домогосподарств; Y_{t-1}^V — дохід домогосподарств попереднього періоду; T — податки (доходи зведеного бюджету); G_t — видатки зведеного бюджету (розподіляються у моделі на державне споживання C_g та державні інвестиції I_g); E_t — експорт товарів і послуг; e_t — обмінний курс гривня/долар США; Z_t — імпорт товарів і послуг; I_t — інвестиції; i_t — ставка рефінансування НБУ; M_t — пропозиція грошей (грошовий агрегат $M2$ чи $M3$); P_t — дефлятор ВВП.

Функція сукупної пропозиції $Q_t^S(P_t)$ (залежність реального ВВП від зміни дефлятора ВВП) визначається шляхом спільного рішення системи рівнянь моделі ринку праці та моделі виробництва у вигляді виробничої функції при варіюванні P :

$$\begin{cases} V_t = e^{\gamma t} L_t^{a_t} K_{Z_t}^{1-a_t} = e^{\gamma t} [\xi_t N_t^D(P_t) \frac{W_t}{P_t} k_{sn}]^{a_t} [\vartheta_t(I_t) K_t(K_{t-1}, I_{t-1}, A_{t-1}, P_{t-1})]^{1-a_t}, \\ Q_t^S = \sigma_t V_t(P). \end{cases} \quad (2)$$

де V_t — випуск продукції; P_t — дефлятор ВВП; $e^{\gamma t}$ — науково-технологічний прогрес (НТП); i — темп НТП; L — затрати праці; K_Z — затрати завантаженого капіталу; a — коефіцієнт еластичності; s_t — статистичний коефіцієнт зайнятості: частка найманих працівників плюс інша категорія зайнятих, приведених до еквіваленту найманих працівників у загальній чисельності зайнятих в економіці; N^D — оптимальний попит на працю; W — середньорічна номінальна заробітна плата найманих працівників; k_{sn} — коефіцієнт соціальних нарахувань на заробітну плату; ϑ — коефіцієнт завантаження капіталу; I_t — інвестиції; K_t — переоцінена на дефлятор ВВП вартість капіталу; A_{t-1} — споживання основного капіталу в попередньому періоді; Γ — частка ВВП у випуску (коефіцієнт технології виробництва).

Оскільки ані сукупний попит, ані сукупна пропозиція окремо не визначають рівноваги в економіці, тому що обчислюються при заданому рівні цін, загальна рівновага в економіці може бути знайдена тільки у взаємодії всіх економічних суб'єктів на всіх агрегованих ринках. В аналітичному вигляді загальна економічна рівновага записується у формі трансцендентного рівняння, рішенням якого є дефлятор ВВП (P) і реальний ВВП:

$$Q^D(P, \vec{V}^D) / P - Q^S(P, \vec{V}^S) = 0. \quad (3)$$

Вектори \vec{V}^D і \vec{V}^S є векторами макроекономічних рішень, які визначають вектор \vec{Y} змінних стану економіки. Слід зазначити, що поняття рівноваги в економіці є специфічним. Під впливом зовнішніх або внутрішніх чинників економічна система постійно змінює свій стан рівноваги. При цьому, на відміну від технічних систем, економічна система не повертається до попереднього стану рівноваги під впливом збурень, а переходить у новий стан рівноваги з новими якісними характеристиками – кращими або гіршими. Тим часом рівновага (відповідність сукупного попиту сукупній пропозиції) існує в кожний період часу через рівень цін – тобто рівновага є динамічною через зміну загального рівня цін.

Саме така побудова моделі, де економічне зростання та інфляція (дефлятор ВВП) є ендегенними параметрами, забезпечує широту функціональних можливостей, тобто емерджентні властивості моделі при оцінці стану і прогнозуванні соціально-економічного розвитку країни, регіонів і основних видів економічної діяльності, що дає змогу дослідити вплив макроекономічної політики на економічне зростання та інфляцію.

З використанням моделі ЗЕР АЛЬФА [12, 16] проведено дослідження чутливості основних макропоказників для України у 2014 р. до зміни фіскальних параметрів: доходів та видатків зведеного бюджету. Мультиплікатор $\bar{U}_P(\vec{V})$, або коефіцієнт чутливості (наприклад, інфляції до зміни інструментів сукупного попиту), визначається як

$$\bar{U}_P(\vec{V}) = \lim_{\Delta \vec{V} \rightarrow 0} \frac{P(\vec{V}_0 + \Delta \vec{V}) - P(\vec{V}_0)}{\Delta \vec{V}} = \frac{\partial P(\vec{V}_0)}{\partial \vec{V}} \approx \frac{\Delta P(\vec{V}_0)}{\Delta \vec{V}}, \quad (4)$$

що є мірою впливу відхилення $\Delta \vec{V}$ на рішення P . Щодо систем, які перебувають у сталому режимі (статика, порівняльна статика), вектор $\bar{U}_P(\vec{V})$ залишається постійним; щодо систем у перехідному режимі, вектор $\bar{U}_P(\vec{V})$ є функцією часу. Оскільки рівняння, котрі описують макроекономічну взаємодію, допускають диференціювання за змінюваними параметрами, додаткове збільшення вихідного параметра P можна представити розкладанням у ряд Тейлора за ступенем зростання. Враховуючи лише лінійні члени розкладання, одержимо сумарне збільшення вихідного параметра та його нове значення:

$$P = P_0 + \sum_i^N U_P^X \Delta X_i, \quad (5)$$

де P_0 – розрахункове значення вихідного параметра у вихідному стані (базовий режим); U_P^X – коефіцієнт чутливості параметра P до зміни параметра X ; ΔX_i – зміна (+ чи –) параметра X ; $X \in \{\vec{V}^D, \vec{V}^S\}$; N – чисельність змінювальних параметрів.

Рівняння (5) означає адитивність (незалежність) впливу кожного окремого параметра на величину вихідної змінної. Інакше кажучи, передбачається, що відхилення параметрів від їхніх заданих значень наявні в лінійній області, яка знаходиться всередині нелінійної системи. Змінюючи послідовно керовані параметри, можна визначити їхній адитивний вплив на вихідні макропоказники, що є найважливішим чинником для цілей управління економікою. Отже, обчислення мультиплікаторів є, по суті, дослідженням чутливості макроекономічної системи, оскільки вектори $\bar{U}_i(\vec{V}^D)$ характеризують чутливість положень точки макроекономічної рівноваги до зміни параметрів системи. Розраховані коефіцієнти чутливості наведено у табл. 1.

Наведені коефіцієнти чутливості основних важелів фіскальної політики характеризують їх кількісний вплив на макроекономічні показники і визначають таке:

- *Доходи зведеного бюджету.* Збільшення доходів зведеного бюджету на 1,0 млрд. грн. (збільшення податків) зменшує номінальний ВВП на 2,79 млрд. грн., приріст реального ВВП – на 0,05 в. п., дефлятор ВВП – на 0,135 в. п. Навпаки, зменшення доходів зведеного бюджету збільшує номінальний ВВП на 3,0 млрд. грн., реальний ВВП – на 0,05 в. п., дефлятор ВВП – на 0,139 в. п. Збільшення доходів державного бюджету через збільшення податків зменшує наявний дохід домогосподарств та при звичному споживанні зменшує заощадження, і як наслідок зменшує інвестиції, що призводить до зменшення сукупного попиту.

• *Видатки зведеного бюджету.* Збільшення видатків зведеного бюджету, що спрямовані на споживання, на 1,0 млрд. грн. збільшують номінальний ВВП на 3,96 млрд. грн., приріст реального ВВП – на 0,068 в. п., дефлятор ВВП – на 0,19 в. п. Якщо збільшення видатків зведеного бюджету буде спрямовано на інвестиції, номінальний ВВП збільшується на 3,96 млрд. грн., реальний ВВП – на 0,112 в. п., дефлятор ВВП – на 0,145 в. п. Навпаки, зменшення видатків зведеного бюджету зменшує номінальний ВВП на 3,53 млрд. грн., приріст реального ВВП – на 0,063 в. п., дефлятора ВВП – на 0,169 в. п., що свідчить про нелінійність економічних процесів.

Таблиця 1

Коефіцієнти чутливості основних макроекономічних показників до зміни фінансальних параметрів у 2014 р.

Екзогенні макропоказники, млрд. грн.	Ендогенні макропоказники		
	Номінальний ВВП	Реальний ВВП	Дефлятор ВВП
Збільшення доходів зведеного бюджету	-2,79	-0,05	-0,135
Зменшення доходів зведеного бюджету	3,0	0,05	0,139
Збільшення видатків зведеного бюджету (на споживання)	3,96	0,068	0,19
Збільшення видатків зведеного бюджету (на інвестиції)	3,96	0,112	0,145
Зменшення видатків зведеного бюджету	-3,53	-0,063	-0,169

Як свідчать розрахунки (табл. 1), мультиплікатор державних видатків переважає мультиплікатор державних доходів для стимулювання економічного зростання, тому дефіцитний бюджет більшою мірою стимулює економічне зростання. При цьому, якщо збільшення видатків зведеного бюджету спрямовано на збільшення інвестицій, а не на споживання, темпи приросту реального ВВП збільшуються в 1,6 разу, завдяки тому, що приріст інфляції (дефлятора ВВП) уповільнюється в 1,36 разу.

Коефіцієнти чутливості економічного зростання до збільшення (зменшення) факторів регулювання змінюються в часі та залежать від поточної ситуації соціально-економічного розвитку. Тому їх потрібно перераховувати кожний рік. Графічний вигляд взаємозалежності фінансальних та макроекономічних показників як результат взаємодії функцій сукупного попиту та сукупної пропозиції у макроекономічній моделі «Альфа» наведено на рис. 2.

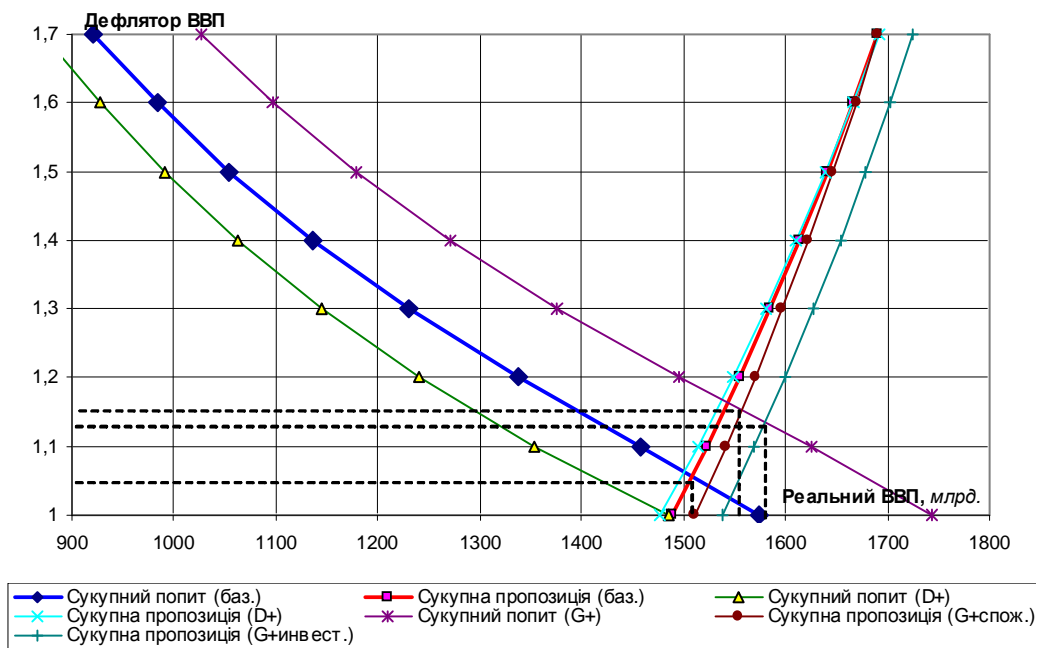


Рис. 2. Графічний вигляд взаємозалежності фінансальних та макроекономічних показників у 2014 р.

Збільшення податкового навантаження (доходів зведеного бюджету – D) зміщує вліво криву сукупного попиту та сукупної пропозиції, зменшуючи темпи економічного зростання та дефлятора ВВП. За допомогою моделювання визначено граничне збільшення доходів зведеного бюджету, за яким темпи економічного зростання дорівнюють нулю (рис. 3а), що обумовлює граничний рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет для України – 36,5%. Перевищення цієї межі буде створювати несприятливі тенденції в економіці країни (від’ємні темпи зростання ВВП та зростання тіншової економіки). Другий граничний рівень цього показника за умови зменшення дохідної частини зведеного бюджету та не перевищення дефлятора ВВП за межу 16% дорівнює 25%.

Збільшення видатків зведеного бюджету зміщує вправо криві сукупного попиту та сукупної пропозиції, збільшуючи дефлятор ВВП та темпи економічного зростання з різною чутливістю залежно від спрямування цього збільшення – на споживання або інвестиції. Тобто збільшення видатків зведеного бюджету збільшує як цінову, так і загальну економічну динаміку, зміцнюючи і розширюючи внутрішній ринок через стимулювання попиту та інвестицій.

За допомогою моделювання визначено граничне збільшення видатків зведеного бюджету, за яким дефлятор ВВП не перевищує значення 16% (рис. 3б), що зумовлює граничний рівень дефіциту зведеного бюджету до ВВП – 5,5%. Інше граничне значення дефіциту зведеного бюджету дорівнює 1,0%, за якого темпи зростання ВВП та дефлятора дорівнюють нулю.

Існуючий взаємозв’язок фіскальних та макроекономічних показників зумовлює кількісні значення індикаторів, що характеризують ФБД.

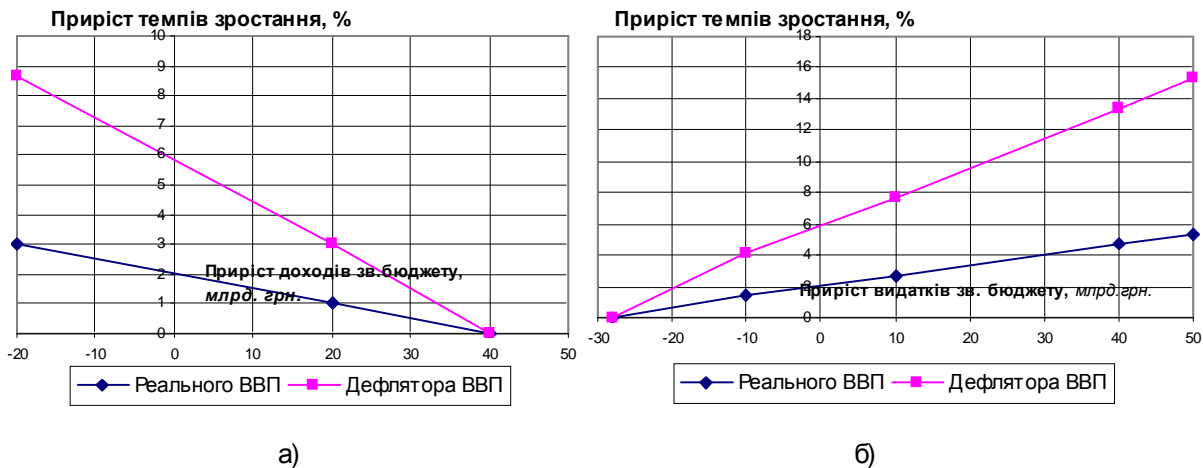


Рис. 3. Кількісний взаємозв’язок фіскальних та макроекономічних показників

Отже, підсумовуючи теоретичний доробок щодо концепції ФБД, варто зауважити, що рівень забезпечення об’єкта дослідження значною мірою залежить від існування чималої кількості чинників та реальних чи потенційних загроз, які справляють позитивний або деструктивний вплив і відображаються на фактичних значеннях індикаторів.

У процесі дослідження визначено таке:

1. ФБД є важливою складовою фінансової безпеки держави, оскільки виступає своєрідним мірилом її економічної могутності, фінансової незалежності та соціально-економічного розвитку через призму дослідження наповненості бюджету фінансовими ресурсами та можливістю виконувати функціональні обов’язки. Визначено структуру ФБД, яка формується за рахунок безпеки державних надходжень, безпеки державних видатків та безпеки міжбюджетних відносин.

2. Узагальнено недоліки та проблеми щодо використання «Кривої Лаффера», які унеможливають її використання на практиці для тієї чи іншої країни в кожний конкретний момент часу.

3. У зв’язку з цим замість кривої Лаффера пропонується визначати граничні значення доходів (податкового навантаження) і видатків зведеного бюджету через опосередкований аналог кривої Лаффера – статистичну залежність темпів приросту реального ВВП від дефлятора ВВП в Україні за період 2000–2013 рр., яка дає змогу визначати оптимальні значення доходів та видатків зведеного бюджету та максимальні темпи економічного зростання, що відповідають значенням дефлятора ВВП

9 та 16%, а порогові значення – таким значення доходів та видатків зведеного бюджету, при яких темпи економічного зростання дорівнюють нулю, а дефлятор ВВП – одиниці.

4. Визначено кількісний взаємозв'язок між фіскальними та макроекономічними показниками, який дає змогу зробити вибір між припустимою інфляцією, податковим навантаженням та економічним зростанням відповідно до заданих пріоритетів.

Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є обґрунтування системи індикаторів ФБД та встановлення порогових значень для них.

Література

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : моногр. / О. І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
2. Сухоруков А. І. Проблеми фінансової безпеки України : моногр. / А. І. Сухоруков. – К. : НІПМБ, 2005. – 140 с.
3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затв. наказом Міністерства економіки України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
4. Бюджетний Кодекс України від 21 червня 2001 року № 2542-III // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 131. – 25 лип. (зі змінами № 2478-VI (2478-17) від 09.07.2010 р.).
5. Реформування податків в Україні: непочате поле роботи [Електронний ресурс] / Ю. Сколотяний, В. Пасочник // Дзеркало тижня. – 2010. – № 15 (795). – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2040/69186/>.
6. Любіч О. О. Теоретичні основи прийняття фінансових рішень на макрорівні / О. О. Любіч. – К. : НДФІ, 2004. – 348 с.
7. Чугунов І. Я. Економічна сутність бюджетної системи як інструменту регулювання економічного розвитку / І. Я. Чугунок // Ринкова трансформація економіки України: проблеми регулювання : моногр. / за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченка. – К. : НДЕІ – 2005. – 551 с.
8. Букач Б. А. Обоснование и анализ различных вариантов графической интерпретации кривой Лаффера / Б. А. Букач // Вісник СевНТУ. – Вип. 130/2012. – Севастополь, 2012. – С. 30–38. – (Серія «Економіка і фінанси»).
9. Балацкий Е. В. О природе несостоятельности российской фискальной системы / Е. В. Балацкий // Общество и экономика. – 2004. – № 11–12. – С. 127–136.
10. Папава В. Г. Лафферов эффект с последствием / В. Г. Папава // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 7. – С. 34–39.
11. Букач Б. А. Анализ основных допущений кривой Лаффера / Б. А. Букач // Вестник СевНТУ. – 2011. – № 116. – С. 17–24. – (Серія «Економіка і фінанси»).
12. Понятие и сущность кривой Лаффера. Основные проблемы кривой Лаффера. Положительный опыт применения теории Лаффера [Електронний ресурс] / МАУП. – 2011. – 26 юл. – Режим доступу : taxmap.org.ua/news.php?id=98.
13. Харазішвілі Ю. М. Можливості легалізації заробітної плати в Україні: перерозподіл соціальної відповідальності / Ю. М. Харазішвілі, О. П. Коваль, І. М. Новак // Демографія та соціальна економіка. – 2013. – № 2 (20). – С. 191–200.
14. Харазішвілі Ю. М. Теоретичні основи системного моделювання соціально-економічного розвитку України : моногр. / Ю. М. Харазішвілі. – К. : ПоліграфКонсалтинг, 2007. – 324 с.
15. Сухоруков А. І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : моногр. / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі. – К. : НІСД, 2012. – 366 с.
16. Харазішвілі Ю. М. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України : аналіт. запис. / Ю. М. Харазішвілі, А. І. Сухоруков, Т. П. Крупельницька. – К. : НІСД, 2013. – 11 с.
17. Баранецька О. Аналіз показників фіскальної сфери / Ольга Баранецька // Наукові записки. – Острог. – 2011. – № 17. – С. 4–16. – (Серія «Економіка»).

Олександра МАРЦОНЬ

Проведено комплексний аналіз еволюції пенсійних систем країн ОЕСР. Виявлено особливості і характерні риси їх становлення, розвитку та реформування. Обґрунтовано положення, що сучасні пенсійні системи перебувають у неперервному процесі трансформації. Визначено, що реформування систем пенсійного забезпечення, зокрема їх фінансових механізмів, є необхідною умовою їхнього розвитку та збереження ефективності в умовах нестабільності національних економік і світового господарства.

A comprehensive analysis of the evolution of OECD countries pension systems was conducted in this paper, identifying features and characteristics of the formation, development and reforms of pension systems. It was justified that modern pension systems are in a continuous process of transformation and proved that the pension reforms, including their financial arrangements, are essential for their development and maintaining performance levels in uncertain environment of national economies and the world economy development.

Сучасні фінансово-економічні та соціально-демографічні умови нестабільного розвитку національних економік і світового господарства загалом вимагають реформування систем пенсійного забезпечення, зокрема їх фінансових механізмів. Еволюція систем пенсійного забезпечення найбільш розвинених країн світу, яке є членами Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), характеризується трансформаційними процесами різного характеру й масштабу, постає у реформуванні механізмів управління фінансовими ресурсами, що є адекватним певному періоду соціально-економічного розвитку держави. Еволюція моделей систем пенсійного забезпечення та відповідні реформи визначають еволюцію фінансових механізмів. Ефективність розвитку систем пенсійного забезпечення залежить від здатності запобігати дестабілізуючим чинникам фінансового й демографічного характеру.

Актуальність дослідження еволюційних процесів фінансових механізмів пенсійного забезпечення підтверджується великою кількістю публікацій на тему оптимізації та реформування пенсійних систем. У своїх працях цей напрям розробляли відомі економісти: У. Шарп, Г. К. Мактагарт, Ф. Дж. Фабоцці, Е. К. Фултц, Р. Хольцман, С. Меса-Лаго, Дж. Стігліц та ін. Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у розвиток теорії пенсійного страхування зробили Е. М. Лібанова, П. М. Макаренко, С. В. Богачов, Н. М. Гуменюк, Б. О. Зайчук, Ю. В. Пасічник, Л. Ю. Мельник, О. Н. Опришко, І. Л. Сазонець, В. О. Скоропадська, В. М. Шумський, С. В. Сіденко, А. Г. Загородній, Н. М. Пилипенко та ін.

Вплив останньої глобальної фінансово-економічної кризи на стабільність пенсійних систем спонукає до дослідження питань їх реформування такі міжнародні організації, як ОЕСР, Міжнародна асоціація соціального страхування, МВФ, Світовий банк.

Мета статті полягає у комплексному аналізі еволюції пенсійних систем країн ОЕСР, виявленні особливостей та характерних рис їх становлення, розвитку та реформування, а також обґрунтуванні положення, що сучасні пенсійні системи знаходяться у неперервному процесі трансформації.

Сучасним реформам пенсійних систем, як невід'ємній складовій еволюційного розвитку, передували етапи виникнення і функціонування первинних систем соціального забезпечення та підтримки, із яких згодом розвинулись сучасні форми пенсійного забезпечення розвинених країн із властивими їм фінансовими механізмами та стратегіями, а також етап структурних реформ і перших спроб централізованого реформування розвинених систем пенсійного забезпечення.

В еволюційному процесі пенсійних систем розвинених країн можна виділити основні чотири етапи, для яких характерним є переважання певних реформ:

В еволюційному процесі пенсійних систем розвинених країн можна виділити основні чотири етапи, для яких характерним є переважання певних реформ:

1. Становлення й поширення систем пенсійного забезпечення. Цей етап охоплює період від воєнних пенсій у Стародавньому Римі до становлення сучасних пенсійних систем у XX ст. Найбільша кількість пенсійних систем припадає на 60-ті рр. XX ст., коли поряд із європейськими розвитку постали системи пенсійного забезпечення країн Латинської Америки та Карибського регіону, а також країн Африки і Середнього Сходу (рис. 1).

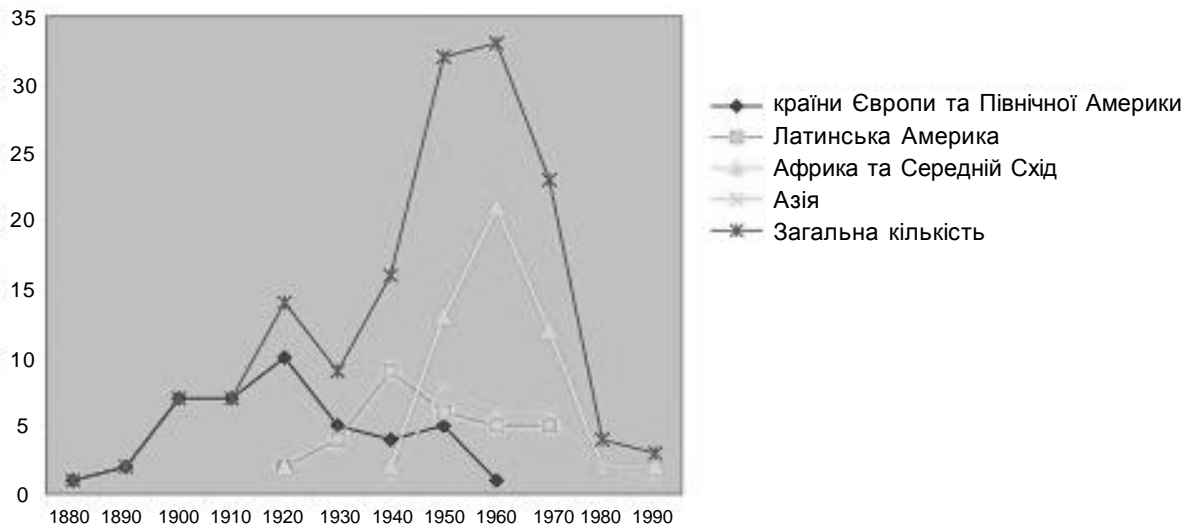


Рис. 1. Глобальне поширення та приріст кількості пенсійних систем у світі

Джерело: WB pension reforms and developments patterns in the world system and in wider Europe. A 109 country investigation. World bank report by Arno Tausch.

2. Еволюція пенсійних стратегій і формування сучасних моделей пенсійного забезпечення. Пенсійні фонди еволюціонують для того, щоб продовжувати виконувати в умовах, що змінюються, такі необхідні функції: виплачувати за зобов'язаннями; максимізувати дохід, мінімізуючи ризик; мінімізувати витрати роботодавця.

У процесі розвитку пенсійних систем пенсійні фонди, спочатку корпоративні, а надалі – спеціалізовані недержавні та державні пенсійні фонди, не тільки змінювались структурно, а й змінювали та оптимізували стратегії управління фінансовими ресурсами, інвестиційними портфелями. Так перші пенсійні фонди, засновані у XIX ст., інвестували в «безпечні» активи – облігації та грошові кошти (готівку), незважаючи на те, що в деяких країнах фінансові ринки були вже доволі розвиненими. До сучасних умов слід зарахувати збільшення поінформованості інвесторів та глибше розуміння процесу інвестування пересічного учасника пенсійного фонду, а також непевність ринкового середовища, у якому необхідна дохідність вже не може бути забезпечена акціями за прийнятного рівня ризиковості.

3. Структурні реформи та поширення державного регулювання пенсійних систем розвинених країн наприкінці XX ст. До структурних реформ зараховують перехід від трирівневої до п'ятирівневої моделі. Традиційна трирівнева система включає: солідарну систему, загальнообов'язкову накопичувальну систему та недержавне пенсійне забезпечення (накопичувальну систему, що функціонує на засадах добровільності). Однак у сучасній науковій літературі описують ще два рівні системи пенсійного забезпечення [1]. Система доповнилась нульовим рівнем, що фактично є системою соціальних виплат на рівні прожиткового мінімуму для найбільш вразливих верств населення, та рівнем, який включає пенсійне забезпечення у вигляді медичних послуг для літніх людей та форм родинної підтримки непрацездатних. Вперше її прототип був запропонований Світовим банком як спроба узагальнити велику різноманітність національних моделей

Першою із країн, що запровадили обов'язковий накопичувальний рівень, стала Чилі у 1981 р. У тому ж десятиріччі аналогічні реформи запровадили Великобританія та Швейцарія. У першій половині

1990-х рр. подібні реформи здійснили ще шість розвинених країн, а у другій половині десятиліття – ще одинадцять. Регіональний розподіл країн, що здійснили реформи у даний період, такий: вісім країн представляють Латинську Америку, дев'ять – Європу, три – Азію та Тихоокеанський регіон. На швидкість реформування систем пенсійного забезпечення впливали культурні, географічні, цивілізаційні фактори, проте найзначущий вплив, як і очікувалось, мали фактори розвитку фінансової системи країни, насамперед існування фінансових інститутів, що пропонували послуги добровільного пенсійного забезпечення. Існування таких інститутів є сигналом інтересу та необхідності суспільства у накопичувальних пенсійних схемах [2].

4. Реформи як невід'ємна частина еволюційного процесу пенсійних систем країн ОЕСР.

Пенсійні реформи залежно від типу проведеної реформи можуть мати такі наслідки: еволюційні (або революційні) структурні зміни пенсійних систем; фінансові: зміни у величинах внесків та видатків пенсійних систем; зміни в системі перерозподілу пенсійних коштів; збільшення тривалості мінімально необхідного робочого стажу для виходу на пенсію та збільшення пенсійного віку взагалі.

Все розмаїття реформ пенсійної сфери розвинених країн має на меті підвищити рівень фінансової стійкості пенсійної системи країни.

Реформи розподільчих систем пенсійного забезпечення можна розділити на структурні і параметричні.

1. Структурні реформи – це ті, що відчутно змінюють структуру пенсійної системи і мають невідкладні наслідки. Прикладом структурних змін є трансформація державної пенсійної системи в систему, засновану на приватному страхуванні і самофінансуванні (або повна її заміна).

2. Реформи із параметричними змінами пенсійних систем – це ті, що запроваджують зміни параметрів функціонування систем пенсійного забезпечення, таких як пенсійний вік, ставка вкладів, базових пенсій, мінімально необхідного стажу тощо.

Приклади параметричних змін:

1. Зміна ставки пенсійних вкладів, у т. ч. зміна ставки вкладів до розподільної системи. У посткризовий період фінансової нестабільності накопичувальні системи відчули дефіцит коштів, і уряди багатьох країн вдалися до збільшення ставки відрахування до накопичувальних пенсійних фондів (табл. 1).

Таблиця 1

Приклади параметричного реформування в пенсійній системі

Країна	Рік	Зміна ставки
Румунія	2008	з 27,5% до 31,3%
Росія		з 20% до 26%
Болгарія	2011	з 16% до 17,8%
Македонія	2008–2011	з 21,5 % до 15%
Чорногорія	2008–2010	з 21% до 20%

2. Зміни в механізмі встановлення пенсійного віку. Пенсійні виплати регулюються показником навантаження на одного працюючого (співвідношення числа пенсіонерів і працюючих), сума виплат буде зменшуватися зі збільшенням навантаження на працюючих громадян.

Параметричні зміни у функціонуванні пенсійної системи певної країни можуть запроваджуватися як тимчасовий захід і як реакція на зміни у зовнішньому фінансовому середовищі. Адже заходи на кшталт зміни способу або тимчасове припинення індексації мають швидкий фінансовий ефект, проте не викликають соціального та політичного протистояння у суспільстві.

Отже, на даному етапі в розвинених країнах переважають параметричні зміни систем пенсійного забезпечення.

Слід також зауважити, що реформування пенсійної системи тісно пов'язане й з реформуванням фінансової або податкової системи, особливо податкового регулювання, а також макроекономічної політики і політики у сфері праці. В останньому випадку вона спрямована на зміну частки зайнятих у працездатному віці і вплив на міграцію.

Розглянемо типові риси пенсійних реформ країн ОЕСР:

1. Вирішення проблем пенсійного віку як центральної проблеми в процесі розвитку та реформування пенсійних систем

Більшість країн ОЕСР мають пенсійний вік для чоловіків 65 років, деякі країни (Великобританія) вже підвищили його до 67 років. Пенсійний вік для жінок або є рівним пенсійному віку для чоловіків, або ж наближується до нього. Різний пенсійний вік за статевою ознакою планують лише Італія, Мексика, Польща та Швейцарія. Чехія, Греція, Угорщина, Італія, Корея, Франція протягом останнього часу підвищували пенсійний вік для своїх громадян.

2. Непрямі та фінансові заохочення до пізнього виходу на пенсію.

Альтернативою збільшенню обов'язкового необхідного пенсійного віку є фінансове заохочення працювати довше. За програмою «Живи довше—працюй довше» працівник отримує додаткові виплати, вийшовши на пенсію пізніше пенсійного віку. Цим шляхом пішли Австрія, Франція, Германія, Португалія. Таким чином, маніпулюючи стимулами виходу працівників на пенсію, країни збільшують фінансову стабільність.

3. Зміни в методології розрахунків величини пенсій.

Багато країн вдалися до усереднення результатів трудового стажу. Так, наприклад, у Франції величину пенсій почали розраховувати не за 10-ма найвище оплачуваними роками трудового стажу, а за 25-ма. Більшість країн (близько 20) взагалі використовуює усереднений показник за весь трудовий стаж.

4. Зміни в передпенсійній індексації. Встановлення прямого зв'язку величини виплат із очікуваною тривалістю життя в країні.

У Франції, Фінляндії, Данії й Португалії величину майбутніх виплат прив'язали до очікуваної тривалості життя населення. Виплати будуть коригуватися автоматично.

Положення, що сучасні пенсійні системи знаходяться у неперервному процесі трансформації, базуються на результатах аналізу різної природи і прогнозовано різного періоду дії впливу фінансової кризи на накопичувальний і розподільчий рівень пенсійних систем.

Так, на солідарну систему впливає комплекс факторів різної природи: економічні, соціальні, демографічні, політичні. Це і зменшення дохідної частини пенсії за рахунок скорочення податкових надходжень, спричиненого скороченням робочих місць і бази оподаткування взагалі [3, с. 11]. Разом зі скороченням загального рівня споживання в період кризи, зменшенню підлягають і спеціальні відрахування до пенсійних фондів. Одночасно зі скороченням дохідної частини відбувається збільшення витрат, адже в період кризи частина населення втрачає роботу або підпадає під скорочення заробітної плати, шукає шляхи дострокового виходу на пенсію або можливість отримання інвалідності.

Одним з імовірних наслідків фінансової кризи є криза демографічна, яка прискорює несприятливі зміни у віковій структурі населення, що в свою чергу буде поглиблювати патологічні процеси в системі пенсійного забезпечення. Особливо гостро ця проблема торкнеться країн, основою пенсійної системи яких є розподільчий механізм, адже скорочення населення працездатного віку на тлі тенденції збільшення тривалості життя матиме катастрофічні наслідки у пенсійній сфері. Вирішувати цю проблему можливо кількома шляхами або їх комбінаціями [4, с. 181]:

1. Варіації зменшення солідарної пенсійної підтримки, такі як номінальне скорочення пенсій, нівелювання надбавок і приведення всіх пенсійних виплат до мінімального рівня з невеликими відхиленнями.

2. Зміна пенсійного віку. До цієї групи заходів зараховуємо збільшення пенсійного віку, вирівнювання пенсійного віку для жінок і чоловіків, скасування або скорочення програм із дострокового виходу на пенсію, посилення контролю за процесом отримання інвалідності та оцінці умов праці. Велике значення має усунення фальсифікацій і упередженості в цій сфері.

3. Фінансові інструменти, такі як припинення індексацій пенсій, перерахування пенсій на окремі рахунки тощо.

У кризовий період відбувається непряме скорочення витрат на утримання людей пенсійного віку: скасування дотацій і пільг для соціально незахищених верств населення, в тому числі для пенсіонерів.

Найбільш вразливою частиною населення розвинених країн у період кризи стали працівники старшого віку. Адже пенсійні плани людей, які виходять на пенсію через 5–10 років, дуже постраждали від знецінення активів під час кризи. Щоб компенсувати втрачене, часу зовсім небагато. Водночас криза меншою мірою вплинула на майбутні пенсії молодих працівників, адже прогнозована прибутковість їхніх пенсійних планів і портфелів пенсійних фондів в довгостроковому періоді нівелює негативні показники 2009 р. Нинішні пенсіонери, велика частина пенсій яких традиційно забезпечується солідарною пенсійною системою, також постраждали менше, ніж працівники передпенсійного віку, частина пенсійних заощаджень яких існує у вигляді обов'язкових чи добровільних накопичувальних пенсійних планів.

На накопичувальну систему пенсійного забезпечення фінансова криза вплинула через знецінення пенсійних активів, які в багатьох країнах виявилися мало захищеними [5, с. 4]. Так, банкрутство найбільшого страховика життя в Америці з високими рейтингами міжнародних агентств продемонструвало, що без втручання держави всі накопичені активи були б втрачені. Для накопичувальної складової пенсійних систем стабілізація після фінансової кризи продовжиться, за різними оцінками, від 3 до 15 років. Для виявлення шляхів посилення фінансової стійкості в накопичувальній системі пенсійного забезпечення необхідно окремо розглядати обов'язкову і добровільну складові накопичувальної системи [6]. Так, проблема добровільного пенсійного забезпечення – це проблема недержавних пенсійних фондів та інших суб'єктів управління пенсійними ресурсами і фінансових ринків, на яких вони діють. Захищеність активів, що перебувають в їх розпорядженні, залежить від інвестиційної стратегії. Міжнародні організації рекомендують звернути увагу на менш ризиковані інструменти, такі як державні та муніципальні боргові зобов'язання. Також перед управліннями постає проблема інтернаціоналізації свого інвестиційного портфелю. З одного боку, для країн з нерозвиненим фінансовим ринком – це можливість інвестування в надійніші активи, з іншого – це інвестування в економіку іншої країни. Розвинені пенсійні фонди країн ОЕСР, наприклад Нідерландів, до 95% активів вкладають у міжнародні фінансові інструменти. До інструментів посилення фінансової стійкості недержавних пенсійних фондів відносять державний контроль. Держава контролює не тільки вимоги для ліцензування даного виду діяльності, а може і безпосередньо обмежувати й регулювати інвестиційну діяльність.

Завершуючи виклад основних результатів, слід зазначити, що на початку третього тисячоліття постала нагальна потреба реформування пенсійної системи України. Проте суперечливий характер реформ, прийняття нормативно-правових актів під тиском політичних чинників, неефективність прийнятих рішень дає підстави стверджувати, що проблема реформування пенсійної системи України на науково обґрунтованих засадах є вкрай актуальною. Першочерговим завданням пенсійної реформи є формування ефективного фінансового механізму, що потребує комплексного аналізу еволюції та вдалого досвіду країн ОЕСР щодо застосування методів та інструментів управління фінансовими ресурсами систем пенсійного забезпечення.

Встановлено, що в процесі розвитку пенсійних систем пенсійні фонди (спочатку корпоративні, а надалі спеціалізовані недержавні та державні) не тільки структурно змінювались, а й змінювали та оптимізували стратегії управління фінансовими ресурсами й інвестиційними портфелями.

Еволюція моделей систем пенсійного забезпечення та відповідні реформи визначають еволюцію фінансових механізмів. У свою чергу, проблеми фінансування пенсійних систем зумовлюють необхідність змін організаційних моделей систем пенсійного забезпечення, неперервний моніторинг і використання необхідних інструментів для забезпечення фінансової стійкості пенсійних фондів.

Ефективні національні моделі пенсійних систем мають розвинений сектор недержавного пенсійного забезпечення у вигляді добровільних накопичувальних програм інститутів спільного інвестування, необхідні високорозвинені фінансовий та фондовий ринки та інші сприятливі умови.

Література

1. Holzmann R. *Old Age Income Support in the 21st Century. An International Perspective on Pension Systems and Reform* / R. Holzmann, R. Hinz. – Washington : World Bank. – 2005. – 218 p.
2. Corsetti G. *Pension Reform and Growth* / G. Corsetti, K. Schmidt-Hebbel // In Salvador Valdes-Prieto, ed., *The Economics of Pensions: Principles, Policies, and International Experience*. – Cambridge : Cambridge University Press. – 1997. – 160 p.
3. Соскін О. Сучасний етап кризи в Україні: фінансово-економічні та соціальні загрози / О. Соскін // *Економічний часопис*. – 2009. – № 7–8. – С. 7–14.
4. Марцонь О. Реформування пенсійних систем в період кризи: антикризові заходи та шляхи посилення фінансової стійкості систем пенсійного забезпечення / О. Марцонь // *Шляхи реформування української економіки з метою забезпечення конкурентних переваг у посткризових умовах : матер. Міжвід. наук.-теорет. конф. – К. : Ін-т світ. екон. і міжнар. відносин НАН України, 2010. – С. 180–183.*
5. Gordon L. Clark and Roger Urwin. *Innovative Models of Pension Fund Governance in the Context of the Global Financial Crisis* / L. Gordon // *Watson Wyatt Technical Paper*. – 2009. – No. 1359057.
6. Марцонь О. В. Фінансова стабільність пенсійних систем / О. В. Марцонь // *Збірник наукових праць*. – Вип. 69. – К. : Ін-т світ. екон. і міжнар. відносин НАНУ, 2011. – С. 207–216.
7. Загородній А. Г. Проблеми та шляхи вдосконалення пенсійної системи України / А. Г. Загородній, Н. М. Пилипенко // *Фінанси України*. – 2010. – № 6. – С. 15–24.
8. Ерошенко С. Г. Мировой опыт реформирования пенсионных систем / С. Г. Ерошенко // *Общество и экономика*. – 2001. – № 7–8. – С. 182–219.
9. Бондарук І. С. Організація систем пенсійного забезпечення в зарубіжних країнах / І. С. Бондарук // *Актуальні проблеми економіки*. – 2011. – № 7(121). – С. 189–194.
10. Tausch A. *World Bank pension reforms and developments patterns in the world system and in wider Europe. A 109 country investigation* / Arno Tausch. – Washington DC : World Bank, 2004. – 155 p.

«ÄÄĐĪ Ĩ ĀŃŌÄĪ » ×È Ĩ ÄÄĪ ²ĐĪ Ä ÄÄÄŌŃŌÄĪ :
 ÇĪ ÄŌĪ ÄÆÄĪ Ĩ В ÈĪ Ĩ ŃÄĪ ŃŌŃŌ Ä Ĩ Ĩ ÄÄŌÈŌÄÄĪ Ĩ ²

Досліджено теоретичні та практичні аспекти оподаткування «дармоїдства» і надмірного багатства. Проаналізовано зарубіжний досвід справляння податків з економічно активного непрацездатного населення та розкоші, а також виявлено можливості його адаптації до вітчизняної практики. Обґрунтовано необхідність розвитку в Україні податкових відносин на основі принципу соціальної справедливості, що передбачає участь населення у фінансуванні державних витрат.

The theoretical and practical aspects of taxation of «idleness» and excessive wealth are investigated. The foreign experience of collecting taxes from economically active disabled population and the luxury is analyzed and the possibility of its adaptation to domestic practice is identified. The necessity of development in Ukraine fiscal relations based on the principle of social justice, which provides for popular participation in financing of public spending, is substantiated.

Історія становлення і розвитку податкових систем різних державних утворень налічує чимало парадоксальних ідей оподаткування. Їх яскравими взірцями були податок на черевики, впроваджений в Австрії ще у XVII ст., чи «французький» податок на вікна та двері, що свідчили про добробут громадян і вважалися доцільними з точки зору справедливості стягнення. До того ж можна згадати про оподаткування гербів, карет, годинників, рушниць і навіть пудри, завдяки модним трендам на яку державна казна Великобританії забезпечувалася вагомих обсягом податкових надходжень. Незвичні новації в оподаткуванні не минули й сучасний цивілізаційний етап, хоча мають інший підтекст.

Теоретичне підґрунтя податкових фінансів заклали корифеї фінансової думки Заходу Ч. Адамс, Дж. Б'юкенен, К. Еванс, Р. Масгрейв, В. Мау, Дж. Сакс, Д. Стігліц, В. Танзі, С. Тібу, М. Шніцер й ін. Їхні погляди розвивали вітчизняні дослідники проблем оподаткування В. Андрущенко, О. Василик, О. Десятнюк, Т. Єфименко, Ю. Іванов, А. Крисоватий, С. Онишко, А. Соколовська, В. Суторміна, В. Федосов, С. Юрій та ін. Однак постійно зростаючі потреби держави у фінансуванні суспільних благ і послуг, збільшення бюджетного дефіциту та посилення боргового навантаження на економіку диктують необхідність вироблення нових підходів до справляння податків, які б відповідали вихідним принципам оподаткування.

Мета статті полягає в обґрунтуванні науково теоретичних та практичних аспектів оподаткування «дармоїдства» і надмірного багатства для знаходження консенсусу у необхідності їх впровадження. Її досягнення зумовило використання загальнонаукових методів дослідження, таких як абстрагування, дедукції, порівняння, аналізу, ідеалізації, систематизації та ін. Теоретико-інформаційною основою статті стали положення нормативно-правового поля, висновки й узагальнення науковців і практиків-фінансистів у періодичній літературі, а також статистичні джерела інформації.

У Республіці Білорусь, яка упродовж періоду її державотворення перебувала в складному соціально-економічному становищі, з 2015 р. заплановано запровадити податок на «дармоїдів». На законодавчому рівні це закріплено в проектах указу Президента «Про деякі заходи щодо участі громадян у фінансуванні витрат держави» [1] і закону «Про порядок взаємодії органів державного управління та інших зацікавлених організацій щодо забезпечення участі громадян у фінансуванні державних витрат відповідно до указу Президента» [2]. Щоправда, під їх дію підпадуть особи, котрі не володіють необхідними доходами і матеріальними засобами для провадження життя відповідно до суспільно прийнятих норм. Адже законопроектами передбачено, що його платниками будуть громадяни Республіки Білорусь віком від 18 до 55 (жінки) і 60 (чоловіки) років, які більше шести місяців не брали участі у фінансуванні державних витрат [1]. Іншими словами, вони не сплачували різноманітні платежі, як-от: прибутковий податок з фізичних осіб; єдиний податок з індивідуальних підприємців; єдиний

торговельний збір; збір за здійснення ремесельної діяльності; збір за здійснення діяльності в сфері агроекотуризму. Відтак основним аргументом щодо оподаткування «дармоїдства» є посилання на ст. 56 Конституції, згідно з якою всі громадяни зобов'язані сплачувати податки і фінансувати видатки бюджету [3].

Планується, що сума цього платежу дорівнюватиме 20 базових величин, встановлених за станом на 1 січня поточного року [1]. За підрахунками фахівців лише в 2015 р. його справляння дасть змогу мобілізувати 400 млрд. руб., що еквівалентно понад 40 млн. дол. США. Враховуючи те, що він зараховуватиметься до районних та міських (міст обласного підпорядкування) бюджетів, це забезпечить додатковою фінансовою підтримкою програми і заходи у галузях освіти, охорони здоров'я, культури та мистецтва, соціального захисту і соціального забезпечення. Останнє твердження є чи не найбільш прагматичним кроком уряду в контексті формування і реалізації соціально орієнтованої державної політики.

Також важливою соціальною нормою в механізмі оподаткування «дармоїдства» є звільнення від сплати податку низки категорій громадян. До них можуть належати особи, які протягом шести місяців одержували: дохід за контрактом чи цивільно-правовому договорі (предметом яких є надання послуг і створення об'єктів інтелектуальної власності); дохід в іноземній валюті; допомогу на державній службі; грошове забезпечення військовослужбовців; допомогу батькам-вихователям, опікунам, прийомним батькам; пенсію; допомогу за дитиною до трьох років; допомогу по догляду за дитиною-інвалідом, інвалідом першої групи та літньою людиною; стипендії [1] (рис. 1).



Рис. 1. Механізм оподаткування «дармоїдства»

Загалом же впровадження даного платежу в Республіці Білорусь та посилення податкового навантаження на непрацюючих осіб матиме ряд викликів, які ставлять під великий сумнів необхідність оподаткування «дармоїдства». Адже буде практично неможливо стягувати податок з громадян, котрі не отримують доходи і перебувають у скруті. За даними американського інституту досліджень громадської думки Gallup, реальне безробіття у цій країні сягає 24%, що в 40 разів перевищує показник Національного статистичного комітету Республіки Білорусь на рівні 0,6% [4]. Зазначені податкові новації можуть ще більше підвищити градус соціальної напруги серед населення.

Відтак можна звести нанівець будь-які спроби адаптації білоруського досвіду оподаткування «дармоїдства» до вітчизняної податкової системи. В умовах демократичних перетворень основою

податкових відносин повинен стати принцип соціальної справедливості, тобто впровадження податків має відбуватися згідно з платоспроможністю платників податків, а їх участь у державних витратах – відповідати економічним можливостям. Водночас уряд зобов'язаний посилити контроль за непрацюючими особами, зокрема доцільністю надання їм соціальної допомоги, й спрямувати державну політику на скорочення безробіття, активізацію підприємницької діяльності, зростання доходів населення.

Нині потрібно віднайти такі елементи оподаткування, що стануть основою для впровадження нових податків. Так, збільшення в арифметичній прогресії кількості осіб, чиї доходи перевищують десятки та сотні мільйонів доларів США, сприяє розвитку оподаткування надмірного багатства – їх достатку або надлишку цінних ресурсів і матеріальної власності. Причому серед науковців і практиків дискусії навколо цього питання майже не точаться, оскільки за даними французької консалтингової фірми Capgemini Group чисельність мільйонерів у світі перевищує 11 млн. осіб [5] та має тенденцію до зростання (поряд із багатьма економічно розвинутими країнами й у нашій державі).

Таблиця 1

Порівняння елементів оподаткування «дармоїдства» та надмірного багатства

Види податку	Причини впровадження	Мета справляння	Платники податку	Об'єкти оподаткування
Податок на «дармоїдів»	Зобов'язання громадян фінансувати витрати держави	Забезпечення доходів бюджету достатніми і стабільними ресурсами	Громадяни країни	Заощадження, неформальні й інші доходи
Податок на розкіш	Володіння надмірним багатством, отримання високих доходів	Забезпечення доходів бюджету достатніми і стабільними ресурсами	Громадяни країни, іноземні громадяни та особи без громадянства	Доходи або їх частина, рухоме і нерухоме майно, дорогі товари та послуги

Розгляд елементів оподаткування дає змогу зробити такі висновки. Зокрема, чимало противників ідеї справляння податку на розкіш наголошують на позиції щодо безперспективності його існування у вітчизняній податковій системі через дублювання з іншими податковими платежами і невідворотність подвійного оподаткування. Власну точку зору вони обґрунтовують тим, що при купівлі автомобіля іноземного виробництва стягується мито й низка інших платежів. Крім того, так званий «дорожний податок», який сплачують власники транспортних засобів, залежить від об'єму двигуна та вартості автомобіля. Фактично таким чином у заангажованому вигляді оподатковується надмірне багатство.

Іншою не менш важливою проблемою є відсутність чіткого механізму справляння цього платежу з власників нерухомості, яка розташована в престижних районах міст-мільйонників. Адже доволі часто у «сталінських» квартирах можуть мешкати пенсіонери, ветерани й інші малозабезпечені категорії громадян. Тому дилема – сплатити податок або відмовитися від власності – стоїть доволі гостро за своїми суспільно-політичними наслідками. Лише використання диференційованого підходу до оподаткування надмірного багатства, відпрацьованого за кордоном, може дати позитивний економічний ефект, не знижуючи гарантії уряду сприяти побудові середнього класу суспільства.

Довгий період часу податки на розкіш функціонували на постійній основі у Франції, Норвегії та Швейцарії. Разом із цим, глобальна фінансово-економічна криза змусила уряди європейських країн переглянути механізм оподаткування надмірного багатства. Наприклад, сьогодні в Румунії розглядаються законодавчі ініціативи щодо справляння податку з чистих активів громадян понад 500 тис. євро [6, с. 306]. В Іспанії ж аналогічний платіж було впроваджено ще у вересні 2011 р. [7, с. 2] і, незважаючи на відносно низьку питому вагу в формуванні дохідної частини бюджету, він відіграє неоціненну роль – сигналізує особам з високими статками робити своєрідні «пожертви» на користь держави (рис. 2).

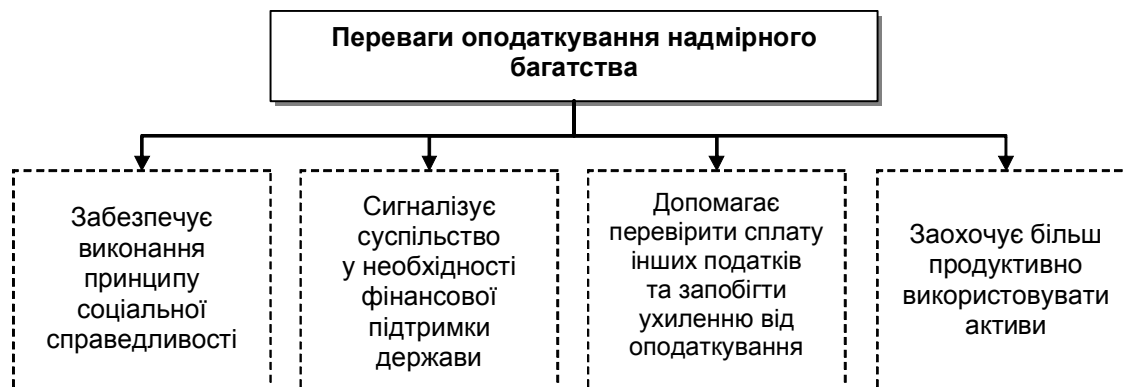


Рис. 2. Переваги оподаткування надмірного багатства

За кордоном громадяни значно краще усвідомлюють необхідність сплати податків. Будучи конституційним обов'язком, цей процес утвердився в світогляді як засіб забезпечення суспільного добробуту, а не зменшення доходів. Натомість під час справляння податку на розкіш може виникнути ситуація, яка в економічній теорії іменується проблемою «безбілетного пасажиря». Тобто оподаткування доходів чи майна стає несправедливим щодо різних верств населення, позаяк стягуючи високі податки, тим самим оплачуються видатки на соціально незахищених громадян. Зрештою, принцип еквівалентності оподаткування рідко застосовується в податкових системах сучасного зразка.

Підсумовуючи, слід наголосити на подальших наукових пошуках і знаходженні відповідні на питання «що оподатковувати?». Певна річ, без податків неможливо обійтися, адже вони формують лівову частку бюджетних доходів й інших джерел, які були б достатніми для виконання функцій і завдань держави в природі не існує. Утім вони аж ніяк не мають виконувати лише фіскальну функцію, спустошуючи гаманці економічно активного непрацездатного населення. Дуже важливо, щоб податкова політика уряду не була націлена на те, як стягнути щонайбільше податків, а відповідала перевіреним багатолітнім досвідом фундаментальним принципам оподаткування.

Література

1. Проект указа Прэзідэнта Рэспублікі Беларусь «Аб некаторых мерах па ўдзелу грамадзян у фінансаванні выдаткаў дзяржавы» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://charter97.org/be/news/2013/10/14/77565/>.
2. Проект закона Рэспублікі Беларусь «Аб парадку ўзаемадзеяння органаў дзяржаўнага кіравання і іншых зацікаўленых арганізацый па забеспячэнні ўдзелу грамадзян у фінансаванні дзяржаўных расходаў у адпаведнасці з указам Прэзідэнта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://charter97.org/be/news/2013/10/14/77565/>.
3. Канстытуцыя Рэспублікі Беларусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo.by/main.aspx?guid=2111>.
4. Реальне безробіття в Білорусі в 40 разів вище офіційної [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/publish/article;jsessionid=39D6BDFE51088541E5EEB617A03B6AC5?art_id=244894.
5. Кількість мільйонерів у світі зростає до 11 мільйонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/business/economics/1362502-kilkist-miljoneriv-u-sviti-zroslo-do-11-miljoniv>.
6. Ristea L. Wealth Tax Within Europe in the Context of a Possible Implementation in Romania – the Existing Wealth Tax and its Decline in Europe / L. Ristea, A. Trandafir // Annals of the University of Petro_ani, Economics. – № 10 (2). – 2010. – P. 299–306.
7. Evans C. Wealth Taxes: Problems and Practice Around the World / C. Evans. – Centre on Household Assets and Savings Management. – 2013. – April. – 5 p.

Галина ПОГРІЩУК, Вікторія МЕЛЬНИК

21 ÔÏ ÐÌ ÀÖ²ÉÍ ² ÐÃÑÓÐÑÈ ÆÈ ÇÃÑ²Á ÕÏ ÐÀÄÈ²Í Í Æ
À ÑÈÑÒÄÌ ² ÄËÊ ÇÄÄÐÄÆÄÍ Í Æ

Обґрунтовано напрями підвищення ефективності заходів щодо екозбереження через формування дієвої системи інформаційних ресурсів. Окреслено сучасні проблеми екозбереження; виділено системні аспекти організації екологічного виробництва.

In the article the direction of improving the efficiency of measures of ecology maintaining through the formation of an effective system of information resources, outlined the current problems of ecology maintaining and highlighted systemic aspects of ecological production.

Інформаційна база є основою для прийняття раціональних рішень щодо оцінки й вибору варіантів розвитку суб'єктів господарської діяльності. Екозбереження не обмежується лише біологічними значеннями, а й значною мірою залежить від рівня освіченості та проінформованості фахівців щодо сучасних розробок у цій сфері. Посилення ролі інформаційного забезпечення зумовлене потребою зменшення рівня невизначеності та ризику виробничої діяльності, обґрунтованості прийнятих рішень. Вивчення і застосування законів екології має надзвичайно велике значення для розвитку суспільства, що зумовлює потребу в розширенні інформаційної бази для здійснення природозахисних заходів проти забруднення навколишнього середовища та прискореного відтворення природних ресурсів. Стосовно людини біологічна сторона цього поняття розглядається в єдності з технічними, економічними та соціальними сторонами життя суспільства.

Головний шлях вирішення проблем екології – повний перехід промислового та сільськогосподарського виробництва на безвідходну технологію та замкнуті цикли природокористування, які виключають викид шкідливих речовин і відходів у навколишнє середовище. Відтак об'єктивно є потреба у вдосконаленні державної політики, включаючи заходи у сфері ціноутворення та регулювання, з метою зміни неправильних ринкових стимулів, що зумовлюють нераціональний розподіл капіталу й ігнорують соціальні та екологічні наслідки.

Проблемам екологізації виробничих систем та екозбереженню присвячено праці В. Борисової, М. Гладія, Б. Данилишина, А. Іванченко, М. Калінчика, О. Карасьова, П. Коренюка, М. Кочерги, О. Ульяновченка та ін. Науковці приділяють увагу питанням формування та реалізації організаційно-економічних заходів щодо вирішення екологічних проблем, удосконалення системи державного регулювання, пошуку шляхів фінансування природоохоронних заходів. Проте нині особливої актуальності набувають питання розробки нових підходів щодо формування механізму екозбереження з урахуванням сутнісно-змістових елементів та зв'язків у системі управління.

Метою роботи є обґрунтування напрямів підвищення ефективності заходів з екозбереження шляхом створення дієвої системи інформаційного забезпечення. Завдання дослідження включають: виокремлення сучасних проблем екосистеми, визначення ролі державної підтримки процесів екологізації виробничих систем, визначення умов, від яких залежить дієвість та ефективність заходів з екозбереження.

Теоретико-методологічною базою дослідження є системно-комплексний підхід до опрацювання питань ресурсного забезпечення ефективного функціонування екологічної системи, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, монографічний, абстрактно-логічний, метод порівняння й узагальнення.

Зміни умов природного середовища, кількості та якості природних ресурсів можуть мати як позитивний, так і негативний характер – поліпшення або погіршення природних життєвих умов,

збільшення або зменшення кількості природних ресурсів. Тому саме екологічний ефект впливає або може вплинути у майбутньому на економічні результати матеріального виробництва і невиробничої сфери. Як зазначає С. В. Мочерний, «Економічна екологія – відносно нова дисципліна, предметом якої є вивчення взаємозв'язків та взаємозалежності між виробничою і невиробничою сферами діяльності та станом природного життєвого середовища, кількістю і якістю природних ресурсів. В сучасних умовах розширюється не тільки склад природних ресурсів, що залучаються в економічну діяльність, але й загальний обсяг промислових та інших відходів, що викидаються у природне середовище.

Головне завдання економічної екології – обґрунтування на основі пізнаних економічних і біологічних законів оптимальної взаємодії суспільства і природи, розробка форм і методів раціонального використання, охорони і відтворення природних ресурсів та умов природного життєвого середовища» [1, с. 85].

Сьогодні для існування людства потрібна така кількість ресурсів, яка виходить за межі можливостей нашої планети. В останню чверть століття спостерігалось зростання світового ВВП в 4 рази, але економічне зростання досягається головним чином за рахунок витрати природних ресурсів. Якщо наші вимоги до природних ресурсів і далі будуть зростати в такому темпі як зараз, то в 2030 р. для підтримки життя людства знадобиться еквівалент двох нинішніх планет, а в 2050 р. – 2,8 планети [2].

Набуває поширення виснаження світового запасу природних багатств, що згубно позначається на благополуччі нинішніх поколінь і створює величезні ризики та проблеми для майбутніх поколінь. Недавні численні кризи дуже характерні для цієї моделі. Існуючі правила і ринкові стимули посилюють проблему нераціонального розподілу капіталу, оскільки компаніям дозволяється здійснювати діяльність, що має важливі екологічні та соціальні наслідки, найчастіше без будь-якого зовнішнього обліку і контролю.

Ефективна інформаційна система є основою оптимального розв'язання завдань. Як зазначає М. М. Кочерга, «Суб'єктам управління інформація необхідна для виявлення основних тенденцій розвитку еколого-економічної ситуації і прийняття стратегічних рішень» [3].

Інформація, отримана в ході моніторингу, дасть змогу провести:

- 1) оцінку еколого-економічної ситуації;
- 2) оцінку рівня мінімізованого екологічного збитку;
- 3) оцінку потенційно небезпечних з екологічної точки зору виробництв;
- 4) оцінку ефекту від природоохоронних заходів.

Оцінку еколого-економічної ситуації доцільно проводити за факторами інтегрального розвитку екологічної системи. У ході такої оцінки виявляється стан і динаміка ряду показників. За фактором економічного розвитку оцінюється стан економічної, фінансової та інноваційно-інвестиційної діяльності. Таким чином, комплекс організаційних, правових, технічних і технологічних заходів, засобів та методів забезпечують в процесі управління будь-якою системою інформаційні зв'язки через оптимізацію організації інформаційних масивів баз даних і знань.

Система інформаційного забезпечення організаційно-економічного механізму управління процесами екозбереження в умовах нестабільного ринкового середовища містить підсистеми, які вирішують свої специфічні завдання, мають свої методи збору й обробки інформації, що відображені в їхній функціонально-структурній побудові. Завдання аналізу полягає в оцінюванні динаміки, ступеня виконання запланованих заходів й пошуку резервів збільшення обсягів інвестицій на такі заходи, підвищення їхньої ефективності. До користувачів інформації належать власники підприємств, учасники проектів, вкладники. Сфера інтересів визначає цільові групи споживачів інформації. Діяльність підприємств щодо збереження екосередовища належить до сфери інтересів осіб, що ухвалюють управлінські рішення, зокрема щодо стратегічного розвитку. Важливе значення для формування інформаційної системи підприємств має законодавче регулювання діяльності організації взаємовідносин між учасниками проектів, через обов'язковість характеру їх впливу на господарську діяльність.

На рівні організації виробничих систем, крім звичайних інформаційних процесів, мають діяти більш розвинені системи інформації, які сприяють поліпшенню екологічного середовища та істотно впливають на зміну стратегії діяльності.

На основі виявлених тенденцій розвитку суб'єкт управління формує стратегічні альтернативи, кожна з яких в сукупності оцінюється з урахуванням:

- можливих впливів на навколишнє природне середовище;
- існуючих екологічних обмежень;
- наявних взаємозв'язків із соціальними та економічними складовими;
- критеріїв оцінки заходів щодо запобігання виникненню негативних наслідків.

Згідно зі Стратегією державної екологічної політики України на період до 2020 р. першопричинами екологічних проблем України є [4]:

- успадкована структура економіки з переважаючою часткою ресурсо- та енергоємних галузей, негативний вплив якої був посилений переходом до ринкових умов;
- зношеність основних фондів промислової і транспортної інфраструктури;
- застаріла система державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища, регулювання використання природних ресурсів, відсутність чіткого розмежування природоохоронних та господарських функцій;
- недостатня сформованість інститутів громадянського суспільства;
- недостатнє розуміння в суспільстві пріоритетів збереження навколишнього природного середовища та переваг сталого розвитку;
- недотримання природоохоронного законодавства.

Важливою умовою, від якої залежить дієвість та ефективність заходів з екозбереження є плано-мірний характер його проведення, тому на кожному підприємстві роботу з проведення аналізу інноваційних проектів необхідно планувати, для чого потрібно скласти комплексний план роботи підприємств і тематичні плани.

Удосконалення організаційно-економічного механізму реалізації заходів щодо екозбереження потребує ефективною реалізації системи господарських, управлінських і регулюючих дій за рахунок узгодження планування, управління, державного регулювання, юридичного забезпечення для досягнення очікуваних інноваційних, економічних, соціальних, екологічних та інших результатів.

У сфері захисту та збереження екоресурсів України діють громадські організації: ВГО «Жива планета»; Спілка геологів України; ГО «Захист природи»; Федерація південного спорту та підводної діяльності України; Всеукраїнська громадська організація «Ноосфера»; Радомишлівська районна громадська організація «Екосвіт»; Запорізька обласна ГО «Асоціація спорту, культури, екології та туризму «АКВАРИУС»; ГО «Поступ»; ЕА «Західне Полісся – заболочений край» БФ «Екологія та соціальний захист»; ГО «Асоціація українські спецслужби за національну безпеку»; Громадська організація «Зелені»; ГО «Зелене партнерство»; Федерація органічного руху України; ВГО «КЛІК»; Представництво Американської Торговельної Палати в Україні; ХО ВГО «До чистих джерел»; ВБФ «Екологічна Україна»; ВГО «Чиста хвиля»; ВБФ «ГРУ»; Всеукраїнська спілка «Асоціація зоозахисних організацій України»; Міжнародна спілка «Екологія людини»; Товариство радіобіологів та радіоекологів; ВГО «Розвиток та Довкілля»; УЕА «Зелений світ»; ВГО «Товариство зварників України»; Благодійний фонд «Древляни»; Асоціація «Лікарі Чорнобиля»; ВГО «Асоціація агроекологів України» та ін.

Подальший розвиток та підтримка неурядових організацій сприятимуть активізації екологічного руху в Україні, поширенню міжнародних зв'язків для спільного вирішення екологічних проблем, обміну інформацією, знаннями та досвідом, а отже формуванню свідомого громадянського суспільства на засадах сталого розвитку [4].

В усьому світі поширюються такі поняття, як «екологічна філософія життя», «екологічні пріоритети», «екологічний імператив», «екологічна парадигма» (система цінностей, підходів, принципів). Ці поняття обґрунтовуються й використовуються в системі екологічної освіти.

Особливе значення розвитку екологічної освіти й культури надається останніми роками, коли стало очевидно, що одними з головних причин невиконання ухвал міжнародних екологічних форумів, угод і конвенцій з охорони природи є саме низька екологічна культура більшості населення планети, низький рівень екологічної освіти й свідомості, зокрема осіб, які приймають важливі рішення. Тому в період з 1997 р. до 2003 р. на багатьох міжнародних зібраннях активно обговорювалися проблеми екологічної освіти й виховання та їхня роль в еколого-збалансованому розвитку людства (Нью-Делі, 1997 р.; Париж, 1998 р.; Цюдо 2015 р. на Всесвітньому Самміті в Йоганнесбурзі було рекомендовано оголосити десятиліттям освіти задля еколого-збалансованого розвитку.

Успішній реалізації національної екологічної політики сприяє й розроблення методологічних основ та запровадження безперервної екологічної освіти. Такі її складові, як екологічна освіта для сталого розвитку, програма екологічної освіти в рамках державних освітніх програм для дошкільних навчальних закладів, для загальноосвітніх навчальних закладів та вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації, програм післядипломної освіти та курсової перепідготовки фахівців є критерієм успішності реалізації Стратегії [4]. Випереджаючими темпами має розвиватися всеохоплююча екологічна освіта та виховання підростаючого покоління шляхом підтримки діяльності позашкільних закладів освіти, еколого-натуралістичних центрів та природничих секцій Центрів дітей та юнацтва. Необхідно налагодити виробництво виховних та соціальних природоохоронних програм на телебаченні, забезпечити підготовку публікацій, видання спеціальних інформаційних випусків, буклетів, бюлетенів.

Екологічна освіта й виховання підростаючих поколінь сьогодні мають бути спрямовані передусім на зміну ставлення людини до свого здоров'я, а потім і до навколишнього середовища як необхідної умови його збереження і зміцнення. Отже, одним із проявів культури особистості має бути екологічна освіченість. Людина з високим рівнем екологічної відповідальності в умовах будь-якої виробничої діяльності буде приймати рішення відповідно до наукових принципів цілісності природи та її збереження. Людина і природа – це два аспекти, які потрібно розглядати в єдності, бо лише в такій площині можна побачити можливість продуктивного розгортання здоровоохоронних і природоохоронних заходів [7].

На сучасному етапі освоєння природно-ресурсного потенціалу в Україні парадигмою ресурсо-користування є ресурсозбереження, як прогресивний напрям використання природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції при тій самій кількості використаної сировини, палива, основних і допоміжних матеріалів через докорінне поліпшення організації та техніко-технологічної підготовки виробництва [8, с. 342].

Реалізація відтворювальних процесів здебільшого залежить від змін зовнішніх умов функціонування підприємств, підвищення вимог до якості продукції, зростання конкуренції, розповсюдження нових еколого-безпечних видів продукції та технологій їх виробництва.

Інтеграція екологічної політики до галузевих політик, обов'язкове врахування екологічної складової при складанні стратегій, планів і програм розвитку України, впровадження екологічного управління на підприємствах, екологізація господарської діяльності є шляхом до сучасної секторальної екологічної політики, що реалізується у країнах Західної та Центральної Європи [4]. Очевидно, що необхідні принципово нові кроки, перехід на таку концепцію розвитку, яка дасть змогу вирішувати соціальні, фінансові, паливні та кліматичні проблеми комплексно.

До складу інформаційної бази необхідно включати дані про особливості регулювання підприємницької діяльності, пов'язаної з використанням природних ресурсів, визначати вплив ринкових чинників на виробничу й соціальну сфери діяльності, тенденції розвитку фінансово-кредитної сфери, досягнення і розробки в науковому, технологічному середовищі, екологічні вимоги до виробничого процесу та ін. Ці відомості необхідно мати за кожним із передбачуваних напрямків діяльності, що зумовлює низку проблем, пов'язаних із трудоємністю збору необхідних даних і високою вартістю отримання інформації. Система інформаційного забезпечення, що застосовується в управлінні діяльністю з екозбереження, має ґрунтуватися на тому, що в процесі прийняття рішень використовують дві великі групи даних. Першу групу становить інформація про норми, нормативи, вимоги, мету діяльності, поставлені завдання, стан об'єкта інвестування та наявні можливості. До другої групи належить інформація статистичного, регулятивного, довідкового та звітного характеру.

До основних елементів екологічної складової ефективного виробництва слід зарахувати: дієву систему інформаційного забезпечення; інвестування в ресурсозберігаючі технології, територіальна спеціалізація, концентрація виробництва, оптимізація землекористування, дотримання балансу еколого-економічної ефективності виробництва.

Підсумовуючи викладений матеріал, слід зазначити, що базисом формування інформаційних ресурсів та одним із основних факторів екологізації всіх видів людської діяльності є екологічна освіта, що виступає як засіб управління в системі екозбереження та вдосконалення взаємозв'язку між виробництвом продукції і споживанням природних ресурсів.

На нашу думку, в кожному регіоні має діяти Комплексна програма екозбереження з метою підвищення рівня екологічної безпеки, поліпшення стану всіх екосистем, збереження й відновлення

навколишнього природного середовища регіону. Мінімізація негативного антропогенного впливу становить основу збалансованого природокористування та забезпечить в майбутньому припинення втрат біологічного різноманіття.

Напрями розвитку кожного регіону в перспективі повинні бути спрямовані на збереження, збільшення і відновлення природного капіталу як найважливішого економічного активу і джерела суспільних благ, особливо для бідних верств населення, джерела доходу і захищеність яких залежать від природи. Зростання доходів і зайнятості населення можливе через підвищення ефективності використання енергії та ресурсів, запобіганню втраті біорізноманіття та екосистемних послуг.

Література

1. *Економічний словник-довідник / за ред. С. В. Мочерного. – К. : Femina, 1995. – 368 с.*
2. *Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности – обобщающий доклад для представителей власных структур // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unep.org/greenecomputy>.*
3. *Кочерга М. Інформаційний фактор екологічного менеджменту і аудиту в аграрному секторі економіки [Електронний ресурс] / М. Кочерга. – Режим доступу : <http://www.ecocomputy.nauka.com.ua/>.*
4. *Стратегія державної екологічної політики України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.menr.gov.ua/>.*
5. *Екологія життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eco-live.com.ua>.*
6. *Вернадский В. И. Научная мысль как планетное явление / В. И. Вернадский ; отв. ред. А. Л. Яншин. – М. : Наука, 1991. – 271 с.*
7. *Всеукраїнська організація чиста хвиля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecorenewave.org/>.*
8. *Клиновий Д. В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України : навч. посіб. / Д. В. Клиновий, Т. В. Пепа ; за наук. ред. Л. Г. Чернюк. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 728 с.*

ЄІ І ЊÒÈÒÓÒ²ÉÍ ² ĀĀĀĀÍ Ò² ÓÈĀĀÍ ЊŪÈĪ - ĀĀĀĀĀĀÈ
ÒĀ ØÈĀØÈ ˆŌ Ò²Í ĀÍ ЊĪ ĀĪ ĀĪ ÇĀĀĀÇĪ Ā×ĀÍ Í Ò

Висвітлено взаємозв'язок конституційних повноважень держави з обсягами їх фінансового забезпечення. Охарактеризовано роль державних видатків на різних етапах державотворення. Визначено закономірності та тенденції зростання обсягів бюджетного фінансування в пост-індустріальному суспільстві.

The relationship of the constitutional authority of the state with the quantity of its financial support was outlined. The role of public expenditures in various stages of nation-building was characterized. The regularities and trends of the growing of budget financing in post-industrial society are defined.

Виконання державою покладених на неї функцій і завдань залежить від рівня їх фінансування та ефективності використання виділених коштів. Обсяг повноважень державної влади визначається повнотою їх конституційного закріплення. Багатовікова історія державотворення свідчить, що обсяги бюджетного фінансування формуються під впливом потреб суспільства, які реалізуються через державну політику фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку країни. Проблематика ефективності фінансового забезпечення виконання загальнодержавних функцій і завдань передусім полягає у суспільному виборі формату співвідношення між ринковим і державним секторами національної економіки. При цьому для різних історичних періодів характерні різні погляди на роль держави у життєдіяльності суспільства. З метою їх всебічної оцінки доцільно проаналізувати еволюцію західних теорій державних фінансів, а також окреслити основні тенденції формування ефективної моделі бюджетних видатків в умовах демократизації суспільства на засадах суспільного вибору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, присвячених висвітленню питань фінансового забезпечення виконання конституційних повноважень держави, свідчить про вагомий науковий інтерес вітчизняних і зарубіжних вчених до вивчення цієї проблематики. У працях В. Базилевича, С. Булгакової, О. Василика, В. Дем'янишина, М. Карліна, О. Кириленко, В. Ковальова, І. Луніної, Ц. Огня, В. Опаріна, К. Павлюк, Ю. Пасічника, Г. Поляка, В. Федосова, С. Юрія та низки інших ґрунтовно окреслено місце та роль бюджетного перерозподільчого механізму в системі фінансування суспільних благ і послуг. Водночас динамічний розвиток національної економіки і соціальної сфери вимагають розширення чинних наукових напрацювань в контексті підвищення ефективності здійснення державних видатків на основі врахування об'єктивних законів і закономірностей розвитку суспільства.

Метою наукового дослідження є теоретична концептуалізація та прагматична оцінка місця і ролі бюджетних видатків у системі фінансування суспільних благ і послуг на різних етапах розвитку ринкової економіки, визначення основних тенденцій видаткової складової бюджетного перерозподільчого механізму в умовах демократизації всього комплексу суспільних відносин.

На різних етапах державотворення діяльність державних інституцій визначалася передусім потребами соціально-економічного розвитку суспільства. Залежно від стратегії суспільного відтворення, соціальних, політичних, оборонних, управлінських, економічних пріоритетів визначалися межі та сфера державного регулювання, що супроводжувалося адекватним звуженням чи розширенням конституційних урядових повноважень, обґрунтованим вибором між прямим та опосередкованим втручанням держави в економічні процеси, оптимальним поєднанням частки індивідуальних і суспільних благ, виробленням критеріїв якісної оцінки суспільного добробуту.

Розвиток теорії суспільного вибору в умовах демократичного середовища нерозривно пов'язаний з теорією суспільного добробуту (засновник В. Парето) і теорією фіскального обміну «податки-блага» (засновники: К. Вікселль, Е. Ліндаль, Дж. Б'юкенен) [4, с. 77].

На думку О. Василика, центральне місце в наукових дослідженнях сучасних фінансистів посідають ідеї спрямування та використання фінансів для досягнення суспільного блага, яке має забезпечуватися за допомогою демократичних інститутів держави та політичної волі правлячих еліт. Обов'язковою умовою для цього є розвиток приватного підприємництва та ефективних державних структур, що мають достатній фінансовий потенціал. Основу нинішніх наукових досліджень становить глибокий аналіз сучасності, який має визначати недоліки системи і збудувати її з урахуванням інтересів більшості у суспільстві, тобто з огляду на вимоги теорії суспільного добробуту [5, с. 53–54].

Розвиваючи теоретичне підґрунтя сучасних теорій добробуту в ринковій економіці теорій добробуту, Р. Масгрейв окреслив такі основні економічні функції держави:

1. Алокаційна – полягає у впливі бюджетної політики на розподіл виробничих факторів внаслідок надання суспільних послуг.

2. Дистрибутивна – забезпечує коригування розподілу доходів і майна.

3. Стабілізаційна – ґрунтується на застосуванні бюджетних важелів сприяння зайнятості населення, стабілізації цін, економічного зростання [23, с. 5–6].

До заслуг Р. Масгрейва необхідно також зарахувати емпіричну систематизацію інструментів державного впливу на розподіл обмежених економічних ресурсів (рис. 1).

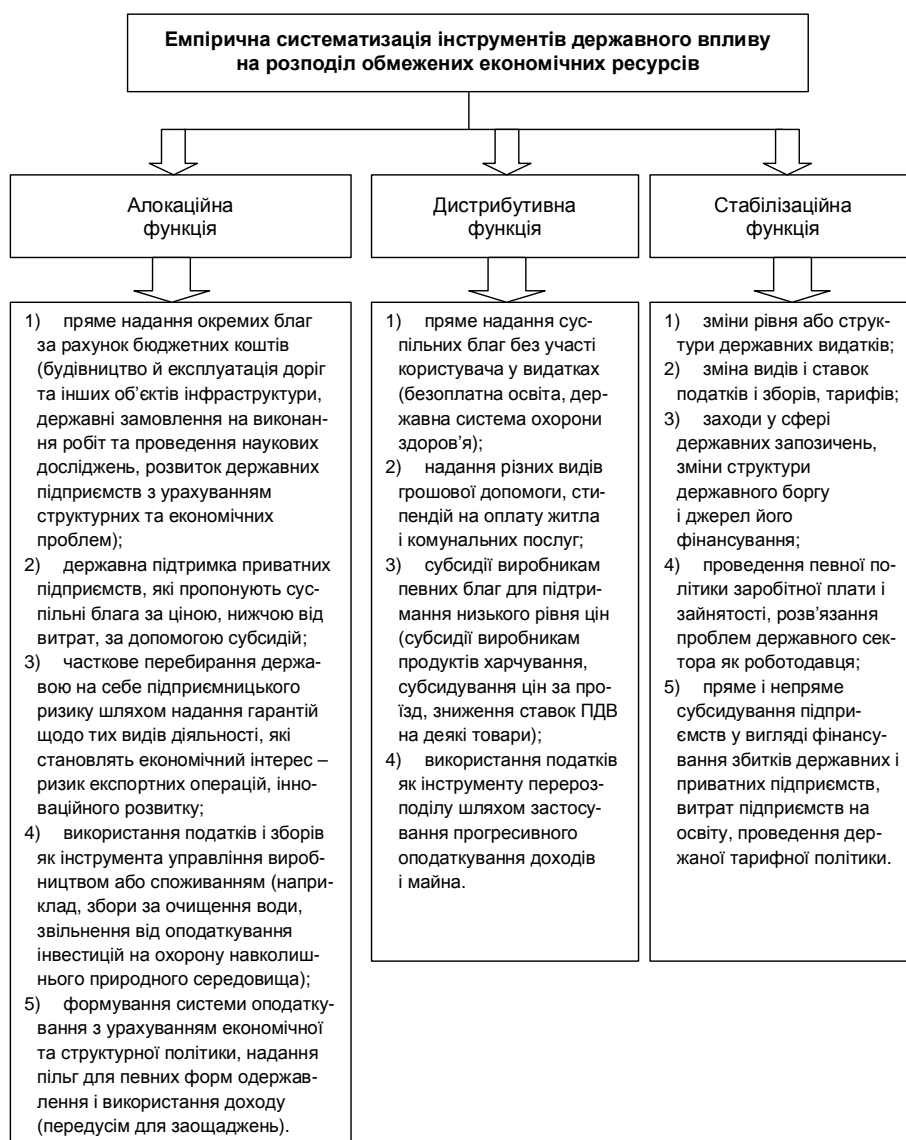


Рис. 1. Інструменти та механізми реалізації економічних функцій держави

Джерело: складено автором на основі [7, с. 91–94].

Водночас за певних обставин виконання державою задекларованих нею функцій і завдань може набувати різновекторного спрямування. Своєю чергою це вимагає координації прямих та опосередкованих методів централізованого втручання в економічну, соціальну, політичну, управлінську, оборонно-убезпечуючу, міжнародну, інші сфери суспільної життєдіяльності. У багатьох випадках однакові важелі можуть бути використані для вирішення різних завдань. Зокрема, надання субсидій доволі часто є не лише інструментом досягнення алокаційного результативного ефекту, а й механізмом виконання дистрибутивної та стабілізаційної функцій. Нерідко між виконанням кожної з трьох функцій існують певні взаємозв'язки. Наприклад, досягнення оптимального розподілу народногосподарських ресурсів (алокаційна функція) залежить від розподілу доходів, оскільки при зміні рівня індивідуальних доходів змінюється структура споживання. Внаслідок цього розподіл доходів залежить від стабільності загальноекономічної ситуації в країні, отже від того, наскільки окремих економічних суб'єктів торкнулися безробіття та інфляція. Зниження податків, націлене на забезпечення умов економічного зростання, може бути оформлене дуже різними способами з позицій реалізації політики розподілу доходів. Отже, для країн з трансформаційною економікою відповідь на запитання про те, виконання яких завдань є прерогативою уряду, а для яких перевага має надаватися використанню ринкових механізмів, залежить і від того, які інструменти є ефективнішими для досягнення цілей суспільства [8, с. 52–53].

В умовах сьогодення фінансове забезпечення вітчизняних демократичних механізмів суспільного вибору визначається не лише фінансовою моделлю суспільства, а й низкою інших чинників, зумовлених як непослідовністю ринкових перетворень, так і наслідками впливу світової фінансової кризи.

В. Опарін, емпірично досліджуючи проблему організації фінансових відносин у суспільстві, обґрунтував вчення про фінансову модель країни з позицій фінансового забезпечення відтворювального процесу та встановлення пропорцій між індивідуальним і суспільним споживанням. Відштовхуючись від місця та ролі держави на стадіях первинного фінансового розподілу та перерозподілу, він запропонував класифікувати фінансові моделі так [9, с. 116–127]:

1. За послідовністю (з позицій участі держави) розподілу ВВП:
 - 1.1. Фінансова модель адміністративної економіки (рис. 2);
 - 1.2. Фінансова модель ринкової економіки (рис. 3).
2. За рівнем державної централізації ВВП:
 - 2.1. Американська модель із незначною централізацією (25–30%);
 - 2.2. Західноєвропейська із поміркованою централізацією (35–45%);
 - 2.3. Скандинавська із високим рівнем централізації (45–55%).

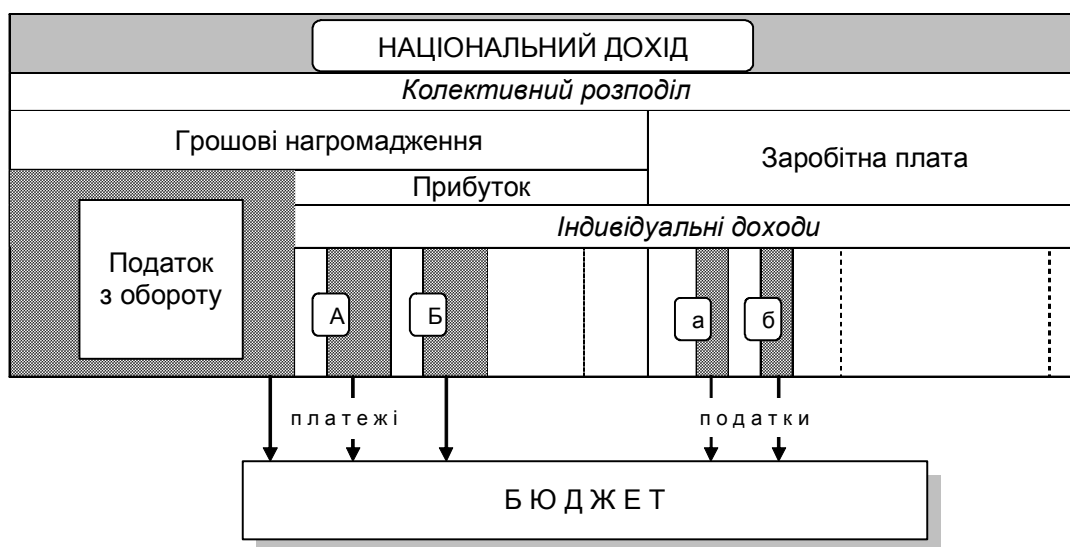


Рис. 2. Фінансова модель адміністративної економіки [9, с. 118]

На основі порівняння схем розподілу національного доходу в адміністративній та ринковій економіках, які відповідно наведені на рис. 2 та рис. 3, можна зробити певні узагальнення щодо організації фінансових відносин на всіх стадіях перерозподільчого процесу з метою формування

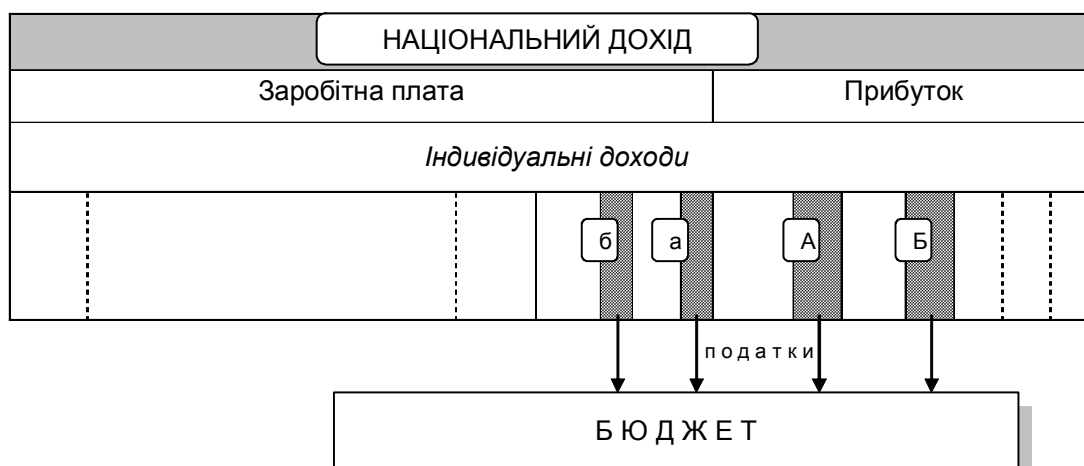


Рис. 3. Фінансова модель ринкової економіки [9, с. 120]

централізованої фінансової бази держави та її подальшого використання на фінансування суспільних благ і послуг, а саме:

1. У плановій економіці з адміністративними методами народногосподарського управління переважна частина державних доходів формувалася на стадії первинного фінансового розподілу у вигляді централізованого чистого доходу держави – податку з обороту, а також шляхом мобілізації до бюджету спеціальних платежів і частини децентралізованого чистого доходу держави – прибутку державних підприємств. Внаслідок застосування такого гіпертрофованого механізму одержавлення новоствореної вартості частка заробітної плати порівняно з грошовими нагромадженнями залишалася вкрай низькою.

2. Фінансова модель ринкової економіки пройшла тривалий історичний шлях розвитку. Сутність її дуже проста і логічна: спочатку вартість реалізованого національного доходу розподіляється між власниками засобів виробництва, які отримують прибуток, і найманими працівниками, трудові зусилля яких адекватно компенсуються величиною нарахованої заробітної плати. Держава отримує свої доходи й формує бюджет переважно на основі перерозподілу вказаних первинних доходів. Ринковий механізм макроекономічного фінансового розподілу ліквідує низку недоліків адміністративної фінансової моделі, а саме: по-перше, прозорості набуває не лише рівень доходів окремо взятих юридичних і фізичних осіб, а й їхній внесок у формування національного доходу; по-друге, достовірно визначається рівень оподаткування, оскільки кожний платник точно знає, скільки він заробляє і скільки віддає на суспільні потреби; по-третє, чітко фіксуються стимули до зростання доходів на основі нарощування виробництва і підвищення продуктивності праці.

3. Україна, отримавши статус країни з ринковою економікою, все ж не пододала наповнених пост-адміністративним змістом методів розподілу й перерозподілу національного доходу і забезпечення на цій основі державного фінансування потреб розширеного відтворення і соціальних послуг. З огляду на це залишаються невирішеними дві групи проблем. Перша полягає в обмеженому забезпеченні підприємств фінансовими ресурсами для потреб розвитку: власного капіталу недостатньо, бюджетні можливості вкрай незначні й обмежені, а розвинутого фінансового ринку й досі не створено. Друга пов'язана з функціонуванням соціальної сфери: з одного боку, через обмеженість бюджетних ресурсів держава неспроможна повноцінно профінансувати функціонуючу мережу установ невиробничої сфери, з іншого – низький рівень доходів домогосподарств та зuboжіння окремих верств населення скорочують можливості надання суспільних благ і послуг на комерційній основі [9, с. 117–120].

Невідповідність форми і змісту вітчизняного ринкового фінансового механізму є однією із найвагоміших перешкод на шляху реалізації бюджетної доктрини соціальної, правової, демократичної держави (такий статус України як суверенної і незалежної держави визначено ст. 1 Конституції України). На зразок інших країн із соціально орієнтованою економікою, Конституцією України задекларовано широкий спектр прав, свобод, обов'язків громадян, спрямованих на підвищення суспільного добробуту (рис. 4).

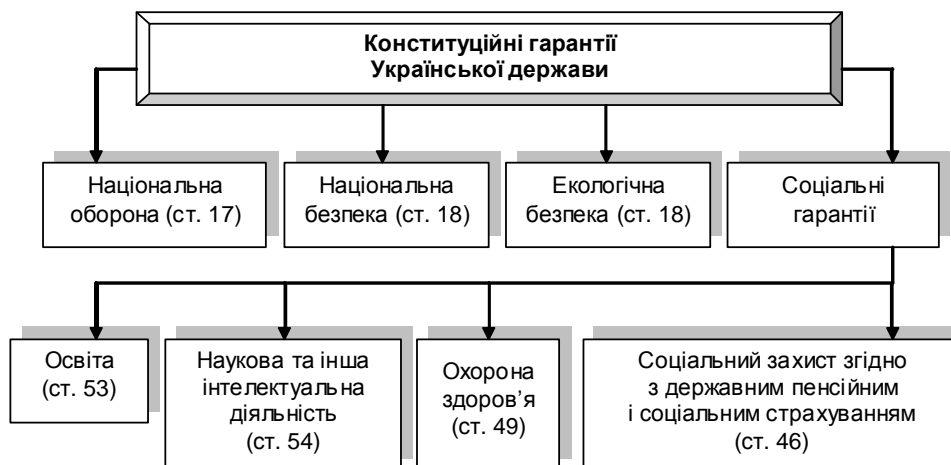


Рис. 4. Основні конституційні гарантії прав і свобод людини і громадянина в Україні

Джерело: складено автором на основі [10].

Окреслений на рис. 4 перелік конституційних гарантій є типовим для демократичного суспільства і далеко не вичерпним (це стосується не лише країн з розвинутою економікою добробуту, а й України як суб'єкта світової глобалізації). Значно важливішим є питання державної участі у забезпеченні виконання вказаних прав і свобод шляхом здійснення державної фінансової політики. Українські науковці наполягають на розбудові фінансової моделі з поміркованою централізацією ВВП, притаманною країнам Західної Європи, керуючись такими аргументами:

1. Вказана модель хоча б відносно відповідає фінансовій ситуації в Україні: з одного боку, доволі багато людей потребує фінансової підтримки від держави, з іншого – усіх забезпечити немає можливості. Тому поряд із державною соціальною сферою, прискорено розвиваються і комерційні засади функціонування освіти, медицини, культури.

2. Західноєвропейська модель формує і достатні соціальні гарантії, і забезпечує належні стимули до продуктивної діяльності, що вкрай важливо для нашої країни.

3. Україна заявила про свій намір вступити до Європейського Союзу, а в переважній більшості його країн і в середньому по ЄС податкове одержавлення ВВП становить близько 40% (в Україні цей показник є нижчим, про що свідчать дані табл. 1). Впроваджуючи європейські політичні, гуманітарні, культурні та інші стандарти, очевидно, не потрібно забувати і про фінансові орієнтири євроінтеграції [9, с.126–127].

Таблиця 1

Динаміка суми і частки у ВВП доходів і видатків Зведеного бюджету України

Показники	Одиниця виміру	РОКИ				
		2008	2009	2010	2011	2012
1. ВВП	млрд. грн.	948,1	913,3	1094,6	1314,0	1408,9
2. Доходи Зведеного бюджету України	млрд. грн.	298,0	273,0	314,5	398,6	445,5
3. Видатки Зведеного бюджету України	млрд. грн.	309,2	307,4	377,8	416,9	492,6
4. Рівень перерозподілу ВВП через Зведений бюджет України	%	31,4	29,9	28,7	30,3	31,6
5. Співвідношення видатків Зведеного бюджету України та ВВП	%	32,6	33,7	34,5	31,7	35,0

Джерело: складено та розраховано автором на основі [11].

Як видно з табл. 1, рівень перерозподілу ВВП через бюджетну систему в Україні за числовими параметрами більше відповідає американській фінансовій моделі при одночасному декларуванні західноєвропейської системи ранжування конституційних видаткових повноважень (табл. 2). Реалізація соціальної доктрини держави вимагає пошуку відповідних джерел бюджетного фінансування, передусім за рахунок підвищення ефективності фіскальної політики, збільшення бази оподаткування шляхом розширення обсягів підприємницької діяльності, активізації ділової активності тощо. Зосередимо увагу на висвітленні особливостей сучасної бюджетної стратегії і тактики у сфері фінансування суспільних благ і послуг.

Таблиця 2

Ранжування бюджетних пріоритетів в Україні та країнах ЄС

Україна	ЄС–15	ЄС–10
1. Соціальний захист і соціальне забезпечення	1. Соціальний захист	1. Соціальний захист
2. Освіта	2. Охорона здоров'я	2. Освіта
3. Економічна діяльність	3. Освіта	3. Економічна діяльність
4. Охорона здоров'я Загальнодержавні функції	4. Економічна діяльність	4. Охорона здоров'я
5. Громадський порядок, безпека та судова влада	5. Загальні державні послуги	5. Загальні державні послуги
6. Житлово-комунальне господарство	6. Громадський порядок і безпека	6. Громадський порядок і безпека
7. Оборона	7. Оборона	7. Оборона
8. Духовний і фізичний розвиток	8. Культура, релігія, відпочинок	8. Утримання і розвиток житлово-комунального господарства Культура, релігія, відпочинок
9. Охорона навколишнього природного середовища	9. Утримання і розвиток житлово-комунального господарства	9. Охорона навколишнього середовища
	10. Охорона навколишнього середовища	

Джерело: [12, с. 242].

Від середини ХХ ст. донині спостерігається динамічне зростання як абсолютних, так і відносних показників бюджетного фінансування. Вітчизняними вченими на основі емпіричної систематизації досліджень західної фінансової науки окреслені такі передумови такого зростання:

1. Підвищення якісної складової споживчих уподобань населення в результаті індустріалізації та урбанізації, а також пов'язаного з цим підвищення середньодушового доходу.

2. Дія «Закону Вагнера» – з розвитком суспільних відносин роль держави у розподільчих процесах і регулюванні економічного й соціального розвитку зростає, що позначається на збільшенні бюджетних видатків.

3. Нарощування «ефекту заміщення» згідно з гіпотезою Пікока–Вайзмена, за якою великомасштабні кризи посилюють терпимість громадськості до вищих норм оподаткування, після яких бурхливі витрати компенсують різницю між старими й новими рівнями надходжень, тобто витрати зростають для поглинання наявних ресурсів;

4. Функціонування та розвиток держави добробуту, адже доки триває економічне зростання, уряд перебуває під зростаючим політичним тиском вимог вирівняти розподіл багатства і послуг. Тому держава мусить надавати усім рівень послуг, який би відповідав тому рівневі, котрий одержують багаті члени суспільства.

5. Ідея фіскальної ілюзії – обґрунтовує причину зростання урядових видатків, яка полягає в тому, що незнання або відсутність інтересу не дає змоги платникам податків усвідомити фінансовий тягар оподаткування їхнього доходу чи багатства. Крім того, платник не поінформований про рішення щодо державних видатків.

6. Порівняно високі витрати на надання суспільних послуг. Тенденцію зростання підвищеними темпами витрат у сфері надання суспільних послуг теоретично дослідив У. Баумол, поєднавши зростання урядових видатків із труднощами у підвищенні продуктивності надання цих послуг. Характеризуючи теорію У. Баумола в контексті взаємозв'язку продуктивності суспільних послуг із зростанням видатків, Дж. Б'юкенен зокрема зазначає: коли сили економічного зростання є такими, що продуктивність у приватному секторі зростає швидше, ніж у державному, витрати на суспільні послуги зростатимуть [13, с. 201]. Якщо це диференціальне зростання продуктивності в обох секторах поєднується з низькою ціною еластичністю попиту на суспільні послуги, сукупні витрати на них зростатимуть пропорційно до національного продукту.

7. Особливості і недоліки процесів прийняття відповідних рішень в умовах представницької демократії – тиск і контриск різних лобістських груп, спрямований на одержання розподільчих вигод, приводить у рух державний апарат і генерує державні видатки (модель Г. Бекера).

8. Теорія виникнення груп, об'єднаних інтересами (розроблена М. Ольсоном), яка серед чинників державних витрат розглядає засоби задоволення груп з певними інтересами [14, с. 84–97].

Отже, всі окреслені вище фактори вказують на безальтернативність зростання державних видатків, передусім здійснених за рахунок коштів державного бюджету. Водночас постіндустріальному періоду розвитку світової економіки властиве випереджаюче зростання видаткових повноважень держави порівняно з наявними фінансовими можливостями їх фінансового забезпечення. На наш погляд, основна причина цього – зниження реального ВВП, зумовленого загостренням суперечностей ринкового господарства на окремих етапах відтворювального економічного циклу (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка темпів приросту реального ВВП

Найменування країн	РОКИ				
	2008	2009	2010	2011	2012
Світ	2,8	-0,6	4,8	4,2	4,5
США	0,0	-2,6	2,6	2,3	3,0
Німеччина	1,0	-4,7	3,3	2,0	2,0
Японія	-1,2	-5,2	2,8	1,5	2,0
Китай	9,6	9,1	10,5	9,6	9,5
Франція	0,1	-2,5	1,6	1,6	1,8
Росія	5,2	-7,9	4,0	4,3	4,4
Індія	6,4	5,7	9,7	8,4	8,0
Нідерланди	1,9	-3,9	1,8	1,7	1,7
Польща	5,0	1,7	3,4	3,7	3,9
Чехія	2,5	-4,1	2,0	2,2	3,5
Угорщина	0,6	-6,3	0,6	2,0	3,0
Естонія	-5,1	-13,9	1,8	3,5	3,4
Румунія	7,3	-7,1	-1,9	1,5	4,4
Греція	2,0	-2,0	-4,0	-2,6	1,1
Іспанія	0,9	-3,7	-0,3	0,7	1,8
Ірландія	-3,5	-7,6	-0,3	2,3	2,4
Португалія	0,0	-2,6	1,1	0,0	0,6
Україна	2,1	-15,1	3,7	4,5	4,8

Джерело: складено автором на основі [15, с. 8].

Не була винятком і остання глобальна світова фінансова криза, поштовхом до якої стала іпотечна криза 2008 р. у США, зумовлена штучним нарощуванням кредитних ресурсів, іншими сучасними перерозподільчими технологіями приросту фіктивного капіталу, що швидко поширилася на країни Європи та Азії. Чергові дестабілізаційні зрушення у ринковому механізмі привели до активізації ролі держави як інституційного гаранта врегулювання економічних суперечностей і диспропорцій. Здійснюючи вплив на економіку, уряд має сконцентрувати свою діяльність на вирішенні низки таких пріоритетних завдань:

- 1) досягнення стійкого і сталого економічного зростання;
- 2) стабілізації цін на товари і послуги першої необхідності;
- 3) забезпечення повної зайнятості працездатного населення;
- 4) досягнення необхідного мінімального рівня доходів населення;
- 5) створення системи соціального захисту громадян, передусім пенсіонерів, інвалідів та інших малозабезпечених верств населення;
- 6) збалансування експортно-імпортних грошових потоків від здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Провідну роль у вирішенні поставлених завдань відіграє бюджетний механізм, сфера впливу якого на процес розширеного відтворення в умовах сьогодення набуває все більших масштабів і охоплює такі бюджетні важелі та стимули:

- 1) бюджетне субсидування залежно від пріоритетів галузевого розвитку національної економіки та соціальної сфери;
- 2) державні інвестиції в економічну діяльність;
- 3) пряме субсидування суб'єктів господарювання шляхом їх дотування та кредитування;
- 4) застосування грошово-кредитних обмежень, таких як регулювання цін, обмеження кредитування, здійснення валютного контролю тощо;
- 5) ліцензування окремих видів підприємницької діяльності, виробництва й споживання окремих видів товарів і послуг;
- 6) законодавче регулювання торговельної діяльності стосовно стандартизації продукції, застосування державного арбітражу, запровадження антитрестовського законодавства;
- 7) фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
- 8) здійснення податкової політики.

Видатки бюджету як інструмент антикризового регулювання не можна розглядати відокремлено від іншої складової бюджету – його доходів, які формуються здебільшого за рахунок податкового методу одержавлення частини вартості ВВП. Оптимальне поєднання фіскальної, фінансово забезпечуючої, регулюючої природи бюджету є запорукою ефективної державної фінансової політики. Водночас методи реалізації останньої на різних етапах соціально-економічного розвитку держави загалом та ринкових трансформацій зокрема можуть істотно відрізнятися залежно від цілей, потреб та пріоритетів суспільного вибору.

Література

1. Кейнс Дж. М. *Общая теория занятости, процента и денег* / Дж. М. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
2. Поляк Г. Б. *Финансы : учеб.* / Г. Б. Поляк. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 703 с.
3. *Финансы : учеб.* / С. А. Белозеров, Г. М. Бродский, С. Г. Горбушина [и др.] ; отв. ред. В. В. Ковалев. – 3-е изд. [перераб. и доп.]. – М. : Проспект, 2013. – 928 с.
4. *Фінанси : підруч.* / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
5. Василик О. Д. *Теорія фінансів : підруч.* / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
6. *Финансы : учеб. [для вузов] / под. ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Б. М. Сабантти.* – М. : Перспектива, Юрайт, 2000. – 520 с.
7. Musgrave R. A. *Die Öffentliche Finanzen in Theorie und Praxis* / R. A. Musgrave, P. B. Musgrave, L. Kullmer. – Tübingen : Mohr, 1994. – Bd. 1. – 287 s.
8. Луніна І. *Державні фінанси України в перехідний період : моногр.* / І. О. Луніна. – Харків : Форт, 2000. – 296 с.

9. Опарін В. М. *Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : моногр. / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2005. – 240 с.*
10. Конституція України від 28.06.1996р. № 254к/96 – ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – (Офіційний сайт Верховної Ради України). – Режим доступу :[http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main/cgi?nrag=254%EA%F96-%E%FO](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nrag=254%EA%F96-%E%FO). – (Законодавча база).
11. Веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov/maik/uk/doccatalog/list?currDir=147499@@documentList_sting=1.
12. *Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : в 3 т. / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – Т. 1 : Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації. – 2008. – 468 с.*
13. Nowotny E. *Der Öffentliche Sektor: Einführung in die Finanzwissenschaft – 3, neubearb. und erw. Aufl / E. Nowotny. – Berlin ; Heidelberg ; New York u.a. : Springer, 1996. – 690 S.*
14. Павлюк К. В. *Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України / К. В. Павлюк. – К. : НДФІ, 2006. – 584 с.*
15. Ярошенко Ф. О. *Бюджетні дефіцити як інструмент посткризового відновлення світової економіки / Ф. О. Ярошенко // Фінанси України. – 2011. – С. 3–12.*

Богдана САС, Галина СПЯК

ÄÄÐÆÄÄÍ Ä ÐÄÄÖËÐ ÄÄÍ Í Ò ÄÄÑÒËÖ²ÉÍ Î - Ä²BËÛÍ Î ÑÒ²
Ä ÑÓ×ÄÑÍ ËÕ ÕÌ Í ÄÄÕ

Розглянуто стан державної інвестиційної політики, проаналізовано сучасні тенденції інвестиційної діяльності в Україні. Визначено головні напрямки державного регулювання інвестиційної діяльності для поліпшення економічної посткризової ситуації країни.

The article considers the public investment policy, analyzes the current trends of investment activity in Ukraine, determined the main directions of state regulation of investment to improve the post-crisis economic situation of the country.

В умовах ринкової економіки інвестиції набувають важливого значення, оскільки забезпечують стабільний соціально-економічний розвиток країни та сприяють подоланню негативних тенденцій, що виникають внаслідок впливу кризових явищ. Особливість інвестицій полягає в тому, що вони гарантують стійкість економічного зростання через свою специфіку – надходження технологій та ноу-хау.

Міжнародний досвід виходу різних країн із глибокої і затяжної економічної кризи свідчить про те, що без залучення і ефективного використання великого вітчизняного чи іноземного капіталу структурна перебудова економіки неможлива. Таке становище пояснюється наявністю ряду факторів, серед яких домінує становище займає неконкурентоздатність на світовому і внутрішньому ринках багатьох видів продукції, що прямо пов'язано з реконструкцією підприємств, пристосуванням їх до ринкової кон'юнктури, значним поліпшенням якості багатьох видів продукції. Слід зазначити, що економіка України із-за обмеженості коштів і значним зменшенням і подорожчанням кредитних ресурсів, вже довгий час функціонує в умовах інвестиційного голоду, внаслідок чого консервується технологічна відсталість.

Важливу роль у процесі поживлення інвестиційної діяльності відіграє її державне регулювання і стимулювання. Серед цих напрямів одним із найважливіших є інвестиційна політика держави, що має забезпечувати динаміку процесів розширеного відтворення господарської діяльності.

Актуальність проблеми державного регулювання інвестиційної діяльності, удосконалення інвестиційного законодавства додатково визначається критичним рівнем зношеності більшості основних виробничих фондів суб'єктів господарювання, необхідністю проведення структурних змін в економіці під тиском світової конкуренції, наданням інвестиційним процесам інноваційного характеру для негайного підвищення конкурентоздатності національної економіки та національних товаровиробників та іншими економічними чинниками.

Вагомий внесок у дослідження проблем інвестування та інвестиційного середовища і розроблення механізму державного регулювання інвестиційного процесу в ринковій економіці зробили І. Гіді, Х. Голхамер, Дж. Кейнс, М. Кесон, К. Кодзіма, Д. Ф. Колінз, Г. Марковіц, Д. Най, Т. Озава, Р. Пайк, В. Тінг, Д. Тобін, Б. Фрей, Ф. Шнайдер, С. Янг та ін. Різні аспекти цієї проблеми перебували і перебувають у полі зору українських учених, серед них ґрунтовні дослідження провели М. І. Туган-Барановський, В. Д. Базилевич, А. І. Бланк, С. М. Васильченко, М. М. Герасимчук, Б. В. Губський, А. А. Даниленко, С. В. Захарін, Б. А. Карпінський, Т. О. Кізіма, О. Є. Кузьмін, А. А. Пересада, С. К. Реверчук, І. Г. Скоморович, М. В. Стирський, І. О. Тивончук, Д. М. Черваньов, А. В. Шегда та ін.

На сьогодні актуальним залишається вивчення питань, що присвячені антикризовій інвестиційній політиці та оцінці стратегічних планів інноваційного розвитку країни.

На сучасному етапі розвитку світової економіки стійке зростання високотехнологічного виробництва вважають ключовим чинником конкурентоспроможності національних економік. Остання фінансово-

економічна криза підтвердила цю тезу, оскільки саме економіки з потужним високотехнологічним виробництвом виявились стійкішими в умовах кризи. Розвинені країни світу вже давно й успішно здійснюють модернізацію національних економік, що насамперед передбачає перехід до енерго-, матеріало- та працеаощаджувальних технологій, тобто до максимально ефективного використання всіх видів економічних ресурсів. Світова економіка рухається у напрямі розвитку національних інноваційних систем, удосконалення структури економіки, підвищення якості відтворювального багатства, прискорення темпів накопичення високоінтелектуального людського капіталу, розширення високотехнологічних форм відтворення основного капіталу шляхом прискорення інновацій, головним інструментом яких стала нова інноваційно-інвестиційна політика.

Водночас динаміка української економіки демонструє тенденції, відмінні від зазначених вище, і характеризується наявністю низки системних проблем, що потребують невідкладного вирішення та формують ризики для подальшого економічного зростання, а саме: критичний стан основних засобів, висока ресурсо- та енергоємність виробництва, низький технологічний рівень та низька інноваційна спроможність економіки.

Інвестиційний попит, який був одним з основних джерел зростання економіки в першому півріччі 2012 р., у 2013 р. поступово слабшав. За підсумками січня–вересня 2013 р. обсяг валового нагромадження основного капіталу скоротився на 8,7%, тоді як у 2012 р. було досягнуто його зростання на 5,3%. Отже, негативні тенденції розвитку основних секторів економіки України у 2013 р. супроводжуються наростанням негативних тенденцій в інвестиційній сфері. Якщо у 2012 р., попри помітне уповільнення динаміки економічного зростання, зберігалась доволі висока динаміка інвестицій (загальний обсяг освоєних капітальних інвестицій за 2012 р. зріс на 8,3% порівняно з 2011 р.), то у 2013 р. відбувається поступове згортання інвестиційної діяльності: впродовж січня–вересня 2013 р. обсяг освоєних капітальних інвестицій скоротився на 12,7 % порівняно з відповідним періодом 2012 р.

У 2013 р. сферами інвестиційної активності залишались лише промисловість та сільське господарство, які у січні–вересні разом забезпечили половину (49%) всього обсягу капітальних інвестицій. При цьому помітно змінилась структура інвестування промислового виробництва – суттєво знизилась частка добувної промисловості (з 32,5% за результатами 9 місяців 2012 р. до 23,3% у відповідний період 2013 р.) і зросла частка капітальних інвестиційних ресурсів, спрямованих у постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря та водопостачання, каналізацію, поводження з відходами, відповідно (з 24,1 до 34,5%). Це стало наслідком реалізації низки проектів з модернізації об'єктів житлово-комунального господарства.

Щодо переробної промисловості, то основні обсяги капітальних інвестицій тут були спрямовані в харчову та металургійну галузі (відповідно 15,5% та 9,1% від усіх промислових інвестицій). Водночас суттєво погіршилось інвестиційне забезпечення машинобудування, особливо його високотехнологічного сегмента. Так, обсяги капітальних інвестицій, спрямованих у виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, у січні–вересні 2013 р. зменшились на 25,9%. Така ситуація з інвестуванням машинобудування стала наслідком погіршення фінансового стану підприємств, передусім через скорочення експортної діяльності, та формує ризики для удосконалення структури економіки за рахунок підвищення частки високотехнологічних виробництв.

Водночас слід зауважити, що на формування тенденцій інвестиційної діяльності у 2013 р. суттєвий вплив мали структурні особливості інвестиційного процесу 2012 р., зумовлені інвестуванням в рамках підготовки до Євро-2012. Ці особливості полягали у підвищеній інвестиційній активності в сферах будівництва, транспорту, торгівлі і відповідному зростанні їхньої частки в структурі інвестицій 2012 р. Відтак, з урахуванням такої бази порівняння, у 2013 р. обсяги капітальних інвестицій найсуттєвіше зменшились саме у зазначених видах діяльності: у січні–вересні обсяг освоєних капітальних інвестицій у транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність зменшився на 48,7%; оптову й роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – на 15,5%; будівництво – на 7,9%.

Загальне уповільнення економіки і обмежені можливості бюджету обумовили скорочення інвестицій державного сектору в інфраструктурні проекти. Різко скорочено також інвестування в усі галузі соціальної сфери. Державні запозичення, які були основним джерелом фінансування капітальних інвестицій у 2012 р., у 2013 р. спрямовувались переважно на підтримання макроекономічного балансу. Водночас можливості для капітальних інвестицій реального сектору також обмежені високою вартістю

кредитних ресурсів і невизначеними перспективами зростання економіки, що змушує приватні компанії відкладати реалізацію інвестиційних проектів на майбутнє.

Погіршення ситуації в економіці України супроводжується поглибленням негативної тенденції скорочення надходження прямих іноземних інвестицій до економіки України: якщо у січні–вересні 2012 р. надходження прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) становили 4,3 млрд. дол. США, що на 8,9% нижче, ніж за відповідний період 2011 р., то 2013 р. вони знизилися вже на 13,8%, становивши усього 3,7 млрд. дол. США. Водночас прискорилося виведення акціонерного капіталу іноземними інвесторами – 2,4 проти 0,8 млрд. дол. США. Як наслідок, приріст прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) за підсумками 9 місяців 2013 р. більш ніж удвічі поступався відповідному показнику 2012 р. (1,3 проти 2,6 млрд. дол. США).

Привабливими для іноземних інвесторів були як посередницькі види діяльності, так і виробничі сектори економіки. Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій надійшли у сферу торгівлі (768,2 млн. дол. США), промисловість (575,2 млн. дол. США), професійну, наукову та технічну діяльність (432,9 млн. дол. США), сферу операцій з нерухомим майном (262,7 млн. дол. США), будівництво (146,4 млн. дол. США), сільське, лісове та рибне господарство (103,4 млн. дол. США), діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (103,1 млн. дол. США).

Водночас погіршення ситуації в секторі фінансової та страхової діяльності зумовило скорочення прямих іноземних інвестицій в ньому на 1366,8 млн. дол. США.

Разом із тим, поки що не вдається досягти помітного покращення структури отриманих інвестицій: зокрема, на підприємствах промисловості зосереджено усього 31,4% від загальної суми прямих іноземних інвестицій (17,8 млрд. дол.), у той час як 2012 р. ця частка становила 32%. Зменшилася також частка прямих іноземних інвестицій, яка припадає на фінансові установи – з 29,8 до 26,6%. Не демонструють достатньої позитивної динаміки прямих іноземних інвестицій у розвиток інформаційних технологій (3,7%) та у науково-технічну діяльність (5,9%), що могло б стати запорукою пришвидшення економічного розвитку в майбутньому.

Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій у 2013 р. свідчить про збереження негативних тенденцій, які спостерігаються протягом останніх років. Індекс інвестиційної привабливості України, який розраховується Європейською бізнес асоціацією, був кардинально понижений наприкінці 2011 р. і з того часу практично не змінювався.

За останні роки в Україну не прийшов жоден великий приватний інвестор, а приплив прямих іноземних інвестицій в перерахунку на душу населення за два роки скоротився зі 143 до 132 дол. США, що в рази менше, ніж у Казахстані або Російській Федерації. Основними причинами такого становища є корупція, неможливість для інвесторів захистити свої інтереси в судах, проблемні відносини з податковими органами. На фоні гальмування економічного зростання все це знижує привабливість довгострокових капітальних вкладень з боку іноземних інвесторів.

Значна частка інвестиційних угод в Україні є операціями зі злиття та поглинання компаній – тобто на практиці замість створення нових підприємств та нових робочих місць відбувається проста зміна власника (вітчизняного на іноземного, а іноді – просто одного іноземця на іншого). Не можна стверджувати, що такі інвестиції взагалі некорисні: вони також можуть приводити до впровадження нових технологій або ефективного менеджменту, розширення виробництва. На жаль, кількість інвестицій в новостворені підприємства (greenfield investment) залишається незначною – на рівні 40% загальної суми щорічних вкладень. У той час як сума транскордонних злиттів та поглинань постійно зростає. Зокрема, у 2013 р. було здійснено угоди щодо продажу телевізійного каналу «Інтер», «АЕС Київобленерго» та «АЕС Рівнеобленерго», Одеського НПЗ, Чортківського цукрового заводу, низки комерційних банків тощо. Загалом визначити обсяги поглинань, здійснених дійсно іноземними інвесторами, доволі складно, адже в багатьох випадках покупцями виступають офшорні компанії. Але загальні обсяги операцій злиття та поглинання у 2013 р. становили приблизно 6–8 млрд. дол. США і значно перевищили показник 2012 р. (на рівні 2 млрд. дол.).

Незадовільною залишається також географічна структура іноземних інвестицій. Із загальної суми накопичених прямих іноземних інвестицій у формі акціонерного капіталу та боргових інструментів (67,0 млрд. дол.) майже 80% припадає на країни Європейського Союзу, ще 7% – на країни СНД. Такий географічний розподіл прямих іноземних інвестицій загалом відображає регіональні інтеграційні зв'язки України у світі.

Серед країн, що виявляють низьку зацікавленість у вкладенні прямих іноземних інвестицій в Україну, – США (2% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій); частка країн, що розвиваються (за винятком Російської Федерації) також дуже незначна. Втім, за експертними оцінками, приблизно 60% усіх інвестицій, які походять з країн із новоствореними ринками, спрямовуються на ринки інших країн, що розвиваються. При цьому у своїй більшості це так звані «greenfield investments», тобто інвестиції, які використовуються для створення нових компаній та виробництв, на відміну від інвестиційних операцій з придбання та поглинання вже існуючих компаній (M&A), більш властивих для інвестицій з розвинутих країн.

Зазначимо, що очікування щодо заохочення інвестицій у «національні проекти» не виправдалися: жоден з них так і не став справжнім «локомотивом» інвестиційного процесу.

Отже, зміни, які відбулися 2013 р. в обсягах та структурі прямих іноземних інвестицій, свідчать про застарілість існуючих проблем і відсутність кардинальних дієвих заходів з боку відповідальних державних органів щодо їхнього вирішення.

Проте Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не перебуває осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

За підсумками рейтингу Світового банку «Doing Business-2014» (включає 10 індикаторів, які визначають інвестиційний клімат країни) Україна піднялася на 28 позицій порівняно з «Doing Business-2013» та посідає 112 місце. Україну визнано країною, що досягла найкращих результатів щодо покращення регуляторного середовища серед усіх країн світу у 2012/2013 р.

Для подальшого покращення місця України у рейтингу «Ведення бізнесу-2014» актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

В умовах дефіциту інвестиційних ресурсів в реальному секторі національної економіки, обмежених можливостей державного інвестування, ускладненого доступу підприємств до кредитних ресурсів банківської системи та ресурсів міжнародних фінансових організацій та наявності низки внутрішніх і зовнішніх ризиків для відновлення висхідних тенденцій інвестиційної діяльності державна інвестиційна політика має бути спрямована на впровадження дієвих механізмів стимулювання залучення вітчизняного та іноземного капіталу та створення ефективної системи управління інвестиційними процесами.

Пріоритетними напрямками державної інвестиційної політики має бути підвищення ефективності державного регулювання у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності шляхом:

- подальшого удосконалення механізму «єдиного інвестиційного вікна» з метою мінімізації участі інвестора та скорочення часу проходження дозвільних і погоджувальних процедур у різних сферах інвестиційної діяльності з урахуванням їхньої специфіки;

- оптимізації системи податкових та митних пільг для інвесторів на основі експертизи інвестиційних проектів, зменшення часових та матеріальних витрат на ведення податкового обліку та сплату податків, посилення контролю за використанням пільг вітчизняними та іноземними інвесторами;

- продовження роботи з формування та ведення Державного реєстру інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій відповідно до норм Закону України «Про інвестиційну діяльність» та підзаконних нормативних актів, удосконалення методичного забезпечення, зокрема щодо порядку та критеріїв оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів;

- активізації роботи щодо реалізації Закону України «Про індустриальні парки», надання державної підтримки за рахунок бюджетних коштів для облаштування індустриальних парків і реалізації проектів у межах цих парків;

- удосконалення нормативно-правової бази у сфері міжнародної технічної допомоги, активізації залучення міжнародної технічної допомоги та співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями для підтримки структурних зрушень за рахунок розвитку високотехнологічних перспективних секторів економіки;

- створення сучасної системи державних гарантій захисту приватних, у т. ч. іноземних, інвестицій та врегулювання комерційних суперечок між суб'єктами інвестиційного процесу;

– прискорення розвитку інноваційної інфраструктури шляхом підтримки створення інноваційних центрів та центрів трансферу технологій, технополісів, технологічних та наукових парків, інноваційних кластерів та бізнес-інкубаторів, венчурних фондів і стимулювання комерціалізації інновацій та науково-технічної діяльності;

– опрацювання механізму державної підтримки кластерів для реалізації інвестиційних та інноваційних програм і проектів за пріоритетними напрямками. Практичне запровадження низки удосконалених механізмів та інструментів грошово-кредитного, фіскального, організаційно-управлінського регулювання, зокрема:

– удосконалення амортизаційної політики, збільшення обсягів амортизаційних відрахувань для здійснення інвестиційної діяльності шляхом підвищення норм податкової амортизації основних засобів, зокрема, на машини та обладнання, використання прискореної амортизації до окремих галузей економіки, застосування бонусної амортизації щодо обладнання для науково-дослідного та дослідно-конструкторського обладнання;

– посилення спрямованості фіскальної політики на стимулювання інвестиційної діяльності шляхом запровадження диференційованих податкових ставок на частку прибутку, що спрямовується на інвестиції.

Для подолання наслідків кризи та ефективного розвитку економіки України при розробці державної інвестиційної політики необхідно керуватися довгостроковими інтересами, скоригувати стратегію економічного розвитку шляхом впровадження обґрунтованих та доцільних варіантів підтримки національного виробника, лобювати інтереси пріоритетних галузей економіки, які можуть стати перспективними та дохідними в довгостроковому періоді.

Література

1. Ілляшенко С. М. Державна інвестиційна політика України в посткризовий період / С. М. Ілляшенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – Вип. 36. – С. 357–365.
2. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : http://me.gov.ua/file/link/226937/file/Invest_klimat_19_12_2013.doc.
3. Концепція Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [Електронний ресурс] / Державне агентство України з інвестицій та розвитку. – Режим доступу : <http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=564&id=2548.#1>.
4. Литвиненко В. А. Направления и механизмы государственной инвестиционной политики стабилизации и экономического роста / В. А. Литвиненко // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 2–11.
5. Офіційний сайт Державного агентства України з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://in.ukrproject.gov.ua>.
6. Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації економіки України. – К. : НІСД, 2013. – 48 с.
7. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць : Закон України від 06.09.2012 р. № 5205-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>.
8. Чуріна І. М. Державна інвестиційно-інноваційна політика та її особливості / І. М. Чуріна, О. А. Зоценко // Вісник КДУ імені Михайла Остроградського. – 2010. – Вип. 2. – С. 169–172.

Г. АІ ААЕІ АІ О ВЕІ НО² ААІ Е²АНУЕІ - А²ВЕУІ Г НО²

Розглянуто теоретико-методологічні аспекти менеджменту якості у банківській сфері. Обґрунтовано необхідність комплексного підходу до вирішення проблем менеджменту якості банківської діяльності. Уточнено термінологію та запропоновано окремі напрямки вдосконалення оцінки якості банківської діяльності.

Considered theoretical and methodological aspects of quality management in banking. Reasonable need for an integrated approach to the problems of quality management banking. Refined terminology and suggested some areas for improvement quality assessment of banking.

Вітчизняний ринок банківських послуг, незважаючи на складні і суперечливі процеси у більшості галузей економіки, продовжує розвиватися. Так, за період з 1 січня 2008 р. до 1 жовтня 2013 р. загальний обсяг активів українських банків зріс з 599,4 млрд. грн. до 1232,4 млрд. грн., тобто більш ніж у два рази [6]. Однак таке динамічне зростання абсолютних параметрів ринку не супроводжується адекватним зростанням його якісних показників. У підсумку на ринку спостерігається як абсолютне, так і відносне погіршення якості банківських активів, що показує статистика зростання простроченої заборгованості за кредитами та резервів під активні операції банків. За аналізований нами період прострочена заборгованість виросла більш ніж в 11 разів, а резерви під активні операції – у 6,8 разу [6].

Тому проблема підвищення якості банківської діяльності сьогодні стає однією із першочергових, оскільки погіршення якості активів створює реальну загрозу функціонуванню банківської системи може привести до вкрай важких наслідків як у економічній, так і в соціальній та політичній сферах. Незважаючи на очевидну актуальність і практичну значущість питань якості банківської діяльності, в українській економічній літературі вони не стали поки що об'єктом ґрунтовних наукових досліджень. Окремі аспекти, пов'язані з питаннями якості банківського обслуговування на певних сегментах ринку, розглядалися у працях Р. А. Ісаєа, В. С. Суркова, Т. Г. Іванова, Т. С. Шалига, А. Ф. Бондаренко, В. Смілянець, Н. С. Чопко, А. Г. Шарко. Однак необхідність забезпечення комплексного підходу до вирішення проблем управління якістю банківської діяльності зумовлює необхідність подальших теоретичних і практичних досліджень у цій сфері.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності комплексного вирішення проблем управління якістю банківської діяльності та розробці на цій основі рекомендацій стосовно вдосконалення менеджменту якості банківської діяльності.

У теорії і практиці сучасної вітчизняної економічної науки проблеми якості у банківській сфері найчастіше аналізуються у розрізі двох напрямків: якість самих банківських послуг і якість процесу банківського обслуговування. У першому випадку основним інструментом вирішення проблеми якості на ринку банківських послуг розглядається процес вдосконалення основних функціональних та (останнім часом все частіше) технологічних аспектів кожної окремо взятої банківської послуги з метою досягнення конкурентних переваг над відповідними аналогами послуг основних конкурентів. Такий спосіб дій банку базується на відомому принципі, що визначальним у системі менеджменту якості є продукт і його характеристики. Наявність у продукту нових функціональних та технологічних властивостей здатна сама по собі забезпечити досягнення як тактичних, так і стратегічних цілей банку на ринку. Такий підхід відповідає первісній парадигмі банківського маркетингу, а саме парадигмі продукту.

Еволюція банківського маркетингу від парадигми продукту до парадигми інтенсифікації комерційних зусиль зумовила і відповідну зміну менеджменту якості. Фундаментальний принцип парадигми інтенсифікації комерційних зусиль, що полягає у пропозиції ринку своїх продуктів краще від конкурентів, однозначно переносив центр ваги у менеджменті якості на процес продажу банківських послуг. Практичним виявом реалізації такої тактики і стратегії, яку, на жаль, і сьогодні більшою чи меншою мірою сповідують окремі комерційні банки, є постійне нарощування головними офісами планових показників діяльності без здійснення відповідних кроків у ресурсному забезпеченні та вдосконаленні самого асортименту і параметрів банківських послуг.

Сучасний етап еволюції банківського маркетингу характеризується формуванням нової парадигми – парадигми клієнтоорієнтованого маркетингу. Опора на визначальний принцип парадигми «Пропонуй те, що хоче кожний конкретний клієнт» дає такі можливості:

- у системі сучасних індивідуальних комунікацій забезпечити інтерактивне спілкування з наявними і потенційними клієнтами з метою виявлення їхніх запитів і потреб та з метою їх ефективного задоволення у процесі самого спілкування;

- оперативно виявляти найбільш чутливі для клієнтів характеристики банківських продуктів та модифікувати їх стосовно потреб і уявлень окремих клієнтів;

- перемістити центр ваги у забезпеченні ефективного функціонування банку у сферу формування відносин довіри і лояльності клієнтів на основі надійності, солідності, ділової репутації, брэнда та створення індивідуальних цінностей для клієнта.

Теоретичне усвідомлення і практичне застосування сучасної парадигми клієнтоорієнтованого маркетингу об'єктивно зумовлює необхідність певної модифікації підходів до розуміння сутності менеджменту якості загалом і у сфері банківського бізнесу зокрема. Сутність цього модифікованого підходу полягає у запереченні гіперболізації будь-якої із двох складових елементів менеджменту якості, а саме якості послуг або якості обслуговування. Натомість сучасне розуміння менеджменту якості базується на необхідності збалансованого і гармонійного поєднання цих двох складових елементів менеджменту якості.

Такий підхід зумовлює і певну зміну у використанні термінів. Сьогодні ми спостерігаємо ситуацію, коли у переважній більшості випадків в економічній літературі і нормативно-правових актах оперують поняттям «якість банківських послуг» і значно рідше – поняттям «якість банківського обслуговування». Зауважимо, що, розкриваючи зміст кожного з цих понять, більшість дослідників певною мірою включають до нього окремі елементи суміжного поняття. Тобто, аналіз якості банківської послуги як сукупності певних її функціонально-технологічних, вартісних та інших параметрів неминуче вимагає й одночасного аналізу якісних аспектів процесу її просування, і продажу на ринку і навпаки. Отже, спостерігається певна невідповідність між формою зазначених понять і реальним змістом, який вкладається у нього.

З метою усунення такої невідповідності, а також з огляду на вищенаведені аргументи стосовно необхідності збалансованого і гармонійного поєднання обох складових елементів менеджменту якості логічно буде пропозиція щодо запровадження у науковий і нормативно-правовий обіг відповідного поняття. На нашу думку, доцільним буде використання терміна «менеджмент якості банківської діяльності».

Практичне використання сучасної парадигми банківського маркетингу спирається на розробку і впровадження системи менеджменту якості у банку. Сучасна система менеджменту якості банку дозволяє уникнути вузького трактування якості, обґрунтовує і дає змогу розглядати менеджмент якості як складний процес, що включає збалансовану сукупність якісних характеристик як самого продукту, так і процесу банківського обслуговування.

В економічній теорії і практиці не існує суттєвих розбіжностей щодо розуміння сутності менеджменту якості. Так, наприклад, Державний стандарт України ДСТУ ISO 9000-2001 «Системи управління якістю: основні положення та словник» визначає управління якістю (quality management) як скоординовану діяльність, яка полягає у спрямуванні та контролюванні організації щодо якості [8]. При цьому стандарт деталізує зміст спрямування та контролювання щодо якості шляхом виокремлення таких елементів:

- розроблення політики в сфері якості;
- розроблення цілей у сфері якості;

- планування якості;
- контроль якості;
- забезпечення якості;
- поліпшення якості.

Близьке до зазначеного вище визначення менеджменту якості пропонує А. І. Момот: «Менеджмент якості – скоординована діяльність по керівництву і управлінню організацію щодо якості» [5]. Ґрунтуючись на загальних підходах до визначення менеджменту якості та основних функціях менеджменту, можемо сформулювати таке визначення менеджменту якості банківської діяльності: «Менеджмент якості банківської діяльності – це скоординований процес планування, організації, мотивації та контролю діяльності банку з метою забезпечення належних параметрів якості, високої конкурентоспроможності, фінансової стійкості та ділової репутації банку на ринку банківських послуг».

У системі менеджменту якості банківської діяльності визначальним моментом є оцінка якості, оскільки від прийнятої методики оцінки залежать як визначення рівня сучасного стану якості банківської діяльності, так і алгоритм подальших дій щодо її вдосконалення. Існують різноманітні методики для вимірювання та оцінки якості банківської діяльності, зокрема методика СЕРКВАЛ (SERVQUAL), методика розрахунку індексу задоволеності споживачів (Customer Satisfaction Index – CSI), розроблена фахівцями Стокгольмської школи економіки, метод «шести сигм», моделі бенчмаркетингових досліджень та ряд інших. Варто зазначити, що практично всі використовувані моделі оцінки якості спочатку розроблялися для інших сфер діяльності і тільки пізніше були адаптовані для потреб ринку банківських послуг.

Найбільшою популярністю у теоретиків і практиків користується методика СЕРКВАЛ. Її філософія базується на визначенні та співставленні кількісних параметрів очікувань клієнта щодо рівня якості його відносин з банком до початку користування певними послугами і фактичного сприйняття параметрів якості у процесі споживання банківських послуг. Адапована до потреб банківського бізнесу методика СЕРКВАЛ передбачає використання п'яти основних критеріїв, за якими оцінюють різноманітні якісні аспекти банківської діяльності. Кожний із критеріїв поділяють на 4-5 підкритеріїв, загальна чисельність яких налічує 22 одиниці. Загалом структура критеріїв і підкритеріїв виглядає так:

- критерій матеріальності (оргтехніка, обладнання, інтер'єр, вигляд персоналу, рекламно-інформаційні матеріали);
- критерій надійності (своєчасне і повне виконання банком своїх зобов'язань, надійність репутації, прагнення вирішити проблеми клієнта та уникнути неточностей і помилок);
- критерій чуйності (оцінка персоналу з точки зору дисципліни, оперативності і швидкості реагування на запити клієнта та готовності надати допомогу);
- критерій переконливості (ввічливість, атмосфера довіри, відчуття безпеки, підтримка персоналу керівництвом банку);
- критерій співпереживання (знання потреб клієнтів і орієнтація на їх вирішення, індивідуальний підхід, зручність часу роботи).

Процес оцінки якості банківської діяльності за методикою СЕРКВАЛ передбачає такий алгоритм дій.

На першому етапі за допомогою п'ятибальної шкали клієнта просять висловити свої очікування за всіма критеріями та підкритеріями якості банківської діяльності. При цьому ступінь повної згоди з наведеним твердженням оцінюється цифрою 5, а ступінь повної незгоди – цифрою 1. Проміжні значення 2, 3, 4 відображають міру наближення до крайніх значень.

На другому етапі клієнту пропонують визначити за цими ж критеріями і шкалою своє сприйняття якості діяльності конкретного банку на основі певного досвіду співпраці з ним.

Зміст третього етапу полягає у інтерпретації результатів дослідження, яке здійснюється шляхом зіставлення показників очікування якості з показниками рівня фактичного сприйняття якості. Позитивним буде вважатися перевищення рівня фактичного сприйняття якості над рівнем очікувань, або їхня рівність.

При виявленні негативних коефіцієнтів якості на завершальному етапі будуть розроблятися і реалізовуватися конкретні заходи щодо підвищення якісних параметрів діяльності.

Беручи до уваги незаперечні переваги методики SERVQUAL (оцінка якості з точки зору споживача,

доступність, простота й оперативність у використанні), вважаємо за необхідне розширити представлений перелік критеріїв і підкритеріїв оцінки якості. Зокрема, доцільно було би запровадити критерій «якість послуг» з набором таких підкритеріїв: ширина асортименту послуг, рівень цін і характер ціноутворення, можливість використання різних каналів збуту, рівень складності технології надання, гнучкість окремих параметрів послуги.

Врахування пропозицій щодо комплексного підходу до менеджменту якості у банківській сфері на основі збалансованого врахування всіх складових елементів менеджменту якості банківської діяльності та вдосконалення практичного інструментарію оцінки якості СЕРКВАЛ дасть змогу банкам розробляти і втілювати успішні стратегії підвищення своєї конкурентоздатності на ринку, забезпечить повне і своєчасне задоволення запитів клієнтів, формування високого рівня довіри, лояльності і партнерських відносин.

Література

1. Голуб В. Ф. *Управління каналами збуту банківських продуктів на роздрібному ринку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»* / В. Ф. Голуб ; Нац. ун-т держ. податкової служби України. – Ірпінь, 2008. – 20 с.
2. Драгомирецькая О. В. *Стратегическое управление в современном коммерческом банке: автореф. дисс. на соискание научной степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит»* / О. В. Драгомирецькая. – СПб., 2009. – 18 с.
3. Кириндясова В. А. *Моделирование процессов формирования сети обслуживания коммерческого банка в экономическом пространстве города* / В. А. Кириндясова // *Вісник Донецького університету. – Спецвипуск. – 2011. – Т. 2. – С. 160–164. – (Сер. В : Економіка і право).*
4. Леонова Г. Д. *Маркетинговые принципы выбора системы обслуживания потребителей* / Г. Д. Леонова, И. В. Жогова, А. М. Зайцева // *Вісник Донецького університету. – Спецвипуск. – 2011. – Т. 1. – С. 226–229. – (Сер. В : Економіка і право).*
5. Момот А. И. *Менеджмент качества и элементы системы качества : учеб.* / А. И. Момот ; 2-е изд. [доп. и расш.]. – Донецк : Норд-Пресс, 2005. – 320 с.
6. *Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.*
7. Семенча І. Є. *Оцінка та аналіз стану якості зального банківського обслуговування* / І. Є. Семенча, А. О. Олійник // *Чернігівський науковий часопис. – 2012. – № 1 (3). – С. 108–113. – (Серія 1 : Економіка і управління).*
8. *Системи управління якістю: основні положення та словник Державний стандарт України ДСТУ ISO 9000-2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nads.gov.ua/sub/data/upload/publication/chemovytyska/ua/6337/9000-2001.pdf?s398224032=ba2d8d7e1af9c2d5b1769d1d609dab56>.*
9. Шалига Т. С. *Ефективна стратегія обслуговування клієнтів на ринку альтернативних банківських послуг [Електронний ресурс]* / Т. С. Шалига // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наук. праць. – 2010. – № 29. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2010_29/10_29_34.pdf.*

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Ольга БАРАБАШ

ÐĪ ĒÜ ĒÓĒÜÐÓÐĪ Ī ĀĪ ŌĀĒŌĪ ÐĀ Ā ĀĒĪ Ī Ī Ī ²Ō²:
ŌĀĪ Ð²В, ²ŃŌĪ Ð²В ŌĀ Ī ĀÐŃĪ ĀĒŌĒĀĒ

Проведено теоретичний аналіз проблеми впливу культурного фактору на економіку. Виявлено перспективи врахування культурного фактора в сучасних економічних дослідженнях. Обґрунтовано визначення ролі культурних факторів в економіці в історичній та теоретичній площинах.

In this article the author leads a theoretical analysis of cultural factors influences on economy and shows a possibility of including cultural factors in modern economic investigations. Grounded determination of role of cultural factors is in an economy in a historical and theoretical cut.

Культурно-економічні взаємозв'язки в умовах сучасного ринку та світового економічного розвитку стають щоразу сильнішими і постійно підсилюють своє значення. Дослідження впливу культури та культурного фактора на економічні процеси стають однією з актуальних тем в економічній науці та маркетингу. В умовах сучасної економіки, коли набуває сили суперечка між глобалізацією виробництва та локалізацією маркетингу, ефективність продажів суттєво залежить від врахування культурних чинників щодо конкретного ринку або групи споживачів. На жаль, існуючі методики не дають змоги гарантовано врахувати вплив культурного фактора.

Хоча ми також можемо переконатись, що культура у зв'язку з економічними явищами ніколи не була і не є питанням поза межами економіки. Для економіки ця проблема є одвічною. Чому, наприклад, певні типи економічної організації характерні тому чи іншому суспільно-історичному та культурно-суспільному середовищу, чому одні й ті самі економічні закони та аксіоми спрацьовують у них по-різному, і взагал, чому прозорі та чіткі теоретичні схеми на практиці набувають часто непередбачуваних форм. Наріжним каменем в реальних умовах виступають фактори неекономічного характеру, культурні фактори, чи як кажуть «людський фактор». Суспільства, економічні спільноти, нації формують не згуртування типових агентів ринку, споживачів, а людей, що іменують себе представниками конкретної нації, конкретної соціальної групи.

Вивчення впливу культури на економіку набуває особливого значення сьогодні, в умовах пришвидшеного та нестійкого економічного розвитку, спровокованого потужними глобалізаційними процесами. Проте в рамках економічної науки, та зокрема маркетингу, культурний фактор знаходиться радше на рівні пошкваллення інтересу, та відсутності єдиної загальноприйнятої сформованої концепції до його врахування. Схематичний погляд на проблему теоретичного та практичного врахування культурного фактору в економіці дозволить оцінити його роль та місце в економічній системі, а також виявити перспективи включення його в економічні моделі.

Зацікавленість культурним фактором в економічному аспекті в науці загалом має синусоїдний характер: від визнання його домінуючої ролі – до віднесення на периферію. Основоположники економічної науки Макс Вебер [4], Карл Маркс [12], Адам Сміт [22] відштовхувались від людини і культури, як основного прояву її діяльності. Економіка та маркетинг, у їх загальнозживаній формі,

зазвичай оминає культурний фактор та відносить його у категорію другорядних. Сучасні економічні напрямки – інституціоналізм та неоінституціоналізм, яких у російській економічній науці представляють О. Н. Олейнік [16], В. С. Автономов [1], а також дослідження «нової економічної парадигми» та «нової економіки» західної економічної школи Дж. Стіглітца [31] актуалізують проблему багатофакторного впливу на загальну макроекономічну ситуацію зовнішнього середовища, різних соціальних інститутів, культурних чинників та ін. Культурний фактор у сучасному маркетингу набуває першочергової ролі у низки новітніх маркетологів: К. Рапай [18], М. Марк та К. Пірсон [11], Дж. Сібрук [21], К. Нордстрем та Й. Рідденстралле [15], С. Боулз [27] та ін. Помітний інтерес до фактора культури ще від середини минулого століття почали виявляти представники соціологічно-економічного напрямку: Л. Харрісон, С. Хантінгтон, М. Портер, Ф. Фукуяма [9], П. Дімаджіо [28, 29], у вітчизняній та російській науці – А. Ахієзер [2], Т. Єфременко [6], Т. Заславська [8], С. Матвєєв [13] та Р. Ривкіна [19], чим значно розширили методологічну та статистичну основу вивчення даної теми.

Метою статті є визначення ролі культурних факторів в економіці в історико-теоретичній площині – у фундаментальних економічних теоріях та в сучасних досягненнях економіки та маркетингу, а також пошук перспектив врахування цих факторів в економічних моделях з урахуванням досягнень сучасного маркетингу, економічної соціології та культурології.

У дослідженні категорії «культура» та всіх її похідних складно відштовхуватись від термінології, оскільки вона є надто широкою (налічують більше 350 визначень), ще важче систематизувати всі аспекти культури в універсальну описову модель. Культура сама по собі має винятково складну і неоднорідну структуру, що розбиває її на калейдоскоп складників та чинників і приводить до проникнення у різноманітні сфери людського існування, у всі сфери життєдіяльності.

Тож враховуючи те, що культура є однією з тих категорій, що проявляються в усіх сферах життєдіяльності людини, вона є поняттям надто широким, щоб бути описаним в рамках певної наукової моделі, та надто багатозначним, щоб не охоплювати інші наукові сфери. Підтвердженням тому є поява в середині ХХ ст. ряду наук, що вивчають культуру на зрізі з іншими науками – морфологія культури, психологія культури, соціологія культури та культурна антропологія, культурна філософія, або культурологія і т. ін.

Відразу зазначимо, що серед усіх визначень терміна «культура» до сьогодні вчені різних галузей не знайшли єдиної концепції розуміння культури. У найбільш широкому значенні вона означає все, що створено людиною, або іншими словами – культура є світом людського існування [3, с. 15].

У процесі конкретизації, під час вивчення цього світу людського існування, виявляються різні його аспекти: духовні, універсальні, регіональні, расові, національно-етнічні, мовні, ціннісні тощо. Культура виступає зв'язковою ланкою між суспільством та природою, і основою цього ланцюга є людина як суб'єкт діяльності, пізнання, спілкування, передачі досвіду і т. ін.

Людина – як центр культури – істота водночас біологічного та соціального складу. Як істота соціальна, людина значною мірою подолала свою залежність від природи, тому саме культура виступає як спосіб та метод освоєння людиною природної і соціальних світів. Створюючи культурні цінності, людина виявляє себе творцем, що дає нові форми розвитку природі і суспільству. Лише в культурі і завдяки їй людству вдається побороти межі свого часового біологічного існування. У культурі розкриваються людські якості, її духовний світ. Культура виступає як «світ людини» [3, 17] – таким може бути найбільш узагальнене визначення категорії «культура».

Надалі, провівши суто схематичну паралель між культурою та економікою, у дослідженнях економіко-культурних взаємозв'язків проявляється первинний взаємозв'язок між економічними та культурними явищами на глибинному етимологічному та історико-теоретичному рівнях.

Термін «економіка» походить від давньогрецького словосполучення «ойко номос», що означає домоуправління, господарювання, керування у домі, «ойкосі». В історії людства та сучасної європейської цивілізації античні греки стали основоположниками всіх головних соціальних категорій та інституцій, в тому числі економіки і культури. Так, сама культура в давніх греків ототожнювалася з поняттям «ойкумена», тобто «сукупність домів», «домівок», середовищем, областю, на якій діє антична грецька культура, грецькі норми, традиції і форми співжиття людей. Іншими словами, «ойкумена» – це засвоєна людством частина земного простору [7], або ж «окультурена» територія. Виходить, що етимологія термінів доводить не концептуальну-методологічну віддаленість, закріплену на обивательському рівні, а навпаки їх тісний взаємозв'язок та глибинну спорідненість.

З іншого боку, відштовхуючись не лише від етимології, можна виявити, що економічна теорія та історія зародження економічної думки більшою чи меншою мірою (явно або опосередковано) торкається проблеми відображення культури на економічних явищах. Отже, взаємозв'язок культури та економіки не є проблемою новою, новим є сприйняття та проблема врахування культурних факторів в межах економіки як науки.

Найбільш вагомим аргументом на користь культурно-економічних взаємозв'язків та їх ролі в економічному житті виступає історія та теорія самої економічної науки. Адже саме в лоні економічної теорії, політекономії та всієї економічної думки і закладена провідна роль культури та культурних факторів в господарюванні соціуму та всіх його ланочок, в розподілі загальних благ та розвитку продуктивних сил людства. Всесвітньовідомі вчені соціологи-економісти, філософи Макс Вебер, Карл Маркс, Адам Сміт та інші, праці яких мали колосальний вплив на світову науку, центром своїх теорій вважали людину та особливості її світосприйняття. Фактори культурного характеру в їх дослідженнях приводили до певних економічних явищ та спричиняли економічні зрушення, зумовлювали певну економічну поведінку людей.

К. Маркс вказував на роль середовища, зокрема культурно-історичного та соціального, на процес формування особливого управління економікою – капіталом та робочою силою. Він стверджує, що «...так само як робоча сила людини не є капіталом від природи, так і не є капіталом від природи і засоби виробництва. Вони набувають цього специфічного суспільного характеру лише при певних, історично розвинутих умовах, подібно тому як лише при таких умовах благородні метали отримують характер грошей чи гроші – характер грошового капіталу». Людська ж праця, що в ринку капіталів так само є товарною одиницею, і визначення її вартості все одно включає історичний і навіть моральний елемент [12, с. 183]. Попри те, що філософ та економіст К. Маркс не вважав «культуру» першопричиною, оскільки на його думку людина набуває своїх культурних, етичних, моральних та інших якостей в процесі та в результаті економічної діяльності, і не вся економічна діяльність «працює на благо», культурно-економічні взаємозв'язки займають чільне місце в економіці загалом.

На противагу К. Марксу, німецький філософ-економіст та соціолог світового масштабу М. Вебер вперше в історії науки провів чітку паралель між культурними факторами та економікою, в якому остання виявилась похідною. Цим він став знаковим автором для подальших поколінь науковців, проставивши основні концептуально-ідеологічні орієнтири, зокрема для дослідників культурно-економічних, культурно-соціальних, соціально-етичних, релігійно-соціальних іта інших взаємозв'язків. Праці та ключові висновки М. Вебера [4] стали опорними для основної більшості прихильників і критиків ідеології культурно-економічного прогресу та дослідників т. зв. «економічної культури».

Виходячи з дослідження європейського, зокрема англійського та німецького економічного піднесення XVIII ст., Вебер виявив прямий безпосередній зв'язок суто економічних явищ від ідеологічних релігійних вчень того часу, зокрема пуританської протестантської етики. А сам процес накопичення капіталів та раціоналізації економічної капіталістичної діяльності закладений в основних релігійних догмах того часу: поняттям потойбічного блаженства, вибраності та наперед визначеності всіх людей, та є їх наслідком. Поняття «духу» капіталізму, що став внутрішнім наповненням пуританської професійної аскези (способу життя, спрямованого на самовдосконалення) та вилився у реальні економічні показники ефективності управління капіталами, розподілу праці та підвищення продуктивності праці, системи мотивації тощо, формується за Вебером на ґрунті неекономічних чинників, морально-етичного, ідеологічного, релігійного та культурного характеру. Поза межами будь-якої когнітивної оцінки чи аналізу капіталізму, яких Вебер уникав, можемо вивести його резонансний висновок: культурний фактор в даному історичному контексті став основою та передумовою до виникнення певного типу економічної організації.

Тривалий подальший розвиток економічної науки був більш чи менш прихильний до визнання ролі культурного фактора в економіці: він або ж нівелювався, або ж у переломні часи, періоди зрушень та зміни економічної парадигми виходив на перший план. На фоні такого зближення чи віддалення до ролі неекономічних факторів в економічних явищах формувалися різні теоретичні підходи: спочатку класичні, потім – кенсіанство, маржиналізм та неокласика, або неокенсіанство, сучасна ж економічна наука повернулася обличчям до людини, та способів її соціалізації у світі через культуру, інститути і т. ін. На зміну традиційному чи класичному ліберально-індивідуалістичному підходу в економічній теорії сьогодні прийшов новий прогресивний підхід – соціально-дирижистський (визначення російського

економіста, спеціаліста з теорії та історії політекономії В. С. Автономова). Глобальні суспільні зміни провокували сучасних економістів, теоретиків, дослідників ринку шукати більш складні описові моделі на противагу формалізованим [1, с. 87]: такі економічні моделі мають включати максимальний спектр факторів впливу на економічну поведінку всіх економічних агентів. І, зрештою, наука не залишила слово за собою: ще інституціоналізм, а далі – поведінкові теорії, еволюційний підхід та новий інституційний напрямок економіки та маркетингу не тільки не заперечують, а й передбачають існування неекономічних факторів впливу на економічні процеси, різноманітних соціальних інститутів та соціокультурних надбудов, що спричиняють т. зв. «трансакційні витрати» (новий інституціоналізм). У подібному ключі розгортаються новітні дослідження ринку та макrorинкової ситуації прихильниками «нової економічної парадигми» (Joseph Stiglitz, [31]), чи «нової економіки».

Кінець 80-х рр. XX ст. для дослідників культурно-економічних взаємозв'язків, західної наукової традиції зокрема, ознаменувався появою такого терміна як «економічна культура» в контексті формування суміжної галузі науки між економікою та культурою. Наслідки зтяжної світової кризи та складна соціальна ситуація у світі, що передувала «великому зламу епох», провокувала науковців до пошуків істинних, глибинних пояснень глобальних регресивних процесів. У 1895 р. американський соціолог та економіст Лоуренс Харрісон, будучи співробітником Американського агентства з міжнародного розвитку (USAID) очолив спеціальну місію розвитку країн Центральної Америки та Карибського басейну і видав свою знакову книгу результатів масштабного культурно-економічного дослідження «Відсталість як стан розуму: випадок Латинської Америки» [9, с. 14]. Формально цією подією можна відзначити запровадження в науці, зокрема західній, поняття «економічна культура», що докорінно змінило традиційне сприйняття культурного фактора на фоні економіки і визначало за культурою важливу, хоча й не найголовнішу роль у економічних процесах в цілому. Загалом сміливі заяви Харрісона були прийняті «на ура», хоча й у критиків також знаходились вагомні аргументи. Основна критика була спрямована на чітко виражений «прозахідний присмак» поняття «економічна культура». Основою підходу соціологів-економістів, що досліджують економічну культуру, здебільшого є розповсюджені у західній науковій традиції теорії модернізації та глобалізації, що розглядають проблему економічного розвитку світу. Таким чином, культура розглядається лише в контексті цього розвитку, прогресу, економічних змін, привнесених американською ідеєю щодо покращення світового економічного становища (модернізація), або ж у контексті глобального розповсюдження інтерактивного, гомогенного, уніфікованого типу світової організації (глобалізація) [27, с. 52]. Характеризуючи певні суспільства чи країни як «розвинені», а інші – «відсталі», вчені цього напрямку аргументували можливість адаптації одних і тих самих економічних систем у різних соціально-культурних середовищах, таким чином виходили на рівень впливу культури на економіку та економічний розвиток.

Крім того, серйозної критики зазнало спрощення культурного фактору та узагальнення його до окремих культурних проявів у процесі подальшої інтерпретації. Адже культура – багатогранна та нестатична сфера, що проявляє себе в різних обставинах по-різному, а деякі культурні явища чи традиційні цінності взагалі не мають точок дотику з економікою, розвиваючись відносно автономно. До того ж виявити ці унікальні для кожної окремої культури риси дуже складно, як засвідчує визначний італійський соціолог-економіст Поль Дімаджіо (Paul Dimaggio). Він дійшов висновку, що широко розповсюджені процеси індустріалізації, модернізації, глобалізації та економічного поступу не завжди докорінно змінюють культурне середовище, тому й культура не є єдиним визначальним фактором у загальноекономічному русі [28, 29].

У подібній науковій площині розглядають тематику культурно-економічних взаємозв'язків представники російської школи економічної соціології: О. Ахієзер [2], Т. Заславська [8, с. 25], Р. Ривкіна [19, с. 55–65], а також наші вітчизняні соціологи Т. Єфременко [6] та В. Пилипенко [17]. У їх працях поняттю «економічна культура» надається значення «спроєктованої на економічну діяльність частини загальної культури суспільства, що діє в межах економічних відносин через економічні норми поведінки, стереотипи поведінки, через економічні ідеали, економічні цінності, економічні рутини й звички і та ін. соціологічні категорії» [6].

Намагаючись систематизувати підходи до вивчення культурно-економічних взаємозв'язків в соціологічному напрямку через поняття «економічна культура», спостерігаємо ряд недоліків: суттєві ідеологічні розбіжності між різними науковими школами, ангажованість та суперечливість певних ідей навіть у межах однієї школи (наприклад, ідея «культурного прогресивізму» за визначенням

Р. Шведера [9, с.187–204, 30]) чи ідея економіко-культурного поступу в світовому масштабі), багатоконпонентність та важковимірність самого поняття «економічна культура». З іншого боку, важко недооцінити і важливу роль соціологічно-економічного напрямку: масштабний емпіричний матеріал, широко розроблена методологічна та статистична база, висока актуалізація самої проблематики дослідження впливу культури на економіку і навпаки.

Вивчення впливу та ролі культурного фактора на фоні економічних процесів схиляє дослідників також у гуманітарний бік, тим більше, що сучасний стан у цій галузі знань дає ґрунтовну концептуальну основу, в тому числі у сфері суміжних вчень – на стику різних наук. Важливими можуть бути наукові досягнення історичної культурології, що вивчає результати людської діяльності в сфері матеріальної та духовної культури в тому вигляді, як вони склались і дійшли до нас у ході розвитку людства та цивілізації. Певні наукові висновки всесвітньовідомої культурологічної «Школи Анналів» та російських її послідовників А. Гуревича [5, с. 75–89], В. Шкуратова [25, с. 32] та ін. можуть бути використані в ході розгляду питання ментальних особливостей соціуму. У цьому ж цьому руслі використовуються також традиційні дослідження представників цивілізаційного підходу історичного процесу в культурології, таких як М. А. Бердяєв [3], А. Дж. Тойнбі [23] та ін.

Популярне сьогодні повернення до витоків, тобто фундаментальних філософських поглядів на людину, серед представників економічної науки та маркетингу спричинило адаптацію певних їх поглядів на ґрунті економічної теорії: йдеться зокрема про «архетипи» К.-Г. Юнга [26], чи приховану свідомість З.Фрейда [24], національний дух Г. В. Гегеля та ін. І врешті-решт, найбільш резонансні сучасні культурологічні дослідження масової культури нашої епохи, нового типу суспільств М. Маклюєна [10], Дж. Сібрука [21], а також постструктуралістські висновки сучасних філософів-культурологів зможуть найбільш точно доповнити загальну картину економічного макросередовища та характеристики споживачів та інших економічних агентів у рамках економічного розгляду.

До того ж, сама філософія, культурологія (чи в західному варіанті культурна антропологія), соціологія та психологія розширюють свої наукові горизонти як у методологічному і теоретичному, так і у напрямку практичного застосування теоретичних досягнень. Так, зокрема, прикладний рівень культурологічних знань формувався у ХХ ст. в західних «розвинених» країнах світу в рамках практичного застосування результатів культурної та соціальної антропології. Головними причинами розширення потреб спеціалістів та управлінського персоналу в обізнаності результатами культурологічного аналізу можна вивести до глобальних факторів: у світі почали інтенсивно розширятися міжкультурні контакти, розвивається міжнародний туризм; в багатьох країнах посилюються процеси акультурації та запровадження соціокультурних інновацій; для багатьох традиційних суспільств набирають актуальності явища модернізації та постмодернізації, що зачепило не тільки технології праці та виробництва, духовні цінності, норми поведінки, але і соціальні інститути, образ життя загалом. Змінилось співвідношення між міською та сільською культурою; трансформувалась традиційний тип особистості, що ускладнило процес особистісної, групової, соціальної само ідентифікації та інші проблеми.

Прикладна культурологія існує всюди, в усіх сферах соціальної поведінки, організації та функціонування культури. Ця галузь включає культурологію особистості, культурологію сім'ї та побуту, культурологію соціального життя, культурологію спілкування, культурологію вільного часу та інші напрямки втягнення людини у світ культури. Сучасний світ щоразу більше використовує здобутки прикладної культурології у різних соціальних сферах, в тому числі в економічній і суспільно-політичній. Недарма у вільний вжиток ввійшли такі понятійні словосполучення, як «культура споживання», «корпоративна культура», «культура в маркетингу та економіці» та навіть «економічна культура», «масова культура та субкультура» і т. ін.

Економічний погляд на культурне питання чи питання впливу культурних факторів на економічні явища, на розвиток економіки, продуктивних сил та ринкову ситуацію на даному етапі остаточно не сформований, принаймні в якості єдиної загальноприйнятої платформи. Взаємозв'язок таких двох мегакатегорій, як «культура» та «економіка», що донедавна викликав у науковців певне сум'яття, сьогодні змінився на зацікавлення, коли ніби і зрозуміло все, і «культура має значення», але чіткої системи та методології, що описала б такий зв'язок, не сформовано. З одного боку значно розвинулась теоретична основа вивчення впливу культури на економіку, розширився понятійний апарат, з'явилися прогресивні напрямки у різних науках: і економіка культури, і маркетинг культури, і економіка душевності тощо. Маркетологи одними з перших серед економістів впритул наблизились до включення

«неекономічних факторів» в економічні дослідження. Обернені обличчям «до людини», вони покликані щоразу створювати такий маркетинговий продукт, що знайшов би відгук навіть у найбільш скептичних споживачів.

Ідеї, що донедавна лише витали у найсвітліших академічних головах, сміливо входять у понятійний апарат маркетологів, економістів, соціологів, закріплюються на науковому рівні, включаються у стандартні навчальні програми. Економічна наука розвивається в ногу зі всіма світовими процесами та тенденціями світової науки – стрімко та безповоротно. У світовій науці сьогодні панує ера глобальних перетворень. Вже з кінця 40-х рр. минулого століття, слідом за «Криззою європейських наук» (1936–1937 рр.) Е. Гуссерля почала поволі насуватись хвиля загальної стурбованості долею науки як фундаментальної теорії, феноменології та структур-логічного підходу до опису реальності. В результаті багатьох визначних відкриттів ХХ ст. – квантовопольової космомікрофізики, теорії радіоактивності, теорії відносності Ейнштейна, біоінформаційних технологій та «генома людини», нелінійної динаміки та нелінійної термодинаміки й ін. – докорінно змінився ракурс наукового підходу як такого і наука загалом, науковий ландшафт кардинально змінив вигляд і тотально відновлюється. Породженням нової ери розвитку науки стали процеси об'єднання, синергетики точних та гуманітарних наук, т. зв. «новий синтез» або новий універсалізм, що передбачає «...взаємозамінність та взаємодоповняльність нових наукових методів та їх загальнонаукове значення» [20, с. 382] та посилення впливу наук про «складність», нелінійність, «computer science», когнітивних наук.

Однак загальна картина світу, світоглядні орієнтири нашої доби, що проявляються в науці, у філософії, та всіх без винятку формах життєдіяльності сучасної людини, залишаються доволі складними для пізнання. У найбільш кардинальних появах такої нестабільної, нерівноважної, гіперактивної (інтерактивної) та трансформативної соціокультурної реальності «...пізнання перетворило знання на атавістичну ознаку мислення. Суспільство споживання, що народжувалося, не мало потреби в знанні... Соціум реагував лише на спалахи святкового феєрверка чи воєнних згарищ. Буття розбилося на уламки, абсурд яких вже не вимагав їхнього розуміння» [20, с. 379].

У вирі значних трансформаційних процесів оновлення загальнонаукового дискурсу, методологічної культури наукового мислення перебуває економічна наука та маркетинг. Тому закономірне у такій ситуації зростання зацікавленості в культурному питанні, як одному з важливих етапів економічного дослідження, відбувається на фоні: «лібералізації» новітніх економічних підходів, поглибленої спеціалізації з метою всебічного розгляду тих чи інших економічних процесів, відходу від спрощено-формалізованої та математизованої форми економічних моделей, включення максимальної кількості факторів, що формують реальну економічну ситуацію, а також зближення з гуманітарними вченнями про культуру та інтерпретації філософсько-культурологічних ідей у сучасних теоріях маркетингу. У напрямку цих тенденцій розвитку економічної науки та маркетингу, розвитку т. зв. «нової економічної парадигми» можуть розроблятися сучасні підходи до врахування впливу культурного фактора на конкретному емпіричному матеріалі, зокрема у дослідженні національного українського ринку – його макросередовища та особливостей поведінки українського споживача.

Література

1. Автономов В. С. *Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли)* / В. С. Автономов. – М. : Наука, 1993. – 174 с.
2. Ахиезер А. С. *Россия: критика исторического опыта* / А. С. Ахиезер. – М., 1991. – Т. 3. – 339 с.
3. Бердяев Н. А. *Философия свободы. Смысл творчества* / Н. А. Бердяев. – М., 1989.
4. Вебер М. *Избранные произведения* / М. Вебер ; сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова ; предисл. П. П. Гайденко. – М. : Прогресс, 1990. – 808 с.
5. Гуревич А. Я. *Проблема ментальностей в современной историографии* / А. Я. Гуревич // *Всеобщая история: дискуссии, новые подходы*. – Вып. 1. – М., 1989. – С. 75–89.
6. Єфременко Т. *Економічна культура як соціологічне поняття* [Електронний ресурс] / Т. Єфременко. – Режим доступу : www.i-soc.com.ua/journal/06_efremenko.pdf.
7. *Економіка* [Електронний ресурс] / Википедія // <http://ru.wikipedia.org>; *Ойкумена* / Википедія. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org>

8. Заславская Т. И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации : учеб. пособ. / Т. И. Заславская. – М. : Дело, 2004. – 400 с.
9. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / под ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона // Lawrence Harrison, Samuel Huntington (eds.) *Culture Matters : How Values Shape Human Progress*. – New York : Basic Books, 2000. – М. : Моск. шк. полит. иссл., 2002. – 320 с.
10. Маклюэн М. Понимание медиа: Внешние расширения человека / М. Маклюэн ; пер. с англ. В. Николаева, закл. ст. М. Ваилова. – М. : Канон-пресс-Ц., 2003 – 464 с.
11. Марк М. С. Герой и бунтарь. Создание бренда с помощью архетипов / М. С. Марк, К. С. Пирсон ; пер. с англ. под ред. В. Домнина, А. Сухаренко. – СПб. : Питер, 2005 – 349 с.
12. Маркс К. Капитал. Т. 1 / К. Маркс. – М., 1967. – 900 с.
13. Матвеев С. О. Економічна соціологія : підруч. / С. О. Матвеев, Л. І. Лясота. – Суми : Університ. книга, 2006. – 184 с.
14. Межуев В. М. Культура как философская проблема / В. М. Межуев // Вопросы философии. – 1982. – № 10.
15. Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк навсегда. Капитализм в удовольствие / К. Нордстрем, Й. Риддерстралле ; пер. К. Венгер. – М. : Манн, Иванов и Фебер, 2008. – 328 с.
16. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособ. [для вузов] / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 415 с.
17. Пилипенко В.Є. Спеціальні та галузеві соціології : навч. посіб. / В. Є. Пилипенко, О. І. Вишняк, О. Д. Куценко ; за ред. В. Є. Пилипенка. – К. : Каравела, 2003. – 304 с.
18. К. Рапай. Культурный код. Как мы живем, что покупаем и почему. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 168 с. – ISBN: 978-5-9614-0821-8.
19. Рывкина Р. В. Экономическая культура в России: трудности и этапы становления / Р. В. Рывкина // Мир России. – 1994. – № 1. – С. 55–65.
20. Світоглядні імплікації науки / ред. Лук'янець В. С., Кравченко О. М., Озадовська Л. В. [та ін.]. – К. : Вид. ПАРАПАН, 2004. – 408 с.
21. Сибрук Дж. Nobrow. Культура маркетинга. Маркетинг культуры / Дж. Сибрук. – М. : Ад Маргинем-Пресс, 2005. – 304 с.
22. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / А. Смит. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Vuks/Econom/smit/smit_1.pdf.
23. Тойнби А. Дж. Постыжение истории. – 1998 [Электронный ресурс] / А. Дж. Тойнби. – Режим доступа : <http://gumilevica.kulichki.net/Toynbee/index.html>.
24. Фрейд З. Введение в психоанализ : лекции / З. Фрейд. – М. : Наука, 1990. – 456 с.
25. Шкуратов В. А. Историческая психология : учеб. пособ. / В. А. Шкуратов ; издание 2-е, перераб. – М. : Смысл, 1997. – 505 с.
26. Юнг К.-Г. Психология бессознательного / К.-Г. Юнг. – М. : Канон, 1994. – 320 с.
27. Bowles S. Endogenous Preferences: The cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions / Samuel Bowles // *Journal of Economic Literature*. – Pittsburgh PA : American Economic Association. – 1998. – Vol. XXXVI. – March. – P. 75–111.
28. DiMaggio P. Culture and Economy // *The Handbook of Economic Sociology* / P. DiMaggio. – Princeton : Princeton University Press, 1994. – 835 p.
29. DiMaggio P. Culture and Cognition [Электронный ресурс] / P. DiMaggio // *Annual Reviews of Sociology*. – 1997. – № 23. – P. 263–287. – Режим доступа : http://cogweb.ucla.edu/Abstracts/DiMaggio_97.htm.
30. Shweder R. A. When Culture Collide: Which Rights? Whose tradition of Values? [Электронный ресурс] / Richard A. Shweder // *Global Justice and the Bulwarks of Localism*. – Netherland. – 2005. – P. 181–199. – Режим доступа : <http://humdev.uchicago.edu/people/faculty/shweder.shtml>.
31. Stiglitz J. Needed: a New Economic Paradigm [Электронный ресурс] / Joseph Stiglitz // *Financial Times*. – 2010. – Aug. 19. – Режим доступа : <http://www.ft.com/intl/cms/s/>.

Уляна БІЛИНСЬКА

ІНІІАІ²ІДІАЕАІЕІДІОАН²ЕІІ-АДЕЕЕЕАД²АІЕЕА
ААІОАЕУІІІОА²СІАН²

Досліджено проблеми професійної поведінки у сфері готельного бізнесу. Розглянуто поняття професійної етики. Проаналізовано питання якості надання послуг, досягнення високого рівня обслуговування та етичності працівників сфери гостинності. Запропоновано деякі ключові аспекти управління готельним бізнесом, зокрема для керівників закладу.

The article deals with the professional behaviors in the hotel industry. It is considered that the concept of professional ethics. It is analyzed the question of quality of service, achieving a high level of service and ethics of hospitality workers. As a result of the research, a few key aspects of the management in the hotel business, particularly for institutional leaders.

Означена проблема виникає насамперед тому, що фахівець недостатньо обізнаний у специфіці роботи сфери обслуговування. Фахівці сфери гостинності мають розуміти, що гостинність – це якість обслуговування, що базується на рівні підготовки фахівця, навчання, досвіді і внутрішній культурі. Саме поведінка персоналу, рівень його професіоналізму має великий вплив на отримання прибутку підприємства сфери гостинності.

Над дослідженням теоретичних основ кадрового забезпечення в сфері гостинності працювали зарубіжні науковці В. О. Квартальний, І. В. Зорін, Т. І. Власова. Автори велику увагу приділяють підготовці фахівців для сфери туризму і зазначають, що за основу взято освітні галузеві стандарти, зміст яких дидактично обґрунтовано та експериментально перевірено. Зокрема, вітчизняний досвід розроблення стандартів свідчить, що стандарт професійної освіти і навчання містить перелік трудових операцій, які мають визначитися в межах певної професійної діяльності, а також пов'язані з ними знання, уміння та навички, які допоможуть у професійній діяльності.

Основне завдання полягає у тому, щоб навчити фахівця зрозуміти специфіку роботи в сфері обслуговування, розуміти, що гостинність – це якість обслуговування, яка базується на рівні підготовки фахівця й навчання, досвіді і внутрішній культурі. Саме поведінка персоналу та рівень його професіоналізму має великий вплив на отримання прибутку підприємства сфери гостинності.

Сьогодні саме той час, коли самостійна Україна робить кроки до інтеграції в Європу, у світ, де господарюють економіки з високорозвинутими технологіями. Ринковий готельний бізнес, якого ми прагнемо досягти, неможливий без загальноукраїнських нормативних технологічних засад, особливо в галузі гостинності, яку можна вважати національною рисою українського народу. Саме в українців збереглася традиція зустрічати почесних гостей хлібом-сіллю.

Індустрія гостинності є сукупним поняттям, що охоплює різні форми діяльності в сфері послуг, пов'язані з продажем, прийомом і обслуговуванням гостей з метою отримання прибутку. Вона охоплює всю сферу послуг, не тільки готельну та ресторанну справу, а й туристичний і транспортний бізнес, лікувально-профілактичний бізнес, рекреаційну індустрію, конгресний бізнес і комерційне шоу, ігровий бізнес.

У будь-якій готельній справі виділяють такі основні підрозділи: адміністрацію; службу управління номерним фондом; харчування; інженерно-технічну службу; допоміжні та другорядні служби. Деякі з них займаються виробництвом послуг (пральня, кухня), інші – їх наданням (покоївки, ресторан), і всіх об'єднує інформаційне забезпечення та обслуговування (бронювання, порт'є). Кожна структура визначає повноваження й обов'язки працівників, кожен підрозділ використовує специфічну технологію, а всі разом прагнуть однієї мети – задоволення потреб клієнта.

Клієнт є найважливішою фігурою для туристичного закладу. Клієнт не залежить від нас, але ми залежимо від нього. Клієнт не заважає роботі закладу, а навпаки є її сенсом і ціллю. Підприємство гостинності не робить клієнтові послугу, обслуговуючи його, а гість робить послугу, надаючи можливість його обслужити. В очах готельєрів клієнт – це «король», а задоволення його потреб є найважливішим завданням працівників індустрії гостинності. Іншими словами, клієнт завжди правий [1].

Працівник сфери гостинності – обличчя готелю, і надзвичайно важливим є позитивний відгук та перше враження споживачів готельних послуг при наступному виборі певного готелю.

Будь-який керівник готельного підприємства стурбований якістю наданих послуг. Якість у готельному бізнесі – це розуміння, репутація, гарантія конкурентоспроможності та популярності. Зупиняючись у готелі, ми стикаємося на рецепції з портьє, далі – з офіціантами, носіями багажу, іноді помічаємо в коридорі покоївку. Сприятливе враження справляє той готель, де обслуговування ненав'язливе, персоналу «не чути і не видно», але при цьому всі побажання виконуються. Проте, як показує практика, не завжди якість роботи готельного персоналу залежить від «зірковості» готелю.

Кількість наданих послуг і ціни – факт, безумовно, показовий, і відсутність, наприклад, халата в п'ятизірковому готелі викликає німе запитання і роздратування клієнта. Прикра дрібниця, неприємна розмова з пред'явленням претензій, якщо прохання повторювалася двічі або тричі. Чи не це показник якості роботи?

Проілюструємо таку ситуацію. Зіткнення з персоналом двозіркового готелю: неусміхнений портьє, офіціант з нав'язливим німим проханням чайових, курний туалетний столик і регіт покоївок у коридорі. Знову претензії, розгляди, неприємний осад від неякісного обслуговування.

Вміння спілкуватися з людьми – талант, дар, а крім того, необхідна якість для працівника індустрії гостинності. Таких людей небагато. І цілком очевидно, що ми не зможемо відбирати людей для роботи, роблячи даний критерій основним. Питання в тому, чи можна навчити щиро любити людей? Чи можна навчити природно посміхатися, швидко реагувати на прохання і якісно їх виконувати?

Безсумнівно, моральна обстановка впливає на якість виконаної роботи. Але це вже питання професійної етики. Саме етиці варто приділити увагу в першу чергу. Питанням професійної етики займалися ще Аристотель, Конт, Дюркгейм. Професійна етика виникла спочатку як вияв повсякденної моральної свідомості, потім вже розвивалася на основі узагальненої практики поведінки представників кожної професійної групи. Ці узагальнення містилися як у писаних, так і в неписаних кодексах поведінки.

Професійна етика – це сукупність моральних норм, які визначають ставлення людини до свого професійного обов'язку [2]. Суспільство розглядає моральні якості працівника як один із основних елементів його професійної придатності. Загально-моральні норми повинні конкретизовані в трудовій діяльності людини з урахуванням специфіки його професії. Отже, професійна мораль має розглядатися в контексті загальноприйнятої системи моралі. Порушення трудової етики руйнує загальні моральні установки, і навпаки. Безвідповідальне ставлення працівника до своїх професійних обов'язків небезпечно для оточуючих, завдає шкоди суспільству, може призвести навіть до деградації особистості. У сучасному суспільстві перерахування особистісних якостей індивіда починається з його ділової характеристики, ставлення до праці, рівня профпридатності. Справжній професіоналізм спирається на такі моральні норми, як чесність, вимогливість до себе і колег, відповідальність за результати своєї праці, повага до людської гідності, честь, благородство, совість, почуття обов'язку та інші.

Науковий підхід до професійної етики частіше дотичний до категорії «працівник», рідше «керівник». Також недостатньо уваги приділяється взаємозалежності системи «керівник-працівник». Саме в такому зв'язку виникає найбільша кількість непорозумінь і конфліктів. Побудувати внутрішні відносини колективу здатна налагоджена система навчання усередині готелю, оскільки вона складається не тільки з особливостей повсякденної роботи, а й з особливостей ділової етики, включаючи деталі властиві тільки даному закладу, закони, за якими живе весь трудовий колектив.

Існує категорія людей, яким робота в готелі протипоказана. Навіть пройшовши за конкурсом і зайнявши вакантну посаду, такі люди довго не витримують і звільняються. Тому необхідна умова системи відбору кандидатів – зниження ризику потрапляння таких людей в готелі. П'яти- і чотиризірковим готелям необхідно застосовувати сильніші засоби найму працівників, і терміни «система найму», «інтерв'ювання», «атестація», «ротація», «тренінг» активно використовуються в повсякденній роботі. Повсякденність і системність – необхідна умова в даній специфіці, оскільки характер роботи з

персоналом в готелі має повсякденний характер; готель працює і «живе» цілодобово; контроль якості надаваних послуг має здійснюватися 24 години на добу, 7 днів на тиждень, 365 днів у році. Контроль роботи, увага до персоналу, оперативне коректування помилок і недоліків, інформованість – все це і є виконання норм ділової етики.

Елементи ділової етики безпосередньо впливають на вмотивованість персоналу [3]. Відчуття контролю, увага до роботи, чітке розуміння напрямків у роботі та розвитку створює відчуття впевненості в завтрашньому дні. Грошові заохочення за відмінну роботу – природний результат якісно наданих послуг. З іншого боку, є абсолютна впевненість, за що буде покарання, пропорційно тяжкості певного вчинку. Не враховувати проблеми, не доводити результати перевірок до керівництва або відкрито порушувати правила на очах у здивованих працівників – важкі порушення професійної етики, що тягнуть за собою зниження якості наданих послуг.

Автор рекомендує звернути увагу на порушення, які виникають не від працівників, а від керівників, внаслідок чого страждає працівник.

У наш час існують різні трудові колективи, різні готелі, але проблеми в них як були, так і залишаються дуже схожими.

Проаналізуємо ситуацію «навиворіт», тобто як саме не потрібно управляти персоналом.

Отже, позначимо такі основні аспекти:

– керівник не повинен перебувати занадто «високо». У готелі керівник – це його серце. Від того, як воно «б'ється», залежить і настрій колективу, і вчинки підлеглих. Зустріч директора з його колективом є дуже важливою умовою, оскільки керівник відчуває і бачить настрої і бажання кожного із працівників, і в результаті може прийняти більш адекватне рішення;

– керівник не має права втомлюватися, не мати бажання працювати. А ще він не має права своєю поведінкою поставити під сумнів репутацію підприємства. Моральний клімат порушити легко, а помилки такого роду довго не забуваються;

– керівник не має права вибирати улюбленців. Неприпустимі також дружні та «кумівські» відносини, бо все це кардинально впливає на репутацію людини в колективі. Дружні та інші відносини можливі тільки за межами підприємства і поза межами робочого часу;

– керівник не має права заохочувати поширення чуток, утворення коаліцій, публічних і негласних знущань і переслідувань членів трудового колективу за професійними й особистими питаннями, незалежно від займаної посади і віку. Однак керівник має знати про всі подібні ситуації, бути в курсі колективних настроїв;

– керівник не має права не виконувати обіцянки, а також забувати про плани, зустрічі. Обман не додасть авторитету, а навпаки різко знизить мотивацію усередині колективу;

– керівник не має права перевищувати свої повноваження, незалежно від характеру ситуації. Це стосується передусім лінійних керівників рівня заступників і начальників служб. Занадто командний тон або неадекватна, брутальна поведінка також не підвищать авторитету. Особливу увагу необхідно звернути на молодих керівників, підлеглих яких значно старші за віком. Вони є доволі грамотні, але не володіють життєвим досвідом, і, що найголовніше, досвідом людських відносин. А це є пріоритетним фактором для прийняття мудрих рішень і просто мудрої людського поведінки.

Зміни – важке випробування для всього колективу. Саме в цей час необхідне чітке розуміння, куди все рухається, що необхідно робити, як чинити. Будь-який тиск – неприйнятний. Рекомендується плавний, якомога безболісний перехід. Найгірше, що може бути в даній ситуації – незавершеність процесу. Будь-які зміни мають бути доведені до логічного завершення.

Вкажемо також на інші важливі моменти. Проблема «батьків і дітей». На ринку готельних послуг спостерігається явна тенденція до зниження віку обслуговуючого персоналу. Плюси очевидні. До мінусів зарахуємо відсутність практичного досвіду – це упущення навчальних програм. Небажання починати роботу в непрестижних готелях. Небажання працювати на непрестижних посадах. Невідповідність знань, досвіду і зарплати. У багатьох готелях персонал краде. Страшно сказати, але в 70% випадків молодь, молоді фахівці теж починають красти, оскільки вони не зможуть вижити в колективі. Це етична проблема, боротися з якою необхідно спільними зусиллями – як у навчальному закладі, так і на підприємстві.

Не можна діяти «абияк». У готельній справі неякісно виконане завдання тягне низку помилок. Неважливо, хто саме недобросовісно працює – «відповідь» репутація готелю. Невиконання заявок на

закупівлі — це халтура. Погано прибрана вбиральня — це теж халтура. У ресторані немає чорного хліба — і це халтура.

Не можна переносити свій емоційний стан на колег, виявляти особисту неприязнь. Є робота, яку необхідно робити якісно, все інше — вторинне. Питання професійної етики стосуються всіх без винятку категорій працівників.

Отже, професійна культура фахівців сфери гостинності включає здібності до постійного навчання і самоосвіти. Працівник, який прагне до вдосконалення своїх здібностей та вмінь, в подальшому сприятиме розвитку і створенню позитивного іміджу підприємства. Для забезпечення якісної роботи готельного підприємства потрібна колективна і системна робота, оперативне вирішення організаційних, фінансових, технічних питань. Рішення етичних проблем значно полегшить подальше становлення ринку індустрії гостинності, послугами якого ми могли б пишатися незалежно від «зірковості» готелю.

Література

1. *Варипаєва Л. М. Сучасні підходи до питань ділової етики в українському бізнес-суспільстві / Л. М. Варипаєва // III Всеукраїнська міжвузівська наукова конференція студентів та аспірантів «Інтеграційні та інноваційні напрямки розвитку індустрії гостинності». — Одеса : ОНАХТ. — 2013. — С. 244.*
2. *Ильина Т. А. К вопросу о профессиональной ориентации и профессиональном отборе в педагогические учебные заведения / Т. А. Ильина // Современная педагогика. — 1998. — С. 87–92.*
3. *Климов Е. А. Психология профессионала / Е. А. Климов. — М. — Воронеж, 1996. — 234 с.*
4. *Мовчан В. С. Етика : навч. посіб. / В.С. Мовчан ; 3-тє вид. [випр. і доп.]. — К. : Знання, 2007. — 483 с.*
5. *Руденко В. П. Основи готельної справи [Електронний ресурс] / В. П. Руденко. — Режим доступу : // http://pidruchniki.ws/14170120/turizm/teoretichni_osnovi_gotel'nogo_gospodarstva.*

Микола БУТКО, Ольга ПОПЕЛО

Інноваційні структури в Україні: сутнісні ознаки та вплив на активізацію регіонального підприємницького середовища

Проаналізовано діяльність інноваційних структур України, наведено їх сутнісні ознаки та досліджено ступінь впливу на активізацію регіонального підприємницького середовища. Обґрунтовано пріоритетні напрямки забезпечення активізації інноваційної діяльності підприємницьких структур у процесі реалізації програм регіонального розвитку.

The activity of innovative structures of Ukraine has been analyzed, their essential features have been cited and the degree of influence on the activation of the regional business environment has been investigated. Grounded priority directions of providing of activation of innovative activity of enterprise structures in the process of realization of the programs of regional development.

Інноваційний шлях розвитку є характерною ознакою успішних економік багатьох високорозвинених країн світу. Постійно зростаючий зв'язок науки і виробництва, широке впровадження в усіх сферах діяльності наукомістких технологій, постійне оновлення або удосконалення продукції, впровадження сучасних форм і методів управління дає змогу нарощувати конкурентоспроможність і є невід'ємною складовою модернізації економіки країн-лідерів. Інтеграція України у світогосподарський простір вимагає пошуку шляхів активізації інноваційних процесів у бізнес-середовищі та реалізації інноваційного потенціалу регіональних господарських систем.

Проблемам інноваційного розвитку регіональної економіки присвятили чимало наукових праць такі вітчизняні вчені, як О. М. Алимов, О. І. Амоша, Б. В. Буркинський, З. С. Варналій, К. О. Ващенко, В. П. Вишневський, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, З. В. Герасимчук, П. В. Гудзь, Б. М. Данилишин, М. І. Долішній, С. І. Дорогунцов, А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський, С. В. Мочерний, Т. В. Пепа, М. І. Туган-Барановський, Л. Г. Чернюк, М. Г. Чумаченко, А. А. Чухно, С. М. Шкарлет та ін. Проте більша частина наукових напрацювань стосується процесів трансформації затрат у випуск нової продукції реальним сектором економіки, тоді як роль інноваційного підприємництва залишається на рівні дискусій і не знаходить пошуку шляхів його активізації.

Метою статті є аналіз діяльності інноваційних структур, їх сутнісні ознаки та ступінь впливу на активізацію функціонування регіонального підприємницького середовища.

У розвинутих країнах впровадження нових технологій, розробка і випуск нового покоління техніки, стрімкі зміни на споживчому ринку істотно збільшилися в обсязі і перетворились на важливе джерело створення нових робочих місць та динамізацію економічного зростання.

Розвинені держави, щоб утримувати лідерські позиції на світовому ринку, докладають максимум зусиль, для чого застосовують доволі широкий спектр механізмів стимулювання підприємств до науково-інноваційної діяльності. На нашу думку, з метою підвищення інноваційної активності діяльності малого підприємництва в Україні необхідна підтримка держави у розвитку інфраструктури, найголовнішими функціями якої є: створення інституційних умов для ефективного ведення бізнесу; доступ до кредитів та інформаційних ресурсів; сприяння формуванню мережевих інноваційних структур; нарощування експортної спроможності малих підприємств; підтримка локалізаційних засад інвестиційного сприяння реалізації програми структурної модернізації економіки.

Фактично формування інфраструктури малого підприємництва розпочалося ще у 1996 р. зі схвалення Кабінетом Міністрів України Концепції державної політики розвитку малого підприємництва. Мережа об'єктів інфраструктури постійно розширюється й удосконалюється, збільшується надання

різноманітних послуг, що відповідають сучасним потребам і надається самим підприємницьким середовищем.

Досвід розвинених країн світу свідчить, що ефективними є такі інноваційні структури, які спеціалізуються на створенні сприятливих умов для ефективної діяльності малих інноваційних підприємств. Такими структурами на сьогодні є технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори.

Технопарк є науково-виробничим територіальним комплексом, до якого належать дослідні інститути, лабораторії, експериментальні заводи з передовою технологією, створювані на задалегідь підготовлених територіях навколо великих університетів з розвинутою інфраструктурою, до якої належать: лабораторні корпуси, виробничі приміщення багатоцільового призначення, інформаційно-обчислювальні центри колективного користування, системи транспортних та інших комунікацій, магазини, житлово-побутові приміщення, сервісні та виставкові комплекси. Основна мета технопарків – досягнення тісного територіального зближення між необхідною для наукових досліджень матеріальною базою, що належить промислового виробництва, та людським компонентом наукового потенціалу країни, що формує максимально сприятливі умови для розвитку інноваційного процесу. Фактори, що сприяють створенню науково-технічних парків наведено на рис. 1.

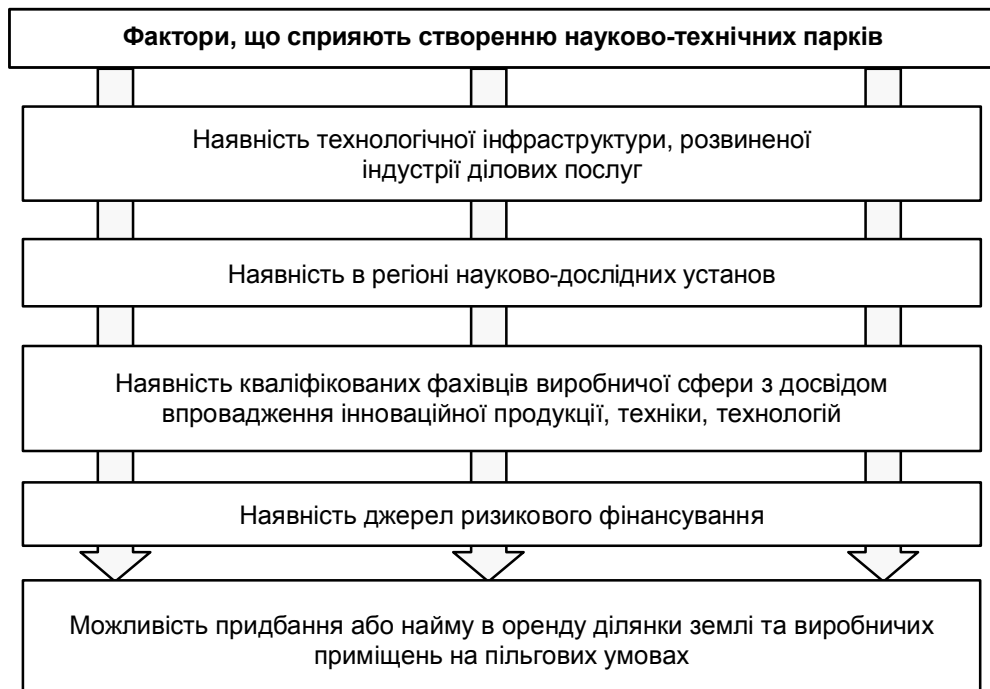


Рис. 1. Фактори, що сприяють створенню науково-технічних парків

До основних переваг технопарків можна зарахувати: інтеграцію інноваційного процесу в рамках однієї структури; швидкий доступ до нових розробок сфери матеріального виробництва; скорочення термінів дифузії нововведень; інтеграцію освітнього, наукового та виробничого потенціалів у напрямі науково-технічного прискорення прогресу; формування нових сфер та видів бізнесу; активізацію реалізації конкурентоспроможності секторальних та просторових господарських комплексів; можливість для студентів здобувати не лише теоретичні, а й практичні знання на промислових підприємствах науково-технічного парку.

Основою створення технопарків є такі принципи: координація діяльності та співробітництво таких головних ланок, як: наука, вища школа, приватно-державне партнерство у сфері економіки; модернізація сфери науково-технічної діяльності, особливо в частині фундаментальних та прикладних досліджень; активізація розвитку інноваційного підприємництва; інтеграція виробничого і банківського капіталу та спрямування його в інноваційну сферу; концентрація та використання ризикового капіталу.

Досвід високорозвинених країн свідчить, що в умовах науково-технічного парку потрібно 3–5 років на створення і просування на ринок нового продукту і ще близько 2–3 років, щоб повернути кошти, витрачені на його розробку. Територіальна близькість різнохарактерних за своїм профілем закладів (університети, приватні промислові підприємства, державні заклади), що належать до парку, позитивно впливає на діяльність кожного з них, сприяючи зближенню науки і виробництва, підвищуючи ефективність інвестицій. Фірми, які належать до технопарків, виділяють кошти на оснащення навчальних закладів, залучають до роботи у своїх лабораторіях студентів та випускників університетів.

Економічне поєднання науки і виробництва досягається за допомогою такого механізму: провідні вчені й інженери університету, будучи власниками промислових підприємств, продають акції своїх підприємств тим фірмам, у співробітництві з якими вони зацікавлені, розширюючи тим самим своє виробництво; промислові фірми продають акції тим ученим, у співробітництві з якими зацікавлені, запрошують їх на роботу як керівників лабораторій або консультантів; університет здає фірмам в оренду різні об'єкти, обладнання; промислові фірми фінансують нові університетські підрозділи, сплачують стипендії, виступають як роботодавці для випускників університету. Отже, виникає взаємна зацікавленість у кінцевому результаті – створенні та впровадженні наукомісткої продукції.

Перший технопарк країни було створено на початку 1990-х рр. у місті Броди Львівської області. Цей досвід не був успішним через відсутність стабільної бізнес-стратегії. Крім того, суперечки щодо права власності на землю та будівлі створили бізнес-середовище вкрай ризикованим, яке звело нанівець процес створення і розширення діяльності нових компаній. У 1999 р. відбулась нова спроба створення технопарків. У липні 1999 р. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» було передано на розгляд Парламенту [7]. Згідно з ним було створено три нових технопарки, які отримали дійсно справжні фінансові привілеї для інноваційних компаній – Технопарк Інституту електрозварювання імені Патона (Київ), Технопарк Інституту напівпровідників (Київ) та Технопарк в Інституті монокристалів (Харків). Ключові відмінності цих технопарків включали такі риси: 1) їх було створено на базі провідних установ Національної академії наук України з винятково технологічним напрямком роботи; 2) податкові та митні пільги отримували не інститути як такі, а спеціальні (окремо зареєстровані) інноваційні проекти.

Податкові пільги включали: можливість імпортувати всі матеріали та устаткування, необхідне для інноваційного проекту, без сплати митних зборів; можливість отримання податкових кредитів; знижені рівні оподаткування та можливість отримання дешевих кредитів (з державною гарантією); можливість компенсації високих банківських ставок з боку держави. Беручи до уваги високі кредитні ставки в банках України, останній захід був особливо важливим для технопарків. Технопарки могли також сплачувати деякі податки з істотним запізненням, так само вони могли проводити оплату і за експортно-імпортними операціями (цей термін було збільшено з 90 днів до 150 днів). Контроль за фінансовою активністю технопарків був суворим, оскільки вони мали переводити всі прибутки від інноваційних проектів на спеціальні рахунки і не «змішувати» їх з прибутками, отриманими від діяльності іншого типу задля запобігання отриманню несправедливих привілеїв і переваг. На початку 2005 р. майже всі привілеї, надані технопаркам, були скасовані. У результаті лише 8 з 16 технопарків відновили свою ділову активність. Інші технопарки не мали ні ресурсів, ні стимулів для продовження своєї діяльності після скасування спеціального сприятливого режиму регулювання їх діяльності. Деякі з них не встигли вийти зі стадії формування.

З 2005 р. обсяги випуску інноваційної продукції в рамках спецрежиму почали і продовжують загрозливо знижуватися. Основних причин дві: недотримання чинного законодавства щодо діяльності технологічних парків і постійна його зміна, незважаючи на наявність у Законі статті 13, що гарантує стабільність спеціального режиму діяльності технологічних парків; починаючи з 2005 р. різко скоротилася і дотепер практично зведена до нуля державна підтримка проектів технопарків (незважаючи на положення статті 3 Закону).

У березні 2006 р. спеціальний режим технопарків було відновлено (рис. 2), але його практичне виконання не було забезпечено. Передбачене бюджетом 2007 р. фінансування інноваційної діяльності Держінвестиції України використовували здебільшого на фінансування звичайних інвестиційних проектів, до технопарків дійшли тільки 3% виділених сум. Внаслідок скасування спеціального режиму

оподаткування, від 2006 р. спостерігається тенденція до зниження обсягу залучених інвестицій (у тому числі іноземних). Так, у 2006 р. залучено 730,5 млн. дол. США (з них іноземних – 252,3 млн. дол., або 34,5% залучених інвестицій), у 2007 р. – 559,6 млн. дол. (79,8 млн. дол., або 14,3%), у 2008 р. – 406,3 млн. дол. (31,8 млн. дол., або 8%), у 2009 р. – 119,2 млн. дол. США. Скоротилася також кількість створених та збережених робочих місць (61,4 тис. створених та 106,1 тис. збережених до 2005 р.; 24,6 тис. створено та 21,4 тис. збережено з 2006 р.). Саме відсутність суттєвої державної підтримки інноваційних проектів технопарків призвела до скорочення проектів з 55 в 2003 р. до 11 в 2011 р. та практичної зупинки на сьогодні роботи із започаткування нових проектів технопарків. Реалізація частини зареєстрованих проектів зупинена в зв'язку з відсутністю необхідних для цього джерел фінансування.



Рис. 2. Схема спеціального режиму інноваційної діяльності

За період роботи загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції проектів технологічних парків становив близько 15 млрд. грн., перераховано до бюджетів та цільових фондів більше 1 млрд. грн. Після закінчення спецрежиму для проектів технопарків до бюджету перераховано ще більше 1 млрд. грн.

Усі попередні зміни до Закону та інші законодавчі акти тільки скорочували види державної підтримки, хоча згідно зі статтею 13 Закону «держава гарантує стабільність установленого цим Законом спеціального режиму інноваційної діяльності технологічних парків. Внесення змін до законодавства не має погіршувати умови діяльності технологічних парків».

Слід зазначити, що Податковим кодексом України, який набув чинності 1 січня 2011 р., пільговий режим для технологічних парків взагалі не передбачений [3]. З 1 січня 2011 р. набув чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України. Цим документом внесено зміни, у тому числі до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», відповідно до яких для технологічних парків скасовано цільові субсидії у вигляді податку на прибуток підприємств та податкового векселя з ПДВ. Крім того, цільову субсидію у вигляді звільнення від сплати ввізного мита замінено на цільову субсидію

у вигляді зарахування сум ввізного мита на спеціальні рахунки технологічного парку, його учасників та спільних підприємств [4].

Для вітчизняних підприємств склалася парадоксальна ситуація, за якої, виходячи зі своєю інноваційною продукцією на світовий ринок, вони відразу потрапляють у нерівні конкурентні умови, адже вітчизняні інноваційні підприємства не мають такої широкої і вагомої підтримки, що була б адекватною тій, яку вже впродовж багатьох десятиліть отримували і продовжують отримувати їх іноземні конкуренти.

Для кардинальної зміни ситуації, на нашу думку, необхідно відновити нормативно-законодавчу базу створення й функціонування технопарків, що успішно діяла в 2000–2004 рр., і передбачити в змінах до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технопарків» такі заходи державної підтримки: звільнення від податку на додану вартість; звільнення від сплати ПДВ при імпорті ресурсів, необхідних для виробничої діяльності; розрахунки за експортно-імпортними операціями проводяться у строк до 240 календарних днів; прискорена амортизація основних фондів.

Крім того, для стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, в тому числі технопарків, необхідно запровадити механізми податкової підтримки, що потребує внесення зміни до Податкового кодексу України.

Серед проектів, виконаних провідними технопарками України, слід вказати на такі [2]: 1) проекти Технопарку ІМК («Інститут монокристалів», м. Харків) – це сучасні медичні гамма-камери для вітчизняної системи охорони здоров'я, які не поступаються за своїми характеристиками провідним світовим аналогам, але значно дешевші. Завдяки цьому проекту в Україні кожен обласний центр має якісне суперсучасне діагностичне устаткування; високочутливі монокристалічні детектори в інтроскопах для митниці та інших видів контролю, у т. ч. для запобігання контрабанді радіоактивних матеріалів. Зараз цими детекторами комплектуються прилади, що випускаються багатьма провідними світовими фірмами-виробниками інтроскопів; діагностичні медичні тест-системи для різних видів захворювань, основою яких є вітчизняні розробки в галузі біоінженерії; суперсучасні плівкові матеріали, в яких плівка завтовшки в 1–3 мікрони складається з 3–6 різних шарів, що забезпечують їй необхідні експлуатаційні властивості – від герметичності і бактерицидності до можливості високоякісного кольорового друку. За своєю суттю ці плівки є полімерними наноматеріалами, над створенням яких працюють учені багатьох країн; 2) проекти Технопарку «Інституту фізики напівпровідників» присвячені розробці й організації випуску вітчизняних енергозберігаючих (у т. ч. світлодіодних) джерел світла. Технопарк спільно з технопарками ІЕЗ і ІМК підготував, а Кабінет Міністрів України затвердив Державну науково-технічну програму «Енергозберігаючі світлодіодні джерела світла і освітлювальні системи на їх основі»; 3) проекти Технопарку ІЕЗ («Інститут електрозварювання ім. Е. О. Патона», м. Київ – це: запроваджена вперше в світі високочастотне зварювання м'яких живих тканин людини. Нині в Україні на цій основі успішно прооперовано більше 40 тисяч хворих. Американські фахівці назвали цей проект проривом у хірургію ХХІ ст. Робота захищена патентами України, США, Німеччині, Австралії, отримала Державну премію України; найкращі в світі машини для контактного зварювання високоміцних рейок швидкісних залізниць, які займають провідне становище на світовому ринку. Робота захищена 48 патентами провідних країн світу, виграний тендер на постачання устаткування для реконструкції залізничної мережі Китаю; не має аналогів у світі дуплекс-процес випуску високоякісних зварювальних флюсів, що дав змогу на 50% замінити дефіцитну імпорتنу сировину шлаковими відходами металургії, 70% продукції йде на експорт; сучасні енергозберігаюче устаткування для дугового зварювання, більше 75% якого відправляють на експорт, успішно конкуруючи з устаткуванням провідних світових фірм.

За станом на 1 січня 2012 р. в Україні функціонують 12 технопарків. Серед них: «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ), «Інститут електрозварювання імені Є. О. Патона» (м. Київ), «Інститут монокристалів» (м. Харків), «Вуглемаш» (м. Донецьк), «Інститут технічної теплофізики» (м. Київ), «Київська політехніка» (м. Київ), «Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ), «Укрінфотех» (м. Київ), «Агротехнопарк» (м. Київ), «Текстиль» (м. Херсон), «Яворів» (Львівська область), «Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ).

Об'єднані технопарки створюють технополіс, який набуває ознак науково-виробничого комплексу, що здійснює весь технологічний ланцюг – від фундаментальних досліджень до продажу нової продукції. За станом на 1 січня 2012 р. в Україні зареєстрований технополіс у Житомирській області. Термін «технополіс» складається з двох слів грецького походження: «техно» – майстерність, уміння, «поліс» – місто, держава. Структура технополісу подібна до технопарку, однак вона розташовується в межах конкретного населеного пункту, розвиток якого забезпечується через технополіс. Технополіс – це цілісний науково-виробничий комплекс, створений на базі окремого міста.

Ідея створення технополісів як компактних науково-промислових міст, де розробляються інноваційні технології і розвиваються наукомісткі галузі виробництва, зародилась ще на початку 1950-х рр. у США. Нині ареал поширення технополісів доволі масштабний – вони склалися в Західній Європі, Північній Америці та Північно-Східній Азії.

Отже, у країнах з розвинутою економікою відбувається масовий перехід до наукомістких технологій; усвідомлення обмеженості природних ресурсів зумовило пошук ресурсозберігаючих технологій при глибокій переробці сировини. Результатом цього є створення структур, здатних до синтезу науки та виробництва, розвитку індустрії інтелектуальних продуктів. Одним із найефективніших підходів до розв'язання названих завдань є організація мережі технополісів. Технополіси можуть виникати як на базі новоутворених міст, так і на базі старих, реконструйованих. Створення технополісів справляє формуючий вплив на розвиток тих регіонів, де вони розташовані (рис. 3).

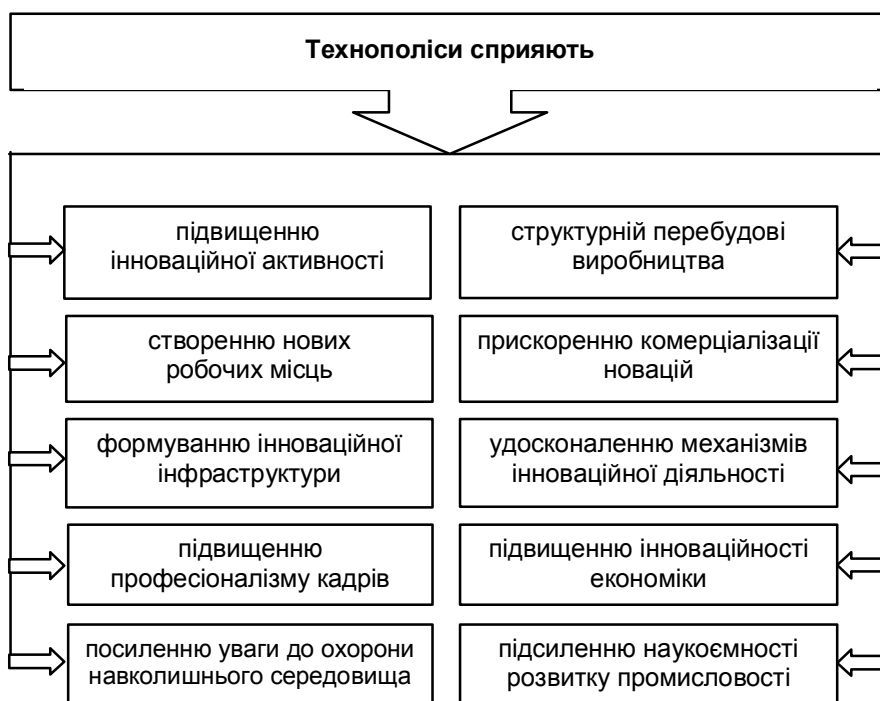


Рис. 3. Вплив технополісів на розвиток регіону

Велике значення надається такій умові розташування технополісів, як компактність території. Вона є однією з умов комфортності проживання там спеціалістів і обслуговуючого персоналу. Наприклад, дуже компактні за територією технополіси Німеччини, Бельгії, Франції.

Технополіс на Заході розглядається як науковий центр регіонального характеру, який вирішує проблеми, пов'язані з впровадженням нових технологій і як осередок міжнародного наукового співробітництва, налагодженого сервісу з інтенсивним культурним життям. У США технополіси створені більш як у половині штатів.

Однією з головних вимог до формування технополісу є створення рівноваги між чисельністю зайнятого та працездатного населення, що базується на врахуванні виробничо-творчих інтересів усіх членів сім'ї і передбачає можливість працевлаштування населення не тільки на визначений час, а й на перспективу. Містобудівна практика показує, що найоптимальнішими та найстабільнішими в цьому відношенні є нові міста з населенням до 200–300 тис. осіб і кількістю працюючих до 75–100 тис. осіб.

Головними інвесторами щодо фінансового забезпечення технополісів найчастіше є уряд, місцеві органи влади, потужні підприємства, компанії, банки, науково-дослідні інститути. Звичайно, єдиної моделі фінансування технополісів не існує. У кожному конкретному випадку модель фінансування залежить від рівня економічного розвитку країни, соціально-економічної політики уряду. Зовнішні інвестиції часто не сприяють розвитку інфраструктури технополісів, ведуть до її односторонності, оскільки іноземні інвестори можуть вкладати кошти не в перспективні наукоємні галузі, а в ті, що дають віддачу сьогодні.

Великого значення для підтримки малого бізнесу та його інвестиційної діяльності у розвинутих країнах світу набули бізнес-інкубатори. Бізнес-інкубатори – це установи, які допомагають новим компаніям вижити під час початкового періоду, послабляючи такі типові виклики, як обмежений доступ до капіталу, обмежені ресурси виробництва, недостатня помітність на ринку, високі накладні витрати та обмеженість бізнес-мережі. Оскільки мета інкубаторів полягає в тому, щоб забезпечити нижчі, ніж на ринку ціни оренди та послуг, більшість з них є неприбутковими утвореннями, зосередженими на створенні робочих місць та розвитку певних секторів місцевої економіки. В Україні створення перших бізнес-інкубаторів стимулювалося міжнародною фінансовою допомогою. Так, наприкінці 1990-х рр. Агентство міжнародного розвитку США фінансувало виконання Програми розвитку бізнес-інкубаторів в Україні. Головною метою створення бізнес-інкубатора у м. Славутичі було забезпечення робочими місцями звільнених службовців Чорнобильської станції. Він розміщений на території спеціальної економічної зони «Славутич». Основна сфера діяльності – виготовлення приладів контролю рівня забруднення навколишнього середовища. Умовний бізнес-інкубатор Херсонської торгово-промислової палати – центр, що поєднує підприємства, державні органи і громадські організації, зацікавлені в підтримці розвитку малого бізнесу в регіоні. Він надає комплекс послуг, необхідний для успішного становлення і розвитку малого підприємства: навчання за програмами менеджменту, маркетингу, фінансової діяльності і бізнесу-планування; консультування з усіх питань діяльності підприємства; оренду приміщень; офісні послуги; сприяння у фінансуванні проектів. За станом на 1 січня 2012 р. в Україні працює 16 бізнес-інкубаторів – у АРК, Дніпропетровській, Донецькій, Закарпатській, Полтавській, Рівненській, Тернопільській, Харківській, Херсонській областях та м. Київ.

Враховуючи те, що інноваційно-інвестиційній моделі розвитку вітчизняної економіки альтернативи немає, на державному і регіональному рівнях слід активно формувати сприятливі умови для функціонування малого підприємництва і стимулювання його до інноваційної діяльності. Створення нових інституціональних структур ведення бізнесу є перспективним напрямком підвищення інноваційної активності та реструктуризації економіки. Це полегшить перехід вітчизняного виробництва на інноваційний шлях розвитку і забезпечить прискорення темпів освоєння випуску конкурентоспроможної продукції та створить сприятливі умови для нарощування експортного потенціалу, збільшення потоку як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій.

Література

1. Бутко М. П. Роль малого підприємництва у прискоренні процесів інноваційного розвитку в Україні / М. П. Бутко, О. В. Попело // *Економіст*. – 2011. – № 5. – С. 49–53.
2. Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dknii.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України від 02.12. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. *Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків»* : Закон України від 02.12.2010 р. // *Відомості Верховної Ради України*. – 2011. – № 13–17. – Ст. 112.
5. *Про інноваційну діяльність* : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. // *Відомості Верховної Ради України*. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
6. *Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні* : Закон України від 08.09.2011 р. № 3715-VI // *Відомості Верховної Ради України*. – 2012. – № 19–20. – Ст. 166.
7. *Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків* : Закон України від 16.07.1999 р. № 991-XIV // *Відомості Верховної Ради України*. – 1999. – № 40. – Ст. 363.

Наталія ВИНАР

NEOAOEIE EE I 2AO2A AI OI DAAE2I IB
NI O2AEUI I -AEI I I I 2XI EI DI CAEOEI I OADEOI D2E
C I NI AEEAEI NOAOONI I

Обґрунтовано необхідність застосування ситуаційного підходу до управління економічним розвитком територій з особливим статусом з метою адаптивного використання технологій муніципального менеджменту. Визначено особливості застосування конкретних технологій муніципального менеджменту залежно від характеристик території з особливим статусом певного виду.

A ground is a necessity of application of the situational going near a management economic development of territories with the special status with the purpose of the adaptive use of technologies of municipal management. The features of application of concrete technologies of municipal management are certain depending on descriptions of territory with the special status of certain kind.

Управлінська та економічна наука напрацювала арсенал різноманітних управлінських технологій, необґрунтоване використання яких може зумовити неефективність управлінських рішень та призвести до незадовільних наслідків. Особливо це стосується надскладних полікомпонентних управлінських об'єктів, до яких можна віднести й територіальні спільноти низового рівня, що є найменшими адміністративно-територіальними одиницями країни (в Україні – село чи їх об'єднання, селище, місто), формуючи фундамент національної економічної, соціальної та політичної систем.

Науково обґрунтоване застосування управлінських технологій передбачає використання ситуаційного підходу, який, з одного боку, враховує мінливий агресивний вплив зовнішнього середовища, а з іншого – особливості об'єкта управління, зумовлені специфікою його внутрішнього середовища. В управлінні не може бути загальних універсальних рецептів вирішення будь-якої проблеми. Науковці напрацьовують лише загальні методологічні підходи, які треба адаптувати до умов конкретної системи. Вказане визначає актуальність представленої дослідження.

Проблема управління місцевим розвитком широко досліджена в науці, зокрема у працях О. Кузнецової [1], В. Лексіна та О. Швецова [2], С. Дорогунцова [3], О. Шпачука, О. Єгорова, Б. Адамова [4], С. Богачова, М. Мельникової та О. Лук'янченка [5], З. Макашевої та І. Каліннікової [6], В. Зотова [7], Б. Андресюка [8], О. Батанова [9], М. Корнієнка [10], А. Чемериса [11]. Однак ці праці розглядають територіальні спільноти базового рівня або узагальнено, або з позиції правової науки та державного управління. Поза сферою наукового пошуку опинилися питання врахування ситуаційних чинників для формування ефективного механізму управління розвитком територій з особливим статусом як економічних систем.

Метою роботи є обґрунтування необхідності застосування ситуаційного підходу до управління економічним розвитком територій з особливим статусом з метою адаптивного використання технологій муніципального менеджменту. Реалізація мети зумовила структуру і логіку дослідження та використання таких наукових методів: групування, синтезу та аналізу, порівняння й узагальнення.

Кожна територія з особливим статусом (ТОС) є індивідуальною і має неповторні характеристики: ресурси, площу території, чисельність населення, географічне положення, рівень технологічної прогресивності, близькість до сусідніх територіальних систем та віддаленість від обласного, районного центрів, перебуває у певній фазі життєвого циклу, по-різному конкурує на ринку інвестиційних ресурсів, має своє господарство з певними відтворювальними циклами та проблемами. Відмінності

перспективного та поточного стану конкретної ТОС можуть зумовити те, що від використання одного й того ж інструмента буде отримано шкоду або позитивні зрушення. У цьому зв'язку виникає проблема дослідження й виявлення істотних ознак ТОС, тобто побудова їх профілю та проведення класифікації. Необхідно вирішити проблему визначення комплексу управлінських технологій, які застосовуватимуться у кожному конкретному випадку, адаптованого до певної ситуації. Для цього ми пропонуємо використовувати підхід на основі концепції ситуаційного управління, що є механізмом застосування інструментів муніципального менеджменту [12] з урахуванням характеристик конкретної ТОС та стану зовнішнього середовища. Це дає змогу сформувати спеціальний набір інструментів муніципального менеджменту для кожної територіальної спільноти в конкретний момент часу.

Так, найбільш загальною є класифікація ТОС на міські, сільські та змішані, що включають населені пункти різних типів. У свою чергу міські ТОС за чисельністю населення можна класифікувати на найбільші, крупні, великі, середні та малі. Величину ТОС слід враховувати в процесі формування моделі управління її розвитком. Так, умови малих міст з чисельністю населення до 10 тис. осіб не дають змоги повною мірою використовувати ефект масштабу. Тому тут основну увагу потрібно надавати горизонтальній і вертикальній інтеграції з метою скорочення постійних витрат і підвищення рентабельності. Наприклад, на транспортних підприємствах може бути створено об'єднання автотранспорту із перевезення пасажирів, вивозу сміття, що використовуватиме єдині ремонтні майстерні, технології і матиме єдине керівництво. Зменшення масштабу ТОС сприяє вищій індивідуалізації соціальної допомоги, споживання товарів і послуг. Особливу увагу в таких ТОС слід приділяти економії, наприклад, враховуючи можливості малих міст, найприйнятнішою формою організації служби замовника буде її існування у вигляді комітету житлово-комунального господарства – структурного підрозділу міської ради з правами юридичної особи. Аналогічно структури підтримки малого бізнесу, стратегічного розвитку мають бути включені до складу виконавчих органів міської ради. У великих містах і мегаполісах доцільним є максимальний розподіл функцій у юридично відособлених організаціях зі створенням територіальних відділень. Наприклад, виконавчий орган міського самоврядування може мати територіальні відділення в районах міста, що є органами влади районів; департамент підтримки підприємництва – територіальні агентства тощо.

За адміністративною роллю ТОС можна поділити на столичні, обласні та районні центри, центри сільських територіальних громад.

З погляду диверсифікованості економіки ТОС можна виокремити:

– багатофункціональні ТОС – муніципалітети, що мають розгалужену мережу суб'єктів господарювання, які проводять діяльність у кількох галузях виробництва. До таких ТОС можна зарахувати всі великі та переважно всі середні міста (Київ, Львів, Донецьк, Харків, Луцьк, Ковель, Кам'янець-Подільський та ін.);

– монофункціональні ТОС – муніципалітети, господарське життя яких визначається одним-двома великими підприємствами або кількома підприємствами однієї галузі. Як і в біологічних системах, монокультурність (монофункціональність) ослаблює муніципальну систему, робить її нестійкою до впливу зовнішнього середовища, що проявилось в період трансформаційної економічної кризи в Україні. До таких ТОС можна зарахувати міста Нетішин, Славутич, Енергодар, Южноукраїнськ, Шахтарськ, Харцизьк, Хоростків, Яремча, Алушта й ін. та переважно більшість сіл і селищ. У цій групі слід виокремити також ТОС: 1) виробничої групи – їх формують містоутворювальні заводи, що виникли при великих підприємствах промисловості, енергетики, транспорту й інших виробництвах. У цьому випадку реальних повноважень з організації місцевого життя місцева влада не має; 2) бюджетної групи – населені пункти, де основна частина населення працює в бюджетних організаціях: наукові, військові містечка і закриті адміністративно-територіальні утворення. Життя цих міст напряму залежить від органів державної влади.

Особливості використання економічного інструментарію муніципального менеджменту залежно від характеристики ТОС наведено в табл. 1.

Врахування правового статусу місцевої влади і основного джерела ресурсів дає змогу виокремити комунальну, комунально-рентну та муніципально-рентну моделі муніципального господарства, що визначають відповідний тип ТОС. Комунальна модель муніципального господарства характеризується тим, що всі витрати на реалізацію суспільних інтересів і потреб несуть жителі ТОС, інтегровані в різні

Таблиця 1

Використання економічного інструментарію муніципального менеджменту в залежності від характеристик ТОС

Параметри ТОС	Акцентування на інструментах та сферах управління						
	Граничне значення параметра	Стратегія, проекти	Кадри	Фінанси	Маркетинг	Інформаційні технології	Логістика
1	2	3	4	5	6	7	8
Масштабність ТОС (площа, чисельність населення)	Висока	Стратегічне управління, використання ефекту масштабу, стратегія кластерного управління	Планування кар'єри, ротація	Бюджетування	Маркетинг території, маркетингові дослідження МУ	Експертні системи, бази даних	Аналіз внутрішніх логістичних потоків та їх оптимізація, торгівельний баланс, криві Енгеля
	Низька	Матричні структури управління	Аналіз організаційної структури	Аналіз бюджету	Позионування, концентрований маркетинг, маркетингові дослідження зовнішнього середовища	Бази даних	Оптимізація зовнішніх логістичних потоків, що пов'язані з ТОС
Привабливість економіко-географічного положення	Висока	Стратегія виокремлених відмінностей,	Відбіркові тести	Банківські інструменти	Просування		Логістика (наприклад, для розвитку транспортного вузла, туризму)
	Низька	Вертикальна інтеграція	Навчання		Маркетингові дослідження, сегментація, позионування, стимулятивне ціноутворення на муніципальні ресурси	Інтернет-технології	
Рівень прогресивності ТОС (наявність стратегії розвитку, інтелектуальний рівень)	Високий	Стратегічне управління	Залучення до прийняття рішень, мотивації, відбіркові тести	Бюджетування, банківські технології	Громадські слухання	Електронний муніципалітет, експертні системи	Побудова моделей управління
	Низький					Бази даних	
Нестабільність зовнішнього середовища	Висока	Стратегічне управління, ризик-менеджмент, аналіз чутливості показників проєктів, аналіз альтернатив		Контролінг через бюджетування	Соціально-економічний моніторинг	Експертні системи, побудова сценаріїв	
	Низька	Управління за цілями (планування)				Бази даних	
Близькість до сусідніх ТОС	Близько	Ресурсна мотивація, стратегія вакантної ніші, горизонтальна інтеграція, стратегія особливого іміджу		Взаємне кредитування об'єднання ТОС	Маркетингові дослідження, конкурентні стратегії	Побудова регіональної мережі	
	Далеко	Диверсифікація, стратегія кластерного управління				Побудова локальної мережі з інтеграцією служб та виходом в Інтернет	

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Віддаленість від регіонального центру	Високо	Стратегія вертикальної інтеграції	Планування кар'єри			Локальна мережа МУ	Фінансова логістика
Гострота конкуренції на ринку інвестиційних ресурсів	Висока	Ризик-менеджмент, конкурентні стратегії, проектне фінансування, ресурсна мотивація	Відбір, мотивація проектних менеджерів		Маркетингові дослідження		
Фаза життєвого циклу ТОО	Низька	Використання традиційних схем	Підбір, мотивація	Бюджетування	Позиціонування	Бази даних	Фінансова логістика
	Зростає	Стратегічне управління	Навчання, тренінг	Бюджетний аналіз	Ресурсний аналіз	Банки даних	Транспортна, складська, збутова логістика
	Зрілість	Антикризове управління, ризик-менеджмент, проекти	Навчання	Бюджетний аналіз	Соціально-економічний моніторинг	Електронний муниципалітет	Фінансова логістика
	Депресія		Підбір, навчання		Комплексне маркетингове дослідження	Експертні системи	Фінансова логістика
Тривалість відтворювальних циклів	Висока	Обрунтоване планування, оптимізація планів й трафіків, проектне фінансування мультипроєктів	Мотивація, навчання, перепідготовка	Дисконтування банківські інструменти, ресурсна мотивація	Маркетингові дослідження	Одночасний інжиніринг, моделювання	Управління запасами
	Низька	Традиційні форми кредитування		Моніторинг фінансового стану, статистичні оцінки			Транспортна логістика
Кваліфікація персоналу органів місцевого самоврядування	Висока	Стратегічне управління, стратегія іміджу	Делегування, залучення персоналу, матричні структури управління, внутрішні джерела найму, планування кар'єри		Паблісіті		
	Низька		Авторитарне керівництво, централізація функцій, зовнішні джерела найму		Позиціонування		
Рівень розв'язку конкуренції в ТОО (в розрізі ринків)	Високий	Матриці БКГ, Хоуфера, привабливості галузі	Відбір	Тендери	Просування	Банки даних, Інтернет	
Співвідношення конкурентно-здатності та конкурентного потенціалу ТОО	Низький	Карта стратегізації управління	Навчання		Просування		
	Високе (переоцінювання)	Стратегічне управління	Мотивація				
	Низьке (недоцінювання)	Функціонально-вартісний аналіз	Мотивація і відбір		Просування	Інтернет-технології, банки даних	

об'єднання, комуни, общини. Основними ресурсами є збори з фізичних осіб. Головний елемент у цій системі – місцеве самоврядування, яке здійснює накопичення і витрачання ресурсів. Недостатність останніх доповнюється державою. Реалізація цієї моделі стримується бажанням і здатністю жителів до самоорганізації. Комунально-рентна модель муніципального господарства передбачає участь органів місцевого самоврядування у сфері використання ресурсів території та в її розвитку через надання обмежених прав у фінансово-кредитній діяльності, права ресурсної ренти, тобто податки з населення доповнюються оподаткуванням виробників продукції і послуг на території ТОС. Ця модель реалізується в більшості вітчизняних ТОС. Муніципально-рентна модель муніципального господарства характеризується тим, що органи місцевого самоврядування несуть основний тягар з обслуговування інтересів населення та вирішення питань місцевого значення. Їм надана можливість стати повноцінним суб'єктом господарювання на своїй території.

Найважливішою і найскладнішою системою класифікації, зважаючи на складність знайти об'єктивний критерій розмежування, є класифікація за призначенням ТОС або, точніше, за тими соціально-економічними функціями, які вони виконують. Проте бажано провести грані між містами різних типів, оскільки «домінанта», тобто переважаюча функція міста, його участь у регіональному розподілі праці позначається дуже істотно на всьому його господарстві. Класик муніципального управління Л. А. Велихов виділив такі основні групи: 1) міста суто економічні (господарсько продуктивні); 2) міста індустріальні, або промислово-фабричні, ремісничі, гірничозаводські; 3) міста торгівлі – зовнішньої торгівлі (міста-порти), внутрішньої торгівлі (міста-пристані і залізничні вузли); 4) торговельно-промислові міста; 5) міста особливого призначення (переважно споживчого типу): військове місто або місто-фортеця, місто винятково адміністративне, місто навчально-виховне, місто санаторне або курорт, «святе» місто або місто-храм [13, с. 88–89]. Однак ця класифікація є дещо застарілою, оскільки вона не враховує тенденцію до виконання містами комплексу функцій. Призначення ТОС визначає склад її конкурентних переваг, вибір стратегії формування іміджу, зміст програми маркетингу.

Важливою є виокремлення в складі ТОС територіальних одиниць зі спеціальним статусом, які утворюються для виконання специфічних або тимчасових функцій та завдань: гірські населені пункти, анклав, військові містечка, історичні місцевості, курорти, прикордонні території, території природно-заповідного фонду, території, що зазнали радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи, спеціальні (вільні) економічні зони, міста зі спеціальним статусом (міста Київ та Севастополь).

Комплексне дослідження інструментарію муніципального менеджменту дає підстави стверджувати, що не всі інструменти однаковою мірою можна застосувати для тієї чи іншої ТОС. Лише їх адекватне застосування може дати найкращий результат, що виявлятиметься в забезпеченні динамічного економічного зростання ТОС, що в свою чергу є необхідною умовою їх соціального розвитку. Розроблення методик застосування управлінських технологій до ТОС конкретних типів становитиме проблемне поле подальших наукових розвідок у сфері муніципального управління.

Література

1. Кузнецова О. В. *Економическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования* / О. В. Кузнецова. – М. : Изд-во ЛКИ, 2007. – 304 с.
2. Лексин В. Н. *Государство и регионы: теория и практика государственного регулирования территориального развития* / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. – М. : Изд-во ЛКИ, 2007. – 368 с.
3. Дорогунцов С. *Теорія розміщення продуктивних сил і регіональної економіки* / С. Дорогунцов, Я. Олійник, А. Степаненко. – К. : Стафед-2, 2001. – 144 с.
4. Адамов Б. І. *Економічна сутність міста і закономірності еволюції міських поселень* / Б. І. Адамов. – Донецьк : ІЕП НАН України, 1996. – 25 с.
5. *Проблемы теории и практики развития городской хозяйственной системы : моногр. / [С. В. Богачев, М. В. Мельникова, А. А. Лукьянченко и др.] / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : Юго-Восток, 2006. – 381 с.*

6. Макашева З. М. Муниципальное управление (методологические основы) : учеб. пособ. [для студ. высш. уч. завед.] / З. М. Макашева, И. О. Калиникова. – М., 2001. – 51 с.
7. Система муниципального управления : учеб. [для студ. высш. уч. завед.] / под ред. В. Б. Зотова. – [3-е изд]. – СПб. : Питер, 2007. – 560 с.
8. Андресюк Б. П. Місцеве самоврядування в сучасній Україні: проблеми і перспективи / Б. П. Андресюк. – К. : Стілос, 1997. – 232 с.
9. Батанов О. В. Конституційно-правовий статус територіальних громад в Україні : моногр. / О. В. Батанов. – К. : Ін-Юре, 2003. – 512 с.
10. Корнієнко М. Місцеве самоврядування / М. Корнієнко // Демократичні зошити. – Вип. 7. – 36 с.
11. Місцеве самоврядування: організація роботи сільського, селищного голови / за заг. ред. А. Чемериса. – Львів : Ліга-Прес, 1999. – 320 с.
12. Мельник А. Ф. Муніципальний менеджмент : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський, О. П. Дудкіна. – К. : Знання, 2006. – 420 с.
13. Велихов Л. А. Основы городского хозяйства / Л. А. Велихов. – М. : Наука, 1996. – 480 с.

Аліса ГОНЧАРЕНКО

ВІДОБРАЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОБҐРУНТОВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРІОРИТЕТІВ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЛОДОПЕРЕРОБНОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Відображено основні передумови розвитку інноваційної діяльності та обґрунтовано інноваційні пріоритети ефективного функціонування плодOPEREROBНОГО підкомплексу України. Наведено найбільш вагомні зовнішні та внутрішні чинники розвитку виробництва харчової продукції. Сформовано базові складові моделі інноваційного розвитку окремих підкомплексів. Визначені позитивні тенденції реалізації інноваційної моделі розвитку АПК. Представлено напрямки розвитку плодOPEREROBНОГО підкомплексу. Запропоновано організаційні завдання покликані забезпечити розвиток переробної галузі. Вказано стратегічні цілі розвитку інновацій при відтворенні матеріально-технічної бази переробного підкомплексу.

Basic pre-conditions of development of innovative activity and grounded innovative priorities of the effective functioning of garden-stuffs of processing subcomplex of Ukraine are represented. The most ponderable external and internal factors of development of production of food goods are resulted. The base component models of innovative development of separate subcomplexes are formed. The positive tendencies of realization of innovative model of development of agroindustrial complex are certain. Directions of development of garden-stuffs of processing subcomplex are resulted. Organizational tasks are offered called to provide development of processing industry. The strategic aims of development of innovations are indicated at reproduced material and technical base of processing subcomplex.

Сформована система соціально-економічних відносин передбачає поділ національного господарського комплексу на окремі галузі, сектори, комплекси. Галузі, які забезпечують переробку сільськогосподарської продукції, належать до третьої сфери АПК України, провідне місце серед яких займає переробка сільськогосподарської сировини для виготовлення продуктів харчування. Відтак необхідно визначити сучасні тенденції формування її інноваційного потенціалу та обґрунтувати пріоритетні напрями розвитку окремих галузей.

Проблемам розвитку інноваційних процесів присвячено праці В. П. Александрова, Ю. М. Бажала, А. С. Гальчинського, В. М. Гейця, М. І. Крупки, А. Я. Кузнєцова, І. М. Куликова О. О. Лапко, В. Г. Мединського, Б. В. Погріщука, В. П. Семиноженка, Н. М. Сіренко, В. П. Ситника, В. М. Трегобчука, Р. А. Фатхутдінова, Й. Шумпетера та ін. Втім, дослідження потребують організаційно-економічних механізмів реалізації інноваційних пріоритетів розвитку на рівні окремих підкомплексів з урахуванням системного взаємозв'язку структурних елементів національного господарського комплексу.

Метою статті є визначення пріоритетів на шляху інноваційного розвитку плодOPEREROBНОГО підкомплексу України та обґрунтування доцільності використання інноваційного фактора в умовах становлення глобальної агропродовольчої системи на основі виділення чинників розвитку вітчизняного виробництва харчової продукції.

Підприємства плодOPEREROBНОГО підкомплексу сконцентровані переважно в центрі та на півдні України. Оскільки у розміщенні підприємств цієї галузі основну роль відіграє сировинний фактор, на території Поділля, Одеської, Миколаївської, Херсонської, Запорізької областей та Автономної Республіки Крим сформовано спеціалізовані райони плодOPEREROBНИХ виробництв.

Проте забезпечення стійкого розвитку плодOPEREROBНОГО підкомплексу неможливе без переходу на інноваційний шлях, який є головним чинником ефективності за ринкової системи господарювання і визначається значним нарощуванням власного виробництва плодово-ягідної продукції на основі прискорення науково-технічного прогресу (НТП) й освоєння його досягнень, здатних забезпечити значний ефект та окупність капітальних вкладень від нововведень.

У процесі інноваційного розвитку розширюються особливі види наукових досліджень, спрямовані на втілення наукових ідей у нові технічні засоби й нові технологічні рішення. Вважається, що економічне зростання на 30% забезпечується за рахунок збільшення витрат, а на 70% – шляхом підвищення продуктивності праці (на 30% за рахунок інноваційних технологій). Це ще раз підтверджує доцільність використання інноваційного фактора [1, с. 7].

Оскільки розвиток галузей, що виробляють продукти харчування залежить від численних чинників, які динамічно змінюються в умовах становлення глобальної агропродовольчої системи, доволі складно визначити сильні та слабкі сторони, можливості й загрози позагалузевого і внутрішньогалузевого розвитку харчової промисловості.

До найбільш вагомих зовнішніх чинників розвитку вітчизняного виробництва харчової продукції слід зарахувати геополітичну та макроекономічну ситуацію в світі, співвідношення валютних курсів, світову кон'юнктуру на основні продовольчі товари, темпи альтернативного використання сільсько-господарської сировини, ветеринарно-санітарні «події», тарифну політику уряду, укладені міжнародні та міждержавні торгові угоди.

Внутрішніми чинниками є: купівельна спроможність населення; урегульованість питань власності; дохідність та інвестиційна привабливість галузей харчової промисловості; умови кредитування; техніко-технологічний рівень підприємств; технічне регулювання; непідготовленість споживачів до змін, що відбуваються в агротехнологіях; кадрове забезпечення підприємств галузі [2, с. 7].

Головною передумовою ефективного розвитку інноваційної діяльності є її відповідне фінансово-кредитне забезпечення, яке має оптимально поєднати усю сукупність фінансово-кредитних методів та інструментів щодо пошуку, мобілізації і використання грошових коштів при наявності також трудових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів.

Підприємства можуть залучати фінансові кошти шляхом: державного фінансування, використання інвестицій приватного капіталу і фінансування за рахунок власних джерел.

Державне фінансування має вузьке коло підприємств та організацій переважно для отримання нових наукових знань, важливих на перших стадіях інноваційного процесу.

В умовах дефіциту капіталу інноваційна модель розвитку є найприйнятнішою, тому що вона дає змогу Україні оптимально використати власні економічні ресурси в межах національних потреб. Інноваційну модель розвитку можна використати для окремих територій, галузей, підприємств. Вона може бути базовою для розширеного відтворення всіх форм власності на засадах використання інноваційних ідей і продуктів [3, с. 270].

Модель інноваційного розвитку на рівні окремого підкомплексу базується на: вдосконаленні організаційно-економічних відносин; впровадженні ресурсозберігаючих технологій; організації раціонального використання матеріально-технічних ресурсів; удосконаленні системи управління технологічними процесами, системи планування і посилення контролю та стимулювання до підвищення якості продукції; проведенні заходів щодо вдосконалення виробничої та соціальної інфраструктури; формуванні нових інтегрованих структур; покращенні екологічних умов виробництва; інвестиційному забезпеченні відтворювальних процесів шляхом раціоналізації використання та залучення додаткових джерел.

Відтак результатами реалізації інноваційної моделі на практиці стануть: оптимізація внутрішньогосподарських економічних відносин; зростання рівня оплати праці; вирішення проблеми безробіття; забезпечення екологічної безпеки навколишнього середовища; підвищенні якості продукції, що виготовляється; розвиток організаційних форм і каналів реалізації продукції.

Незважаючи на певний рівень зростання та позитивні тенденції у функціонуванні плодопереробного підкомплексу, зберігається ситуація, яка певною мірою стримує впровадження досягнень НТП, що виявляється у повільних темпах модернізації плодопереробних виробництв, опору нововведенням з боку суб'єктів господарювання та недостатній державній підтримці інноваційного підприємництва.

Основними пріоритетними напрямками розвитку плодопереробного підкомплексу слід вважати такі: модернізація діючих виробництв з упровадженням енергозберігаючих технологій виробництва, переробки, розширення експортних потужностей; скорочення енергомістких, екологонебезпечних виробництв; перехід галузі на інноваційну модель розвитку, широкомасштабне використання новітніх науково-технічних досягнень з відповідним інвестиційним забезпеченням; покращення забезпечення підприємств висококваліфікованими кадрами; формування цілісної інфраструктури ринку, державної системи моніторингу ринку сільськогосподарської продукції й продовольчих товарів.

В якості організаційних завдань щодо забезпечення сталого розвитку підприємств переробної промисловості пропонуємо створення регіональних оптово-розподільних баз, створення спеціалізованої торговельної мережі і створення служб маркетингового управління. При оновленні, як чинника забезпечення сталого економічного розвитку, важливе значення має підвищення рівня професіоналізму персоналу.

Оновлення пов'язане із впровадженням нової техніки, обладнання, прогресивної технології. Для підприємств переробної промисловості це є найбільш актуальним у зв'язку з високим ступенем зношеності техніки та наявного на багатьох підприємствах морально застарілого обладнання та технології.

Крім високого ступеня зносу основних фондів, на підприємствах спостерігається слабе оновлення фондів. У зв'язку з цим назріла гостра необхідність, що пов'язана із забезпеченням сталого розвитку підприємств переробної промисловості. Однією з форм поліпшення використання основних фондів є можливість оновлення їх організаційних структур [4, с. 44].

Обов'язковою умовою забезпечення стабільних темпів економічного зростання плодoperеробної сфери, підвищення якості і конкурентоспроможності її продукції, є створення матеріально-технічної бази на сучасному техніко-технологічному рівні. Водночас, незважаючи на позитивну тенденцію підвищення коефіцієнта надходження основних фондів, темпи виведення зношеного основного капіталу уповільнюються і це гальмує зростання техніко-технологічного рівня галузі, зокрема, не запроваджуються прогресивні технології глибокої та комплексної переробки продукції. Тому потрібна докорінна реконструкція багатьох підприємств і виробництв та оснащення їх сучасною технікою. Основою стратегії інноваційного розвитку вітчизняних підприємств має стати досконалий організаційно-економічний механізм інвестиційного забезпечення [5, с. 20].

Отже, найважливішими пріоритетами та стратегічними цілями у розвитку інноваційних процесів при формуванні матеріально-технічної бази переробної сфери підкомплексу мають стати: запобігання занепаду переробних підприємств, техніко-технологічне оновлення їх матеріальної бази з використанням інноваційних технологій; стимулювання попиту на продукцію вітчизняного виробництва шляхом стабільного підвищення доходів населення; впровадження сучасних мало- і безвідходних, енерго- й ресурсозберігаючих та екологічнобезпечних технологій вирощування і перероблення продукції та випуску високоякісних і конкурентоспроможних продуктів харчування; модернізації виробничої інфраструктури та технологічних процесів й системи обслуговування основного виробництва; створення та розширення діючих імпортозамінних виробництв та експортних потужностей підприємств харчової промисловості; прискорення переходу галузей вітчизняного машинобудування на виробництво промислової продукції, яка спроможна забезпечувати випуск інноваційних продуктів та унеможливити забруднення довкілля; прискорення гармонізації національної бази стандартів і нормативів у сфері вирощування та перероблення сільськогосподарської сировини до європейських вимог.

Разом із тим, значна увага має приділятися і безпосередньо сільському господарству, а в даному випадку садівництву, оскільки з 1986 р. урожайність плодів в усіх категоріях господарств почала знижуватись, а з 1991 р. значно скоротились площі промислових насаджень і зменшилися валові збори всіх плодovих культур [6]. Ця проблема досі є гострою, незважаючи на прийняття Міністерством аграрної політики України у 2008 р. Наказу «Про затвердження галузевої Програми розвитку садівництва України на період до 2025 року і галузевої Програми розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року», яка передбачає: стабілізацію і подальше збільшення виробництва плодів і ягід; насичення внутрішнього продовольчого ринку конкурентоспроможними продуктами та розширення їх експорту; забезпечення розширеного відтворення виробництва; розширення виробництва екологічно чистої продукції шляхом переходу від індустриально-хімічних методів інтенсивне господарювання шляхом удосконалення технологій і організації виробництва на основі використання досягнень науки й передового досвіду [7].

Загальний стан садівництва, незважаючи на зусилля з боку держави, має ознаки системної кризи та нестійкої рентабельності. Проблема інноваційного розвитку АПК загалом залишається актуальною через нестачу коштів для фінансування інвестицій. Прийняті програми фінансуються частково, що виявляє недосконалість та неузодженість механізмів державної підтримки сільського господарства. Державна політика розвитку системи АПК потребує подальшого вдосконалення. Також необхідно підвищити ефективність аналізу інноваційної модернізації сільського комплексу на рівні держави, регіонів та окремих підприємств [8, с. 121].

Такі трансформації можливі в результаті спільних зусиль наукових і освітніх установ, інноваційно-орієнтованих виробничих підприємств та спеціалізованих суб'єктів інноваційної інфраструктури, які функціонують на принципах зворотного зв'язку із базовими інститутами держави й суспільства, на засадах соціально-правової взаємодії.

Формування інноваційних пріоритетів розвитку на практиці потребує розробки конкретних програмних дій та системи інвестиційного забезпечення, необхідних для реалізації моделі інноваційного розвитку. Отже, на основі зіставлення різних сценаріїв розвитку підкомплексу та у ході формулювання стратегій слід враховувати рівень затребуваності інноваційної продукції і можливості щодо її реалізації товаровиробниками.

Здійснення інноваційних перетворень та подальший розвиток плодопереробного підкомплексу може відбуватися лише з урахуванням економічних можливостей і особливостей трансформаційних перетворень. З метою формування та реалізації механізму розвитку плодопереробного підкомплексу на інноваційній основі необхідно забезпечити сприятливі умови для збереження, відтворення і зміцнення наявного науково-технічного потенціалу.

Література

1. Куликов И. М. Развитие научно-технического прогресса в плодово-ягодном подкомплексе АПК России / И. М. Куликов, В. Ф. Урусов, И. Н. Куликов [и др.] // Садоводство и виноградарство. – 2010. – № 6. – С. 7–13.
2. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів : моногр. / П. М. Купчак ; за ред. д. е. н., проф. Л. В. Дейнеко. – К. : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.
3. Туболець І. І. Фінансові ресурси як важливий чинник вибору моделі та стратегії розвитку інноваційного підприємництва / І. І. Туболець, В. І. Фоміних // Наукові праці полтавської державної аграрної академії. – 2013. – Вип. 1(6). – С. 268–274.
4. Андреєнко Н. В. Стратегія розвитку підприємств переробної промисловості України: формування та проблеми реалізації / Н. В. Андреєнко // Науковий вісник одеського економічного університету. – 2011. – № 20(145). – С. 41–50.
5. Погріщук Б. В. Стратегія інноваційного розвитку АПК: формування та реалізація / Б. В. Погріщук // Економіка розвитку. – 2011. – № 2 (58). – С. 18–21.
6. Гриник І. Нам має бути соромно ввозити зарубіжні яблука [Електронний ресурс] / І. Гриник // Урядовий кур'єр. – 2012. – № 54(4698). – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/newspaper/2012/3/24/>.
7. Про затвердження галузевої Програми розвитку садівництва України на період до 2025 року і галузевої Програми розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року : наказ затв. Міністерством аграрної політики України 21.07.2008 р. № 444/74 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/documents/date_cu/pg_gbwsl/index.htm.
8. Шмаглій О. Б. Інноваційний розвиток сільського господарства та харчової переробної промисловості / О. Б. Шмаглій // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 119–122.

Поліна ГОРБОКОНЬ

ОДАІ НОІ ДІ АОВ ЕІ І ОАІ ОЕ ОІ ДААЕІ І В ДЕІ ЕІ АІ Р АВЕУІ ²НОР

Досліджено розвиток та основні особливості найбільш поширених теорій управління ринковою діяльністю, а також засади концепцій соціально-етичного маркетингу як найсучаснішого напрямку розвитку розвитку управління господарською діяльністю підприємств.

It is studied the development and main features of the most common theories governing market activities, and also the principles of societal marketing as a new trend of businesses management.

Характерною прикметою сучасного етапу розвитку передових країн світу є насичення ринків товарами та послугами, що зумовлює прагнення споживачів до не лише доступних, а й якісних та безпечних товарів. Виробники у свою чергу зрозуміли необхідність створення таких продуктів, що випереджали б потреби конкретних цільових груп та імпонували суспільству загалом. Тому на вимогу часу у 1980-х рр. набула поширення концепція соціально-етичного маркетингу, що стала логічним продовженням еволюції концепцій управління ринковою діяльністю підприємств. На нашу думку, для більш повного та цілісного розкриття сутності, змісту та ролі цієї теорії варто розглянути її у контексті розвитку основних економічних теорій, запропонованих представниками наукових економічних шкіл.

До дослідження проблеми еволюції і трансформації концепцій управління ринковою діяльністю доклали зусиль такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Ф. Котлер, К. Келлер, М. Фрідмен, Третяк, Ян Х. Гордон, А. І. Жоглікова, М. В. Гладкова та ін. Проте дослідження цих учених є фрагментарними, оскільки більшість із них присвячені класичним концепціям маркетингу, в них не приділено достатньої уваги сучасним напрямкам його розвитку.

З огляду на зазначене завданнями нашого дослідження вважаємо визначення особливостей основних сучасних концепцій управління ринковою діяльністю та дослідження їхнього впливу на формування соціально-етичного маркетингу.

Аналізуючи погляди науковців на основні концепції маркетингу, варто зауважити, що всі вони сформувалися у межах певних економічних шкіл та були створені під впливом думок визначних світових економістів. Отже, сучасні концепції маркетингу можна об'єднати у групи відповідно до їхнього ставлення до основних теорій про підходи до соціальної відповідальності.

Теорію корпоративного егоїзму запропонував лауреат Нобелівської премії М. Фрідмен. Вона наголошує на тому, що єдиною метою підприємницької діяльності є збільшення прибутку акціонерів. Згідно з нею було сформульовано низку концепцій управління маркетингом, зокрема збутову, товарну, виробничу та маркетингову концепції, які пропонували реальний методологічний інструментарій для підвищення добробуту підприємства [1, с. 16].

Виробнича концепція є однією з найстаріших у підприємницькій діяльності. Відповідно до її основних постулатів керівництво підприємств має звернути увагу на зниження собівартості та покращення розповсюдження продукції, оскільки саме ці фактори є найбільш важливими для покупців. Увага менеджменту у підприємствах, орієнтованих на виробництво, сконцентрована на досягненні його високої ефективності, зниженні виробничих витрат і масовому розподілі товарів. Така орієнтація характерна для країн, що розвиваються, й відповідно мають великий обсяг незадоволеного попиту. Також цей підхід часто застосовується підприємствами, що бажають розширити свій ринок збуту. Проте основним недоліком такої концепції є відсутність врахування смаків та побажань споживачів, що призводить до зниження її ефективності при збільшенні насиченості ринків та зростання конкуренції (табл. 1).

Концепції управління ринковою діяльністю

Назва	Особливості	Умови застосування	Недоліки
1	2	3	4
Концепція вдосконалення виробництва (виробнича)	– Зосередженість на підвищенні ефективності виробництва шляхом зниження виробничих витрат і масовому розподілі товарів; – прагнення до зниження собівартості та покращення розповсюдження продукції.	– Країни, що розвиваються та мають великий обсяг незадоволеного попиту; – за необхідності розширення ринків збуту.	– Відсутність врахування смаків та побажань споживачів; – низька ефективність на насичених та конкурентних ринках.
Концепція вдосконалення товару (товарна)	Прагнення до покращення якості продукту підприємства та супроводжуючих послуг.	Конкурентні ринки, насичені товарами та послугами.	– Недостатність уваги проблемам дистрибуції, ціноутворення, реклами тощо; – можливість впровадження тільки у короткостроковій перспективі.
Концепція інтенсифікації збутових зусиль (збутова)	Зосередженість на інтенсифікації збуту, що досягається шляхом здійснення агресивної збутової політики, пошуку незадоволеного попиту, нав'язування асортименту, а також розвитку дистрибуційної мережі.	– Конкурентні ринки, насичені товарами та послугами; – за необхідності формування штучного попиту на товари, у яких споживачі не відчують реальної потреби.	Обмеженість у термінах впровадження (неефективна у довгостроковій перспективі)
Маркетингова концепція (традиційний маркетинг)	– Зосередженість на незадоволених потребах споживачів; – інформаційна база – результати маркетингових досліджень реальних та потенційних потреб ринку.	Універсальна	Висока вартість впровадження; занадто висока довіра до маркетингових досліджень, які не завжди здатні виявити реальні потреби споживачів та не спроможні показати потреби суспільства.
Концепція холістичного (цілісного) маркетингу	– Здійснення маркетингової діяльності підприємства згідно стратегічної програми, що враховує усі фактори впливу і використовує розширений, інтегрований підхід; – складові: маркетинг взаємовідносин, інтегрований маркетинг, внутрішній маркетинг, соціально-етичний маркетинг.	Розвинене суспільство та ринок	Складність впровадження

Інтегрований маркетинг	Ставить у центр діяльності підприємства клієнта та його потреби, на задоволення котрих організація направляє діяльність всіх своїх підрозділів.
Маркетинг взаємовідносин	– Передбачає побудову довгострокових та взаємовигідних стосунків з цільовими аудиторіями організації: покупцями, постачальниками, дистрибуторами, працівниками тощо; – ставить за мету побудову ефективної маркетингової системи взаємодії, що реалізується шляхом створення реальних переваг над конкурентами, пошуку правильних клієнтів та підвищення їхньої лояльності.
Внутрішній маркетинг	Має на меті створення міцного та лояльного колективу, що здатен реалізовувати цілі підприємства та брати активну участь у його зростанні.
Соціально-етичний маркетинг	Ставить за мету не тільки фінансові показники, а й глибокі соціально-економічні зміни, покращення рівня життя суспільства тощо.

Товарна концепція, що прийшла на зміну концепції вдосконалення виробництва, передбачає, що споживачі віддають перевагу якісним товарам, які володіють найвищими споживчим і якісними характеристиками та навіть містять елемент інноваційності. Підприємства, що дотримуються цієї концепції, постійно прагнуть покращення якості своєї продукції та супровідних послуг. Проте вона має низку недоліків, пов'язаних із тим, що, концентруючи свої зусилля на товарі та його покращенні, підприємство не приділяє достатньої уваги питанням дистрибуції, ціноутворення, реклами тощо, отже, результативність такої концепції знижується.

Концепція інтенсифікації комерційних зусиль (збутова концепція) є надзвичайно популярною серед підприємств. Її метою є розвиток та інтенсифікація збуту, що досягаються шляхом здійснення агресивної збутової політики, пошуку незадоволеного попиту, нав'язування асортименту, а також розвитку дистрибуційної мережі. Отже, ця концепція передбачає продаж більшої кількості товарів більшій кількості споживачів за менший проміжок часу. Найчастіше вона використовується для формування штучного попиту на товари, в яких споживачі не відчувають реальної потреби.

Маркетингова концепція виникла у середині XIX ст., і на протипагу товарно-збутової концепції, що мала на меті створення споживчих потреб у суспільстві відповідно до існуючого товару, запропонувала досліджувати реальні та потенційні потреби ринку і створювати відповідні продукти. Згідно з цією концепцією лише те підприємство може бути успішним на ринку, яке задовольняє потреби споживачів більш ефективними, ніж у конкурентів способами. Нині ця концепція застосовується майже всіма підприємствами, оскільки її впровадження є порівняно доступним та ефективним. Проте її застосування має низку недоліків, серед яких варто виділити високу вартість впровадження (в тому числі за рахунок відносно високих витрат на проведення ринкових досліджень), а також занадто висока довіра до маркетингових досліджень, які не завжди здатні виявити реальні потреби споживачів й абсолютно не спроможні показати потреби суспільства.

Теорія корпоративного альтруїзму була запроваджена Комітетом з економічного розвитку США паралельно з теорією Фрідмена і містила революційну для свого часу ідею. Вона наголошувала на тому, що підприємства зобов'язані робити значний внесок у покращення життя населення. Категорична позиція цієї теорії не знайшла активної підтримки у суспільстві, оскільки обмежувала підприємства у прийнятті рішень і мала повністю трансформувати підхід до ведення господарської діяльності.

Саме тому на вимогу часу виникла теорія розумного егоїзму, що поєднувала прагнення підприємств отримувати максимальний прибуток та нарощувати вартість капіталу і водночас мала на меті допомогу у розвитку суспільства, вирішенні соціальних проблем тощо. Відповідно до цієї теорії соціальна відповідальність бізнесу є вигідним стратегічним ходом, оскільки знижує довгострокові стратегічні

збитки підприємств. Адже витрачаючи кошти на філантропічні та соціальні проекти, підприємство зменшує свої поточні доходи, але в довгостроковій перспективі створює позитивно налаштоване соціальне оточення, а отже і стабільні прибутки. Таким чином, соціальна відповідальність надає підприємствам можливість задовольнити свої основні потреби у безпеці та стабільності. Відповідно до цієї теорії було створено і розвинуто концепції холістичного, етичного та соціально-етичного маркетингу, що є найбільш поширеними сьогодні [1, с. 16].

Концепція холістичного (цілісного) маркетингу, яку запропонував Ф. Котлер у 1970-х рр., передбачає здійснення маркетингової діяльності підприємства згідно зі стратегічною програмою, що враховує усі фактори впливу і використовує розширений, інтегрований підхід. Холістичний маркетинг включає чотири елементи, а саме маркетинг взаємовідносин, інтегрований маркетинг, внутрішній маркетинг та соціально-відповідальний маркетинг. Отже, ця концепція прагне до збалансування різноманітних компетенцій та функцій маркетингової діяльності. Такий підхід є найбільш збалансованим і водночас враховує усі фактори впливу, проте його основним недоліком є складність застосування, що гальмує впровадження даного концепту на підприємствах [2].

Кожен з елементів цієї концепції науковці розглядають як окремий напрям маркетингової діяльності, створюючи декілька окремих нових підходів до здійснення господарської діяльності.

В останні роки багато науковців присвятили свої дослідження роботі з персоналом, оскільки він був визнаний одним з основних рушіїв бізнесу, що здатен вплинути на успіх господарської діяльності підприємств. Внутрішній маркетинг має на меті створення міцного та лояльного колективу, що здатен реалізовувати цілі підприємства і брати активну участь у його зростанні.

Інтегрований маркетинг ставить у центр діяльності підприємства клієнта та його потреби, на задоволення котрих організація спрямовує діяльність всіх своїх підрозділів. Такий підхід не є новим для маркетингу, проте його реалізація займає важливе місце у діяльності підприємств і відіграє важливу роль у налагодженні ефективної діяльності підприємств, у зв'язку з цим підприємства докладають зусиль до дослідження ринкових потреб та створення відповідних продуктів.

Маркетинг відносин передбачає побудову довгострокових та взаємовигідних стосунків з цільовими аудиторіями організації: покупцями, постачальниками, дистрибуторами, працівниками тощо. Його метою є побудова ефективної маркетингової системи взаємодії, що реалізується шляхом створення реальних переваг над конкурентами, пошуку правильних клієнтів та підвищення їхньої лояльності. Деякі науковці, серед яких О. А. Третяк [3], Ян Х. Гордон [4], А. І. Жоглікова [5], М. В. Гладкова [6] називають маркетинг відносин найсучаснішою концепцією маркетингу, проте, на нашу думку, такий підхід є лише елементом побудови маркетингових стратегій в межах цілісного маркетингу. Це пов'язано з тим, що маркетинг відносин здатен вплинути тільки на певні напрями маркетингової діяльності та засоби досягнення стратегічних цілей підприємства, проте не може стати базисом для побудови всієї маркетингової діяльності підприємств.

На сьогоднішній день особливого розвитку досягла концепція соціально-етичного маркетингу, яка зробила революційний крок у сприйнятті підприємницької діяльності і стала об'єктом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Цей напрям маркетингу суперечить усім попереднім підходам до господарювання, оскільки ставить за мету не тільки фінансові показники, а й прагне глибоких соціально-економічних змін, покращення рівня життя суспільства тощо. Актуальність даного концепту пов'язана з тим, що на сучасному етапі розвитку особливо гостро постала проблема налагодження ефективної господарської діяльності поряд із вирішенням низки глибоких соціальних проблем.

Основними специфічними рисами соціально-етичного маркетингу є: глибока інтегрованість концепції у всі господарські процеси; участь у вирішенні актуальних проблем розвитку суспільства; добровільність прийняття будь-яких суспільних зобов'язань щодо поліпшення стану суспільства, що не перебувають у межах, передбачених законодавством; вирішення проблем споживачів на основі кастомізованого маркетингу; підвищений рівень зобов'язань перед суспільством загалом та цільовими аудиторіями зокрема; прозорість та зрозумілість діяльності підприємства для всіх контактних груп.

Отже, можна зробити висновок, що, виникнувши як елемент концепції холістичного маркетингу, соціально-етичний маркетинг розвинувся в окремий напрям управління господарською діяльністю підприємств, що відрізняється орієнтованістю на потреби як окремих груп споживачів, так і суспільства загалом та імплементує принципи етичного ведення бізнесу у свою повсякденну діяльність.

Література

1. Фатхутдинов Р. А. *Инновационный менеджмент : учеб. [для вузов] / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд. – М. : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2006. – 624 с.*
2. Котлер Ф. *Маркетинг Менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер. – 12-е изд. – СПб. : Питер, 2012. – 816 с.*
3. Третьяк О. А. *Маркетинг взаимодействия и партнерских взаимоотношений: новые направления исследований и инструментарий [Электронный ресурс] / О. А. Третьяк. – Режим доступа : <http://www.hse.ru/data/215/110/1225/2008-07.doc>.*
4. *Основы маркетинга: теория и практика. Концепция маркетинга партнерских отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.good-reklama.ru/osnovymarketinga/15.html>.*
5. Жогликова А. И. *Место маркетинга отношений в современной теории маркетинга [Электронный ресурс] / А. И. Жогликова. – Режим доступа : <http://www.4p.ru/main/theory/144758/>.*
6. Гладкова М. В. *Маркетинг взаимоотношений: альтернативный взгляд на маркетинг образовательных услуг [Электронный ресурс] / М. В. Гладкова. – Режим доступа : www.volsu.ru/s_conf/10/cdoc01.doc.*

Наталія КРИВОКУЛЬСЬКА

О́ОІ́ ЕО²І́ І́ АЕҀІ́ А́ А²ВЕҀІ́ ²ЊОҀ І́ ДААІ́ ²А́ І́ ²ЊОААІ́ АІ́ ЊАІ́ І́ АДВАОААІ́ І́ В У́ І́ АІ́ ÇАОЕЊОО́ АІ́ АЕ²ЕЕВ

Розкрито суть функціональної діяльності органів місцевого самоврядування, обґрунтовано необхідність її здійснення щодо захисту навколишнього природного середовища. Систематизовано перешкоди у практиці функціональної діяльності органів місцевого самоврядування, в тому числі в питаннях охорони довкілля. Визначено шляхи покращення поведження з твердими побутовими відходами міста як напряду функціональної діяльності органів місцевого самоврядування.

The essence of functional activities of local governments, the necessity of such activities to protect the environment, systematized functional interference in the practice of local government, including the protection of the environment, the ways of improving the management of solid waste of the city as directly function of local government.

Вирішення питань місцевого значення мають забезпечувати органи місцевого самоврядування. Функціональна діяльність реалізується органами місцевого самоврядування у виконуваних ними функціях. Функціями цих органів є напрямки їх діяльності, здійснювані відповідно до мети їх утворення й діяльності та у межах законодавчо визначених завдань, що на них покладені. Ці завдання спрямовані на вирішення питань місцевого значення і деталізуються у повноваженнях органів місцевого самоврядування. Частина повноважень органів місцевого самоврядування пов'язана із регулюванням земельних відносин та охороною навколишнього природного середовища. Тому актуальним є питання дослідження особливостей функціональної діяльності органів місцевого самоврядування щодо захисту довкілля.

Проблематика функціонального навантаження державного сектору економіки у вітчизняній та зарубіжній літературі розкрита в працях Н. Гончарової, О. Кухара, К. Макконнела, С. Мочерного та ін. Специфіку діяльності та особливості менеджменту державних установ і організацій досліджували В. Воронкова, І. Зятковський, А. Мельник, Г. Монастирський та ін. Питання адміністративного менеджменту в різних типах організацій розкриваються у роботах вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема: Б. Андрушківа, О. Кузьміна, Б. Новікова, Г. Сабадоша, А. Файоля та ін. Разом з тим, зростання вимог до роботи органів місцевого самоврядування з боку всіх елементів суспільної системи зумовлює необхідність уточнення змісту функціональної діяльності цих органів щодо захисту навколишнього природного середовища.

Метою статті є розкриття змістового навантаження функціональної діяльності органів місцевого самоврядування щодо захисту довкілля, обґрунтування необхідності її реалізації, особливо в частині поведження з твердими побутовими відходами міста Тернополя.

Місцеве самоврядування є специфічною сферою суспільно-політичного буття. Воно виступає елементом політичної системи і повинно забезпечувати реалізацію принципу «народовладдя».

Частина перша ст. 140 Конституції України містить таке визначення місцевого самоврядування: «Місцеве самоврядування є правом територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селищ та міста – самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України» [1].

У частині першій ст. 6 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» територіальна громада визнана «первинним суб'єктом місцевого самоврядування, основним носієм його функцій і повноважень» [2].

Функціонування системи місцевого самоврядування представляє собою узгоджену інтерактивну взаємодію по горизонталі та вертикалі різних функціональних систем. Порушення цієї інтеграції

призводить до дестабілізації системи місцевого самоврядування і її руйнації. У системі місцевого самоврядування взаємодія різних функціональних систем відбувається на основі принципу їх ієрархії, який полягає в тому, що в кожен часовий проміжок діяльність системи місцевого самоврядування визначається домінуючою на цей час функціональною системою, відносно якої всі інші функціональні системи вибудовуються залежно від значущості [3, с. 72].

Функціональна діяльність органів місцевого самоврядування пов'язана з виконанням ними множини функцій. Вони визначають напрямки діяльності органу місцевого самоврядування, а компетенція вказує, що конкретно може або повинен робити орган (або посадова особа) для реалізації зазначених функцій.

Функції органів місцевого самоврядування доцільно об'єднати у такі групи: загальні, спеціальні та забезпечувальні (допоміжні).

До загальних функцій органів місцевого самоврядування слід зарахувати: 1) вирішення питань місцевого значення з урахуванням інтересів громадян, які проживають на відповідній території, та державних інтересів; 2) забезпечення виконання на відповідній території загальнодержавних нормативних актів, забезпечення комплексного соціально-економічного розвитку території; 3) затвердження місцевих бюджетів і контроль за їх виконанням; 4) забезпечення участі жителів територіальних громад у вирішенні питань місцевого значення (соціальних, екологічних тощо); 5) задоволення потреб населення у соціально-культурних, комунально-побутових та інших послугах тощо.

Спеціальні функції органів місцевого самоврядування залежать від специфіки їх окремих видів. Так, окремими (спеціальними) функціями щодо вирішення питань місцевого значення наділені такі суб'єкти місцевого самоврядування: територіальна громада; сільська, селищна, міська рада; сільський, селищний, міський голова; виконавчі органи сільської, селищної, міської ради; районні та обласні ради, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст; органи самоорганізації населення. Наприклад, функції представницького органу місцевого самоврядування виражають волю територіальної громади, здійснюються від її імені. Функції виконавчих органів місцевого самоврядування полягають у здійсненні управлінської, організаційної діяльності, спрямованої на виконання правових актів, прийнятих безпосередньо територіальною громадою або її представницьким органом.

Допоміжні (забезпечувальні) функції виконують кадрові служби, господарські підрозділи та підрозділи матеріально-технічного забезпечення тощо. Забезпечувальні функції покликані створити умови для реалізації основних функцій, які покладені на органи місцевого самоврядування. Тому ці функції мають внутрішньоорганізаційний характер і є об'єктами управлінського впливу в органі місцевого самоврядування.

Оскільки функціональна діяльність реалізується органами місцевого самоврядування у виконуваних ними функціях, а функціями органів місцевого самоврядування є напрямки їх діяльності, здійснювані відповідно до мети їх утворення та діяльності та у межах законодавчо визначених завдань, що на них покладені для вирішення питань місцевого значення, і які деталізуються у їх повноваженнях, доцільно висвітлити питання повноважень органів місцевого самоврядування.

Повноваження є законним правом органів місцевого самоврядування виконувати окремі види діяльності в процесі здійснення своїх функцій. Закон України «Про місцеве самоврядування» допускає здійснення таких видів повноважень: адміністративні, службові, інвестиційні, регуляторні.

До службових повноважень, які є законним правом оцінювати проблеми місцевого значення і місцевих територіальних громад, планувати заходи щодо вирішення цих проблем та ін., є повноваження щодо захисту довкілля.

Повноваження, надані виконавчим органам сільських, селищних, міських рад Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», класифікують за різними сферами, однією з яких є охорона довкілля.

Стаття 33 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» наводить такі повноваження у сфері регулювання земельних відносин та охорони навколишнього природного середовища:

– власні (самоврядні) повноваження: 1) підготовка і внесення на розгляд ради пропозицій щодо встановлення ставки земельного податку, розмірів плати за користування природними ресурсами, вилучення (викупу), а також надання під забудову та для інших потреб земель, що перебувають у власності територіальних громад; визначення у встановленому порядку розмірів відшкодувань

підприємствами, установами та організаціями незалежно від форм власності за забруднення довкілля та інші екологічні збитки; встановлення платежів за користування комунальними та санітарними мережами відповідних населених пунктів; 2) підготовка і подання на затвердження ради проектів місцевих програм охорони довкілля, участь у підготовці загальнодержавних і регіональних програм охорони довкілля; 3) підготовка і внесення на розгляд ради пропозицій щодо прийняття рішень про організацію територій і об'єктів природно-заповідного фонду місцевого значення та інших територій, що підлягають особливій охороні; внесення пропозицій до відповідних державних органів про оголошення природних та інших об'єктів, що мають екологічну, історичну, культурну або наукову цінність, пам'ятками природи, історії або культури, які охороняються законом; 4) справляння плати за землю;

– делеговані повноваження: 1) здійснення контролю за дотриманням земельного та природоохоронного законодавства, використанням і охороною земель, природних ресурсів загальнодержавного та місцевого значення, відтворенням лісів; 2) координація діяльності місцевих органів земельних ресурсів; 3) погодження клопотань про надання дозволу на спеціальне використання природних ресурсів загальнодержавного значення; 4) вирішення земельних спорів у порядку, встановленому законом; 5) вжиття необхідних заходів щодо ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій відповідно до закону, інформування про них населення, залучення в установленому законом порядку до цих робіт підприємств, установ та організацій, а також населення; 6) визначення території для розміщення відходів відповідно до законодавства; 7) здійснення контролю за діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності у сфері поводження з відходами; 8) підготовка висновків щодо надання або вилучення в установленому законом порядку земельних ділянок, що проводиться органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування; 9) організація і здійснення землеустрою, погодження проектів землеустрою; 10) здійснення контролю за впровадженням заходів, передбачених документацією із землеустрою; 11) створення та забезпечення функціонування місцевих екологічних автоматизованих інформаційно-аналітичних систем, які є складовою мережі загальнодержавної екологічної автоматизованої інформаційно-аналітичної системи забезпечення доступу до екологічної інформації; 12) здійснення контролю за додержанням юридичними та фізичними особами вимог у сфері поводження з побутовими та виробничими відходами та розгляд справ про адміністративні правопорушення або передача їх матеріалів на розгляд інших державних органів у разі порушення законодавства про відходи [2].

Сучасна практика функціональної діяльності органів місцевого самоврядування, в тому числі в питаннях охорони навколишнього природного середовища, свідчить про наявність перешкод для її здійснення, зокрема: недостатньо високий професіоналізм значної частини депутатів місцевих рад, їх голів та посадових осіб виконавчих органів місцевого самоврядування; недостатнє ресурсне забезпечення функціональної діяльності органів місцевого самоврядування, загалом, і в питаннях захисту довкілля, зокрема; неефективність підсистеми регулювання охорони довкілля на місцевому рівні; наявність структурних диспропорцій муніципальної економіки; недостатня урегульованість питань розмежування, передачі та делегування повноважень між органами державної влади й органами місцевого самоврядування.

Напрямом функціональної діяльності органів місцевого самоврядування щодо охорони довкілля є поводження з відходами.

Проблема поводження з відходами на Тернопільщині не стоїть так гостро, як в інших регіонах України. Частка утворених відходів Тернопільської області в загальному обсязі утворених відходів в Україні становила всього 0,2%. Однак нераціональне використання ресурсів, застарілі технології та відсутність сфери переробки вторинної сировини спричиняють утворення великих обсягів відходів, збереження яких потребує вилучення значних земельних ділянок. Зберігання та накопичення відходів, особливо токсичних, є джерелом тривалого негативного впливу на стан здоров'я людей та якісні характеристики довкілля [4, с. 67].

У м. Тернополі проживає 217,3 тис. осіб, функціонує близько 2000 підприємств, установ та організацій, які продукують тверді побутові відходи (ТПВ), типовими компонентами яких є харчові відходи, рослинні рештки, папір, скло, метал, текстиль, полімери та пакувальні матеріали. Окрему групу складають великогабаритні відходи, до яких належать вживані меблі, побутова техніка, відходи ремонту житла. Джерелами утворення відходів є переважно міський житловий фонд, а також суб'єкти

господарювання, розташовані на території міста, які зобов'язані укладати угоди зі спеціалізованими підприємствами на видалення ТПВ та передачу ресурсоцінних відходів.

На даний час у м. Тернополі функціонують дві системи поводження з відходами – унітарна та роздільна. Збір муніципальних відходів проводиться підприємствами незалежно від форми власності, що виконують роботи з утримання житлових будинків і прибудинкових територій, в контейнери, розміщені у сміттєкамерах житлових будинків та на облаштованих контейнерних майданчиках. Захоронення відходів здійснюється на сміттєзвалищі поблизу с. Малашівці Зборівського району Тернопільської області. Це сміттєзвалище є джерелом забруднення атмосфери та підземних вод і потребує рекультивациї та консервації. Резерв його технологічної робочої частини практично вичерпано. Обсяги накопичених на сміттєзвалищі відходів становлять станом на 2011 р. понад 11 млн. куб. м та щорічно поповнюються приблизно на 500 тис. куб. м. Завдяки використанню системи роздільного збору ресурсоцінних відходів (скла, пластикової тари) із загального об'єму ТПВ за 2010 р. вилучено 15, 140 тис. куб. м полімерів, скла – 0,060 тис. куб. м.

Критична ситуація з видаленням відходів, що склалася у місті, обумовлена відсутністю паспортизованого сміттєзвалища та полігону промислових відходів, що вимагає формування ефективної системи у сфері поводження з відходами.

Для забезпечення раціонального поводження з муніципальними відходами рішенням виконавчого комітету від 31. 12. 2004 р. № 1404 «Про затвердження норм накопичення муніципальних відходів м. Тернополя» у місті застосовуються диференційовані норми накопичення ТПВ, які становлять на рік: на одного мешканця багатоповислової житлової забудови – 1,7 куб. м; на одного мешканця приватного будинково-лодіння – 0,6 куб. м та 1,4 куб. м – на обслуговування присадибної ділянки [5].

Впродовж 2011 р. у Тернополі внаслідок економічної діяльності підприємств утворилося 26,403 тис. т відходів I–IV класів небезпеки, що на 9,237 тис. т (на 65%) менше, ніж у 2010 р. Порівняно з 2010 р. скоротилося утворення відходів усіх класів небезпеки, а особливо найбільш токсичних відходів I та II класів небезпеки. За станом на 01. 01. 2012 р. у розрахунку на одного мешканця міста припадало по 12,7 кг відходів I–IV класів небезпеки. Щільність накопичених відходів у розрахунку на 1 км² території Тернополя становила 46,6 т, що в сотні разів менше, ніж в індустріальних регіонах України [4, с. 75–76].

З метою забезпечення належного санітарно-епідеміологічного благополуччя населення та санітарного стану території міста розпорядженням міського голови від 22. 03. 2011 р. № 155 створено постійно діючу комісію з питань поводження з безхазяйними відходами, до якої належать представники державного управління охорони навколишнього природного середовища в Тернопільській області, міської санітарно-епідеміологічної станції, управління з питань надзвичайних ситуацій, управління житлово-комунального господарства, благоустрою та екології і відділу використання земельних ресурсів міської ради. Ця комісія вирішує питання щодо виявлення безхазяйних відходів на території міста та вживає заходи для притягнення порушників природоохоронного законодавства до адміністративної відповідальності [6]. Керуючись Законами України «Про відходи», «Про охорону навколишнього природного середовища», ця комісія вирішує питання щодо виявлення безхазяйних відходів на території міста та вживає заходи для притягнення порушників природоохоронного законодавства до адміністративної відповідальності [7, с. 50]. Так, упродовж 2012 р. за кошти місцевого фонду охорони навколишнього природного середовища було ліквідовано 19 несанкціонованих звалищ відходів, у 2010–2011 рр. – 28.

З метою визначення впливу міського сміттєзвалища поблизу с. Малашівці Зборівського району Тернопільської області на навколишнє природне середовище впродовж 2000–2012 рр. силами ВАТ «Тернопільводпроект» постійно проводився моніторинг впливу сміттєзвалища на підземні водоносні горизонти Горішньо-Івачівського водозабору шляхом відбору води із наглядових свердловин в районі сміттєзвалища та трубчастих колодязів на території сіл Малашівці та Івачів Горішній. На даний час спостерігається стабільна екологічна ситуація та відсутність проникнення фільтрату у воду.

На ефективне вирішення комплексу питань, пов'язаних з управлінням відходами у м. Тернополі, спрямована Програма поводження з твердими побутовими відходами у м. Тернополі на 2011–2016 роки, яку затверджено рішенням міської ради від 16. 08. 2011 р. № 6/13/24 [8].

Проблеми, що спостерігаються у сфері поводження з муніципальними побутовими відходами, потребують невідкладного вирішення та фінансування заходів як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях.

Пріоритетні напрями поводження з твердими побутовими відходами міста Тернополя мають бути представлені низкою заходів організаційного, проектно-будівельного, експлуатаційного й економічного характеру шляхом: спорудження сміттесортувальної станції (захід організаційного характеру); спорудження полігону твердих побутових відходів міста (захід організаційного характеру); будівництва необхідних споруд для забезпечення належного функціонування і безпеки полігону твердих побутових відходів міста (захід проектно-будівельного характеру); дотримання природоохоронного режиму санітарно-захисної зони, в межах якої знаходиться місце розміщення твердих побутових відходів міста (захід експлуатаційного характеру); залучення приватних інвестицій у сферу поводження з твердими побутовими відходами міста (захід економічного характеру).

Література

1. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
2. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z970280.html.
3. Куйбіда В. С. Принципи і методи діяльності органів місцевого самоврядування : моногр. / В. С. Куйбіда. – К. : МАУП, 2004. – С. 74.
4. Довкілля Тернопільщини за 2011 рік : стат. зб. – Тернопіль : Гол. упр. статистики у Терноп. обл., 2012. – 137 с.
5. Про затвердження норм накопичення муніципальних відходів м. Тернополя : рішення Терноп. міськ. ради [чинне від 2004-12-31] № 1404 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.rada.te.ua/normativnie-dokument/rishennya-miskoi-rad/9279.html>.
6. Про постійнодіючу комісію з питань поводження з безхазяйними відходами : розпорядж. міськ. голови [чинне від 2011-03-22] № 155 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.te.ua/normativnie-dokument/rozporjadgennya-misk/9934.html>.
7. Тернопіль – місто для життя // Міський екологічний бюлетень № 5. – Тернопіль : Мальва-ОСО, 2009. – 132 с.
8. Про затвердження Програми поводження з твердими побутовими відходами у м. Тернополі на 2011–2016 рр. : рішення Терноп. міськ. ради [чинне від 2011-08-16] № 6/13/24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.te.ua/normativnie-dokument/rishennya-miskoi-rad/9340.html>.

Тетяна МОНАСТИРСЬКА

ÄËËÄÏ Ä ÑÓÏÍ Î ÑÒ² Î ÑÄÄ:
ÄÏ ÑÏ Î ÄÄÐÑÛËËÎ - Î ÐÄÄÄÍ ²ÇÄÏ²ËÍ ËË Î ²ÄÏ²Ä

Обґрунтовано необхідність дослідження сутності об'єднання співвласників багатоквартирного будинку. Визначено роль та місце об'єднання співвласників багатоквартирного будинку у системі надання житлово-комунальних послуг. Аргументовано ознаки об'єднання співвласників багатоквартирного будинку як суб'єкта господарювання.

Grounded necessity of research of essence of association of joint owners of apartment house. Certainly role of association of joint owners of apartment house in the grant of housings public utilities. Argued signs of association of joint owners of apartment house as a subject of menage.

Реалізація житлово-комунальної реформи в Україні зумовила трансформацію діяльності традиційних (комунальних житлово-експлуатаційних підприємств, житлово-будівельних кооперативів, приватних підприємств з обслуговування житла) та появу на ринку нових альтернативних (об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, компаній з управління житлом) суб'єктів з обслуговування житлового фонду. За даними [1] майже половину житлового фонду України (49%) обслуговують комунальні підприємства, 35% припадає на приватні підприємства та 16% – на об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (далі – ОСББ), причому частка останніх постійно зростає. Вказане обумовлює актуальність дослідження сутності ОСББ.

У вітчизняній науці проблеми утримання та обслуговування житла, забезпеченості та управління ним досліджували Н. О. Гура та Н. М. Лисенко, питанням діяльності об'єднань співвласників багатоквартирних будинків присвячені праці М. О. Березовчук та В. В. Погорелова. Однак у більшості досліджень роль ОСББ зводиться до посередницької без урахування їх особливостей як суб'єктів господарювання.

Метою дослідження є визначення сутності ОСББ, обґрунтування їх ролі та місця в процесі функціонування системи надання житлово-комунальних послуг, аргументація ознак цих об'єднань як суб'єктів господарювання.

ОСББ – це альтернативна організація на ринку житлово-комунальних послуг, яка має вирішити питання управління житловим фондом, щоб в умовах недостатньої державної підтримки запобігти фізичному зносу будинків шляхом проведення ремонтно-відновлюваних робіт, підтримання їх в належному стані та здійснення якісного обслуговування для задоволення потреб користувачів. Альтернативність цього об'єднання полягає у залученні до обслуговування житла різноманітних суб'єктів господарювання на конкурсній основі. Саме запровадження конкуренції на ринку надання послуг сприятиме покращенню якості їх надання. Ефект від цих заходів також посилюватиметься впровадженням новітніх технологій і матеріалів у сферу будівництва та обслуговування житла з метою ресурсо- та енергозбереження.

Обґрунтування сутності ОСББ потребує визначення його місця та ролі в системі забезпечення власників квартир житлово-комунальними послугами, що в свою чергу вимагає з'ясування їх змісту та структури. Так, законодавством [4] визначено, що «...житлово-комунальні послуги – це 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» (табл. 1).

Складові житлово-комунальних послуг [4]

№ з/п	Вид послуги	Складові послуги
1.	Комунальні послуги	Централізоване постачання холодної та гарячої води, водовідведення, газо- та електропостачання, централізоване опалення, а також вивезення побутових відходів тощо
2.	Послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій	Прибирання внутрішньобудинкових приміщень та прибудинкової території, санітарно-технічне обслуговування, обслуговування внутрішньобудинкових мереж, утримання ліфтів, освітлення місць загального користування, поточний ремонт, вивезення побутових відходів тощо
3.	Послуги з управління будинком, спорудою або групою будинків	Балансоутримання, укладання договорів на виконання послуг, контроль виконання умов договору тощо
4.	Послуги з ремонту приміщень, будинків, споруд	Заміна та підсилення елементів конструкцій та мереж, їх реконструкція, відновлення несучої спроможності несучих елементів конструкцій тощо

Правові та організаційні засади створення і діяльності ОСББ визначаються Законом України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку», а основні засади організаційних, господарських відносин, що виникають у сфері надання та споживання житлово-комунальних послуг між їхніми виробниками, виконавцями і споживачами, визначаються Законом України «Про житлово-комунальні послуги».

Відповідно до законодавства [4] відносини між учасниками договірних відносин у сфері житлово-комунальних послуг здійснюються виключно на договірних засадах, причому учасниками відносин у сфері житлово-комунальних послуг є виробник, виконавець та споживач. Реалізація мети дослідження вимагає з'ясування місця ОСББ у цій схемі, що потребує насамперед визначення мети створення об'єднання та кола його обов'язків і можливостей.

Так, відповідно до законодавства [2] ОСББ створюється з метою «...забезпечення і захисту прав його членів та дотримання їхніх обов'язків, належного утримання та використання неподільного і загального майна, забезпечення своєчасного надходження коштів для сплати всіх платежів, передбачених законодавством та статутними документами». А його основна діяльність полягає у «...здійсненні функцій, що забезпечують реалізацію прав власників приміщень на володіння та користування спільним майном членів об'єднання, належне утримання будинку та прибудинкової території, сприяння членам об'єднання в отриманні житлово-комунальних та інших послуг належної якості за обґрунтованими цінами та виконання ними своїх зобов'язань, пов'язаних з діяльністю об'єднання». Для цього ОСББ має право укладати відповідні договори про надання житлово-комунальних послуг¹ із суб'єктами їх надання, тобто бути колективним замовником (абонентом) таких послуг. Як видно, законодавець не передбачив для ОСББ можливості надання житлово-комунальних послуг, оскільки це не відповідає юридичній природі об'єднання і меті його створення. Тобто мета створення ОСББ – не надання житлово-комунальних послуг, а спільна реалізація співвласниками багатоквартирного будинку їхніх прав та спільне утримання будинку, для якого було утворено конкретне ОСББ.

Згідно із Законом України «Про житлово-комунальні послуги», виробник – це «суб'єкт господарювання, який виробляє або створює житлово-комунальні послуги», а виконавець – це «суб'єкт господарювання, предметом діяльності якого є надання житлово-комунальної послуги споживачу відповідно до умов договору» [4]. Зазначимо, що визначення виконавця житлово-комунальних послуг віднесено до повноважень органів місцевого самоврядування і передбачено застосування конкурсних засад при наданні житлово-комунальних послуг та укладанні договорів.

¹ 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 [4].

Відповідно до Порядку визначення виконавця житлово-комунальних послуг у житловому фонді від 19. 05. 2005 р. за № 541/10821 виконавцем житлово-комунальних послуг може бути суб'єкт господарювання, предметом діяльності якого є надання відповідних житлово-комунальних послуг та який може забезпечити виконання обов'язків, визначених у частині другій статті 21 Закону України «Про житлово-комунальні послуги».

Згідно із Законом України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» об'єднання співвласників багатоквартирного будинку – юридична особа, створена власниками для сприяння використанню їхнього власного майна та управління, утримання і використання неподільного та загального майна, а тому ОСББ не є суб'єктом господарювання, предметом діяльності якого є надання відповідних житлово-комунальних послуг та який може забезпечити виконання обов'язків, визначених у частині другій статті 21 Закону України «Про житлово-комунальні послуги». На підставі цього можемо стверджувати, що ОСББ ні не виробляє, ні не надає житлово-комунальні послуги.

Важливою стороною житлово-комунальних відносин є споживач – «фізична чи юридична особа, яка отримує або має намір отримати житлово-комунальну послугу» [4].

Як бачимо, з визначеного переліку учасників відносин у сфері житлово-комунальних послуг (виробник, виконавець та споживач) ОСББ може виступати лише у ролі споживача – колективного споживача, а точніше, замовника (абонента).

Для того, щоб ОСББ був колективним замовником комунальних послуг, слід, щоб у нього була технічна можливість проведення поквартирного обліку споживання водо-, тепло-, газо-, електропостачання, гарячого водопостачання та інших послуг.

Відповідно до законодавства [5] у будинку, де створено ОСББ, можливі два варіанти договірних відносин:

1) укладення договорів про надання відповідної комунальної послуги безпосередньо між споживачами (власниками квартир) та виконавцем послуги. У такому разі такий договір про надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення має укладатися на основі типового, затвердженого Кабінетом Міністрів України Постановою від 21 липня 2005 р. № 630. Відповідно кошти за надані послуги власники квартир перераховують на рахунки підприємств, організацій, які надають ці послуги безпосередньо;

2) укладення договору між підприємством, що надає відповідну комунальну послугу, та ОСББ як колективним замовником (абонентом). Такий договір також має укладатися на основі типового. У такому разі власники жилих і нежилых приміщень перераховують кошти за надані їм комунальні послуги згідно з укладеними договорами на рахунок об'єднання для накопичення і подальшого перерахунку виконавцям послуг. При цьому між ОСББ та власниками жилих і нежилых приміщень слід укласти договір доручення, яким доручити ОСББ здійснювати вищеназваних перерахунок за комунальні послуги.

В обох випадках договір має бути складений з дотриманням принципу забезпечення рівних можливостей доступу до отримання мінімальних, норм житлово-комунальних, послуг для споживачів незалежно від соціального, майнового етапу, віку, місцеперебування та форми власності юридичних осіб [4], та враховувати особливості розрахунків між сторонами (виходячи з фактичного чи розрахункового споживання теплової енергії) залежно від того, чи обладнано будинок приладами обліку та регулювання споживання теплової енергії

При цьому, як слушно зазначає Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України у своєму листі [5], у разі укладання договорів виконавцем комунальної послуги безпосередньо з власниками приміщень в будинку, де створено ОСББ, між таким виконавцем та ОСББ рекомендується укласти договір сервітуту на використання внутрішньобудинкових мереж, де визначити порядок та умови використання мереж виконавцем відповідної комунальної послуги, а також взаємну відповідальність сторін.

У контексті дослідження дискусійним питанням є визначення місця та ролі ОСББ в системі економічних відносин як суб'єкта господарювання.

Відповідно до законодавства суб'єкт господарювання – це юридична особа незалежно від організаційно-правової форми та форми власності чи фізична особа, яка займається діяльністю з виробництва, реалізації, придбання товарів, іншою господарською діяльністю; будь-яка юридична

або фізична особа, яка здійснює контроль над суб'єктами господарювання, група суб'єктів господарювання, якщо один або декілька з них здійснюють контроль над іншими [3]. Нормативно-правовим актом, який регулює господарські відносини, що вини, є Господарський кодекс України. З урахуванням сутності суб'єкта господарювання можна визначити такі його ознаки, що можуть бути властиві ОСББ.

Таблиця 2

Зіставлення критеріїв суб'єкта господарювання та ОСББ¹

№ з/п	Критерії суб'єкта господарювання, визначені законодавством	Ознаки ОСББ
1	Може бути утворений за рішенням власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органуз додержанням вимог законодавства	Це юридична особа, створена власниками ...
2	Має відокремлене майно і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством	– Відповідає за своїми зобов'язаннями коштами і майном об'єднання, від свого імені набуває майнові і немайнові права та обов'язки, виступає позивачем та відповідачем у суді; – майно утворюється з: майна, переданого об'єднанню членами об'єднання у власність; одержаних доходів; іншого майна, набутого на підставах, не заборонених законом
3	Є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом	Є юридичною особою, яка створюється відповідно до закону, має печатку із своїм найменуванням та інші необхідні реквізити, а також розрахункові рахунки в установах банку
4	Створюється як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності	Є неприбутковою організацією і не має на меті одержання прибутку для його розподілу між членами об'єднання
5	Займається діяльністю з виробництва, реалізації, придбання товарів, іншою господарською діяльністю	Створюється для сприяння використанню їхнього власного майна членів об'єднання та управління, утримання і використання неподільного та загального майна
6	Установчими документами є рішення про утворення або засновницький договір, а у випадках, передбачених законом, статут (положення) суб'єкта господарювання	Основним документом, що регулює діяльність є статут, який складається відповідно до Типового статуту, який затверджує центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері містобудування

¹Примітка. Складено автором з використанням [2, 3, 6].

Узагальнюючи положення, викладені в табл. 2, можемо стверджувати, що ОСББ – це специфічні суб'єкти господарювання, створені для забезпечення і захисту прав членів об'єднання та дотримання їхніх обов'язків, належного утримання та використання неподільного і загального майна, забезпечення своєчасного надходження коштів для сплати всіх платежів, передбачених законодавством та статутними документами.

Комплексний підхід до розуміння сутності суб'єкта господарювання вимагає використання праксеологічного підходу, що обумовлює дослідження змісту господарської діяльності (табл. 3).

Визначення господарської діяльності

№ з/п	Визначення господарської діяльності	Джерело
1	Господарська діяльність – діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.	Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січня 2003 року
2	Господарська діяльність – діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, доручення та агентськими договорами.	Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 року
3	Господарська діяльність – будь-яка діяльність, в тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом та обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару.	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-XII від 16 квітня 1991 року

Враховуючи вищенаведені визначення, можна виділити кілька ознак господарської діяльності. Насамперед, саме слово «діяльність» означає систематичні дії членів суспільства, їх об'єднань, спрямовані на досягнення певного результату: виготовлення та реалізація продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру [8]. Основною особливістю господарської діяльності є її суб'єкти. Відповідно іманентними ознаками господарської діяльності є: сфера здійснення – суспільне виробництво (господарська сфера); зміст – виробництво та реалізація продукції, виконання робіт, надання послуг відбувається не для власних потреб виробника, а для задоволення потреб інших осіб – споживачів у широкому розумінні (громадян як кінцевих споживачів, суб'єктів господарювання та різноманітних організацій, що використовують зазначені блага для задоволення своїх господарських чи інших потреб); передача зазначених благ іншим особам на платній основі, тобто їх функціонування у формі товару; професійні засади господарської діяльності; спеціальний суб'єкт, який повинен зазвичай мати статус суб'єкта господарювання; поєднання приватних інтересів виробника (в одержанні прибутку чи інших вигод/переваг від господарської діяльності) та публічних інтересів (суспільства в особі широкого кола споживачів – в отриманні певних благ) [8].

Аналізуючи статті Господарського кодексу України, можна виокремити такі види господарської діяльності: 1) комерційна господарська діяльність (підприємництво) – господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку; 2) некомерційна господарська діяльність – господарська діяльність, що здійснюється без мети одержання прибутку; 3) господарське забезпечення діяльності негосподарюючих суб'єктів – діяльність негосподарюючих суб'єктів, спрямована на створення і підтримання необхідних матеріально-технічних умов їх функціонування, що здійснюється за участі або без участі суб'єктів господарювання [6].

Екстраполяція сутності та ознак господарської діяльності на діяльність ОСББ дає змогу стверджувати, що ОСББ не виготовляє і не реалізує продукцію, не виконує робіт «у сфері суспільного виробництва», не має «цінової визначеності», а тому, з одного боку, діяльність ОСББ не відповідає визначенню господарської діяльності, а є господарським забезпеченням діяльності негосподарюючих суб'єктів. Однак поряд із цим, закон [2] дозволяє здійснювати ОСББ господарську діяльність для

забезпечення власних потреб – безпосередньо або шляхом укладення договорів із фізичними чи юридичними особами, скеровуючи отриманий прибуток на розвиток та благоустрій будинку. А саме: ОСББ може здавати в оренду прибудинкову територію, яку може отримати у свою власність або довгострокове користування. З одного боку, це додатковий дохід, з іншого – це захищає прилеглу земельну ділянку від зведення на ній додаткових споруд – так званого ущільнення забудови. Крім того, ОСББ може здавати в оренду допоміжні приміщення, горища, підвали, парадні входи, технічні поверхи, додаткові приміщення нежитлового фонду. При цьому передача в оренду жилого чи нежитлого приміщення для ведення господарської, підприємницької та іншої діяльності, якщо це буде суперечити інтересам або обмежувати права інших власників (користувачів) приміщень, не допускається.

Варто зазначити, що ще одним джерелом доходу для ОСББ може стати реклама, а саме: розміщення реклами на даху або на стіні (розміщення фігури-логотипу та літер, поєднаних у найменування, що у комплексі можуть підсвічуватися); розміщення реклами на фасадних частинах конструктивних елементів дитячого спортивно-ігрового майданчика, а саме гірках, будиночках, каруселях, баштах тощо; розміщення рекламних металевих конструкцій (бігбордів, беклайтів) на прибудинковій території тощо. Враховуючи господарську сутність ОСББ, можна припустити, що ці об'єднання мають право відкривати пральні, лазні, хімчистки для потреб мешканців, кошти від діяльності яких використовуватимуться для підвищення рівня благоустрою житлових будинків і прибудинкової території та умов проживання. Таке право ОСББ надає закон [2], відповідно до якого об'єднання може бути засновником (учасником) товариств з обмеженою відповідальністю.

Отже, правомірним буде твердження, що ОСББ – суб'єкт господарювання, який здійснює некомерційну господарську діяльність (без мети отримання прибутку або з метою його отримання для використання виключно на потреби об'єднання). Існування спільної власності на загальне та неподільне майно, розробка концепції бухгалтерського обліку майна, питання власності на землю – це коло проблемних дискусійних питань, які становлять поле перспективних наукових розвідок у сфері обслуговування житлового фонду.

Література

1. Сєвка В. Г. *Ефективність роботи альтернативних організацій з обслуговування житлового фонду міст* / В. Г. Сєвка // *Економика труда, социальная экономика и политика*. – 2012. – № 2. – С. 70–75.
2. *Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку* : Закон України від 29.11.2001 року № 2866-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>.
3. *Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності* : Закон України від 18 лютого 1992 р. N 2132-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2132-12>.
4. *Про житлово-комунальні послуги* : Закон України від 24.06.2004 р. № 1875-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1875-15>.
5. *Лист Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України №7/15-4687 від 26.04.2011 р.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN67611.html.
6. *Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січня 2003 року* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. *Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 року* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
8. *Вінник О. М. Господарське право : навч. посіб.* / О. М. Вінник. – К. : Правова єдність, 2009. – 766 с.

Григорій МОНАСТИРСЬКИЙ

21 NOE0002E1 A ÇAAAÇI AxAI I B OI ÐAAE2I I B
ÅÊÎ I Î I 2xI ÈI ÐI ÇÅÈÒÈÎ I I AÑÅÈÁI ÈÕ I OI ÈÒ2A

Розглянуто проблему формування сучасного інституціонального забезпечення управління економічним розвитком населених пунктів. Обґрунтовано особливе місце органів місцевого самоврядування в системі управління економічним розвитком населених пунктів. Визначено основні напрямки модернізації місцевого самоврядування як основного суб'єкта управління економічним розвитком населених пунктів.

The problem of forming of the modern institutional providing of management economic development of settlements is examined in the article. Grounded the special place of organs of local self-government in control the system by economic development of settlements. Certainly basic directions of modernization of local self-government as a basic subject of management economic development of settlements.

Проголошуючи стратегічні орієнтири побудови правової, соціальної держави, ратифікувавши Європейську Хартію місцевого самоврядування, Україна взяла зобов'язання адаптувати систему управління територіями до європейських стандартів, забезпечивши належне місце в цьому процесі органам місцевого самоврядування, а щодо економічного й соціального розвитку населених пунктів – провідне. Вказане визначає неабияку актуальність дослідження сутності, структури та проблем інституційного забезпечення управління економічним розвитком населених пунктів.

Вагомий внесок у дослідження різних аспектів управління економічним і соціальним розвитком населених пунктів різних типів здійснили Б. Адамов, Б. Андресюк, Л. Бакер, О. Батанов, Р. Беннет, Е. Блейклі, Б. Блуестон, О. Бобровська, С. Богачов, М. Бутко, Р. Вальчак, В. Василенко, Е. Войцеховський, Б. Генан, Г. Гілберт, О. Дацій, Б. Деанте, М. Долішній, С. Дорогунцов, К. Жук, В. Зотов, О. Єгоров, В. Іванов, І. Каліннікова, О. Кириленко, Т. Клементєвич, В. Коломийчук, М. Корнієнко, В. Кравченко, О. Кузнецова, Ф. Кьслбергсєдс, В. Лексін, О. Лук'янченко, З. Макашева, А. Мельник, М. Мельникова, А. Міщук, Г. Мюрдаль, Я. Олійник, А. Степаненко, І. Ткачук, З. Франковський, Дж. Фрідман, Б. Харісон, А. Чемерис, М. Чумаченко, Ю. Шаров, О. Швецов, О. Шпачук, Д. Штраль. Однак мало уваги приділено проблемі інституційного забезпечення цього процесу.

Метою статті є обґрунтування системи інституційного забезпечення економічного розвитку населених пунктів та місця в ній органів місцевого самоврядування.

Пріоритетність місцевого самоврядування в управлінні розвитком населених пунктів зумовлена наявністю в цього інституту таких ознак:

– владності. Органи місцевого самоврядування – єдиний суб'єкт управлінської підсистеми населених пунктів, законодавчо наділений низкою владних функцій та повноважень. Рішення, прийняті органами місцевого самоврядування, є обов'язкові до виконання окремими громадянами, підприємствами, організаціями, установами, розміщеними на території, підпорядкованій місцевій раді. Ці органи, відповідно до положень Кодексу України про адміністративні правопорушення, мають право створювати адміністративні комісії для розгляду адміністративних правопорушень та накладення адміністративних стягнень з осіб, що їх вчинили. Тобто органи самоврядування як органи влади володіють юридичною здатністю застосування примусу для забезпечення перебігу процесів життєдіяльності громади у визначених сферах у певних, встановлених законодавством рамках;

– територіальної безпосередності. Органи місцевого самоврядування та інститути безпосередньої демократії (загальні збори громади, місцеві референдуми, консультативні опитування, громадські слухання) є просторово найближчими управлінськими утвореннями до членів територіальної громади, формою влади, управлінська діяльність якої здійснюється безпосередньо в контакті з громадянами;

– історичності. Самоврядність – історична форма демократичного управління місцевою спільнотою, що притаманна цьому територіальному рівню ще з часів Київської Русі;

– комплексності. Управлінська діяльність органів місцевого самоврядування спрямована на всі прояви життєдіяльності населених пунктів, на забезпечення їх соціального та економічного розвитку;

– демократичності. Органи представницької влади обирає вся територіальна громада, вони представляють інтереси всіх без винятку соціальних прошарків та груп населення території;

– посередницького представництва. Органи місцевого самоврядування є ланкою, що з'єднує кожного громадянина з органами представницької влади вторинного рівня та державної виконавчої влади, забезпечуючи двосторонній інформаційно-нормативний зв'язок між ними. Лише ці органи мають можливість реально лобювати інтереси територіальної громади в обласній (районній) раді та структурних підрозділах обласної (районної) державної адміністрації;

– стабільності. На відміну від інших суб'єктів управлінської підсистеми населених пунктів, загальна організаційна структура, сутнісна функціональна спрямованість діяльності самоврядних органів найменше піддається впливу ситуаційних факторів, зміни економічної кон'юнктури. Якщо абстрагуватись від незначних системних специфік, можна стверджувати, що місцеве самоврядування найбільш консервативний і постійний елемент загальнодержавної владної структури, яка періодично модифікується в рамках трансформації політичної системи та зміни геополітичної орієнтації;

– гарантованої державної підтримки. Тільки місцевому самоврядуванню як суб'єкту управлінської підсистеми населених пунктів держава надала широкі гарантії правового захисту, фінансово-економічного забезпечення, організаційної та консультативної підтримки.

Стимулювання розвитку місцевого самоврядування, підвищення його ролі і статусу шляхом забезпечення фінансово-економічної спроможності та реформування адміністративно-територіального устрою є одним із визначальних завдань становлення державності. Підхід до місцевого самоврядування з позиції забезпечення національної єдності є новим, однак його доцільність зумовлюється таким: 1) місцеве самоврядування уособлює владу, що є «відчутною», близькою до людини, оскільки з органами місцевого самоврядування та результатами їх діяльності вона має справу щоденно; 2) органи місцевого самоврядування визначають політичний, соціальний, економічний, гуманітарний мікроклімат території. Настрої посадовців місцевого самоврядування визначають настрої місцевого населення; 3) саме через місцеве самоврядування держава, використовуючи модель делегування повноважень відповідно до теорії муніципального дуалізму, реалізує більшість рішень у соціальній та економічній сферах. Кризь призму місцевого самоврядування люди сприймають значною мірою державну політику та механізми її практичного впровадження; 4) місцеве самоврядування є найбільш стабільним владним інститутом. Функціонуючи в різних проявах, формах воно існувало практично за будь-якого владно-політичного устрою чи національної приналежності. Елементи самоврядності властиві всім державним утворенням, котрі існували в територіальних межах сучасної України – від Київської Русі до здобуття нашою державою незалежності в 1991 р.; 5) органи місцевого самоврядування визначають стратегію розвитку територіальних утворень базового рівня, що є компонентом загальнодержавної стратегії розвитку; 6) органи місцевого самоврядування є безпосередніми провідниками та реалізаторами складових національної ідеї: забезпечення соборності, національної самоідентифікації та національної гордості. Думка голови територіальної громади чи місцевих депутатів є авторитетною для населення; 7) за результатами діяльності органів місцевого самоврядування пересічні громадяни оцінюють державу загалом. Невдоволеність якістю житлово-комунальних послуг, станом доріг, освітленням вулиць, дошкільною й шкільною освітою тощо є однією з основних причин загального несприйняття держави, появи ностальгічно-радянських та антидержавних настроїв.

Місцеве самоврядування є цементуючим фундаментом державності. Завдання органів державної влади, насамперед Президента, законодавчої та виконавчої гілок, використати об'єктивні ознаки та переваги місцевого самоврядування для створення умов формування консолідованого державного утворення, спроможного ефективно протистояти агресивним зовнішнім впливам.

Аналіз становлення місцевого самоврядування в період сучасного державотворення дає змогу виявити загрози, що перешкоджають повноцінній реалізації його потенціалу, сприяють перетворенню його з інституту національної єдності в дестабілізуючий чинник. В першу чергу, це надмірна політизація місцевого самоврядування, зумовлена трансформацією моделі виборів до обласних, районних і міських рад на пропорційній основі за партійними списками. Вона є однією з причин деперсоналізації

відповідальності за розвиток громади. В умовах партійної неструктурованості зміна принципів місцевих виборів, очевидно, є передчасною. По-друге, політичний популізм довкола місцевого самоврядування. Проблеми місцевого самоврядування є предметом тривалого обговорення політиків різних рівнів. Однак до практичної реалізації якихось конкретних кроків не доходить. Тричі «заговореною» за останнє десятиріччя залишається адміністративно-територіальна реформа. Досі не прийнято закони «Про комунальну власність», «Про територіальний устрій України», «Про місцеві податки і збори», «Про територіальну громаду», «Про об'єднання територіальних громад». Іншими словами, тема місцевого самоврядування стала розмінною картою передвиборчої агітації, президентських та урядових програм. По-третє, невідповідність зростання повноважень місцевого самоврядування ресурсам, особливо матеріально-економічним, якими воно володіє. Це спричиняє неякісне виконання компетенції місцевого самоврядування, виявом чого є невисокий рівень надання муніципальних послуг населенню, що в свою чергу підриває довіру до держави як гаранта забезпечення стандартів життя населення.

На жаль, має місце безвідповідальність місцевих рад, що приймають неконституційні рішення, спрямовані на ослаблення державності (щодо федералізації країни, НАТО, мовних та релігійних питань). Наслідком цього є перетворення інституту місцевого самоврядування із засобу консолідації в джерело сепаратизму. Дається взнаки недосконалість механізму державного регулювання економічного й соціального розвитку територіальних утворень первинного та регіонального рівнів. Сьогодні практично відсутня державна муніципальна політика, декларативною залишилася Концепція державної регіональної політики. Як показує зарубіжний досвід, найбільш дієвим засобом впливу держави на територіальний рівень є механізм програмування, що реалізується через технології державних цільових регіональних програм, індикативних планів. Програмування є одним із важливих важелів забезпечення розвитку території в рамках загальнодержавної стратегії, реалізація якої є можливою за умови, коли вектори розвитку населених пунктів відповідатимуть вектору розвитку держави на макрорівні. Серед найнебезпечніших загроз – недостатній професіоналізм місцевого самоврядування, що зумовлюється як відсутністю професійно підготовлених муніципальних менеджерів, так і неврахуванням професійно-кваліфікаційного чинника в процесі формування партійних списків та висунення окремих осіб кандидатами в депутати місцевих рад чи на посади голів відповідних територіальних громад. Головне – зберігається значна інерційність місцевого самоврядування. Серйозним гальмом є збереження радянських методів управління на всіх рівнях місцевого самоврядування. Це зумовило невідповідність управлінських важелів, що застосовуються, ринковим перетворенням. Для сучасної системи управління населеними пунктами характерним є недостатнє використання досягнень системного і ситуаційного аналізу, менеджменту, економічної науки, соціології.

Водночас в умовах становлення ринкових відносин значимість місцевого самоврядування зростає. Причинами цього є: нерозвиненість інститутів ринкової інфраструктури; нестабільність й інституційно-економічна невизначеність підприємницького сектору, що формується; соціально-політична неспроможність малочисельних та розпоросених громадсько-політичних об'єднань у населених пунктах; структурно-функціональна інерційність та бюрократичність органів державної виконавчої влади. В цих умовах максимум відповідальності за забезпечення економічного й соціального розвитку населених пунктів лягає на органи місцевого самоврядування, що відповідає світовій практиці управління розвитком первинних територіальних утворень на принципах демократизму, децентралізації та локального самовизначення базової громади у вирішенні місцевих проблем. Як центральний суб'єкт локальної управлінської підсистеми органи місцевого самоврядування є невід'ємною складовою механізму забезпечення економічного й соціального розвитку населених пунктів, здійснюючи низку управлінських впливів на керований об'єкт. Управлінські впливи практично реалізуються певним чином організаційно структурованими органами шляхом виконання сукупності функцій, що є певними напрямками та видами діяльності суб'єкта управління.

В Україні систему органів місцевого самоврядування на рівні сіл, селищ, міст складають такі невід'ємні ланки єдиного цілого:

а) представницька ланка (сільська, селищна та міська рада). Такий підхід закладено в Європейській Хартії місцевого самоврядування, за якою місцеве самоврядування має здійснюватися «радами або зборами». Саме термін «рада» вдало відображає колегіальну суть представницького виборного органу влади. Загальний склад ради коливається в межах від 15 до 120 чоловік залежно від чисельності населення певної територіальної громади. Рада проводить свою роботу сесійно (не менше одного засідання на квартал). Для вивчення, попереднього розгляду та підготовки питань, які належать до

відання ради, утворюються постійні комісії, що обираються з числа депутатів. Зокрема, комісії формуються відповідно до блоків основних функцій та повноважень органів місцевого самоврядування (наприклад, постійна комісія з питань соціально-економічного розвитку чи з питань соціального захисту). Можуть також утворюватися комісії, які враховують особливості тієї чи іншої території (комісія сприяння розвитку народних промислів, комісія з питань охорони заповідної території);

б) виконавча ланка (виконавчі органи місцевого самоврядування (виконавчий комітет, управління, відділи, департаменти та інші виконавчі підрозділи) на чолі з сільським, селищним та міським головою). Відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» виконавчі органи ради мають всі ознаки самостійних структурованих органів місцевого самоврядування, які є юридичними особами, наділеними виконавчо-розпорядчими повноваженнями. Від їх імені видаються нормативно-правові акти, які є обов'язковими для виконання на території відповідної ради. Виконавчі органи є відповідальними і підзвітними перед певною радою. Оскільки вони здійснюють також повноваження, делеговані їм державою, то є підконтрольними органам державної виконавчої влади.

Виконавчі органи місцевого самоврядування мають свою структуру, яка формується на основі Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» з врахуванням специфічних характеристик населених пунктів. Структура виконавчих органів різних рад відрізняється. Так, в селі з населенням до 500 осіб виконавчий комітет взагалі не утворюється, а представлений одноособово сільським головою; в містах-мільйонерах виконавчий орган дуже деталізований та структурований, відповідно до напрямів діяльності органів місцевого самоврядування (наприклад, може бути більша кількість заступників міського голови, можуть утворюватися функціональні та галузеві управління).

В загальному, в структурі виконавчих органів ради базового рівня можна виділити такі блоки організаційних елементів: загально організаційний, гуманітарний, соціальний, економічний, блок житлово-комунального господарства.

Окрім того, до органів місцевого самоврядування в містах з районним поділом відносять районні у місті ради та їх виконавчі органи. Певні повноваження місцевого самоврядування виконують також органи самоорганізації населення (вуличні, будинкові, квартальні комітети). У містах Києві та Севастополі, які мають спеціальний статус, до органів муніципального управління відносять міські державні адміністрації, які є органами державної виконавчої влади.

Як показує дослідження, функціонування управлінської підсистеми малих населених пунктів в Україні (сіл, селищ та малих міст) характеризується домінуванням тенденцій формування нежиттєздатної системи місцевого самоврядування та відмежування керівних ланок підприємницьких структур поселення від управління соціальним і загальним економічним розвитком населеного пункту. Чинники, що визначають таку ситуацію, мають організаційний, нормативно-правовий, адміністративно-територіальний та фінансовий характер.

Значна частина чинників, що зумовлюють тенденції розвитку управлінської підсистеми, визначається недосконалістю та порушенням взаємозв'язків в організації управління економічним і соціальним розвитком населених пунктів. Так, на практиці часто застосовується формально-шаблонний метод побудови структури депутатських комісій місцевої ради, визначення персонального складу її виконавчого комітету без врахування територіальної специфіки, доцільності функціонального виокремлення певної сфери. Більшість сесійних засідань ради проводяться номінально: зміст рішень, за які голосують депутати, доводиться їм безпосередньо в процесі винесення питання на голосування, що створює умови неможливості врахування певних особливостей проблеми, її комплексного дослідження та позначається на якості управлінських рішень. Використовуючи широке розуміння управлінської підсистеми населених пунктів, потрібно зазначити, що чинником стримування динамічного розвитку поселень великою мірою є неринкові методи та форми організації управлінської діяльності керівних ланок суб'єктів господарювання, відсутність комплексного використання сучасних функцій менеджменту в їх функціонуванні та недотримання критерію соціальної відповідальності бізнесу. В функціонуванні управлінської підсистеми населених пунктів відсутня системність, координація та узгодження діяльності окремих управлінських суб'єктів.

Недосконалість організаційної структури управління населеними пунктами значною мірою позначається на ефективності реалізації системних функцій органами місцевого самоврядування. Ми провели оцінку ефективності реалізації системних функцій органів місцевого самоврядування малих населених пунктів (сільських громад, селищ та малих міст), що характеризує результативність їх управлінської діяльності в сфері забезпечення економічного й соціального розвитку території.

Здійснений аналіз вказує на неефективність виконання органами місцевого самоврядування малих населених пунктів базових функцій, що позначається на рівні розвитку муніципальних підсистем.

Зміна функцій населених пунктів, актуальність назрілих проблем обумовлює необхідність раціоналізації організаційної структури як складової організаційно-економічного механізму їх розвитку. Побудова ефективної системи управління є не лише найважливішим напрямом реформування суспільства, а й головним ресурсом, засобом розвитку, який відповідно до принципу синергізму змушує діяти всі підсистеми об'єкта управління.

Функції управління економічним і соціальним розвитком населених пунктів, а відповідно і методи їх реалізації, постійно модифікуються. Ускладнюється і зміст робіт, що виконуються відповідно до їх вимог. Трансформація кожної із функцій управління зумовлюється впливом об'єктивних факторів. Кожна із функцій як частина загальної системи управління вдосконалюється в напрямі, що визначається загальними цілями і завданнями розвитку поселень у конкретних умовах.

Важливою функцією управління є організаційна. Вона полягає у встановленні системи взаємовідносин у самій організації, між її підрозділами, у визначенні порядку та умов їх діяльності (через адміністративно-організаційне і оперативне управління). Під організаційною структурою управління населеними пунктами слід розуміти особливе правове явище, зумовлене суспільно-політичною природою, соціально-функціональною роллю, цілями і змістом місцевого самоврядування, що об'єднує в собі певний склад, організацію і стійкий зв'язок людських ресурсів, технічних та інших засобів, які виділяються і затрачуються територіальною громадою на формування та реалізацію управлінських впливів і підтримку життєдіяльності самого суб'єкта управління.

Проблема побудови та вдосконалення організаційної структури управління передбачає вибір типу побудови структури управління, уточнення функцій підрозділів, визначення прав та обов'язків кожного керівника і співробітника, усунення багатоступеневості, дублювання функцій та інформаційних потоків, тобто вдосконалення функціональної структури управління населеними пунктами. Основне завдання – підвищення ефективності управління. Можна виділити такі основні напрями трансформації організаційної та функціональної структур управління на сучасному етапі:

а) трансформація принципів управління – зміна співвідношення між централізацією і децентралізацією в управлінні, яка спричинена зміною стратегічних пріоритетів, активізацією чи послабленням взаємодії між підрозділами; посилення програмно-цільового управління для консолідації ресурсів населених пунктів на найбільш актуальних напрямках його розвитку чи на виробленні та реалізації великих проектів;

б) трансформація органів управління – перегрупування підрозділів, зміна взаємозв'язків між ними, розподіл повноважень і відповідальності, створення внутрішніх підструктур, виокремлення їх у самостійні господарські підрозділи, створення нових підрозділів.

в) трансформація функцій управління – посилення прогнозування і стратегічного планування; акцент на контролі за якістю і кількістю послуг; надання пріоритетного значення інформатиці та економічному аналізу діяльності органів управління на основі вдосконалення обліку і звітності; надання більшого значення управлінню персоналом.

При встановленні структури представницького органу місцевого самоврядування доцільно використовувати традиційні форми організації його роботи – постійні й тимчасові депутатські комісії і групи на програмно-цільовій основі. Принципово важливою є оптимізація структури виконавчого органу ради, тому що від її ефективності залежить рівень управління і функціонування систем життєзабезпечення населеного пункту.

Звичайно, неможливо уніфікувати структуру виконавчого органу в зв'язку з існуванням різноманітних об'єктів управління (за чисельністю населення, розміром території, розвитком інфраструктури), але можна сформулювати деякі їх принципи. Це пов'язано з тим, що дане питання залежить здебільшого не від традицій, а вирішується на базі управлінських підходів щодо створення відповідних структур, що враховують внутрішні і зовнішні фактори, які зумовлюють зміну системи.

За останні десятиріччя відбулося значне зростання кількості об'єктів соціальної сфери і житлово-комунального господарства населених пунктів у складі комунальної власності за рахунок передачі в комунальну власність дитячих дошкільних закладів, житла, інженерних споруд і комунікацій; змінилися умови надання освітніх послуг, послуг охорони здоров'я, у процесі становлення ринкової економіки виникли проблеми зайнятості, залучення інвестицій для структурної перебудови виробництва. Гострою стала проблема соціального захисту і підтримки пенсіонерів, інвалідів, дітей. Всі ці питання знаходяться

у віданні органів місцевого самоврядування, що зумовлює необхідність приведення діючої системи управління поселеннями відповідно до змін, які відбуваються.

Раціоналізації організаційних структур управління розвитком населених пунктів сприятиме удосконалення системи їх формування. Узагальнення зарубіжного досвіду дає змогу визначити кілька моделей управління населеними пунктами, зокрема містом. На основі цього в системі управління містом доцільно передбачити обрання представницьких органів місцевого самоврядування і міського голови двома способами: на основі всезагального рівного і прямого виборчого права при таємному голосуванні або представницьким органом місцевого самоврядування зі свого складу. Обраний населенням голова може входити до складу представницького органу місцевого самоврядування і головувати на його засіданнях. У першому випадку маємо варіант «сильного» голови, який головує в представницькому органі й одночасно є керівником виконавчого органу ради. У другому варіанті виконавчо-розпорядчими функціями займається найнятий за контрактом керуючий. Голові надані загальні керівні повноваження, він головує на засіданнях представницького органу, контролює роботу керуючого. Можливий варіант, коли зі складу депутатів буде обраний і голова виконавчого органу влади (якщо він є спеціалістом з управління). Йому також можуть бути делеговані державні повноваження на цій території.

Сьогодні найбільш поширеною системою управління містом в країнах Східної Європи є перший варіант. За такої системи міський голова, що обирається населенням, одноособово призначає і звільняє муніципальних службовців, відповідає за складання і виконання місцевого бюджету, самостійно вирішує різні питання поточного управління. Незважаючи на те, що теоретично «сильний» голова є лише керівником виконавчого органу представницької влади, на практиці він діє як самостійний інститут, що здійснює вагомий вплив на основні напрями політики територіальної громади. Обмеженість способів формування органів управління на первинному рівні місцевого самоврядування стримує врахування територіальних особливостей, зменшує гнучкість та можливість модифікацій органів представницької влади, не відповідає принципу організаційної автономії місцевого самоврядування, проголошеному Європейською Хартією місцевого самоврядування.

Узагальнюючи, можна визначити основні принципи формування організаційної структури управління поселеннями: функціональний підхід; економічність; несуперечність законам України; гнучкість (з урахуванням перспективних змін). Аналіз організаційних структур виконавчих органів міських рад малих міст Львівської, Рівненської та Тернопільської області вказує на домінування управлінських підрозділів, сформованих за галузевим принципом (відділ житлово-комунального господарства, відділ транспорту і зв'язку, відділ капітального будівництва). Такий підхід не відповідає перспективам трансформації органів місцевого самоврядування України базового рівня на основі зарубіжного досвіду муніципального управління, що вимагає формування виконавчих структур за функціями муніципального менеджменту (програмування, планування, контроль, проектний аналіз, інвестиційний супровід, локальний маркетинг тощо).

Удосконалення системи управління розвитком населених пунктів, що базується на оптимізації взаємозв'язків об'єкта і суб'єкта управлінських відносин, об'єктивно передбачає, що зміни в економічній, організаційній та правовій формах об'єктів управління породжують відповідні зміни в суб'єкті управління, а також у рівні професійної підготовки людей.

Найголовнішим завданням місцевої влади є досягнення двох стратегічних цілей: розвиток територіальної громади і підвищення конкурентних переваг населених пунктів. Враховуючи це, потрібно модернізувати систему управління поселеннями. Сучасне бачення призначення місцевої влади дає змогу виділити два великих сегменти діяльності: перший – безпосереднє виробництво (надання) громадських послуг населенню і сприяння цьому; другий – сприяння встановленню громадянської злагоди і гармонізації соціально-політичного життя в муніципальній системі. Беручи до уваги такий розподіл, потрібно визначити і конкретні напрями реструктуризації системи управління населеними пунктами.

Найважливішим засобом трансформації системи управління населеними пунктами є її всебічне реформування, яке має здійснюватися за такими напрямами:

– поглиблення усвідомлення місцевим співтовариством демократизації влади як одного з вирішальних чинників розвитку населених пунктів. Послідовні зрушення в напрямі використання партнерських підходів до прийняття рішень, розвиток і диверсифікація форм і методів взаємодії з місцевим населенням, сприяння посиленню відкритості влади до участі в ній місцевих жителів;

– вироблення статуту населеного пункту на основі використання досвіду міст США, Німеччини, Росії, а також низки українських міст (Львова, Комсомольська, Бердянська, Золотоноші), який повинен закріпити статус територіальної громади як суб'єкта місцевого самоврядування, визначити й уточнити форми участі громадян у здійсненні самоврядної діяльності;

– створення на місцевому рівні механізмів так званого «прориву», тобто стрімкого просування управлінської системи до свого власного оновлення і оновлення зони управління, широкий розвиток інноваційного менеджменту, удосконалення стилю, культури менеджменту, підвищення ефективності і дієвості місцевого управління;

– формування системи муніципального менеджменту для управління місцевим господарством як системою, консолідація інтересів громади для забезпечення нормального задоволення потреб місцевих жителів в індивідуальних і суспільних благах;

– впровадження в управління поселеннями інформаційно-комп'ютерних систем, що регулюють на основі баз даних процеси в їх економіці, їх транспортній системі, комунальному господарстві і соціальному захисті; забезпечення вільного доступу всіх зацікавлених осіб (суб'єктів місцевого життя) до інформаційних ресурсів, розвиток і використання в практичній діяльності місцевої влади нових, нетрадиційних форм комунікацій з представниками місцевих соціально-політичних і фінансово-економічних груп;

– перетворення місцевого самоврядування в найважливішу систему контролю за процесом надання різноманітних соціальних послуг;

– при здійсненні адміністративної реформи та її складової – муніципальної реформи – особливу увагу слід приділяти раціоналізації апарату управління за рахунок зростання професіоналізму персоналу, комп'ютеризації праці, підвищення соціально-економічного статусу службовців органів місцевого самоврядування, зменшення бюджетних витрат на муніципальне управління, підвищення ефективності праці в органах місцевого самоврядування.

Забезпечення європейських прагнень України потребує практичної реалізації принципу гуманізації влади, інструментом якого є становлення дієвого місцевого самоврядування як інституту соціального обслуговування. Єдино можливим в контексті формування міцної Української держави є перехід від декларативної державної політики щодо місцевого самоврядування до реальних практичних кроків з формування ефективної моделі управління розвитком територій на засадах партнерства державної влади та місцевого самоврядування та принципах модернізації.

Література

1. Государственное управление: основы теории и организации : учеб. / под ред. В. А. Козбащенко. – М. : Статут, 2000. – 912 с.
2. Кузнецова О. В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования / О. В. Кузнецова. – М. : Изд-во ЛКИ, 2007. – 304 с.
3. Иванов В. Н. Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления / В. Н. Иванов, В. И. Патрушев ; [2-е изд., пераб. и доп.]. – М. : Изд-во «Экономика», 2001. – 327 с. – (Энциклопедия управленческих знаний).
4. Товажнянский Л. Л. Основы управленческих технологий : учеб. пособ. [для студ. вузов] / [Товажнянский Л. Л., Романовский А. Г., Пономарев А. С., Игнатюк О. А.]. – Х. : НТУ «ХПИ», 2004. – 184 с.
5. Жданов С. А. Методы и рыночная технология экономического управления / Сергей Александрович Жданов. – М. : Дело и сервис, 1999. – 272 с.
6. Иванова В. Н. Технологии муниципального управления : учеб. пособ. / В. Н. Иванова, Ю. Н. Гузов, Т. И. Безденежных. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 396 с.
7. Мельник А. Ф. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика : моногр. / А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський. – Тернопіль : Екон. думка, 2007. – 476 с.
8. Мельник А. Ф. Муніципальний менеджмент : навч. посіб. / А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський, О. П. Дудкіна. – К. : Знання, 2006. – 420 с.
9. Монастирський Г. Л. Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня : моногр. / Г. Л. Монастирський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 464 с.

Ольга НІПАЛІДІ-ІЩИК

І АОІ АЕ×І ² І ²АОІ АЕ АІ І О²І ЕЕ АОАЕОЕАІ І НО² А²ВЕУІ І НО²
 НАІ АОІ ДІ І -ЕОДІ ДОІ ЕО І ²АІ ДЕ^аІ НОА ЕДЕІ О

Досліджено сучасний стан закладів санаторно-курортного обслуговування АР Крим. Проведено аналіз наявних науково-методичних підходів, спрямованих на вивчення особливостей споживчого попиту й сегментів ринку збуту, якості обслуговування й інфраструктури курортів Криму з метою визначення рівня ефективності діяльності підприємств курортно-рекреаційного типу. Встановлено основні недоліки роботи як цілої галузі, так і на рівні окремого підприємства, обґрунтовано напрями вдосконалення діяльності та цільового розвитку курортно-рекреаційної сфери.

This paper examines the current state establishments spa services Crimea. The analysis of existing scientific and methodological approaches aimed at studying the characteristics of consumer demand and market segments, quality of service and infrastructure resorts of Crimea to determine the level of efficiency of enterprises resort- recreational type. The basic disadvantages of working as an entire industry, and the level of the individual enterprise, grounded areas of improvement activities and targeted development of resort and recreation industry.

В умовах ринку та посилення конкуренції санаторно-курортні заклади України потребують особливої уваги, оскільки саме відвідуваність оздоровчих закладів є показником того, наскільки ефективно використовує наша держава свій рекреаційний потенціал. Сьогодні споживачі курортних послуг мають можливість не лише порівнювати вартість відпочинку в оздоровницях, а й вільно купувати курортні послуги як на внутрішньому ринку, так і за кордоном. Дедалі більша кількість відпочивальників віддають перевагу тим курортам, де ціна лікування/відпочинку збалансована з якістю. У цьому контексті якість стає засобом стратегічного позиціонування установи за рахунок визначення параметрів, значущих для споживача, їх відповідності встановленим і передбачуваним вимогам та постійному поліпшенню. Для українських оздоровниць, у тому числі кримських, це питання є доволі актуальним, тому що за великого діапазону цін на послуги (від «VIP» до «економ») їхня якість часто не відповідає діючим стандартам. Пошук можливих шляхів вирішення проблеми підвищення ефективності функціонування санаторно-курортних закладів вимагає врахування сучасного стану цих суб'єктів, а також умов і можливостей його поліпшення. Окрім цього, вирішення проблем, що існують в цій галузі, неможливе без застосування специфічних методів дослідження та аналізу існуючих потреб щодо надання якісних послуг.

Вагомим внеском у дослідження концептуальних засад розвитку санаторно-курортної справи є праці таких відомих науковців, як: О. О. Любіцев, Н. В. Фоменко, І. В. Бережна, В. С. Кравців, М. І. Крупка, Ф. Ф. Мазур, С. В. Онишко, В. Г. Поплавський, І. В. Свида, В. І. Стафійчук, Т. І. Ткаченко, Л. М. Шульгіна, Л. А. Кобанець, Г. В. Казачковська, І. Г. Павленко, В. К. Мамутов, А. І. Амоша, П. В. Гудзь, В. В. Шмагіна, С. В. Харічков, І. В. Бережна. Проте праць, присвячених дослідженням даного питання, бракує і ця тема висвітлена недостатньо.

Оцінка фінансово-господарської діяльності організацій санаторно-курортної сфери як на рівні галузі, так і на рівні окремого санаторно-курортного підприємства є метою нашого дослідження. Виходячи із поставленої мети, виникає потреба вирішення таких завдань:

- проаналізувати існуючі науково-методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств курортно-рекреаційного типу;
- розробити конкретні рекомендації щодо покращення діяльності рекреаційних підприємств Криму.

В останні роки дещо підвищився споживчий інтерес до вітчизняної системи санаторно-курортного обслуговування. Але проблемним є те, що в науковій сфері, в галузі фінансів, економіки, менеджменту, суттєвих змін не відбулося. Традиційні методи дослідження й управління фінансами не дають суттєвого результату. Недостатньо розроблені методи моделювання і прогнозування роботи санаторно-курортної сфери, особливо в умовах невизначеності макро- і мікросередовища. Невизначеність у тому, якому міністерству підпорядковуються санаторії – здоров'я чи туризму, зумовлює значні проблеми для процесу дослідження цієї галузі. Вже давно поставлено питання щодо удосконалення нормативної бази в санаторно-курортній сфері [4, с. 49].

Загалом стандарти на продукцію та послуги підприємств туристичної сфери встановлюють вимоги щодо забезпечення безпеки життя, здоров'я туристів та екскурсантів, класифікацію об'єктів розміщення й харчування. У сфері курортного обслуговування існують також відомчі нормативні документи, які регламентують вимоги в галузі безпеки споживання послуг, наприклад, санітарно-гігієнічні вимоги, встановлені Санітарними правилами й нормами Міністерства охорони здоров'я [8, с. 60].

Аналіз надходжень від надання послуг підприємств санаторно-курортного типу свідчить, що відсоток іноземних громадян, що відвідують санаторно-курортні заклади, дуже незначний. Окрім того, під час економічної кризи скоротилася кількість реалізованих путівок, розрахованих на мешканців України із середнім заробітком. Власне у зв'язку з цим справедливим є твердження про те, що для споживачів санаторно-курортного продукту найбільш стримуючим фактором є завищені ціни. Можливо, зростання вартості санаторно-курортних путівок є вимогами часу, однак мала б покращуватися і якість надання послуг у таких закладах. Поки що підвищення цін призводить до зменшення завантаженості санаторіїв (в середньому 18–20% на рік) і в багатьох випадках не впливає на покращення матеріально-технічної бази та підвищення якості надання послуг [7]. Відбувається також скорочення кількості санаторно-курортних підприємств зі статусом юридичної особи та зростання кількості приватних курортних закладів, які самостійно регулюють і формують вартість путівок, виходячи із кон'юнктури ринку.

Негативний вплив фінансових факторів відобразилася на фінансових результатах діяльності санаторно-курортних підприємств АР Крим (рис. 1).

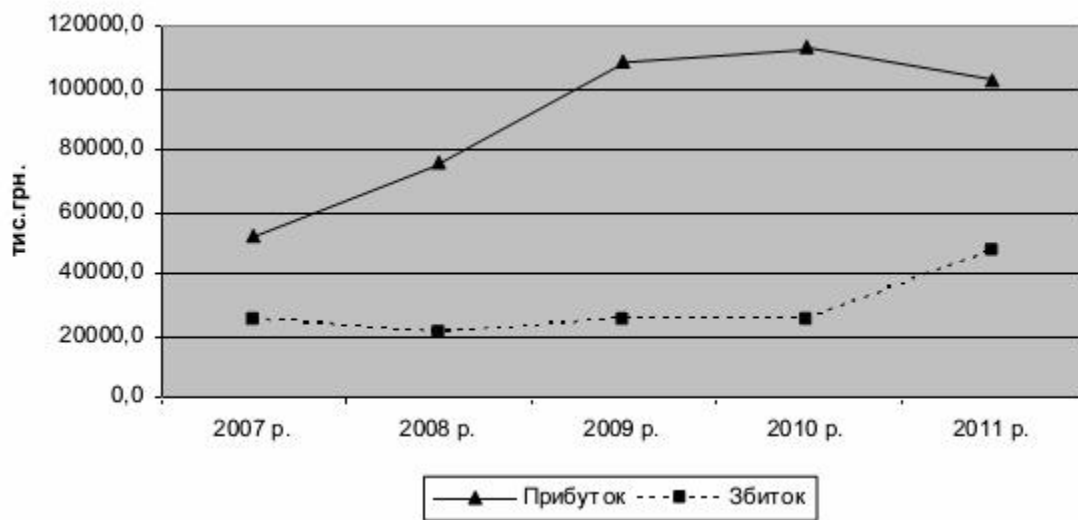


Рис. 1. Показники фінансового результату санаторно-курортних підприємств АР Крим [6]

Як показано на рис. 1, у 2011 р. спостерігається різке збільшення суми збитків підприємств санаторно-курортного комплексу, а також зниження загального обсягу прибутку. Збільшення суми збитків пов'язане переважно зі зниженням рівня заповнюваності підприємств, зростанням кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

За результатами дослідження Н. Головерової та О. Єрмоленко визначається, що після прийняття парламентом Закону України «Про курорти» від 05. 10. 2000 р. почала створюватися система державного регулювання у сфері діяльності курортів. Під юрисдикцією МОЗ України перебувають 37 спеціалізованих санаторіїв, загальна планова потужність яких становить 9346 ліжок. Фінансово-господарська діяльність санаторіїв фінансується згідно з планом на 100%, але проблема в тому, що план цей становить у середньому 60–70% від мінімальних потреб. А видатки, передбачені на розвиток і удосконалення матеріально-технічної бази всіх оздоровчо-лікувальних закладів, становлять, всього 20–30%. З огляду на цифри можна говорити лише про підтримання у відносно належному стані їх інфраструктури [4].

Невиконання санаторіями планових показників пов'язане насамперед з їх вкрай незадовільною матеріально-технічною базою. Наприклад, більшість будівель, в яких розміщено санаторії Криму, потребують капітального ремонту, адже їх збудовано ще за часів колишнього Радянського Союзу.

Поряд із цим, слід зазначити, що певні позитивні зрушення відбулися після прийняття «Стратегії економічного та соціального розвитку АР Крим на 2011–2020 років», у якій модернізацію санаторно-курортного сектору визначено як пріоритетне завдання стратегічного соціально-економічного розвитку регіону. Однак попри це практика свідчить, що існуюча загальна «Концепція розвитку санаторно-курортної галузі» так і залишається лише теоретичною рекомендацією [2].

С. Цьохла у своїх дослідженнях щодо ефективності діяльності санаторно-курортних закладів обґрунтовує доцільність застосування науково обґрунтованого методу несущільного спостереження, який є більш прийнятним, враховуючи, що розмір генеральної сукупності (кількість відпочивальників) – великий, а розкид характеристик (анкетних питань) – незначний, і до того ж, проводиться аналіз окремих випадків (виявляються особливі думки). Опитування здійснювалось за допомогою анкет, які містять низку питань і дають змогу визначити ступінь задоволення рекреантів якістю відпочинку. На початковому етапі складання анкети респондентам було запропоновано відзначити питання, які на їх думку найбільш важливі й значущі в рекреаційному обслуговуванні. Дослідницька робота з відпочивальниками, яка проводилася щороку, дала змогу виявити бажання й переваги самих відпочивальників. Тому до структури й змісту запитань дослідники вносили зміни й доповнення. У цьому полягає велика перевага результатів таких опитувань, коли проблеми визначають не дослідники самостійно, а безпосередньо споживачі послуг, тобто вони є актуальними і злободенними.

Анкетування дало змогу визначити оцінні показники, з яких були сформовані критерії якості курортно-рекреаційного обслуговування, розподілені на 12 груп:

1. Задоволеність відпочинком.
2. Гостинність.
3. Рівень сервісу.
4. Оснащеність номерного фонду.
5. Лікування.
6. Оснащення лікувальної бази.
7. Харчування.
8. Організація дозвілля.
9. пляж.
10. Благоустрій території.
11. Зв'язок.
12. Транспорт [8, с. 65–66].

Обробка результатів анкетування рекреантів дала змогу встановити недоліки роботи санаторно-курортних підприємств за останні роки в напрямках:

- 1) «цін»: високі ціни на розміщення, у ресторанах, магазинах, погане співвідношення ціни та якості;
- 2) «забруднення/шум»: брудні громадські місця, гучна вечірня музика;
- 3) «чистота»: погане прибирання номерів, брудні пляжі, неприбрана територія;
- 4) «інфраструктура»: розміщення, транспорт, водо- і енергопостачання;
- 5) «обслуговування»: посередня якість харчування, немає персоналу, який володіє іноземними мовами.

Крім того, ще однією із найбільших проблем рекреаційного комплексу Криму є сезонність їхньої діяльності. Із загальної кількості санаторно-курортних закладів АР Крим кожен восьмий, або 72 заклади

на 7,1 тис. місць не працювали протягом усього року. Сезонні коливання в Криму настільки значні, що несприятливі погодні-кліматичні, санітарно-епідеміологічні умови одного з двох місяців курортного піка (липень, серпень) можуть істотно впливати на рівень річних доходів рекреаційної галузі [3, с. 20].

Для виправлення ситуації пропонується застосування зарубіжного досвіду, накопиченого у сфері сервісу, який дає змогу сформулювати певні правила організації якісного сервісу в курортно-рекреаційній сфері, де виділяють два основних критерії:

- 1) відповідність стандартам і потребам відпочивальників;
- 2) створення спеціальних технологій з управління якістю роботи курортних підприємств.

Новий рівень якості послуг пов'язаний із підходом до обслуговування клієнтів на основі запровадження системи управління якістю ISO 9000–2001 та сучасних методів управління якістю [8, с. 71]. Процес удосконалювання – постійний, основне завдання якого – правильно виявити напрямки розвитку. Зведений аналіз побажань рекреантів Криму розкриває основні напрямки вдосконалення роботи таких підприємств:

1. Насичення раціону харчування й організація замовленого меню.
3. Благоустрій пляжів.
4. Підвищення комфортності номерного фонду.
5. Організація різнобічного дозвілля.
6. Забезпечення санітарного благополуччя.
7. Підвищення якості транспортного обслуговування і зв'язку.
8. Освоєння нових видів послуг, які дозволять працювати таким закладам на цілорічній основі.

На нашу думку, для вирішення цих завдань кожному підприємству санаторно-курортного типу необхідно застосовувати метод SWOT-аналізу. Він дає змогу дослідити сильні і слабкі сторони. Зокрема, його застосування щодо конкретного суб'єкта діяльності дасть змогу розробити рекомендації, спрямовані на покращення його діяльності. Основні проблеми і перспективи підприємства санаторно-курортної галузі можна подати у вигляді такої матриці (рис. 1):

<u>Сильні сторони:</u>	<u>Слабкі сторони:</u>
кваліфікований персонал; реконструкція існуючих і будівництво нових об'єктів; наявність власних основних засобів; прихід молодих і енергійних працівників	незадовільна робота транспорту та засобів зв'язку; незадовільний санітарний стан закладу; слабо організоване дозвілля; невпорядкований пляж; погане співвідношення ціни та якості
<u>Додаткові можливості:</u>	<u>Ризики:</u>
удосконалення галузевого менеджменту іноземні інвестори виявляють значний інтерес до галузі	криміногенні ризики; інфляційний ризик; ризик зміни податкового законодавства та накладення фінансових санкцій

Рис. 1. Матриця SWOT-аналізу рекреаційного підприємства

Використовуючи метод SWOT-аналізу, слід визначити основні негативні фактори у фінансово-господарській діяльності суб'єкта, якими можуть бути:

- низький рівень соціальної інфраструктури загального призначення (зв'язок, транспорт, водо-забезпечення, каналізація, побутові послуги);
- рекламне забезпечення, яке не відповідає світовим стандартам;
- напружена санітарно-екологічна ситуація;
- завищена цінова політика;
- неналежні умови проживання та дозвілля.

Усунення цих проблем дасть змогу збиткову діяльність підприємства перетворити на прибуткову. Зокрема, перспективними напрямками розвитку взятого за приклад суб'єкта діяльності можуть бути:

- більш широке використання нових технологій;
- створення економічних умов для кращого функціонування закладу;
- забезпечення розширення асортименту послуг;
- здійснення заходів для залучення інвесторів;
- запровадження гнучкої системи ціноутворення.

Загалом, заходи щодо покращення діяльності санаторно-курортних закладів мають передбачати:

- удосконалення фінансово-економічних механізмів підтримки;
- відтворення та раціональне використання природно-рекреаційних ресурсів;
- сприяння залученню інвестицій в розвиток відповідної інфраструктури;
- вихід на міжнародні ринки.

У ході розробки основних питань нами проведена систематизація досліджень, спрямованих на вивчення особливостей споживчого попиту й сегментів ринку збуту, якості обслуговування й інфраструктури курортів Криму.

Література

1. *Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
2. *Концепція розвитку санаторно-курортної галузі : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 квітня 2003 р № 231 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.moz.gov.ua/>*
3. *Бекірова С. Е. Оцінка рівня розвитку санаторно-курортного комплексу АР Крим / С. Е. Бекірова // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 223. – С. 18–23.*
4. *Головерова Н. В. Фінанси санаторно-курортних підприємств України / Н. В. Головерова, О. Єрмоленко // Культура народів Причорномор'я. – 2010. – № 179. – С. 48–50.*
5. *Інфраструктура Крима [Електронний ресурс] / Виртуальний тур по Криму. – Режим доступу : <http://cd-crimea-2011.virtual.crimea.ua/>.*
6. *Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризму в АР Крим у 2010–2011 р. : стат. зб. / ГУ статистика в АР Крим. – Сімферополь, 2010. – 155 с.*
7. *Фоменко Н. В. Рекреаційні ресурси та курортологія / Н. В. Фоменко. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 312 с.*
8. *Цьохла С. Активізація підвищення якості послуг у розвитку курортно-рекреаційної сфери України / С. Цьохла // Журнал європейської економіки. – 2010. – № 9(1). – С. 59–72.*

Юрій ПАНОЧИШИН, Андрій КОЗЛОВСЬКИЙ

ΝΟΑΟΕΝΟΕ×Ι ΕΕ ΑΙ ΑΕ²Ç ΟΙ ΑΑΔΙ Τ Α²ΑΟ Ι ²ΑΙ ΔΕ^α Ι ΝΟΑ
ΑΟΔΟΙ ΑΙ - ΟΙ ΔΑ²ΑΕ² ΟΑΔ×Ι ΑΕΙ Ε Ι ΔΙ ΑΟΕΟΑΙ Ε
(Ι Α Ι ΔΕΕΕΑΑ² ΟΙ ΔΑ²ΑΕ² Ι 'ΒΝΙ ΕΙ Ε ΑΕΔΙ ΑΑΙ Ε)

Досліджено товарообіг підприємств гуртової торгівлі продуктами харчування на прикладі підприємства, яке займається торгівлею м'ясними виробами. Встановлено, що дані про обсяги щоденного збуту і дані про обсяги щоденного повернення продукції мають випадковий характер, а їх розподіл відповідає нормальному та експоненційному закону розподілу ймовірностей відповідно.

The article considers the turnover at food wholesaler on the model of a meat trading enterprise. As a result of the conducted statistical analysis it has been defined, that the data of the daily sales volume and those of the daily product return volume have a random character and their distribution corresponds with the standard and exponential law of probability distribution respectively.

Ринок харчових продуктів має ряд особливостей, які істотним чином впливають на їх виробництво і продаж. По-перше, харчові продукти, як правило, мають невеликий термін придатності, що робить недоцільним їх виробництво і накопичення у значних обсягах. По-друге, попит на більшість харчових продуктів, незважаючи на його відносно стабільність, має сезонні і навіть тижневі коливання. По-третє, багато харчових продуктів мають товари-замінники, що вимагає зважених рішень у питанні ціноутворення, оскільки різка зміна ціни може призвести до переорієнтації покупців на інші харчові продукти. По-четверте, ринок харчової продукції характеризується високим рівнем конкуренції як серед виробників, так і серед продавців – це, звичайно, спрощує вихід на ринок, але водночас вимагає вироблення гнучкої маркетингової політики для завоювання і утримання покупців та боротьби з конкурентами. Зазначені особливості вимагають від виробників і продавців харчових продуктів прискіпливого вивчення ринку і швидкого реагування шляхом зміни асортименту, цін та обсягів виробництва і продажу продукції.

Значну увагу дослідженням ринку харчових продуктів приділяють і вітчизняні науковці, зокрема Н. В. Васюткіна, Т. Л. Гречук, М. М. Дмитрук, О. М. Кириченко, І. С. Коварш, П. М. Купчак, Т. В. Лагода, Н. О. Пархоменко, Т. В. Пєпа, О. С. Резнікова, Л. В. Страшинська, О. В. Юринець. Ними проведено комплексний аналіз українського ринку продуктів харчування загалом і за окремими видами продукції, визначено його особливості й характерні ознаки, встановлено ряд факторів, які впливають на обсяги споживання різних товарів, досліджено вплив глобальних тенденцій на розвиток вітчизняного продовольчого ринку та оцінено конкурентоспроможність і експортний потенціал українських підприємств, описано переваги і недоліки державного регулювання ринку харчових продуктів та розроблено пропозиції щодо удосконалення такого регулювання, окреслено пріоритетні напрямки розвитку вітчизняної харчової галузі на найближчу перспективу, запропоновано ряд підходів, моделей, методик і рекомендацій щодо визначення обсягів виробництва, формування цін, прогнозування попиту на окремі види харчової продукції тощо. Дослідження більшості із згаданих авторів при цьому мають комплексний теоретичний характер і охоплюють, як правило, макро- та мезоекономічний рівень. Водночас кількість наукових публікацій, присвячених дослідженню діяльності окремих суб'єктів господарювання, в тому числі з використанням математичних методів, є значно меншою, що і обумовлює актуальність даного дослідження.

Мета статті полягає у виявленні статистичних закономірностей у даних про товарообіг підприємств гуртової торгівлі харчовими продуктами.

Автори статті досліджували товарообіг одного з вітчизняних торговельних підприємств, яке займається гуртовим і дрібногуртовим продажем м'ясних виробів. Асортимент підприємства включає понад 70 найменувань, серед яких ковбаси варені і напівкопчені, сардельки і сосиски, паштети, вироби з м'яса птиці, свинини і яловичини та ін. Зазначену продукцію торговельне підприємство закуповує у крупного виробника, з яким укладено довгостроковий договір, а потім збуває його з певною націнкою роздрібним продавцям. Кількість таких продавців залишається достатньо стабільною протягом тривалого часу. За умовами договору з виробником торговельне підприємство, попередньо узгодивши обсяги закупівлі з кожним роздрібним продавцем, щодня формує і надсилає виробнику замовлення на обсяги закупівлі кожного виробу. На наступний день виробник постачає торговельному підприємству замовлену продукцію, а воно доставляє її роздрібним продавцям, які реалізують її кінцевим споживачам.

За умовами договорів з роздрібними продавцями всю продукцію, термін придатності якої сплив, торговельне підприємство зобов'язується прийняти назад і повернути їм витрачені на закупівлю такої продукції кошти у повному обсязі. У свою чергу виробник зобов'язується прийняти від торговельного підприємства прострочену продукцію на утилізацію, але кошти, витрачені торговельним підприємством на закупівлю такої продукції, будуть повернуті йому лише тоді, коли сумарний обсяг повернутої ним протягом звітного місяця продукції за кожним виробом не перевищує певний відсоток від сумарного обсягу закупівлі продукції за звітний місяць. У протилежному випадку кошти за надлишок такої продукції торговельному підприємству не повертаються (фактично торговельне підприємство викуповує надлишок за свій рахунок).

Очевидно, за таких умов торговельне підприємство зацікавлене не тільки в дослідженні даних про збут, а й у дослідженні даних про повернення продукції.

Для аналізу торговельним підприємством була надана інформація про обсяги щоденного збуту і повернення продукції за кожним виробом за 6 місяців. Зазначимо, що представлена інформація торговельним підприємством визначена як конфіденційна, тому в статті ми не вказуємо, за який саме календарний період взято дані, не наводимо їх реальні значення, не зазначаємо одиниці вимірювання, а замість справжніх назв виробів використовуємо умовні. Це однак не впливає на хід подальших досліджень і достовірність отриманих результатів.

З аналізу наданої інформації було зроблено попередній висновок про те, що значення обсягів щоденного збуту продукції торговельного підприємства є випадковими. Дійсно, адже на попит на будь-який товар впливає ряд факторів [1, 2, 3]: тип, якість і ціна товару, доходи і кількість покупців, рекламна політика, наявність товарів-замінників, звички, смаки, традиції і переваги покупців, очікування, пов'язані з державною політикою, інфляцією, погодними умовами тощо. Але навіть у випадкових процесах можна виявити певні закономірності, на основі яких можна зробити однозначні висновки. Як відомо, виявлення таких закономірностей є предметом математичної статистики [4, 5, 6], математичний інструментарій якої ми власне і використовуємо для подальших досліджень.

З метою уніфікації подальших викладок та забезпечення конфіденційності, на якій наполягало торговельне підприємство, початкові дані про обсяги щоденного збуту продукції було змінено. Для цього за кожним виробом було визначено максимальне і мінімальне значення обсягів щоденного збуту за певний період, а потім кожне значення вибірки зменшено на визначене мінімальне і поділено на різницю максимального і мінімального. В результаті нам вдалося представити значення обсягів щоденного збуту продукції за кожним виробом у діапазоні від 0 до 1, де 0 відповідає мінімальному зафіксованому за період, що розглядається, обсягу збуту продукції, а 1 – максимальному. Проведене перетворення робить неможливим встановлення реальних значень обсягів збуту виробів, однак не порушує характеру наявних у них статистичних залежностей.

Зауважимо також, що з усього асортименту торговельного підприємства для аналізу було відібрано дані лише за тими виробами, сумарний обсяг збуту яких становив не менше 1% від сумарного обсягу збуту всього асортименту виробів за період, що розглядається. Таких виробів виявилось 21, що становило 89,4% від сумарного обсягу збуту продукції. Тобто для аналізу не бралися ті вироби, частка яких у виручці торговельного підприємства незначна – сюди потрапили вироби, які були зняті з реалізації протягом періоду, що розглядається, нові вироби, які тільки почали постачатися на ринок, а також вироби, попит на які є незначним і нерегулярним.

Статистичний аналіз даних про збут продукції почнемо з їх групування. Для цього розіб'ємо діапазон зміни даних за кожним виробом на інтервали. Кількість і ширина інтервалів групування у кожному

конкретному випадку визначається, виходячи з цілей дослідження, обсягу вибірки даних і ступеня їх варіації. Однак наближено кількість інтервалів групування k можна визначити, виходячи лише з обсягу вибірки n , використовуючи формулу Стерджеса [5]:

$$k = 1 + 3,322 \log_{10} n \quad (1)$$

з подальшим округленням отриманого значення до найближчого цілого. В нашому випадку обсяг вибірки за кожним із виробів становить 149, тоді кількість інтервалів буде дорівнювати:

$$k = 1 + 3,322 \log_{10} 149 = 8,22 \approx 8.$$

Ширину інтервалів групування Δx можна визначити за формулою:

$$\Delta x = \frac{x_{\max} - x_{\min}}{k}, \quad (2)$$

де x_{\min} і x_{\max} – відповідно мінімальне і максимальне значення у вибірці даних. У нашому випадку значення обсягів збуту виробів лежать в діапазоні $[0; 1]$, відповідно ширина інтервалів дорівнюватиме:

$$\Delta x = (1 - 0)/8 = 0,125.$$

Наступний крок полягає у підрахунку кількості даних, які потрапляють у кожен інтервал групування [5, 6]. Отримані результати, як правило, зводять у таблицю, яка містить виділені інтервали $[x_i; x_{i+1}]$ і частоти n_i (або відносні частоти n_i/n) потрапляння даних у відповідні інтервали, а потім на основі сформованої таблиці будують гістограму частот (або відносних частот).

Значна кількість даних у нашому випадку робить задачу підрахунку інтервальних частот доволі трудомісткою, тому для її вирішення було використано табличний процесор Excel [7]. Отримані результати представлено на рис. 1 у вигляді гістограм.

Аналізуючи рис. 1, можна перекоонатися, що дані сконцентровані переважно в середині діапазону зміни, а в окремих випадках можна виділити і явно виражений інтервал, якому належить більшість даних. Це свідчить про те, що обсяги збуту виробів є доволі стабільними, хоча в окремі дні спостерігаються певні пониження або зростання попиту на них. Частково це можна пояснити тим, що м'ясні вироби, як і більшість продуктів харчування, краще купуються у вихідні і передсвяткові дні, й гірше – у наступні за ними дні.

За виглядом гістограм на рис. 1 можна припустити, що отримані результати відповідають нормальному закону розподілу ймовірностей. Але для підтвердження чи спростування цієї гіпотези потрібно провести відповідну статистичну перевірку. Найчастіше для оцінювання міри узгодженості емпіричного і теоретичного розподілів використовують критерій Пірсона (критерій Хі-квадрат) [4, 5]:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(n_i - n_i^*)^2}{n_i^*}, \quad (3)$$

де n_i і n_i^* – відповідно емпіричні і теоретичні частоти розподілу. Отримане значення критерію порівнюється з критичним для ймовірності $1 - \alpha$ і числа ступенів вільності $k - q - 1$, де k – кількість інтервалів групування, q – кількість параметрів функції щільності розподілу (для нормального закону розподілу ймовірностей $q = 2$). Якщо $\chi^2 < \chi_{\alpha}^2(1 - \alpha, k - q - 1)$, то гіпотеза про узгодженість емпіричного і теоретичного розподілів приймається.

Значення теоретичних частот можна отримати за формулою [4, 5]:

$$n_i^* = n \Delta x f(x_{cpi}), \quad (4)$$

де n – обсяг вибірки, Δx – ширина інтервалу групування, $f(x_{cpi})$ – значення функції щільності розподілу в середині i -го інтервалу. Для нормального закону розподілу ймовірностей [4, 5]:

$$f(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma} \exp\left(-\frac{(x - \mu)^2}{2\sigma^2}\right), \quad (5)$$

де μ і σ – відповідно математичне сподівання і стандартне відхилення.

Для перевірки статистичних гіпотез про нормальний розподіл даних про обсяги щоденного збуту виробів було виконано відповідні розрахунки у табличному процесорі Excel [7]. Результати цих розрахунків відображені на рис. 1 у вигляді графіків, а в табл. 1 показано деталізований розрахунок для виробу Р.

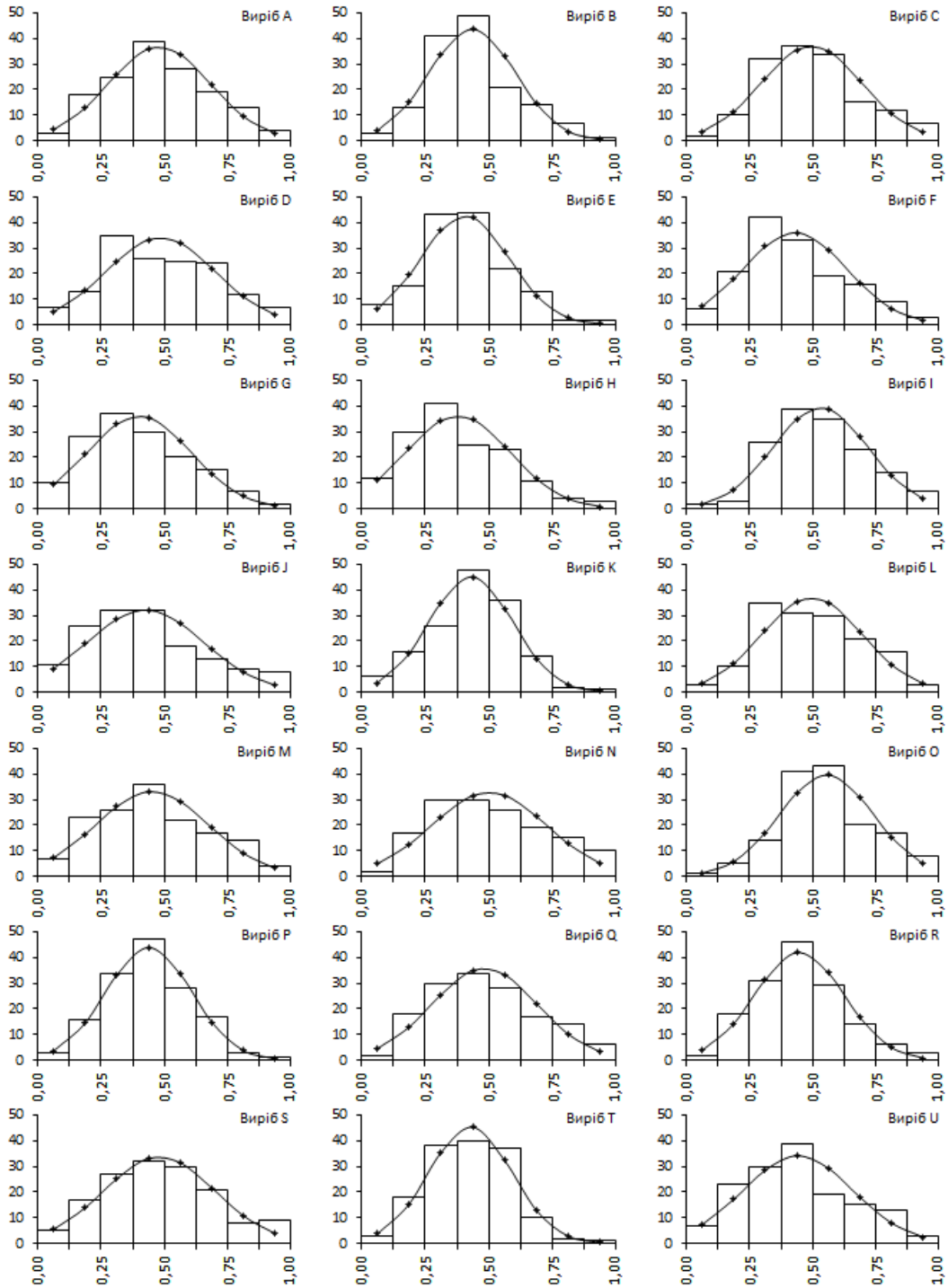


Рис. 1. Емпіричний (гістограма) і теоретичний (графік) розподіл даних про обсяги щоденного збуту продукції за виробами

Аналізуючи рис. 1, переконуємося, що емпіричний розподіл даних про обсяги щоденного збуту виробів досить добре узгоджується з теоретичним законом розподілу – для всіх виробів, крім J і N, гіпотеза про нормальний розподіл підтвердилася з ймовірністю 0,95.

Дослідження даних про повернення продукції торговельного підприємства проводилося аналогічно. Спочатку виконувалося перетворення початкових даних: за кожним виробом було визначено мінімальне і максимальне значення обсягів щоденного повернення за період, що розглядається, а потім кожне значення вибірки зменшено на визначене мінімальне і поділено на різницю максимального і

мінімального. Таким чином, значення обсягів щоденного повернення продукції для кожного виробу було представлено в діапазоні від 0 до 1, де 0 відповідає мінімальному, а 1 – максимальному обсягу повернення. Як уже зазначалося, таке перетворення унеможлиблює встановлення реальних значень обсягів повернення виробів, але не порушує характеру наявних у них статистичних залежностей.

Таблиця 1

Розрахунки для перевірки гіпотези про нормальний розподіл даних про обсяги щоденного збуту виробу Р

№ інтервалу i	Ліва границя інтервалу x_{li}	Права границя інтервалу x_{ni}	Середина інтервалу x_{cpi}	Емпірична частота n_i	Функція щільності розподілу $f(x_{cpi})$	Теоретична частота n_i^*	Відхилення $\frac{(n_i - n_i^*)^2}{n_i^*}$
1	0,000	0,125	0,0625	3	0,1981	3,6892	0,1287
2	0,125	0,250	0,1875	16	0,7815	14,5562	0,1432
3	0,250	0,375	0,3125	34	1,7850	33,2450	0,0171
4	0,375	0,500	0,4375	47	2,3598	43,9508	0,2116
5	0,500	0,625	0,5625	28	1,8058	33,6332	0,9435
6	0,625	0,750	0,6875	17	0,7999	14,8981	0,2965
7	0,750	0,875	0,8125	3	0,2051	3,8199	0,1760
8	0,875	1,000	0,9375	1	0,0304	0,5669	0,3308
Всього				149		148,3593	2,2475
$n = 149, \mu = 0,4388, \sigma = 0,1691, \chi_{кр}^2(1 - 0,05, 8 - 2 - 1) = 11,07$							

Зауважимо також, що для подальшого аналізу було взято дані лише за тими виробами, які були відібрані на етапі аналізу даних про збут продукції. Нагадаємо, що з усього асортименту торговельного підприємства ми виділили 21 виріб, обсяги збуту яких протягом періоду, що розглядається, були стабільними і частка яких в сумарному обсязі збуту продукції перевищувала 1%.

Оскільки обсяг вибірки даних про повернення продукції такий самий, як і обсяг вибірки даних про збут продукції, а діапазони зміни даних збігаються, то ми не будемо виконувати обчислення, а одразу приймемо кількість інтервалів групування 8, а ширину інтервалів – 0,125. Підрахунок інтервальних частот, як і в попередньому випадку, виконувався в табличному процесорі Excel [7]. Отримані результати представлено на рис. 2 у вигляді гістограм.

З аналізу рис. 2 очевидно, що переважна більшість даних сконцентрована на початку діапазону зміни. Це означає, що у більшості днів є нульові або невеликі значення обсягів повернення виробів. Пояснення такому результату можна знайти у жорсткій маркетинговій політиці торговельного підприємства: якщо роздрібний продавець часто повертає продукцію, то торговельне підприємство може переглянути умови договору з ним, зменшивши обсяги постачання йому продукції або збільшивши націнку на неї. Це стимулює роздрібних продавців до самостійного вивчення ринку і прогнозування попиту з боку кінцевих споживачів, що у підсумку забезпечує мінімізацію кількості простроченої продукції.

Наявність невеликої кількості даних у кінці діапазону зміни свідчить про те, що час від часу мають місце і значні обсяги повернень простроченої продукції торговельному підприємству роздрібними продавцями. Це можна пояснити тим, що серед клієнтів торговельного підприємства періодично з'являються нові роздрібні продавці, які тільки починають працювати на ринку: на початковому етапі їм важко прогнозувати попит, і як наслідок з'являється прострочений товар.

Вигляд гістограм, наведених на рис. 2, вказує на те, що отримані результати відповідають експоненційному (показниковому) закону розподілу ймовірностей. Перевіримо цю гіпотезу за допомогою критерію Пірсона (3), обчисливши значення функції щільності розподілу за формулою [4, 5]:

$$f(x) = \lambda \exp(-\lambda x), \tag{6}$$

де λ – параметр експоненційного розподілу, який зв'язаний з математичним сподіванням і стандартним відхиленням співвідношеннями $\mu = 1/\lambda, \sigma = 1/\lambda$.

Для перевірки статистичних гіпотез про експоненційний розподіл даних про обсяги щоденного повернення виробів було виконано відповідні розрахунки у табличному процесорі Excel [7]. Їхні результати відображені на рис. 2 у вигляді графіків, а в табл. 2 показано деталізований розрахунок для виробу Р.

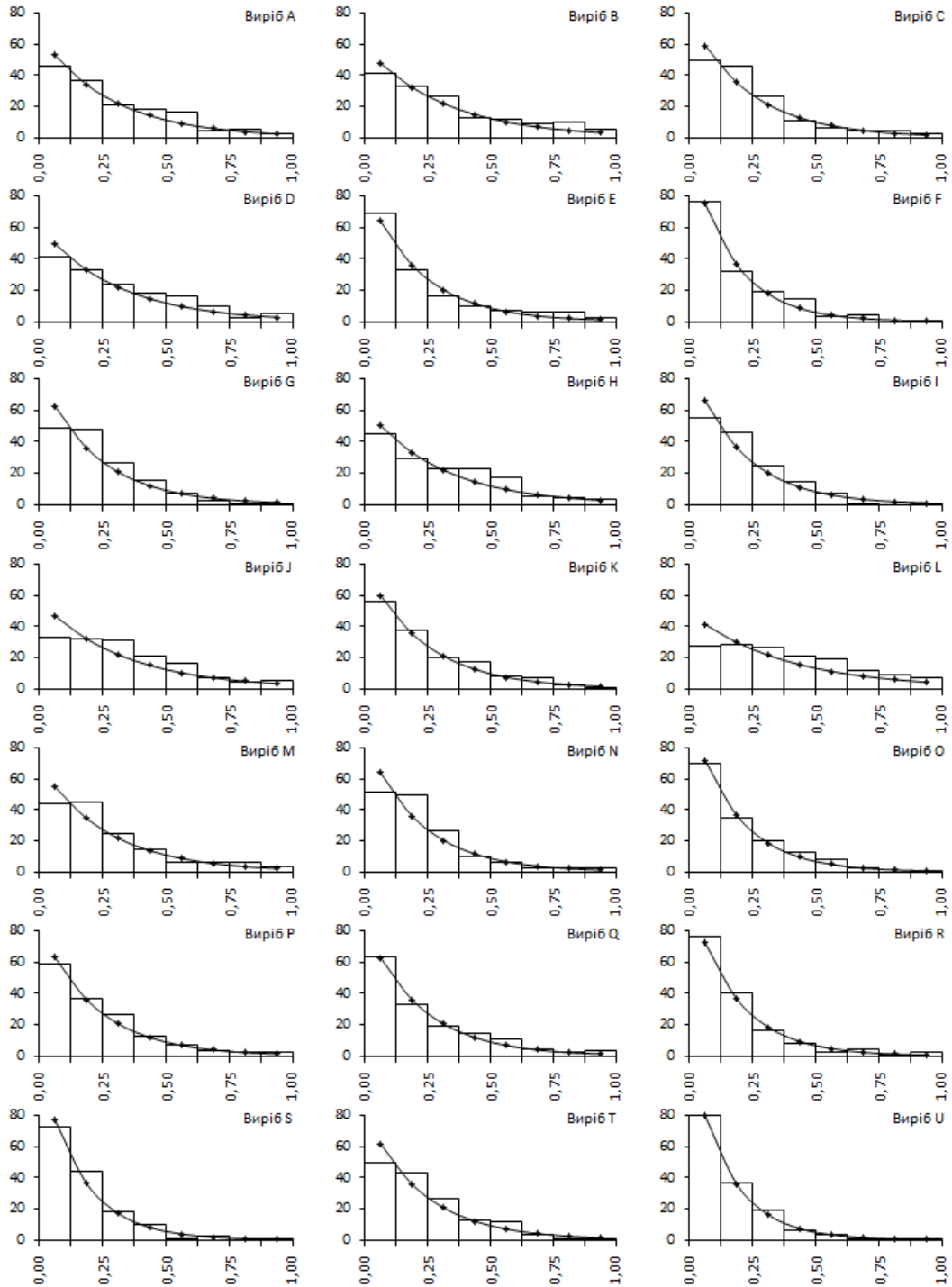


Рис. 2. Емпіричний (гістограма) і теоретичний (графік) розподіл даних про обсяги щоденного повернення продукції за виробами

**Розрахунки для перевірки гіпотези про експоненційний розподіл даних
про обсяги щоденного повернення виробу Р**

№ інтервалу i	Ліва границя інтервалу y_{li}	Права границя інтервалу y_{ni}	Середина інтервалу y_{cpi}	Емпірична частота n_i	Функція щільності розподілу $f(y_{cpi})$	Теоретична частота n_i^*	Відхилення $\frac{(n_i - n_i^*)^2}{n_i^*}$
1	0,000	0,125	0,0625	59	3,3818	62,9868	0,2524
2	0,125	0,250	0,1875	37	1,9335	36,0123	0,0271
3	0,250	0,375	0,3125	26	1,1055	20,5898	1,4216
4	0,375	0,500	0,4375	13	0,6321	11,7720	0,1281
5	0,500	0,625	0,5625	7	0,3614	6,7306	0,0108
6	0,625	0,750	0,6875	3	0,2066	3,8482	0,1869
7	0,750	0,875	0,8125	2	0,1181	2,2002	0,0182
8	0,875	1,000	0,9375	2	0,0675	1,2579	0,4378
Всього				149		145,3977	2,4829
$n = 149, \mu = 0,2236, \sigma = 0,1938, \chi_{kp}^2(1 - 0,05, 8 - 1 - 1) = 12,59$							

З рис. 2 бачимо, що емпіричний розподіл даних про обсяги щоденного повернення виробів добре узгоджується з теоретичним законом розподілу. Про це свідчать і результати перевірки за критерієм Пірсона – для всіх виробів, крім J і L, гіпотеза про експоненційний розподіл підтвердилася з ймовірністю 0,95.

Отже, в результаті проведеного статистичного аналізу встановлено, що дані про обсяги щоденного збуту і дані про обсяги щоденного повернення продукції, надані підприємством гуртової торгівлі м'ясними виробами, мають випадковий характер, а їх розподіл відповідає нормальному та експоненційному закону розподілу ймовірностей відповідно. Виявлені статистичні закономірності можуть бути використані в задачах прогнозування та оцінки обсягів товарообігу підприємствами, які займаються виробництвом і реалізацією харчових продуктів. Подальші наукові дослідження можуть бути спрямовані на виявлення ступеня кореляційного зв'язку між обсягами щоденного збуту і повернення продукції.

Література

1. Балабанова Л. В. *Маркетинг : підруч. / Л. В. Балабанова. – 2-ге вид. [перероб. і доп.] – К. : Знання-Прес, 2004. – 645 с.*
2. *Економічна теорія: Політекономія : підруч. / за ред. В. Д. Базилевича. – 7-ме вид. [стер.] – К. : Знання-Прес, 2008. – 719 с.*
3. Петруня Ю. Є. *Маркетинг : навч. посіб. / Ю. Є. Петруня. – К. : Знання, 2007. – 325 с.*
4. Білушак Г. І. *Теорія ймовірностей і математична статистика. Практикум : навч. посіб. [для студ. тех. спец. вищ. закл. освіти] / Г. І. Білушак, Я. М. Чабанюк. – Львів, 2001. – 418 с.*
5. Бугір М. К. *Посібник з теорії ймовірностей та математичної статистики / М. К. Бугір. – Тернопіль : Підручники і посібники, 1998. – 176 с.*
6. Єрьоменко В. О. *Практикум з теорії ймовірностей та математичної статистики : навч. посіб. [для студ. екон. спец.] / Єрьоменко В. О., Шинкарик М. І., Бабій Р. М., Процик А. І. – Тернопіль : Екон. думка, 2005. – 317 с.*
7. *Комп'ютерний практикум по прикладній статистике и основам эконометрики : учеб. пособ. [для студ. вузов] / В. Н. Калинина, В. И. Соловьев. – М. : Вега-Инфо, 2010. – 140 с.*

ΣΑΒΤΙ Α²ΘΙ Α Ι ΕΑΘΑ ΒΕ ²Ι ΑΑΝΘΕΘ²ΕΙ ΕΕ ΔΑΝΘΝ ΔΙ ΣΑΕΘΕΘ
ΕΠ ΑΝΘΕΙ ΑΙ Ι Ι ΟΑΙ Ö²ΑΕΘ ΔΑΑ²Ι Ι ²Α

Досліджено процеси формування та розвитку людського потенціалу населення регіонів України. Розглянуто провідний інструмент інвестування розвитку людського потенціалу – заробітну плату. Проведено аналіз основних підходів до визначення категорії «інвестиції», обсягів інвестицій у людський потенціал. Оцінено вплив заробітної плати як найважливішого джерела грошових доходів домогосподарств на формування та розвиток людського потенціалу регіону.

The article deals with the formation and development of the human potential of the regions of Ukraine. The main investment tool of human development – wages. Is reviewed here. The author analyzes the main approaches to the definition «investment», the volume of investments in human potential and assesses the impact of wages as the most important source of income on household formation and human development in the region.

Людський розвиток загалом полягає в реалізації можливостей кожної людини сповна задіяти свої потенції та прагнення вести здорове, повноцінне та творче життя. Практична реалізація зазначених цілей здійснена за допомогою створення максимальних матеріальних можливостей задоволення базових потреб людини. Насамперед – це отримання якісної освіти, медичних послуг, охорона здоров'я та забезпечення гідного і безпечного рівня життя.

У контексті розвитку людського потенціалу регіонів України актуальними залишаються питання політики доходів і відповідної динаміки рівня заробітної плати населення регіонів як основного джерела інвестицій у розвиток людського потенціалу України.

Серед сучасних науковців методологічними питаннями формування та розвитку людського потенціалу займаються О. І. Амоша, В. П. Антонюк, В. В. Близнюк, М. П. Бутко, В. М. Геєць, Т. А. Заяць, А. М. Колот, В. І. Куценко, Е. М. Лібанова, О. Ф. Новікова, Л. К. Семів, В. В. Онікієнко, В. П. Удовиченко та ін.

Сучасна економіка країни визначається збільшенням впливу заробітної плати на відтворення людського потенціалу, який стає найважливішим чинником економічного зростання. На сьогодні держава не спроможна забезпечити повноцінне фінансування людського потенціалу, тому доцільно дослідити вплив заробітної плати як основного джерела задоволення життєвих потреб більшості населення регіонів і країни загалом на формування та розвиток людського потенціалу регіонів України.

Метою нашої статті є оцінка впливу заробітної плати населення регіонів на формування та розвиток людського потенціалу регіонів України.

Концепція розвитку людського потенціалу має важливе значення для України, оскільки вона позиціонується з антропоцентричним підходом, що дає змогу в умовах радикальних змін соціально-економічного середовища розглядати людину як вісьовий, системоутворювальний елемент ринкової економіки.

Людський потенціал регіонів, на нашу думку, слід визначити як максимальні можливості соціуму, сформовані на відповідній території в результаті системних вкладень у розвиток його продуктивної життєдіяльності.

Формування людського потенціалу пов'язано з інвестиціями. У системі економічних відносин інвестиції виступають як критерій, що характеризує розвиток відтворювального процесу, основним структурним елементом якого є відтворення продуктивних сил [1, с. 7].

Категорія «інвестиції» у вітчизняній та зарубіжній літературі визначається по-різному: з одного боку, як довгострокове вкладення ресурсів з метою одержання прибутку в майбутньому; з іншого – це виробничий процес з метою створення виробничих потужностей, найманої робочої сили, приріст оборотних активів тощо.

Представники австрійської школи «граничної корисності», зокрема П. Массе, розглядають інвестиції як акт обміну задоволення сьогоденних потреб на очікуване задоволення їх у майбутньому [2, с. 27]. На двоїсну сутність інвестицій вказує Д. Кейнс, а саме на взаємозв'язок між поточними вкладеннями та перспективними прибутками: «...приріст цінності капітального майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду» [3, с. 177].

Згідно зі ст.1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [4].

На думку М. П. Бутка [1, с. 13], інвестиції – це будь-які вкладення (фінансові, матеріальні, інтелектуальні, інформаційні), зумовлені в поточному періоді або віддаленій перспективі стратегією регіонального розвитку з урахуванням процесів інтегрованості та спрямовані на позитивні зрушення в господарських системах з метою поточного чи відстроченого примноження матеріального та соціального багатства і збереження природного середовища для майбутніх поколінь.

Інші визначення інвестицій загалом близькі до наведених і також відображають взаємозв'язок між поточними вкладеннями та отриманням прибутку чи соціального ефекту в подальшій перспективі.

Інвестуючи в людський потенціал, люди відкладають поточний дохід з метою збільшення майбутнього. Інвестиції в людський потенціал з часом окупаються у вигляді більш високої заробітної плати або здатності виконувати роботу, яка приносить більше задоволення. Отже, суспільство орієнтується не лише на задоволення поточних потреб, а й на створення умов для задоволення потреб у майбутньому та збільшення наявного людського потенціалу.

Усі витрати на розвиток людини до досягнення нею працездатного віку та до початку вступу в сферу трудової діяльності є інвестиціями в розвиток людського потенціалу. Більшу їх частину можна вважати потенційними інвестиціями в людський капітал, оскільки особи, що їх отримали, будуть працювати в суспільному виробництві. Однак, на нашу думку, якщо людський потенціалу не працює у фаховому напрямку, то його трансформація у людський капітал неможлива. Тільки фаховість використання людського потенціалу сприяє його капіталізації.

Обсяги інвестицій у людський потенціал визначають на основі двох підходів: 1) розширеного, коли інвестиції розуміють як усі витрати на відтворення людини. До них належать поточні витрати сімей на споживання, утримання житла, освіту, охорону здоров'я, культуру, а також витрати держави на ці цілі; 2) звуженого, коли інвестиції розуміють як тільки ті витрати, які забезпечують розвиток людини, тобто витрати на загальну та професійну освіту, інформацію, підтримку здоров'я та культурний розвиток.

Розширене трактування витрат на людину як інвестицій виходить за межі поняття інвестицій у людський потенціал, адже воно включає витрати на просте біологічне відтворення народонаселення [5, с. 116–118].

На рівні домогосподарств інвестиції в людський потенціал мають важливе значення, оскільки всі складові людського потенціалу формуються і розвиваються завдяки інвестиціям, які домогосподарство вкладає передусім у свою дитину навіть не з її народження, а з моменту прийняття рішення створити сім'ю. Інвестиції в розвиток людського потенціалу дітей є не тільки основою їх власного розвитку, а й базою для формування сукупного людського потенціалу майбутніх поколінь. З огляду на це, на нашу думку, найкращими інвестиціями є інвестиції в людину, а найефективнішими – в дітей та молодь.

Провідним інструментом інвестування в розвиток людського потенціалу є заробітна плата. Вона відіграє важливу роль у становленні не лише матеріальних орієнтирів людини, а й в удосконаленні її освіти, духовних потреб, поліпшення рівня культури та інших складових [6, с. 150].

Заробітна плата є найважливішим джерелом грошових доходів домогосподарств, вона займає найбільшу частку в структурі грошових доходів і має нестійку тенденцію протягом 2009–2011 років (табл. 1).

Другим за важливістю джерелом доходів домогосподарств є соціальні трансфери (пенсії, стипендії, допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою тощо), які протягом періоду, що аналізується, мали тенденцію до зменшення. У домогосподарствах без дітей цей показник знизився з 38,4% у 2010 р. до 37,8% у 2011 р. Вагому частку в структурі доходів займають пенсії. Це пов'язано з тим, що в Україні в 2009 р. на десять працюючих громадян припадало дев'ять пенсіонерів.

Структура грошових доходів домогосподарств України у 2009–2011 рр.
(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

	Домогосподарства без дітей		Домогосподарства з дітьми		У міських поселеннях			У сільській місцевості		
	2010	2011	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Оплата праці	46,6	47,8	60,8	63,1	58,7	58,0	59,7	41,2	38,9	41,1
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	4,4	3,4	9,8	7,4	5,9	7,2	5,4	5,5	5,7	4,7
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,7	3,6	3,9	3,5	0,5	0,5	0,5	11,4	13,2	12,2
Доходи від продажу особистого і домашнього майна	0,1	0,0	0,3	0,3	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0
Доходи від продажу нерухомості	0,3	0,5	0,4	0,3	0,3	0,5	0,4	0,1	0,0	0,4
Доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі в найм нерухомості тощо)	0,8	0,9	0,5	0,5	0,3	0,3	0,2	1,7	1,8	2,3
Пенсії	36,9	36,4	11,6	11,2	24,1	23,6	23,4	30,0	30,0	28,9
Стипендії	0,9	0,7	0,5	0,6	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5
Допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	0,6	0,7	5,3	5,4	2,5	2,3	2,5	3,9	4,2	3,9
у тому числі: допомога з безробіття	0,2	0,1	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,6	0,3	0,5
допомога малозабезпеченим сім'ям	0,0	0,0	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3
допомоги на дітей	–	–	4,2	4,4	1,7	1,6	1,9	2,3	2,9	2,5
субсидії та пільги готівкою на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
інші	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,7	0,6	0,6
Грошова допомога від родичів та інших осіб	4,7	4,8	5,6	6,2	5,8	5,4	5,7	4,7	4,5	4,7
Аліменти	0,0	0,1	0,6	0,7	0,4	0,4	0,4	0,2	0,1	0,2
Інші грошові доходи	1,0	1,1	0,7	0,8	0,5	0,8	0,9	0,6	1,0	1,1
Грошові доходи	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено за [7, с. 237, 241, 251; 8, с. 192, 196, 204].

Якщо порівняти структуру грошових доходів сільських та міських домогосподарств, то спостерігається суттєве перевищення частки доходів від зайнятості в останніх на 18,6%. Питома вага пенсій та соціальних виплат переважає в сільських домогосподарствах відповідно на 5,5 % та 1,4%.

Природним в умовах сповільнення економічного зростання є наближення питомої ваги надходжень від оплати праці та соціальних трансферів. Водночас слід зазначити, що із заробітної плати здійснюються обов'язкові відрахування (податки та внески додержавних страхових фондів) у

середньому на рівні 20% від бруutto-доходу, стає очевидним, що в бюджетах домогосподарств джерелом доходів переважно є вже не заробітна плата, а доходи у вигляді пенсій, стипендій, соціальної допомоги. За умов економічної депресії таке співвідношення, ймовірно, відіграло позитивну роль у збереженні загальної динаміки доходів, а отже й споживчого попиту, проте у стратегічному вимірі воно фактично дестимулює ефективне використання людського потенціалу країни та укорінює соціальне споживацтво [9, с. 99].

У структурі сукупних витрат домогосподарств домінують витрати на продукти харчування та безалкогольні напої. Аналіз свідчить, що у 2009 р. цей показник становив 50,0% сукупних споживчих витрат домогосподарств, у 2010 р. – 51,6%, а у 2011 р. – 51,3% (табл. 2). Загалом, протягом цього періоду споживчі сукупні витрати населення мали тенденцію до збільшення (на 2,4 в. п.). Така структура споживчих сукупних витрат не забезпечує нормальне відтворення людського потенціалу, оскільки вона не капіталізується.

Основним мірилом інвестиційного ресурсу населення, на нашу думку, є такі складові заробітної плати та інших доходів, як витрати на будівництво, придбання товарів тривалого користування, а також заощадження. Динаміка зазначених чинників свідчить, що в дійсності рівень доходів населення неухильно зростає, але у пропорціях споживчих сукупних товарів позитивної динаміки не спостерігається. Так, структура витрат на купівлю акцій, нерухомості, будівництво протягом 2009–2010 рр. майже не змінювалась і становила незначну частину від загального обсягу витрат (4,3%).

Таблиця 2

Структура сукупних витрат домогосподарств України
(у середньому за місяць)

1	У середньому на домогосподарство (грн.)			У % до сукупних витрат		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7
<i>Продукти харчування та безалкогольні напої</i>	1377,54	1586,09	1773,58	50,0	51,6	51,3
<i>Алкогoльні напої</i>	41,02	46,16	49,33	1,5	1,5	1,4
<i>Тютюнові вироби</i>	46,24	58,05	69,95	1,7	1,8	2,0
<i>Одяг і взуття</i>	152,93	186,12	199,14	5,6	6,1	5,8
товари	150,91	183,13	195,91	5,5	6,0	5,7
послуги	2,02	2,99	3,23	0,1	0,1	0,1
<i>Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива</i>	257,44	283,57	330,85	9,4	9,3	9,6
товари	175,08	192,28	224,89	6,4	6,3	6,5
послуги	82,36	91,29	105,96	3,0	3,0	3,1
<i>Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла</i>	63,36	72,49	76,20	2,3	2,4	2,2
товари	56,28	69,03	72,55	2,0	2,3	2,1
послуги	7,08	3,46	3,65	0,3	0,1	0,1
<i>Охорона здоров'я</i>	86,56	96,68	108,27	3,1	3,1	3,1
товари	45,54	50,22	55,30	1,6	1,6	1,6
послуги	41,02	46,46	52,97	1,5	1,5	1,5
з них сума пілг та дотацій на товари і послуги з охорони здоров'я	7,58	6,75	6,03	0,3	0,2	0,2
<i>Транспорт</i>	106,79	114,58	138,21	3,8	3,7	4,0
товари	47,63	50,86	64,34	1,7	1,6	1,9
послуги	59,16	63,72	73,87	2,1	2,1	2,1
з них сума пілг на проїзд в транспорті	4,71	5,10	6,11	0,2	0,2	0,2
<i>Зв'язок</i>	69,18	82,15	90,04	2,5	2,7	2,6
товари	4,63	6,23	5,91	0,2	0,2	0,2
послуги	64,55	75,92	84,13	2,3	2,5	2,4
з них сума пілг на оплату телефону	0,57	0,47	0,54	0,0	0,0	0,0
<i>Відпочинок і культура</i>	48,19	55,65	67,58	1,8	1,8	2,0
товари	28,32	33,31	40,23	1,1	1,1	1,2

1	2	3	4	5	6	7
послуги	19,87	22,34	27,35	0,7	0,7	0,8
з них сума пільг на оплату туристичних послуг	1,09	1,16	2,37	0,0	0,0	0,1
<i>Освіта</i>	36,80	39,83	46,49	1,3	1,3	1,3
<i>Ресторани та готелі</i>	67,54	73,02	85,69	2,5	2,4	2,5
<i>Різні товари та послуги</i>	63,55	71,33	83,00	2,3	2,3	2,4
товари	41,28	46,41	52,07	1,5	1,5	1,5
послуги	22,27	24,92	30,93	0,8	0,8	0,9
Споживчі сукупні витрати	2417,14	2765,73	3118,33	87,8	90,0	90,2
<i>Розподіл споживчих сукупних витрат:</i>						
продовольчі товари	1464,80	1690,31	1892,86	53,2	54,9	54,7
непродовольчі товари	549,67	631,47	711,20	20,0	20,6	20,7
послуги	402,67	443,95	514,27	14,6	14,5	14,8
Неспоживчі сукупні витрати	336,94	306,99	337,68	12,2	10,0	9,8
допомога родичам, іншим особам	97,95	114,32	116,29	3,5	3,8	3,4
купівля акцій, нерухомості, будівництво, капремонт, вклади до банків	112,72	133,09	147,16	4,1	4,3	4,3
інші витрати	126,27	59,58	74,23	4,6	1,9	2,1
Всього сукупних витрат	2754,08	3072,72	3456,01	100,0	100,0	100,0
Кількість домогосподарств (тисяч)	17096,8	17050,3	17022,7	–	–	–
Середній еквівалентний розмір домогосподарства (осіб)	2,60	2,12	2,11	–	–	–
Кількість обстежених домогосподарств	10459	10428	10641	–	–	–

Джерело: складено за [7, с. 129; 8, с. 129].

Децю краще складається ситуація з можливістю населення купувати товари тривалого користування. У 2012 р. порівняно з 2010 р. суттєво покращилася забезпеченість домогосподарств майже всіма їх видами. Найбільш суттєво – ноутбуками (у 2,4 разу), супутниковими антенами (в 1,4 разу), кондиціонерами та персональними комп'ютерами (в 1,3 разу кожного) (рис. 1).

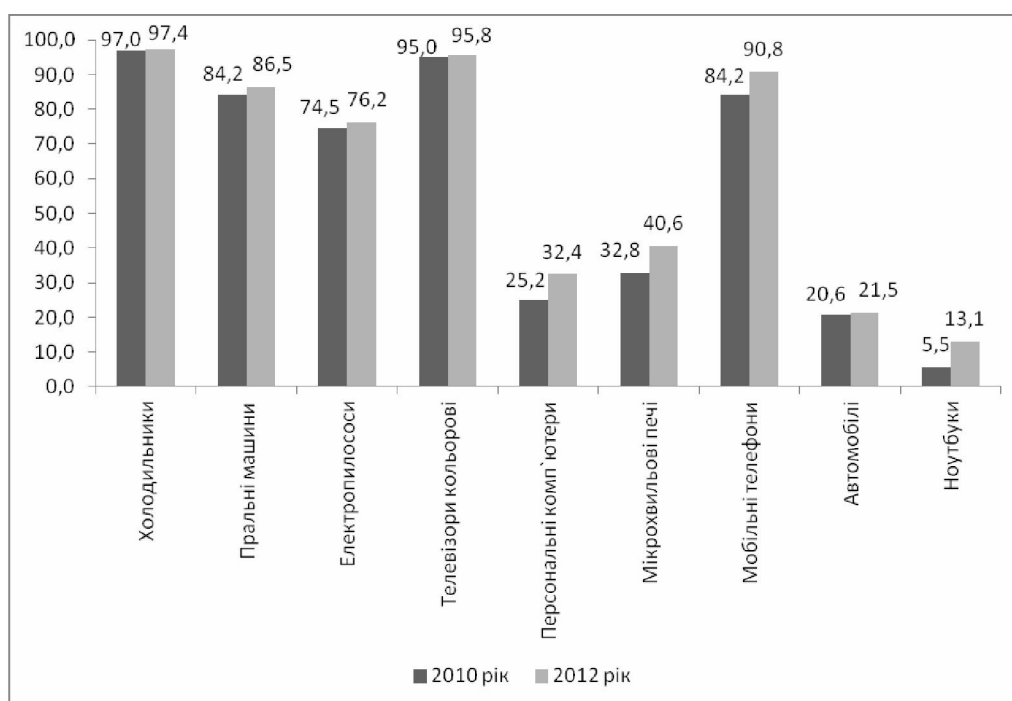


Рис. 1. Частка домогосподарств, які мають товари тривалого користування¹

¹За даними Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/dop/dop_nttk_2012.zip.

Незважаючи на необхідність спрямовувати суттєву частину коштів на харчування, сучасні товари домашнього побуту та культурного призначення стали більш доступними для багатьох домогосподарств. Порівняно з 2010 р. збільшилася частка домогосподарств, які мали такі сучасні товари, як супутникові антени, мобільні телефони, персональні комп'ютери, ноутбуки та мікрохвильові печі – на 4–8 в. п.; кухонні комбайни, морозильники, пральні машини та кондиціонери – на 1,8–3 в. п.

Слід зазначити, що від того, який обсяг фінансових ресурсів залишається у розпорядженні домогосподарств після задоволення їх первинних потреб, залежить фінансова активність і відповідно обсяг наявного інвестиційного ресурсу населення, який можна розглядати як важливе джерело формування та розвитку людського потенціалу населення регіонів.

Аналіз структури сукупних витрат домогосподарств України дає підстави для висновку про обмежені фінансові можливості домогосподарств та відсутність схильності для заощаджень у більшості населення. Головною причиною даної обставини є низький рівень заробітної плати, який не може забезпечити відтворення такого ключового елемента продуктивних сил, як людина. Низька купівельна спроможність заробітних плат визнається серйозною перешкодою на шляху до збереження та відтворення людського потенціалу України.

Ефективність вкладення коштів у розвиток людського потенціалу дає змогу не тільки оцінювати зворотність грошових ресурсів, що вкладаються громадянами в освіту, підвищення кваліфікації, а також відстежувати рівень платоспроможного попиту, рівень життя населення, а також безпосередню «окупність» витрачених коштів.

Динаміка середньомісячної заробітної плати в регіонах України в 2011 р. свідчить, що економічна основа розвитку людського потенціалу мала високий ступінь диференціації (рис. 2). Найнижчий рівень заробітної плати (на 29–25% менше за середній по країні) спостерігався в таких областях: Тернопільській – 1871 грн., Херсонська – 1970 грн., Чернігівській – 1974 грн.

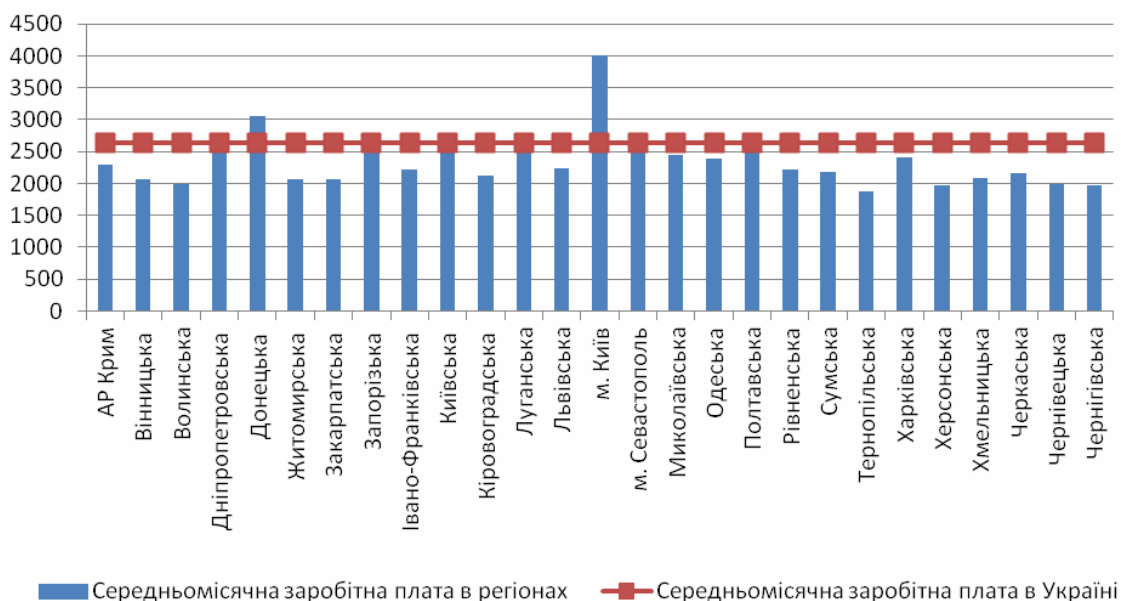


Рис. 2. Середньомісячна заробітна плата в регіонах України за 2011 р. [10, с. 183]

Спостерігається значний розрив між мінімальним і максимальним рівнем середньомісячної заробітної плати в регіонах країни. Співвідношення найбільшого рівня оплати праці у м. Києві (4012 грн.) та найменшого у Тернопільській області (1871 грн.) становить 2,1 разу. Це є негативним явищем, оскільки провокує відплив кадрів із регіонів до м. Києва. Ліквідувати такий дисбаланс важко, але його можна мінімізувати завдяки, наприклад, збільшенню мобільності робочої сили, податкових пільг, інвестицій у менш розвинуті регіони. Лише в чотирьох областях (Донецькій, Дніпропетровській, Київській, Луганській) та м. Києві середньомісячна заробітна плата перевищувала середнє значення по Україні. Причому в Донецькій та Дніпропетровській областях цей показник був вищий за середньоукраїнський відповідно на 16,3% та 6%.

В Україні номінальна заробітна плата (в доларовому еквіваленті) протягом 2000–2010 рр. збільшилась майже в сім разів (табл. 3). Підвищення цього показника відбулося в усіх розглянутих європейських країнах від 2,2 разу в Польщі до 8,8 разу – в Росії. Однак середньомісячна заробітна плата в Україні залишається значно нижчою, ніж у інших європейських країнах.

Таблиця 3

Динаміка середньомісячної заробітна плата деяких європейських країн
(у перерахунку на долари США)

Країна	Роки							
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 р. до 2000 р., разів
Білорусія	67,2	215,3	271,5	323,4	414,3	357,3	415,4	6,2
Болгарія	107,2	207,8	233,4	304,2	402,0	427,9	434,8	4,1
Чехія	371,3	847,8	952,7	1126,4	1411,4	1262,6	1291,2	3,5
Угорщина	371,8	931,6	932,7	1136,3	1307,5	1116,2	1083,5	2,9
Польща	494,1	791,4	841,1	987,3	1240,2	980,3	1067,1	2,2
Румунія	133,3	327,1	388,9	551,4	668,6	577,0	597,4	4,5
Росія	79,0	302,5	391,1	531,4	693,6	592,5	698,5	8,8
Україна	42,3	157,3	206,2	267,5	343,4	245,0	283,1	6,7

Джерело: розраховано за даними про оплату праці Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w3.unep.org>.

Низький рівень купівельних можливостей заробітної плати зумовлює незадовільну структуру витрат населення, що у свою чергу гальмує реформи в соціальній сфері, оскільки основна частина заробітків (до 50–60%) витрачається на харчування та покупку непродовольчих товарів. Ця обставина являє загрозу для формування та розвитку людського потенціалу країни, оскільки раніше значна частина витрат населення сплачувались за рахунок суспільних фондів споживання. Держава забезпечувала безкоштовну освіту та охорону здоров'я, дешеве житло, комунальні послуги, побутове обслуговування, транспорт, а також доступ до культурних цінностей – музеїв, театрів, кіно, книг. Істотно дешевше обходилося народження та виховання дітей.

Тенденція до невиправданої диференціації заробітної плати як економічної основи розвитку людського потенціалу в Україні існує не тільки за територіальною ознакою, а й за видами економічної діяльності, оскільки сформувалася внаслідок віртуалізації структури господарської діяльності, а також міжгалузевої і внутрішньогалузевої нерівності в оплаті праці.

Динаміка зростання заробітної плати за видами економічної діяльності в Чернігівській області (табл. 4), яка серед регіонів України має один із найнижчих рівнів заробітної плати, відображає структурні зрушення в сфері трудових відносин та базисні тенденції у реалізації соціально-економічної політики регіону, спрямованої на поліпшення добробуту працюючого населення області.

Протягом 2000–2011 рр. зростання заробітної плати відбулося в усіх сферах економіки Чернігівського регіону. Серед видів економічної діяльності найвищий рівень середньомісячної заробітної плати в 2011 р. спостерігався у фінансових установах (3251 грн.), де середньомісячна заробітна плата працівників перевищила середній показник по економіці регіону в 1,6 разу.

Найбільш високі темпи зростання заробітної плати також відзначалися в діяльності транспорту та зв'язку, державному управлінні, промисловості, лісовому господарстві та пов'язані з ним послуги. У галузях соціальної сфери темпи зростання заробітної плати в середньому за період були нижчими. Водночас абсолютний розмір середньомісячної заробітної плати працівників рибальства та рибництва, готелів та ресторанів, сільського господарства та мисливства не перевищив 80% від середнього в економіці регіону.

Зменшити надмірну диференціацію середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності, що провокує соціальну нестабільність, можливо, на нашу думку, завдяки перегляду ролі мінімальної заробітної плати в регулюванні загального рівня оплати праці.

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у Чернігівській області

	Нараховано штатному працівнику, грн.				Відношення до рівня середньої заробітної плати по області, (%)		
	2000	2005	2010	2011	2000	2010	2011
Усього	177	602	1711	1974	100	100	100
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	83	317	1216	1510	46,9	71,1	76,5
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	177	696	1777	2286	100,0	103,9	115,8
Рибальство, рибництво	94	462	924	1041	53,1	54,0	52,7
Промисловість	276	789	1968	2297	155,9	115,0	116,4
Будівництво	203	672	1381	1934	114,7	80,7	98,0
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	177	465	1349	1641	100,0	78,8	83,1
Діяльність готелів та ресторанів	137	366	1095	1487	77,4	64,0	75,3
Діяльність транспорту та зв'язку	265	794	1999	2282	149,7	116,8	115,6
діяльність транспорту	285	918	2362	2726	161,0	138,0	138,1
діяльність пошти та зв'язку	235	640	1476	1638	132,8	86,3	83,0
Фінансова діяльність	279	949	2764	3251	157,6	161,5	164,7
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	213	585	1831	1896	120,3	107,0	96,0
з них дослідження і розробки	241	598	1842	1927	136,2	107,7	97,6
Державне управління	300	928	2273	2563	169,5	132,8	129,8
Освіта	140	572	1704	1903	79,1	99,6	96,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	126	472	1471	1607	71,2	86,0	81,4
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	135	462	1483	1630	76,3	86,7	82,6
з них діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	104	443	1439	1560	58,8	84,1	79,0
Відношення MAX до MIN	3,6	3,0	3,0	3,1	–	–	–

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [11, с.135].

Крім того, слід зазначити, що реальний рівень номінальної, а тим більше реальної заробітної плати населення регіонів, яка фігурує у статистичній звітності, не відповідає дійсності, оскільки не відображає тіньову заробітну плату.

Наявність тіньової економіки в державі є найбільш вагомою причиною поширення тіньових відносин у трудовій сфері. Основним джерелом отримання нелегальних доходів (зокрема у трудовій сфері – заробітної плати) є незареєстрована (неофіційна) економічна діяльність.

Вагома частка незареєстрованої економічної діяльності позначається на ринку праці регіонів країни через тіньову зайнятість і тіньові доходи й оплату праці. Виплата заробітної плати «в конвертах» – це проблема, що існує в багатьох країнах, проте в Україні вона досягла критичного рівня.

За оцінкою українських експертів та експертів Світового банку, розмір прихованої заробітної плати в Україні становить близько 50% легальної. У багатьох країнах світу порогом граничного рівня «тіньової» економіки визначено 20% [12, с. 4].

За оцінками органів контролю в Україні населення отримує 170 млрд. грн. у вигляді зарплати в «конвертах». Якщо перерахувати цю величину на одного працюючого в Україні, то виходить, що кожен отримує в «конверті» в середньому 695 грн. щомісяця [13, с. 5].

«Тінь» – це несплачені податки, які позбавляють Україну ресурсу економічного та соціального розвитку. До місцевих бюджетів не надходять необхідні кошти, що позначається на рівні життя і вирішенні безлічі соціальних проблем. Скорочується фінансування соціальних статей з держбюджету.

Тому держава перекладає значну частину витрат на формування людського потенціалу на домогосподарства.

Незважаючи на статистичне зростання добробуту, рівень життя населення України значно відстає від європейських та інших розвинених країн. Це зумовлює значно гірші умови для відтворення людського потенціалу в Україні, оскільки низький рівень заробітної плати і пов'язана з цим бідність працюючого населення країни стали основною перешкодою на шляху економічного розвитку.

Для того, щоб Україна досягла сучасного європейського рівня, потрібні якісно нові модернізації людського потенціалу як визначального чинника інноваційно-інвестиційного розвитку держави та її регіонів. Забезпечення збільшення інвестицій у людський потенціал шляхом суттєвого підвищення рівня заробітної плати, трансформація моделі споживання населення регіонів шляхом стимулювання домогосподарств до заощаджень мають стати запорукою позитивних впливів високого рівня життя населення на модернізаційні процеси країни.

Література

1. Бутко М. П. *Інвестиційна домінанта сталого розвитку регіону в умовах інтеграції : моногр.* / М. П. Бутко, О. Ю. Акименко. – Ніжин : Вид-во «Аспект-Поліграф», 2009. – 232 с.
2. Массе П. *Критерии и методы оптимального определения капиталовложений* / П. Массе. – М. : Прогресс, 1971. – 503 с.
3. Кейнс Д. *Общая теория занятости, процента и денег* / Д. Кейнс. – М. : Экономика, 1978. – 347 с.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.
5. Антонюк В. П. *Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : моногр.* / В. П. Антонюк. – Донецьк : НАН України, Ін-т екон. промисл., 2007. – 348 с.
6. Ревко А. М. *Заробітна плата як інструмент інвестування в розвиток людського потенціалу регіонів України* / А. М. Ревко // *Актуальні проблеми розвитку суб'єктів господарювання в умовах інформатизації та глобалізації економіки : матер. Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., провед. на базі ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», м. Івано-Франківськ. – Тернопіль : Крок, 2013. – С. 150–152.*
7. *Витрати і ресурси домогосподарств України у 2010 році : стат. зб. / відп. за вип. І. І. Осипова. – К. : Держ. служба статистики України, 2011. – 433 с.*
8. *Витрати і ресурси домогосподарств України у 2011 році : стат. зб. / відп. за вип. І. І. Осипова. – К. : Держ. служба статистики України, 2012. – 368 с.*
9. *Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : щоріч. Посл. Презид. України до Верх. Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.*
10. *Праця України у 2011 році : стат. зб. / відп. за вип. І. В. Сенік. – К. : Держ. служба статистики України, 2012. – 343 с.*
11. *Праця в Чернігівській області у 2011 році : стат. зб. / відп. за вип. О. А. Харченко. – Чернігів : Гол. упр. статистики у Черніг. обл., 2012. – 233 с.*
12. *Куліков Г. Покласти край «тіньовій» зарплаті* / Г. Куліков // *Праця і зарплата. – 2011. – 13 квіт. – С. 4–5.*
13. *Як витрусити зарплати з «конвертів»? // Людина і праця. – 2012. – № 8. – С. 4–7.*

Zuzana ČMELÍKOVÁ, Jan ČMELÍK

CALL FOR ETHICAL LEADERSHIP – ORGANIZATIONAL MORAL VALUES
AS A DISTINGUISHING ELEMENT OF SUCCESSFUL ORGANIZATIONS
IN THE POST-CRISIS WORLD

Обґрунтовано значення етичного лідерства у післякризовий період. Зазначено, що йдеться не тільки про економічну природу цього явища, а й про моральну передумову, що відіграє значно більшу роль, ніж фінансова або економічна. Встановлено, що нинішня ситуація є прямим наслідком тенденції перманентного перегляду найбільш важливих принципів життя в організації чи суспільстві, а яскраві організаційні моральні якості є елементами успішної організації у після кризовий період.

The aim of this article is to emphasize the meaning of ethical leadership for the post-crisis world. We have all witnessed that the contemporary crisis has not been purely economical in character. We can name this crisis rather a moral crisis than an economic or financial one. The current situation is the consequence of a tendency to continuously overlook the most essential principle of the life in any institution, organization or society. We have all somehow forgotten that ethics is at the heart of every good thing, of every good act, of every good community, of every instance of good governance, every good business and everything that is morally good. We consider vivid organizational moral values as a distinguishing element of successful organizations in the post-crisis world.

Albert Einstein said that the world that we have made by the level of thinking we have been capable of thus far creates problems that we cannot solve at that same level of thinking. «Thus, leadership will increasingly require leaders to challenge people to think and act in new ways to reflect on and question their own deeply rooted assumptions, and ultimately confront the unexamined premises which have shaped the history of their enterprise. (Weber, 1998, p. 364) Finding new, economically, but also morally effective ways in which to lead our organizations will probably be one of the biggest challenges for the leadership of the new post-crisis era.

The winner of the Pulitzer Prize and National Book Award, James MacGregor Burns, said that the crisis of leadership today is the mediocrity or irresponsibility of so many of the men and women in power. Mediocrity, according to him, lies in the intellectual level. According to Burns, we know far too little about leadership. In his masterpiece of 1979 he asked the following questions: Is leadership simply innovation – cultural or political? Is it essentially inspiration? Mobilization of followers? Goal setting? Goal fulfillment? Is a leader the definer of values? Satisfier of needs? If leaders require followers, who leads whom from where to where, and why? How do leaders lead followers without being wholly led by followers? However, he asked these questions over three decades ago. The contemporary crisis shows that leadership is really one of the most observed and least understood phenomena on earth, requiring more attention than it garnered in the past. There are so many things about leadership that we have to explore. Much has been written about leadership, yet scholars trying to understand the phenomenon have paid little attention to its moral and ethical dimension. We will try to emphasize the importance of ethical congruence and the meaning of vivid organizational moral values for the creation of ethical organizational culture. Such culture will consequently create more responsible and more successful organizations in this post-crisis era.

If leaders set organizational moral development as one of their main goals they must commit to diagnosing their current organizational culture, concentrating on identification and clarification of their organizational moral values. The best way for leaders to demonstrate their effort to create morally responsible organizations is to make these values a vivid part of their organizations. This has a direct impact on creation of ethical organizational culture. Leaders become serious role models only when their followers witness that they act

congruently with their organizational moral values. Ethical congruence is the key for any serious change in organization.

This is a big challenge for new leaders in the post-crisis era. Leaders have to realize the fact that «moral values are integral, intangible assets that influence the organization's core activities. Moral values are present when setting goals, developing strategies and in everyday decision-making» (Hoivik, 2002, p. 107). Thus, according to Heidi von Weltzien Hoivik, leaders today are responsible for creating organizational environments in which organizational moral values play a crucial role. Some may argue that all of this has already been seen. We argue that it was more on paper than an actual reality. Now, we have to pay more attention to the real organizational life, not only to the things that are written in organizational documents. Multiple stakeholders perceive vivid moral organizational values as an intangible, strategic key asset of the organization. The second challenge for leaders is to realize that organizations are moral subjects that represent and hold moral values. Organizations are responsible not only to their members, but also to all stakeholders.

In this article we will focus our attention on the new mission of leaders in contemporary organizations. Leaders make it possible for others to do the right things and make good decisions. «They know that those who are expected to produce the results must feel a sense of personal power and ownership. Leaders understand that the command-and-control techniques of the Industrial Revolution no longer apply. Instead, leaders work to make people feel strong, capable, and committed. Leaders enable others to act not by hoarding the power they have but by giving it away. Exemplary leaders strengthen everyone's capacity to deliver on the promises they make» (Kouzes-Posner, 2002, p. 18). We agree that leaders have to pay attention to the creation of an ethical organizational culture that aims to foster the moral development of organizations as well as the moral development of their members.

We are defenders of the methodological position, in accordance with Edwin Hartman's idea which emphasizes that every good community and every good organization needs not only good rules, but also people with civic virtues. E. Hartman claims that «As one's desires and one's view of the nature of the good life may be affected by one's community, and as it is possible that the good life for some person has something to do with the happiness of another, there might be a community whose influence is such that the good life for an individual in it will depend on others enjoying the good life as well» (Hartman, 1996, p. 8). In this idea we see the main contribution of organizational ethics, as well as the ethics of leadership for good life in our organizations in the post-crisis era.

We emphasize that for discovering the full potential of organizational moral values for all stakeholders, it is not sufficient just to know which values the organization formally declares. Leaders should also identify their primary and secondary stakeholders' needs and expectations while simultaneously giving employees ethical training. The aim of this ethical training is to explain to all employees the purpose of their organizational moral values in relationship to their primary and secondary stakeholders. It will then be much easier for all employees to digest and adopt organizational values, because they will understand their purpose. We claim that employees need to know the purpose of ethics initiatives; when they understand the purpose they will be more likely to accept them and adopt these initiatives. According to Aristotle, to reach the highest good, and to lead the good life, means to lead the moral life at the same time.

In the following part of this article we will explain why it is crucial in the post-crisis world to have ethical leader(ship) that pays attention to the creation of ethical organizational culture, at the heart of which are moral organizational values.

What makes organization ethical? It is very hard to answer this simple question in a complex way. We believe that leaders set the moral tone in organizations. However, we agree with J. Ciulla (2003), who argues that leaders, as humans, are subject to the same flaws and weaknesses as everyone else. She writes that we want our leaders to live up to higher moral standards than other employees. «Some people turn wistfully to the past and wonder where all the leaders and heroes have gone. But when you think about it, ordinary people did not know as much about the personal behavior of their leaders in the past as we do today. It is difficult to have heroes in the information age where every wart and wrinkle of a leader's life can and often is made public» (Ciulla, 2003, p. 53). J. Ciulla writes that the increase in information that we have about leaders has also increased our concern about their ethics. We will try to reason our assumption that leaders play an important role in instilling ethics into every day practices in organization and in creation of organizational culture. Here arise several important questions about leadership ethics and its effectiveness

in the post-crisis world. What is ethical leadership? What constitutes an ethical leader? What are the roles of these leaders in contemporary societies and organizations?

There do not exist any simple answers to these questions. Instead of some strict definitions we will try to provide some insights gained from practical experience from consulting in Slovakia. We will try to propose some suggestions that would enable improvement of the current situation in Slovak organizations.

According to The Business Roundtable Institute for Corporate Ethics the reality of ethical leadership is far more complex and the stakes are much higher than having «the right values» or being a person of «strong character». However, this is still considered one of the most important aspects of leadership, because the ethical leader can set the example for others. The reality is far more complex. Our view of ethical leadership takes into account not only the leaders and their followers but also all stakeholders and organizational culture. We agree with E. Freeman and L. Stewart who argue that leaders are first and foremost members of their own organizations and stakeholder groups. As such, their purpose, vision, and values are for the benefit of the entire organization and its key stakeholders. «Ethical leaders embody the purpose, vision, and values of the organization and of the constituents, within an understanding of ethical ideals. They connect the goals of the organization with that of the internal employees and external stakeholders. Leaders work to create an open, two way conversation, thereby maintaining a charitable understanding of different views, values, and constituents' opinions. They are open to others' opinions and ideas because they know those ideas make the organization they are leading better» (Freeman-Stewart, 2006, p. 3). Perhaps more than at any previous time, leaders today must know the current state of their organizational culture, and what their organization stands for. They need to practice their values, not only know and have them on paper. They have to internalize them and learn how to use them in their everyday practice. «No longer is values-based organizational behavior an interesting philosophical choice – it is a requisite for survival» (Blanchard – O'Connor, 2003, p. 3). We believe that once an organization has a clear picture of its mission and values, it has a strong basis for evaluating not only its leadership practices, but also all employees behavior and actions, bringing them into alignment with the articulated mission and values. The question is how to create such a mission and how to identify morally good organizational values? We find diagnosing organizational culture as one of the possible ways how to start. According to our opinion, diagnosing organizational culture should be a key responsibility of leaders. Without this important step it will be very hard for leaders to start any serious ethics initiatives and processes.

Organizational theorists are often concerned about the definition of organizational culture. «It was not until the beginning of the 1980s that organizational scholars began paying attention to the concept of culture» (Cameron – Quinn, 2006, p. 16). This idea of culture has been particularly useful for understanding and differentiating between work organizations and behavior of people in them.

«It's a way of differentiating one organization's «personality» from another. The organizational culture expresses shared assumptions, values, and beliefs and is manifested in many ways, including formal rules and policies, norms of daily behavior, physical settings, modes of dress, special language, myths, rituals, heroes and stories. To assess and understand an organization's culture requires knowledge of the organization's history and values, along with a systematic analysis of multiple formal and informal organizational systems» (Trevino – Nelson, 2011, p. 151).

L. Trevino and K. Nelson's (2011) definition of organizational culture partly answers an important question. Why was organizational culture ignored as an important factor in accounting for organizational performance? Most people in Slovak organizations are unaware of their culture. However, their understanding of organizational culture will help them to know why the things in their organizations are as they are.

Therefore, we consider creating ethical organizational culture as one of the key roles of organizational leaders. We further consider managing organizational culture toward ethical organizational culture by the use of organizational moral values as another of the most important leadership roles. K. Cameron and R. Quinn (2006) write that most of the scholarly literature argues that successful companies – those with sustained profitability and above-normal financial returns – are characterized by certain well-defined values.

We suggest that before leaders will decide to take the first step toward creating ethical organizational culture they need to understand the current state of their organizational culture. «Most organizational leaders and observers now recognize that organizational culture has a powerful effect on the performance and long-term effectiveness of organizations. Empirical research has produced an impressive array of findings demonstrating the importance of culture to enhancing organizational performance» (Cameron – Quinn,

Call for ethical leadership...

2006, p. 5). Change in organizations is pervasive because of the degree and rapidity of change in the external environment. «The conditions in which organizations operate demand a response without which organizational demise is a frequent result» (Cameron – Quinn, 2006, p. 7). K. Cameron and R. Quinn write that the rate of technological change associated with this informational explosion has created an environment intolerant of the status quo. In spite of the fact that change has become the only constant in organizational life, organizational leaders must be careful when setting new directions. As we suggested above, leaders need to know what the current state of their organizational culture is before they start with serious change.

There are many tools and methods that have been used to diagnose organizational culture. We argue for the competing values framework in the process of diagnosing and changing organizational culture. We have practical experience with this organizational culture assessment instrument and we find it very effective and reliable.

Competing Values Framework – The Organizational Culture Assessment Instrument.

«It has been used in more than a thousand organizations that we know of, and it has been found to predict organizational performance. Its intent is to help identify the organization's current culture. That's step 1. The same instrument helps to identify the culture that organization members think should be developed to match the future demands of the environment and to opportunities to be faced by the company. That's step 2» (Cameron – Quinn, 2006, p. 23).

The purpose of this instrument is to assess six key dimensions (see Figure 1) of organizational culture:

1. Dominant characteristics,
2. Organizational leadership,
3. Management of employees,
4. Organizational glue,
5. Strategic emphases,
6. Criteria of success.

Figure 1

The Organizational Culture Assessment Instrument

1.	Dominant Characteristics	Now	Preferred
A	The organization is a very personal place. It is like an extended family. People seem to share a lot of themselves.		
B	The organization is a very dynamic entrepreneurial place. People are willing to stick their necks out and take risks.		
C	The organization is very results oriented. A major concern is with getting the job done. People are very competitive and achievement oriented.		
D	The organization is a very controlled and structured place. Formal procedures generally govern what people do.		
	Total	100	100
2.	Organizational Leadership	Now	Preferred
A	The leadership in the organization is generally considered to exemplify mentoring, facilitating, or nurturing.		
B	The leadership in the organization is generally considered to exemplify entrepreneurship, innovating, or risk taking.		
C	The leadership in the organization is generally considered to exemplify a no-nonsense, aggressive, results-oriented focus.		
D	The leadership in the organization is generally considered to exemplify coordinating, organizing, or smooth-running efficiency.		
	Total	100	100
3.	Management of Employees	Now	Preferred

Інституційне забезпечення економічного зростання

A	The management style in the organization is characterized by teamwork, consensus, and participation.		
B	The management style in the organization is characterized by individual risk-taking, innovation, freedom, and uniqueness.		
C	The management style in the organization is characterized by hard driving competitiveness, high demands, and achievement.		
D	The management style in the organization is characterized by security of employment, conformity, predictability, and stability in relationships.		
	Total	100	100
4	Organization Glue	Now	Preferred
A	The glue that holds the organization together is loyalty and mutual trust. Commitment to this organization runs high.		
B	The glue that holds the organization together is commitment to innovation and development. There is an emphasis on being on the cutting edge.		
C	The glue that holds the organization together is the emphasis on achievement and goal accomplishment. Aggressiveness and winning are common themes.		
D	The glue that holds the organization together is formal rules and policies. Maintaining a smooth-running organization is important.		
	Total	100	100
5	Strategic Emphases	Now	Preferred
A	The organization emphasizes human development. High trust, openness, and participation persist.		
B	The organization emphasizes acquiring new resources and creating new challenges. Trying new things and prospecting for opportunities are valued.		
C	The organization emphasizes competitive actions and achievement. Hitting stretch targets and winning in the marketplace are dominant.		
D	The organization emphasizes permanence and stability. Efficiency, control and smooth operations are important.		
	Total	100	100
6	Criteria of Success	Now	Preferred
A	The organization defines success on the basis of the development of human resources, teamwork, employee commitment, and concern for people.		
B	The organization defines success on the basis of having the most unique or newest products. It is a product leader and innovator.		
C	The organization defines success on the basis of winning in the marketplace and outpacing the competition. Competitive market leadership is key.		
D	The organization defines success on the basis of efficiency. Dependable delivery, smooth scheduling and low-cost production are critical.		
	Total	100	100

In the Figure 1, the left-hand response column for the instrument is labeled «Now». That means that respondents are rating their organization as it is currently. After these responses are finished respondents complete the «Preferred» column. Respondents' responses will provide two independent ratings of their organizational culture – current one and one as they wish it to be in five years.

Scoring the Organizational Culture Assessment Instrument (OCAI)

From our practical experience we can say that scoring the OCAI is very easy. «It requires simple arithmetic calculations. The first step is to add together all A responses in the «Now» column and divide by 6. That is, compute an average score for the A alternatives in the «Now» column. Next, add together all B responses and divide by 6. Repeat this computation for the C and D alternatives».

(Cameron – Quinn, 2006, p. 7). Figure 2 illustrates the worksheet that leaders can use for evaluation.

Figure 2

A Worksheet for Scoring the OCAI

A Worksheet for Scoring the OCAI		
NOW Scores		PREFERRED Scores
	1 A	
	2 A	
	3 A	
	4 A	
	5 A	
	6 A	
	Sum (total of A responses)	
	<i>Average (sum divided by 6)</i>	
	1 B	
	2 B	
	3 B	
	4 B	
	5 B	
	6 B	
	Sum (total of B responses)	
	<i>Average (sum divided by 6)</i>	
	1 C	
	2 C	
	3 C	
	4 C	
	5 C	
	6 C	
	Sum (total of C responses)	
	<i>Average (sum divided by 6)</i>	
	1 D	
	2 D	
	3 D	
	4 D	
	5 D	
	6 D	
	Sum (total of D responses)	
	<i>Average (sum divided by 6)</i>	

Source: K. Cameron and R. Quinn.

Organizational researchers discovered that most organizations develop a dominant cultural style. «More than 80 percent of the several thousand organizations we have studied have been characterized by one or more of the culture types identified by the framework. Those that do not have a dominant culture type either tend to be unclear about their culture or emphasize the four different cultural types nearly equally» (Cameron – Quinn, 2006, p. 46). Cameron and Quinn state that particular types of cultures form certain values, assumptions, and priorities which become dominant when organizations address challenges and adjust to changes. These dominant cultures help the organization remain consistent and stable as well as adaptable and flexible in dealing with the rapidly changing environment. Figure 3 illustrates the competing values of leadership effectiveness, and organizational theory.

Figure 3

The competing values of leadership effectiveness, and organizational theory

Internal Focus and Integration	Flexibility and Discretion		External Focus and Differentiation
	Culture Type: CLAN Orientation: COLLABORATIVE Leader Type: Facilitator Mentor Team builder Values Drivers: Commitment Communication Development Theory of Effectiveness: Human development and participation produce effectiveness	Culture Type: ADHOCRACY Orientation: CREATIVE Leader Type: Innovator Entrepreneur Visionary Value Drivers: Innovative outputs Transformation Agility Theory of Effectiveness: Innovativeness, vision, and new resources produce effectiveness	
	Culture Type: HIERARCHY Orientation: CONTROLLING Leader Type: Coordinator Monitor Organizer Value Drivers: Efficiency Timeliness Consistency and uniformity Theory of effectiveness: Control and efficiency with capable	Culture Type: MARKET Orientation: COMPETING Leader Type: Hard driver Competitor Producer Values Drivers: Market share Goal achievement Profitability Theory of Effectiveness: Aggressively competing and customer focus produce effectiveness.	
Stability and Control			

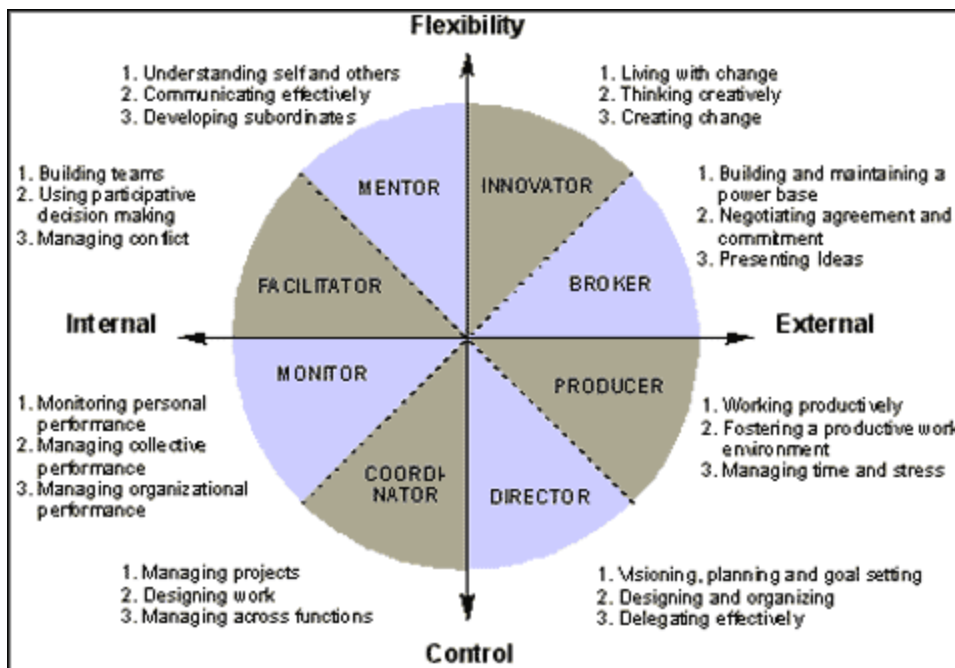
Source: K. Cameron and R. Quinn

Each quadrant in Figure 3 was named to distinguish its most notable characteristics (clan, adhocracy, market and hierarchy). K. Cameron and R. Quinn emphasize that these quadrant names were not randomly selected, but they were derived from the scholarly literature that explains how, over time, different organizational values have become associated with different forms of organizations. Figure 4 illustrates the competencies and the leadership roles in the competing values framework.

K. Cameron and R. Quinn (2006) did several research studies on Competing Values Framework and the results show that the new or small organizations tend to progress through a predictable pattern of organizational culture changes. They argue that in the earliest stages of the organizational life cycle, organizations tend to be dominated by the adhocracy quadrant – without formal structure and characterized by entrepreneurship. «They are largely devoid of formal policies and structures, and they are often led by a single, powerful, visionary leader. As they develop over time, they supplement that orientation with a clan culture – a family feeling, a strong sense of belonging, and personal identification with the organization» (Cameron – Quinn, 2006, p. 53)ю In this early phase employees follow their leader and tend to act in accordance with the model behavior they observe. K. Cameron and R. Quinn came to the conclusion that in this phase of organizational development the leader is considered to be a role model, who sets the moral tone of the organization. K. Cameron and R. Quinn emphasize that potential moral problems and dilemmas in an

Figure 4

The competencies and the leadership roles in the competing values framework

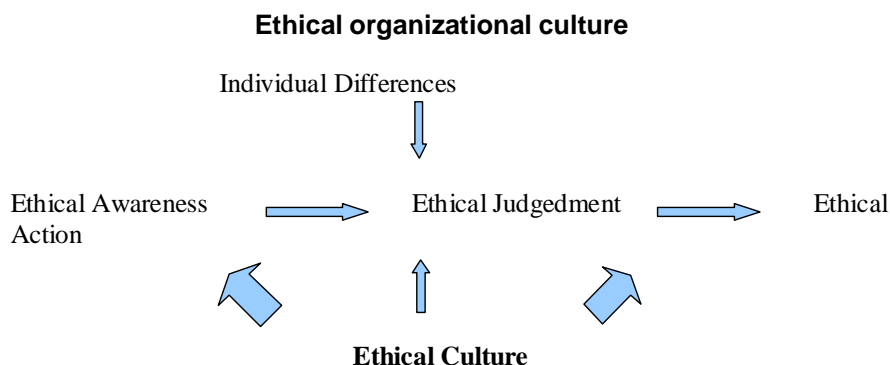


Source: National Institute for Public Education in Hungary.

organization frequently arise, as the organization grows. «It eventually finds itself faced with the need to emphasize structure and standard procedures in order to control the expanding responsibilities» (Cameron – Quinn, 2006, p. 54). We suggest that organizations supplement this statement with such standards and procedures that will enable organizational moral development.

We agree with L. Trevino (2011) who writes that we can think about the ethical culture of an organization as a «slice» of the larger organizational culture that represents the aspects of organizational culture that affect the way employees think and act in ethics-related situations. «In terms of how we've been thinking about ethical decision making, you can consider ethical culture to be a significant organizational influence on individuals' ethical awareness, judgment, and action, along with the individual differences and other influences» (Trevino, 2011, p. 150). According to L. Trevino, most employees are at the conventional level of cognitive moral development, meaning that they are looking outside themselves for guidance about how to think and act. «Ethical culture is a source of a good bit of that guidance and can influence employees to do either the right thing or the wrong thing» (Trevino, 2011, p. 150). For better understanding we use L. Trevino's illustration of ethical organizational culture (see Figure 5). It visualizes the purpose and role of the ethical culture which is crucial for the creation of effective organizations in this post-crisis world. The word effective has two meanings here. Not only economically effective, but also morally effective.

Figure 5



Source: L. Trevino.

In this section of the article we will focus on ten facets of ethical leaders which offer a way to understand ethical leadership in more complex way. We argue that ethics is at the heart of leadership. In our effort to support this statement we will use E. Freeman and L. Stewart's argumentation about what constitutes ethical leaders; those who play a crucial role in organizational moral development and long-term effectiveness of organizations. Ethical leaders do:

1. Articulate and embody the purpose and values of the organization.
2. Focus on organizational success rather than on personal ego.
3. Find the best people and develop them.
4. Create a living conversation about ethics, values and the creation of value for stakeholders.
5. Create mechanisms of dissent.
6. Take a charitable understanding of others' values.
7. Make tough calls while being imaginative.
8. Know the limits of the values and ethical principles they live.
9. Frame actions in ethical terms.
10. Connect the basic value proposition to stakeholder support and societal legitimacy.

E. Freeman suggests organizational leaders answer the following simple question that will help them establish whether they really follow what they formally declare:

What are my most important values and principles?

Does my calendar—how I spend my time and attention—reflect these values?

What would my subordinates and peers say my values are?

What mechanisms and processes have I designed to be sure that the people who work for me can push back against my authority?

What could this organization do or ask me to do that would cause me to resign for ethical reasons?

What do I want to accomplish with my leadership?

What do I want people to say about my leadership when I am gone?

Can I go home at the end of the day and tell my children (or a loved one) about my leadership, and use my day's work to teach them to be ethical leaders?

«The best way for organizations to develop ethical leaders is to engage in some of these questions. Viewing business simultaneously in economic and ethical terms helps to send the message that ethics isn't just an important set of rules not to violate, but that it is an integral part of what it means to work at your organization» (Freeman – Stewart, 2006, p. 9).

The most renowned leadership scholars, like James MacGregor Burns, Joanne B. Ciulla, Edward R. Freeman, Patricia Werhane, Craig E. Johnson, Heidi von Weltzien Hoivik and many others all agree that one of the most important steps is to bring life to a conversation about how the organization benefits its stakeholders and about understanding the organization's values.

The Center for Ethical Business Cultures at the University of St. Thomas Opus College of Business published a document named «Assessing the ethical company» in which authors proposed «The Ethical Organization Model». It describes five characteristics of an ethical organization: Values, Leadership Effectiveness, Stakeholder Balance, Process Integrity, Long Term Perspective.

Values. At the heart of ethical organization are its values. The Center for Ethical Business Cultures uses an organic analogy – an organization's values are its lifeblood. «For the organization to be healthy, they must flow vigorously through every cell» (Jondle-Shoemaker-Kowske, 2009, p. 57).

Leadership Effectiveness. Leaders must embody the organization's values in their own behavior and must articulate those values in a way that is compelling not only for employees but for key (primary) stakeholders. «Leaders set the tone that permeates the organization's culture. If employees perceive top leaders to care more about results than about how those results are achieved, this perception can encourage the bending or even the breaking of rules» (Jondle-Shoemaker-Kowske, 2009, p. 57). We have emphasized the meaning of ethical leadership at several places in this article. Leaders set a moral tone in any organization.

Stakeholder Balance. Proposed Ethical Organizational Model, with which we agree, recognizes that stakeholder needs and demands frequently exist in tension with one another. «Customers want higher quality at a lower price; employees want higher wages and increased benefits; owners/investors want a greater return; suppliers want to be paid more; communities want companies to invest more in them; and competitors want fair competition» (Jondle-Shoemaker-Kowske, 2009, p. 57). The authors of this model do not suggest that these tensions will disappear for the ethical organization. They argue that the ethical

organization recognizes these tensions and works to maintain a balance between them. «Focusing too much on any one stakeholder, whether owners/investors, customers or employees, will create a distortion that can lead to ethical lapses» (Jondle-Shoemake-Kowske, 2009, p. 57).

Process Integrity. Process Integrity in proposed model represents a focus on the systems dimension of organizational life. «The ethical organization's values must be built into every operational process. All of its operational systems, e. g., recruiting, hiring, evaluating, compensating, promoting, demoting, firing, marketing, sales, production, etc. Need to be aligned with its values. At best, misaligned processes create confusion and poor decision making within the organization; at worst, they create ethical breaches and chaos» (Jondle-Shoemake-Kowske, 2009, p. 57).

Long Term Perspective. The fundamental characteristic of an ethical organization is the devotion of its leadership to strategically plan for the long-term. This characteristic, according to authors of this model, evokes the question, «what is the purpose of this business?». For some, the answer is to maximize shareholder value, but for others, the goal of business is found in balancing the interests of numerous stakeholders – owner/investors and employees, customers and suppliers, communities and as the authors present, also competitors. «Within the model, the linkage between Leadership Effectiveness and Stakeholder Balance represents a company's commitment to serving, and its ability to return value to all stakeholders» (Jondle-Shoemake-Kowske, 2009, p. 57).

Suggestions. In the last part of this article we propose some suggestions for the effective functioning of organizations which are based on our practical experience, from consulting as well as on the theoretical study of relevant literature from the field of organizational theory, organizational leadership, ethical leadership, organizational culture and organizational ethics.

We consider the commitment of business leaders to be ethical leaders in organizational improvement and moral development as crucial. There is no substitute for leaders' congruent behavior and actions. If all stakeholders see that leaders behave and act congruently with all principles and norms which they formally declare, they will serve as real role models. Such moral behavior will enhance and support all ethics initiatives which will consequently lead toward the creation of morally responsible and long term economically successful organizations.

If this precondition is fulfilled we suggest following these procedures:

1. Diagnosing current organizational culture.
2. Creation of a stakeholder map.
3. Careful identification of stakeholder's needs and expectations.
4. Creation of organizational long term vision.
5. Definition of organizational purpose and its introduction to all stakeholders.
6. Identification and clarification of organizational moral values, their interpretation to the real life actions in organizations so that the key stakeholders will understand their meaning in real organizational life. This is the basic precondition to make these organizational moral values vivid ones. We emphasize that it is not sufficient for an organization to have laminated «values cards». It is necessary to provide employees with ethical training in which they will face solving moral dilemmas. Through such training employees will develop and practice their ethical decision making processes by the use of organizational moral values.
7. Monitoring.
8. Evaluating.

We started this article with Albert Einstein's words that the world that we have made by the level of thinking we have been capable of thus far creates problems that we can't solve at that same level of thinking. His words are especially true in this post-crisis world. Organizational life before the crisis was characterized by moral cynicism and poor ethics. This crisis is rather a moral crisis of modern capitalism and crisis of moral values. In 1932 Томблъ Baea said following words on economic crisis in 1920's and 1930's: The reason for the crisis is moral poverty. The turning point of the economic crisis? I do not believe in any turning points that happen just by themselves. The term that we got used to call economic crisis is just a different name for moral poverty. Moral poverty is the reason, economic crisis is just consequence. There are many people that think it is possible to save the economical decline by money. I am threatened by the consequence of this mistake. In the situation where we are now, we do not need any brilliant twists or combinations. We need moral attitude towards people, work and public property. Not to support bankruptcy, not to make debts, not to waste values for nothing, not to discriminate workers... we need to do what helped

us to grow after the war period and that is to work hard and to save and to make work and saving more effective, demanding and more honest rather than laziness and wasting. You are right, it is necessary to overcome the crisis of trust, however with technical, financial or credit actions it will not happen. Trust is very personal and it can only be restored by moral perspective and personal examples.

Literature

1. *Aristoteles. Etika Nikomachova / Aristoteles.* – Bratislava : Pravda, 1979.
2. *Blanchard K. Managing by Values / K. Blanchard, M. O'Connor.* – San Francisco : Berrett-Koehler Publishers Inc., 1997.
3. *Burns J. Leadership / J. Burns.* – New York : Happer & Row, Publishers Inc., 1979.
4. *Cameron K. Diagnosing and Changing Organizational Culture / K. Cameron, R. Quinn.* – San Francisco : Jossey-Bass, 2006.
5. *Ciulla J. B. The Heart of Leadership / J. B. Ciulla // Ethics.* – Toronto : Nelson Thomson Learning, 1998.
6. *Ciulla J. B. The Ethics of Leadership / J. B. Ciulla.* – Toronto : Nelson Thomson Learning, 2003.
7. *Ciulla J. B. Honest Work – A Business Ethics Reader / J. B. Ciulla, C. Martin, R. C. Solomon.* – New York : Oxford University Press Inc., 2007.
8. *Cierna H. Etika ako súčasť podnikovej kultúry v neziskových organizáciach = Ethics as part of corporate culture in the non-profit organizations. In Aplikovaná etika – kontext a perspektivy / H. Cierna, M. Minarova ; ed. L'ubov Vladykova.* – Kosice : Univerzita Pavla Jozefa Safarika, Filozofická fakulta, 2010. – S. 189–199.
9. *Freeman E. Developing Ethical Leadership / E. Freeman, L. Stewart // Business Roundtable Institutie for Corporate Ethics.* – 2006.
10. *Hartman E. Conceptual Foundation of Organization Theory / E. Hartman.* – Cambridge, Massachusetts : A Subsidiary of Harper & Row Publishers, Inc., 1988.
11. *Hartman E. Organizational Ethics and The Good Life / E. Hartman.* – New York : Oxford University Press, Inc., 1996.
12. *Hoivik H. Moral Leadership in Action / H. Hoivik.* – Cornwall : MPG Books Ltd, 2002.
13. *Jondle D. Assessing the Ethical Company / D. Jondle, R. Shoemake.* – Center for Ethical Business, 2009.
14. *Kouzes J. M. The Leadership Challenge / J. M. Kouzes, B. Z. Posner.* – San Francisco : Jossey-Bass, 2002.
15. *Phillips R. Stakeholder Theory and Organizational Ethics / R. Phillips.* – San Francisco : Berrett-Koehler Publishers, Inc., 2003.
16. *Smrekova D. Dobro a cnosť – Etická tradícia a súčasnosť / D. Smrekova, Z. Paloviova.* – Bratislava : IRIS, 2003.
17. *Solomon R. C. Ethics and Excellence / R. C. Solomon.* – New York : Oxford University Press, Inc., 1993.
18. *Trevico L. K. Managing Business Ethics. Straight Talk About How To Do It Right / L. K. Trevico, K. A. Nelson.* – New York : John Wiley & Sons, Inc., 2011.
19. *Werhane P. Moral Imagination and Management Decision-Making / P. Werhane.* – New York : Oxford University Press, 1999.
20. *Werhane P. Encyclopedic Dictionary of Business Ethics / P. Werhane, R. E. Freeman.* – Oxford : Blackwell Publishers, Inc., 1997.
21. *Weber J. Leadership / J. Weber // Encyclopedic Dictionary of Business Ethics.* – Oxford : Blackwell Publishers, Inc., 1997.

ΕΙ ΤΙ ΕΑΕΝ ΤΙ ΑΟΙ ΑΕ×Ι ΕΟ ΔΑΕΙ ΤΙ ΑΙ ΑΑΟ²Ε Ç ΟΤ ΔΙ ΟΑΑΙ Γ Β
Τ ΔΑΑΙ ²ÇΑΟ²ΕΙ Τ -ΑΕΙ Τ Τ Τ ²×Ι Τ ΑΙ Τ ΑΟΑΙ ²ÇΙ Ο ΑΝΕΙ ΑΟΔΕ×Ι Τ ΑΙ
ÇΑΕΑΑΕΟΑΑΙ Γ Β Τ ΔΙ ΑΕΑΙ Τ ΔΙ ΝΟΙ ΔΙ ΑΙ Τ Τ ΕΒΔΕÇΑΟ²

Розглянуто методичні засади вимірювання територіальної нерівності для удосконалення методології індикативного підходу до оцінювання асиметрії й обґрунтування стратегічних напрямів згладжування просторової поляризації стану й розвитку регіональних соціально-економічних систем.

The article considered methodological framework for the measurement of territorial inequalities for improving the methodology indicative approach to evaluate and substantiation asymmetry strategic directions smoothing spatial polarization state and the development of regional socio-economic systems.

Труднощі формування регіональної соціально-економічної політики багато в чому обумовлені відсутністю розробок, що дозволяють мати просторове уявлення про соціально-економічні результати й заходи, здійснювані для стійкого збалансованого розвитку регіонів. Ентропійний стан економіки не може бути переборений тільки прагматичними заходами локального масштабу, тому необхідні дослідження закономірностей регіонального розвитку, пошук оптимальних варіантів і «точок» зростання [1].

Важливим завданням є виявлення пріоритетів розвитку кожного регіону з наданням йому в рамках чинного законодавства розширених прав реалізації своїх можливостей з відповідним зростанням економічного потенціалу. При цьому істотно зростає роль соціального фактора, що впливає на політичну стабільність суспільства.

У дослідженнях учених-економістів є ряд напрацювань щодо методичних засад вимірювання територіальної нерівності управління економікою регіонів. Зокрема, це праці О. Алімова, О. Амоші, П. Борщевського, М. Бутко, С. Біла, П. Гайдуцького, В. Геєця, Б. Данилишина, М. Долішнього, Ф. Заставного, В. Захарченка, І. Луніна, С. Максименка, Б. Патона, Т. Пепи, І. Петровської, В. Пили, Ю. Пурденко, С. Раєвського, В. Удовиченка, П. Саблука, В. Семенова, В. Топіхи, Л. Федулової.

Незважаючи на певні напрацювання в цьому напрямі, слід зазначити про необхідність удосконалення методичних засад вимірювання територіальної нерівності управління економікою регіонів у період кризової економіки держави.

Нерозв'язаність ряду теоретичних і прикладних питань, відсутність комплексного вивчення методичних засад вимірювання територіальної нерівності зумовили вибір теми дослідження, його актуальність, мету та завдання.

Специфічною особливістю економічних явищ і процесів на регіональному рівні є їхня асиметрія, що характеризується відсутністю домірності, інваріантності, незмінності внаслідок повсюдної й безперервної, як у просторі, так і в часі, трансформації економічних показників суб'єктів господарювання в Україні.

Навіть у стабільній економіці тільки теоретично можна припустити відносно постійне співвідношення попиту та пропозиції ресурсів, техніки й технології, смаків споживачів. У реальній дійсності такої сталості не буває і в статичній, і в динамічній у зв'язку з постійною зміною факторів і результатів, трансформацією процесів виробництва благ, економічних елементів та їхніх зв'язків.

Виникає необхідність вироблення системних уявлень про фактори й пріоритети переходу регіонів до режиму стійкої репродукції, про особливості, дієві моделі й механізми аналізу потенційних можливостей мезоекономіки, що опинилася в стані територіальної асиметрії, коли розвиток регіональних соціально-економічних систем зумовлений гіпертрофовано високим ступенем їх просторової поляризації.

Регіональна соціально-економічна система має складну внутрішню структуру, в якій варто виокремити такі елементи: виробничу, рекреаційну, соціальну, інституціональну інфраструктуру й природно-ресурсну базу. Сукупне поєднання цих елементів спричиняє формування регіональних соціально-економічних підсистем різного рівня в рамках однієї території [2].

Регіональна соціально-економічна система являє собою множини соціально-економічних підсистем, взаємозалежних і взаємодіючих між собою у сфері виробництва, розподілу, обміну й споживання, що утворюють цілісну єдину соціально-економічну структуру в межах певної території. Базові ієрархічні рівні регіональних соціально-економічних систем у межах території України такі:

- соціально-економічна система держави, обмежена його територією;
- макрорегіональні соціально-економічні системи в межах території регіонів;
- мезорегіональні соціально-економічні системи, обмежені територією регіонів;
- мікрорегіональні соціально-економічні системи в межах території сільських районів, міських і сільських поселень [3].

В цих умовах важлива роль приділяється структурному аналізу регіонально-галузевих підсистем на макро- й мезорівнях. Найважливішим аналітичним інструментом, на нашу думку, є метод моделювання. Моделювання регіональних економічних структур має базуватися на системному підході. Тільки система моделей, що описують процес розвитку регіональних соціально-економічних систем на різних рівнях дає змогу оптимізувати інформаційне забезпечення прийняття стратегічних рішень щодо формування економіки територій. Не окремі моделі, а взаємозалежні, «спряжені» один з одним, інтегровані у єдності макро- та мезоекономічні процеси, дають змогу підвищувати об'єктивність управлінських рішень про збалансований розвиток регіональних соціально-економічних систем [4, 5].

Дослідження територіальної асиметрії економіки необхідно проводити, моделюючи процеси її формування як на макрорівні в межах території України, так і на мезорівні в межах територій регіонів, при цьому аналізуючи просторову поляризацію розвитку окремих регіонально-галузевих підсистем. Результати оцінки територіальної асиметрії й просторової поляризації стану й розвитку регіональних соціально-економічних систем різного рівня стануть об'єктивною основою для формування стратегічних рішень про стійке зростання економіки територій.

Досягненню оптимальної економічної стабільності територій сприяє збалансованість, структуризація і соціальна орієнтація. Однак для цього необхідні:

- оцінка ресурсного потенціалу регіональної системи й можливостей його реалізації;
- визначення стратегічних пріоритетних напрямків розвитку регіональної соціально-економічної системи;
- знаходження оптимальних темпів і пропорцій розвитку окремих регіонально-галузевих підсистем, що забезпечують стабільне поєднання видів діяльності в регіоні;
- наявність внутрішніх резервів і використання їх як активи розвитку;
- активна інвестиційна політика;
- розширення міжрегіональних ринкових відносин [6].

Ми виділили і згрупували фактори внутрішнього, макро- і мезосередовища, що визначають стабільність регіональної соціально-економічної системи, її здатність адаптуватися до ринкових відносин, що змінюються (рис. 1).

При розробці й реалізації регіональної стратегії стійкого розвитку інвестування як базисного способу реанімації регіональної соціально-економічної системи доцільно сполучити зі здійсненням структурних зрушень, спрямованих на становлення і зростання внутрішніх ринків з високою платоспроможністю населення [7]. Цю проблему неможливо вирішити без дослідження сформованої територіальної асиметрії і просторової поляризації стану регіональних соціально-економічних систем усіх рівнів.

Формування ефективної системи управління регіональною економікою вимагає розробки нової концепції розвитку методології оцінки територіальної асиметрії і визначення просторової поляризації стану регіональних соціально-економічних систем. Як така концепція пропонується індикативний підхід до аналізу й оцінки рівня розвитку, територіальній асиметрії і виявленню просторової поляризації регіонів.

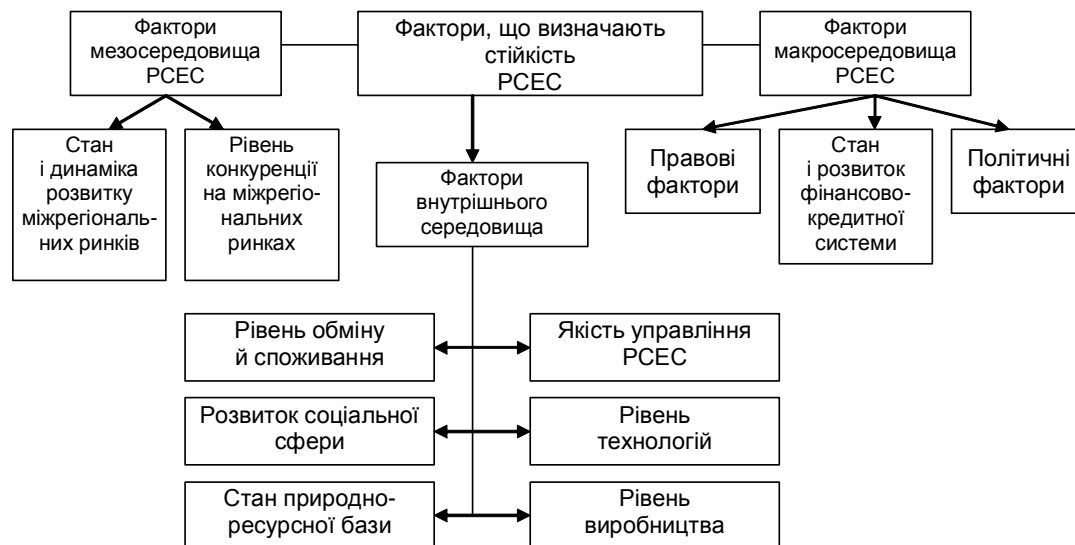


Рис. 1. Класифікація факторів, що визначають стабільність регіональної соціально-економічної системи (PSEC)

Система індикаторів і локальних індикативних показників стану і розвитку регіональних соціально-економічних систем з урахуванням їх багаторівневого характеру, дає змогу досліджувати закономірності асиметрії та рівні просторової поляризації, а також виявити фактори зростання і домінуючі напрямки розвитку економіки територій.

Основними показниками соціально-економічного стану й розвитку регіонів нами виділені: населення й праця, навколишнє середовище, макроекономічні характеристики, інвестиції, зовнішньоекономічна діяльність та ін. Кожний з індикаторів характеризується системою індикативних показників: абсолютних і відносних. Виходячи з наявних показників, визначаються розрахункові характеристики, наприклад: на базі основних фондів і зайнятого населення – фондоозброєність, виходячи з інвестицій та основних фондів – інвестзабезпеченість матеріально-технічної бази та ін.

Систематизація статистичних даних за макро- й мезорегіональними соціально-економічними системами дає змогу виділити і згрупувати абсолютні локальні показники, що характеризують індикатори стану й розвитку економіки територій, вони розділені на дві групи: факторіальні й результативні (рис. 2).

До групи факторіальних зараховані індикативні показники, що характеризують ресурсний потенціал економіки території. До групи результативних зараховані індикативні показники, що характеризують результати функціонування регіональної економіки. На базі факторіальних і результативних показників можуть бути сформульовані характеристики ефективності, у тому числі продуктивності праці, фондо- й інвествіддачі, що свідчать про рівень використання тих чи інших ресурсів, факторів виробництва.

Розвиток індикативного підходу до оцінки територіальної асиметрії й визначення просторової поляризації стану PSEC в умовах ринкового середовища передбачає застосування таких принципів: системності, цілісності, гнучкості, науковості, ефективності, адаптивності, ієрархічності, множинності і ймовірно-статистичного.

До основних положень концепції удосконалювання методології оцінки територіальної асиметрії й визначення просторової поляризації стану й розвитку PSEC варто зарахувати:

- узгодження цілей розвитку регіональних соціально-економічних систем макро-, мезо- й мікрорівнів через побудову багаторівневої системи індикаторів;
- забезпечення можливості використання системи індикаторів на різних рівнях регіонального управління;
- урахування значимості локальних індикативних показників розвитку регіональних соціально-економічних систем на базі проведення кореляційно-регресійного аналізу;
- групування локальних індикативних показників з використанням багатомірних економіко-статистичних методів;
- кластеризацію регіональних соціально-економічних систем і проведення аналізу у виділених кластерах;

- використання бальних оцінок індикативних показників з наступною побудовою інтегральних критеріальних оцінок із застосуванням інструментарію багатокритеріальної оптимізації;
- застосування комплексу кореляційно-регресійних моделей для виявлення закономірностей і прогнозування використання ресурсного потенціалу регіональних соціально-економічних систем.



Рис. 2. Система індикативних показників стану й розвитку макро- й мезорегіональних соціально-економічних систем

Формування методології індикативного підходу до аналізу й оцінки асиметрії і просторової поляризації стану й розвитку регіональних соціально-економічних систем можна представити у вигляді схеми (рис. 3).

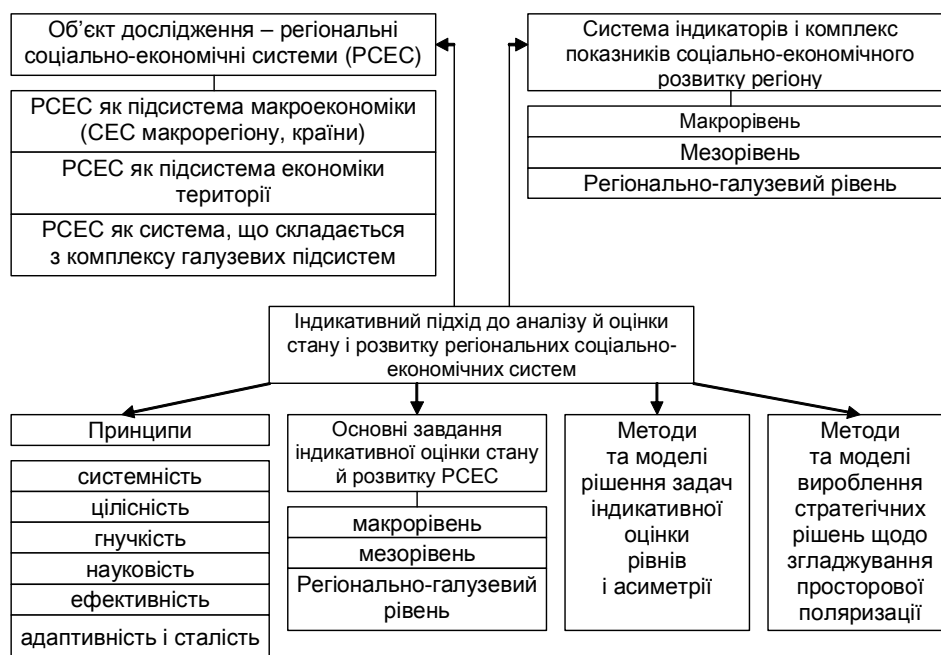


Рис. 3. Формування методології індикативного підходу до аналізу й оцінки розвитку регіональних соціально-економічних систем

Основні ідеї і положення індикативного підходу до оцінки територіальної асиметрії й виявленню просторової поляризації стану розвитку РСЕС реалізуються через комплекс завдань (рис. 4) з використанням запропонованої системи методів і моделей їх вирішення (рис. 5).



Рис. 4. Основні завдання індикативної оцінки стану й розвитку РСЕС



Рис. 5. Методи й моделі рішення задач індикативної оцінки рівнів і асиметрії стану й розвитку РСЕС

Територіальна асиметрія стану й розвитку регіональних соціально-економічних систем характеризується відсутністю домірності, інваріантності й незмінності відповідних індикативних показників, що зумовлено повсюдною і безперервною як у просторі, так і в часі трансформацією внутрішнього й зовнішнього середовищ їх функціонування.

Сучасні підходи до аналізу стану й розвитку регіональних соціально-економічних систем здебільшого пропонують розрахунок обмеженої множини різних показників і коефіцієнтів, причому динаміка зміни цих показників індивідуальна для кожної системи (або підсистеми). Очевидно, що в даній ситуації дуже важко однозначно визначити напрямки зміни, рівень територіальної асиметрії стану й розвитку РЕС.

Для нівелювання різноспрямованості зміни локальних показників необхідні методи, що дають змогу поєднувати індикативні показники й давати багатомірну оцінку стану регіональної соціально-економічної системи.

Завдання багатомірного аналізу стану регіональної соціально-економічної системи має вирішуватися з використанням методу головних компонентів, що дає змогу на основі множини вихідних індикативних показників виявити невелику кількість факторів (2 або 3), які істотно впливають на ці показники. Ці фактори (головні компоненти) неспостережувані, вони наявні гіпотетично, але саме вони визначають динаміку процесу зміни стану регіональної соціально-економічної системи.

З огляду на факторні навантаження вихідних індикативних показників необхідно інтерпретувати головні компоненти формування територіальної асиметрії макрорегіональних соціально-економічних систем у такий спосіб: факторіальні: ресурсний потенціал, природні ресурси, фінансова залежність; результативні: фінансові результати, розвиток сільського господарства, розвиток промисловості.

Головні компоненти відображають, власне кажучи, ступінь змінності множини вихідних індикативних показників і визначають процеси формування територіальної асиметрії, тому її оцінювання має проводитися в групах макрорегіональних СЕС, близьких за характером змінності множини вихідних індикативних показників.

Оцінка ресурсного потенціалу й підсумків функціонування РЕС за комплексом індикативних показників є багатокритеріальною задачею, що вимагає згортання вихідних локальних показників (рис. 6).

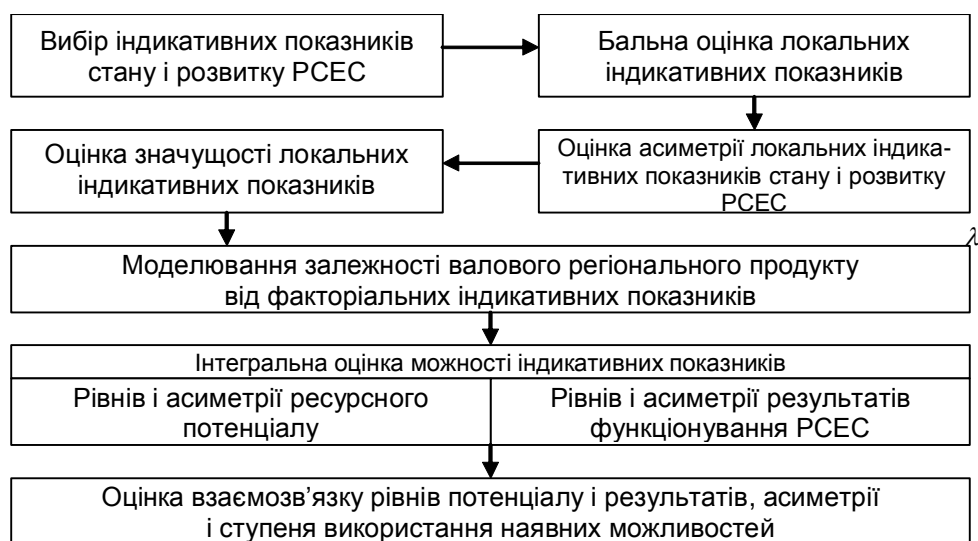


Рис. 6. Методика інтегральної оцінки рівня й асиметрії потенціалу РЕС і ступеня його використання

Для рішення цієї задачі можна використовувати метод адитивної оцінки, відповідно до якого інтегральна функція обчислюється за формулою:

$$F_j(a_{ij}) = \sum_{j=1}^n \lambda_j a_{ij} , \quad (1)$$

де a_{ij} – значення j -го локального індикативного показника стану i -ої РЕС;

λ – ваговий коефіцієнт j -го показника;

n – кількість вихідних індикативних показників стану РЕС, використовуваних в аналізі.

Індикативні показники стану РСЕС є неоднорідними, мають різну розмірність. Можна провести нормалізацію вихідних індикативних показників, використовуючи бальний метод оцінки. Відповідно до даного методу, абсолютні значення a_{ij} переводяться у відносні B_{ij} у вигляді балів:

$$B_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_j} 100\% , \quad (2)$$

де a_j – середнє значення j -го індикативного показника для всіх макрорегіональних соціально-економічних систем.

Оцінка значимості локальних індикативних показників проводиться з використанням інструментарію кореляційно-регресійного аналізу. Значення коефіцієнтів значно більше «0» свідчить про наявність асиметрії в емпіричному розподілі значень ресурсного потенціалу і його використання у макрорегіональних СЕС, а також доводить просторову поляризацію в розвитку економіки територій.

У зв'язку з відсутністю єдиного узагальнюючого показника, що характеризує рівень і якість життя населення, при його аналізі на макро-, мезо- й мікрорівнях у варто використовувати систему індикаторів і комплекс індикативних показників.

Індикаторами, що свідчать про рівень і якість життя населення на регіональному рівні, є характеристики демографії, зайнятості, доходів і видатків, споживання продуктів харчування, житлових умов, освіти й охорони здоров'я, підсумків діяльності й цінового фактора. Системна характеристика якості життя населення в регіонах представлена (рис. 7).

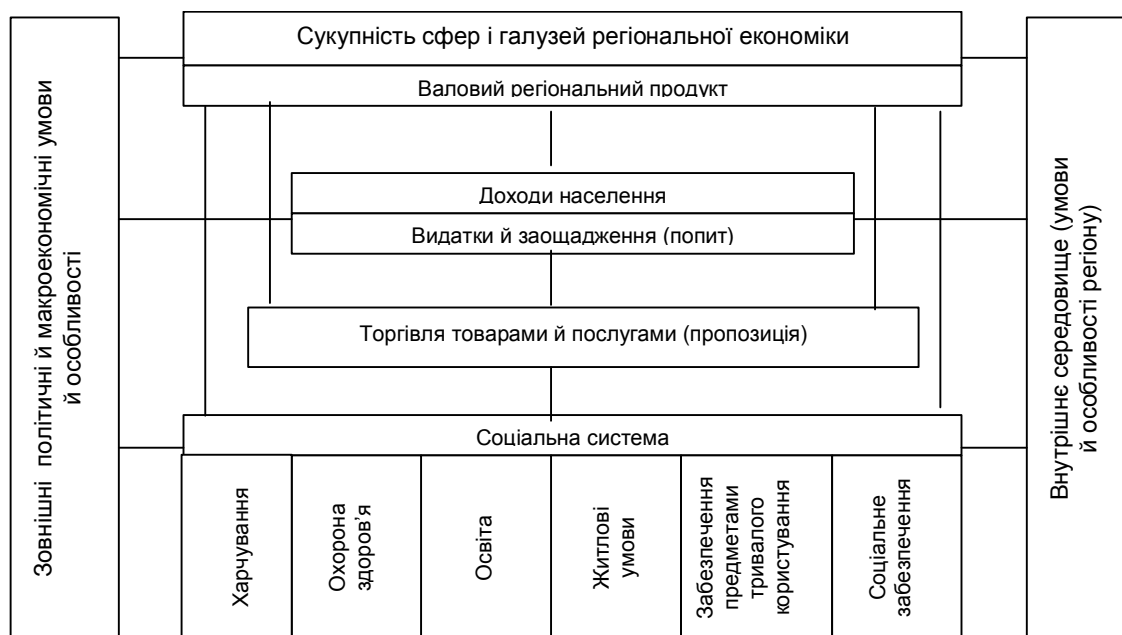


Рис. 7. Системна характеристика рівня і якості життя населення в регіоні

Своєрідними центрами системної характеристики рівня і якості життя населення в регіоні є взаємозалежні показники ВРП, доходів і видатків (формуючих попит), які забезпечуються пропозицією в межах торгівлі товарами й послугами, що позначаються на показниках харчування, охорони здоров'я й освіти, житлових умовах, наявності предметів тривалого користування й соціального забезпечення, в умовах впливу на ці процеси характеристик зовнішнього світу (політичних і макроекономічних) і внутрішнього середовища (особливостей регіонів).

Рекомендації з формування організаційно-економічного механізму вирішення проблем згладжування просторової поляризації стану регіональних СЕС, орієнтованого на повномасштабне використання ресурсного потенціалу території, представлені на рис. 8.

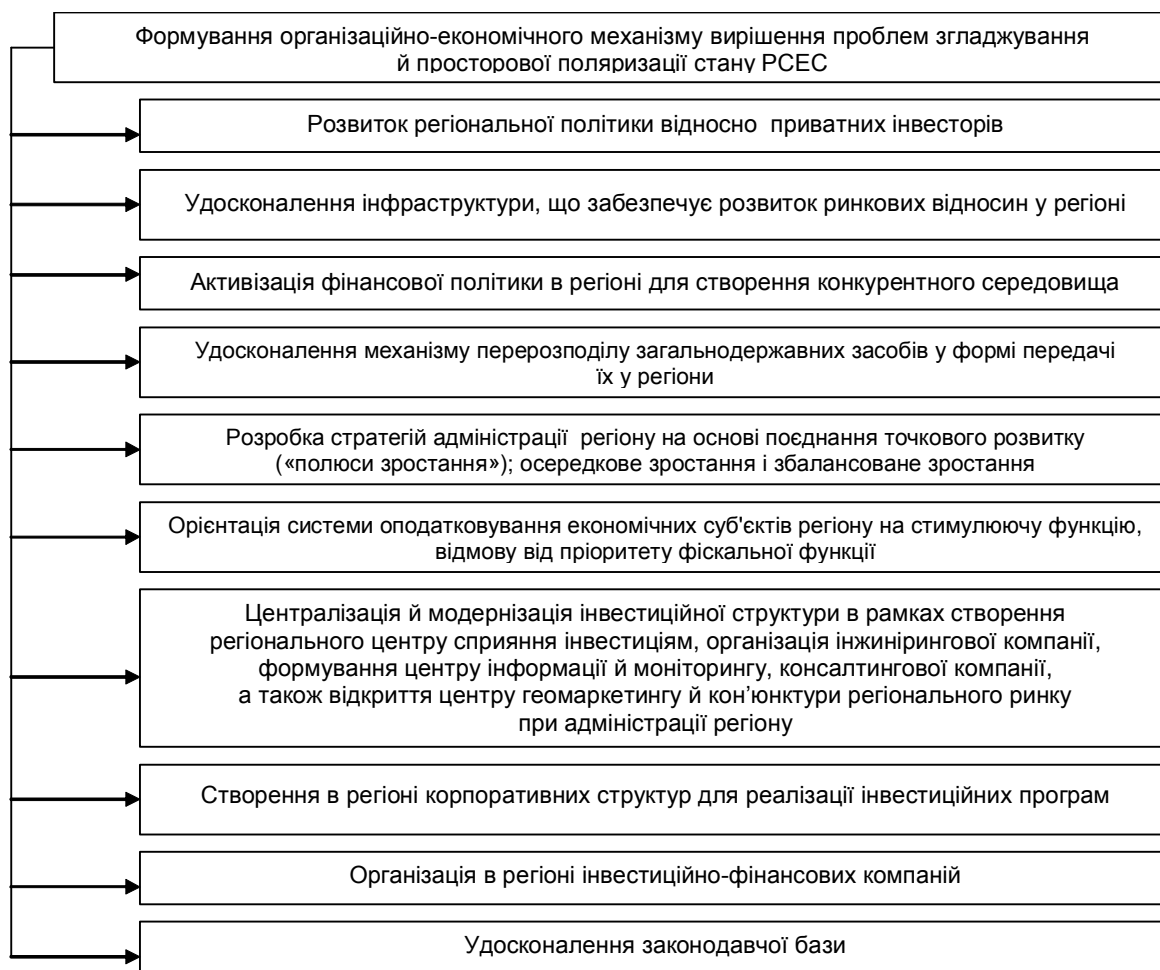


Рис. 8. Комплекс рекомендацій з формування організаційно-економічного механізму згладжування проблем просторової поляризації РСЕС

Розроблені пропозиції роблять певний внесок в удосконалення методології індикативного підходу до оцінки асиметрії й обґрунтування стратегічних напрямків згладжування просторової поляризації стану й розвитку регіональних соціально-економічних систем.

Вирішення такої ситуації потребує творчого переосмислення і перероблення можливостей модернізації економіки та подолання асиметрії територіального розвитку.

Отримані автором основні теоретичні положення й висновки є основою для подальших наукових досліджень методологічних засад формування стратегії і тактики, регіонального виміру модернізації економіки та територіального розвитку.

Література

1. Коваль Я. В. *Регіональна економіка : навч. посіб.* / Я. В. Коваль, І. Я. Антоненко. – К. : РВПС України НАН України, 2005. – 189 с.
2. Гнибіденко І. Ф. Вплив соціально-економічної політики на соціальну безпеку та рівень життя населення України / І. Ф. Гнибіденко // *Демографія та соціальна економіка*. – 2006. – № 2. – С. 124–136.

3. *Онищук Г. І. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика / Г. І. Онищук ; за ред. С. І. Дорогунцова. – К. : Наук. світ, 2002. – 39 с.*
4. *Минцберг Г. Школа стратегий / Г. Минцберг, Бр. Альстрэнд, Дж. Лэмпел ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 336 с.*
5. *Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.*
6. *Гребенкин А. С. Управление социально-экономической асимметрией – путь к сбалансированному региональному развитию / А. С. Гребенкин // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 6 (63). – С. 65–74.*
7. *Гошовська О. В. Стратегічне управління підприємством на синергічних засадах : автореф. дис... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спец. 08.06.01. / О. В. Гошовська. – Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів, 2002. – 20 с.*
8. *Топіха В. І. Інвестиційний менеджмент та ризики в діяльності венчурних компаній / В. І. Топіха, П. В. Ковалишин // Бізнес-навігатор. – 2011. – № 1 (22). – С. 145–150.*
9. *Язлюк Б. Методичні підходи до оцінки фінансово-економічної ефективності інноваційного розвитку підприємства та її безпеки / Б. Язлюк // Науковий збірник Львівського національного університету ім. І. Франка «Формування ринкової економіки в Україні». – 2012. – Вип. 27. – С. 291–297.*

Юлія ЯКУБІВСЬКА

DISPARITIES IN INNOVATION ACTIVITY
IN UKRAINE: THE ROLE OF INCENTIVES
AND PUBLIC FUNDING

Досліджено диспропорції, що виникають в контексті стимулювання інноваційної діяльності в Україні, розвитку високотехнологічного сектору, трансферу технологій та промислової власності. Основну увагу зосереджено на державному стимулюванні та фінансуванні розвитку інновацій, дослідженні рівня інвестиційної привабливості України. Подано рекомендації щодо виведення вітчизняних технологій та промислової власності на міжнародний трансферний ринок.

The article is devoted to the investigating of disparities that arise in the context of innovation activity stimulating in Ukraine, development of high-technology sector, technology and industrial property transfer. The main attention is focused on incentives and public funding of innovation development, research of Ukrainian investment attractiveness. Recommendations for the withdrawal of domestic technologies and industrial property to the international transfer market are given.

Тематика дослідження сучасної сфери трансферу технологій та промислової власності є доволі актуальною для України, що пояснюється насамперед виникненням диспропорцій в інноваційному розвитку країни, недосконалістю законодавчої бази, що її регулює, та неузгодженістю останньої зі світовими стандартами. Проблематика виходу України на світовий ринок з інноваційним продуктом вимагає не лише динамічного економічного та технологічного розвитку, а й запозичення технологій та створення їх власними силами.

У нашій статті основна увага концентрується на взаємозв'язку трансферу технологій, експорту високотехнологічної продукції, а також фінансуванні даного сектору економіки як елементів загальної системи, що регулює діяльність у сфері інноваційної діяльності. На жаль, Україна сьогодні слабо задіяна у цьому процесі, однак здійснюється наполеглива робота для покращення позицій країни на міжнародному ринку у сфері трансферу технологій. Остання є складовою наукових досліджень таких дослідників, як: О. Андросова, Ю. Бажал, В. Бегма, В. Геєць, Б. Гриньов, О. Давидюк, В. Демьохін, М. Дідківський, А. Єременко, Я. Жаліло, А. Жарінова, П. Крайнев, Т. Медведкін, Т. Мельник, О. Мокій, Т. Нагачевська, В. Новицький, В. Онищенко, С. Попов, В. Фесянов, А. Череп, О. Хворост та ін. На основі опрацювання публікацій вказаних науковців можна зробити висновок про науково-практичне значення їхніх досліджень. Однак є ряд проблем, які потребують додаткового дослідження. Насамперед це проблема державного фінансування інноваційного сектору в Україні в контексті виведення вітчизняного високотехнологічного продукту на міжнародний ринок, дослідження та вирішення якої дасть помітний поштовх для розвитку трансферу технологій. Виходячи з цього, питання державного фінансування інноваційної діяльності в Україні, а також розвиток сфери трансферу технологій та промислової власності є актуальними, а їх дослідження впливає із потреб сучасної науки і практики.

Метою статті є удосконалення окремих аспектів інноваційної діяльності України, що пов'язані із трансфером промислової власності та технологій. Для досягнення вищевказаної мети необхідно вирішити такі завдання:

- дати порівняльну характеристику рівня інноваційного розвитку України порівняно з високорозвинутими країнами світу;
- проаналізувати динаміку показників у високотехнологічній сфері економіки України;
- охарактеризувати джерела фінансування технологічних інновацій в Україні;
- сформулювати рекомендації щодо виведення вітчизняних технологій та промислової власності на міжнародний трансферний ринок.

Система державного управління інноваційними процесами у контексті інтелектуалізації суспільства та формування засад науково-технічного обміну і співробітництва перебуває на такому рівні, котрий вимагає удосконалення не тільки дій суб'єктів господарювання, а й перегляду та модифікації системи функціонування інституту інтелектуальної власності, трансферу технологій та інноваційної діяльності на мікро- та макрорівні.

Характерним є збільшення і без того значного технологічного розриву поміж розвинутими країнами (наприклад, США, країни Західної Європи, Японія) та країнами, що розвиваються, що і являє собою основний блокуючий фактор на шляху становлення ефективного міжнародного трансферу технологій та промислової власності, розвитку високотехнологічного сектору економіки, ефективного інноваційного розвитку України. Адже неможливо аналізувати ефективність науково-технічного обміну та співробітництва, залишаючи поза увагою рівень економічного розвитку країн. Завдяки трансферу промислової власності і технологій та науково-технічному співробітництву, процесам, що розгортаються на фоні глобалізації, світ вступає на нову стадію свого розвитку, при цьому доволі нерівномірно та суперечливо.

Україні необхідно стимулювати розвиток міжнародного трансферу технологій, що не лише збільшить приплив іноземного капіталу всередину країни, а й уможливить просування вітчизняного інноваційного продукту на світовий ринок.

Недосконалість встановленої системи державного регулювання трансферу промислової власності в Україні пояснюється насамперед парадигмою становлення інституту промислової власності як економічної категорії. Аргументом слугуватиме, наприклад, рівень розвитку у системі здійснення процесу експертизи об'єктів промислової власності, як одного з основних етапів інноваційного процесу. У розвинутих країнах світу експертиза, що проводиться з метою встановлення відповідності об'єктів промислової власності вимогам та стандартам, не лише збільшує надходження до бюджету, а й є бар'єром для власників новостворених об'єктів промислової власності у контексті встановлення їх якісних характеристик. В Україні процесу здійснення експертизи не приділяється достатньо уваги, що призводить до інтелектуального рейдерства та є перешкодою в інноваційній діяльності підприємств, що володіють правом власності на об'єкти промислової власності. Система функціонування проведення експертизи потребує вдосконалення, оскільки являє собою важливий крок на шляху просування вітчизняної промислової власності в системі міжнародного трансферу технологій.

Україна має негайно приступити до процесу модернізації на основі новітніх технологій, які вона може отримати через міжнародні трансферні процедури. Наприклад, за даними Державної служби статистики України частка високотехнологічних виробництв, які містяться у хімічній та нафтохімічній галузях і машинобудуванні, у загальних обсягах реалізованої продукції за 2004–2012 рр. залишається незначною: у 2004 р. вона була на рівні 4,1%, у 2010 р. – 3,4%, у 2011 р. – 3,2%, у 2012 р. – 3,0% [1]. Власне кажучи, Україна втратила технологічні позиції на світовому ринку, а головне, її промисловість практично не задовольняє потребу у високотехнологічному обладнанні власного виробника.

Загалом, експорт високотехнологічної продукції є вагомим показником, що характеризує рівень конкурентоспроможності, а відповідно і попит на таку продукцію. Пропонуємо на розгляд структуру експорту високотехнологічної продукції в обраних країнах світу (табл. 1).

Таблиця 1

Експорт високотехнологічної продукції у 2008–2013 рр.

Країна	2008–2010 рр. (млрд. дол. США)	2011–2013 рр. (млрд. дол. США)	Зростання (млрд. дол. США)
Австралія	3,8	4,4	0,6
Франція	99,7	105,1	5,4
Італія	26,4	31,2	4,8
Японія	122	126,5	4,5
Польща	8,4	8,6	0,2
США	145,5	145,3	–0,2
Росія	5,2	5,4	0,2
Україна	1,4	1,9	0,5

Джерело: складено автором за даними Звіту Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD/countries/1W?display=default>.

Як бачимо з таблиці, Україна характеризувалася наявністю незначних позитивних тенденцій у контексті експорту високотехнологічної продукції у 2008–2013 рр. Найактивніше у цьому напрямку з кола поданих країн працюють Італія, Японія та Франція, Україна переважає Росію, хоча тривалий час їхні потенційні можливості були фактично однаковими. Звертає на себе увагу від’ємний показник і США, оскільки зростання у період з 2011 до 2013 рр. порівняно з аналогічним за терміном періодом з 2008 до 2010 рр. становило понад 23 млн. дол. США. Однак на фоні решти країн спостерігається той факт, що Україна не використовує свій потенціал в контексті виробництва високотехнологічної продукції, не зацікавлена в її експорті. Тобто роль України в міжнародному трансфері промислової власності та технологій на сучасному етапі її інноваційного розвитку є мінімальною, відповідно вітчизняним товаровиробникам у цій сфері практично неможливо конкурувати з такими світовими лідерами, як Італія, Японія, Франція та інші країни.

Як уже зазначалося, потенціал до впровадження сучасних технологій в Україні є, про свідчать також дані табл. 2, однак він не використовується належною мірою.

Таблиця 2

**Зведений індекс економіки знань (KEI) окремих країн світу
у 2010–2012 рр.**

Країна	Показник KEI у 2012 р.	Позиція у ранжуванні за 2012 р.	Позиція у ранжуванні за 2010 р.	Показник зміни позиції у 2012 р. порівняно з 2010 р.
Швеція	9,43	1	1	0
Данія	9,16	3	3	0
Канада	8,92	7	10	3
США	8,77	12	4	-8
Чехія	8,14	26	33	7
Італія	7,89	30	27	-3
Румунія	6,82	54	43	9
Болгарія	6,8	45	51	6
Росія	5,78	55	64	9
Україна	5,73	56	54	-2
Білорусь	5,59	59	70	11
Китай	4,37	84	91	7

Джерело: складено автором за даними Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.worldbank.org/ukam.

Як бачимо з наведеної таблиці, зведений індекс економіки знань, що включає в себе таку складову як здатність до впровадження інновацій, в Україні у 2012 р. становив 5,73, що є вищим показником від таких країн як Білорусь та Китай з показниками 5,59 та 4,37 відповідно. Даний індекс напряму пов’язаний із характеристикою сучасного стану економічного механізму державного регулювання та стимулювання міжнародного трансферу технологій та промислової власності в контексті інноваційної діяльності. Остання, на думку автора, включає сукупність взаємопов’язаних та взаємообумовлених методів, форм та інструментів державного регулювання міжнародного трансферу промислової власності, що спрямована на узгодження інтересів суб’єктів господарювання. В Україні необхідно змінити інноваційне середовище, що сприятиме підвищенню рівня заінтересованості інвесторів, у тому числі й іноземних.

За результатами проведеного аналізу автор може зробити висновок, що ефективним кроком у системі інноваційної діяльності в контексті державного регулювання трансферу технологій та промислової власності було б створення експертних установ, що відповідали б міжнародним стандартам та функціонували в науково-економічній сфері. Такі експертні установи повинні мати доступ до інформації патентних відомств всіх країн світу з метою недопущення видачі охоронного документу на такий об’єкт промислової власності, який вже відомий, оприлюднений та володіє відповідною системою охорони в іншій країні світу. Фінансування такої установи є достатньо раціональним та підкріплюється об’єктивними на те причинами. Це слугуватиме, насамперед, показником прозорості системи державного управління у сфері трансферу промислової власності, що у свою чергу сприятиме розвитку інноваційної діяльності та припливу прямих іноземних інвестицій в Україну.

Важливим аспектом у контексті міжнародного трансферу є фінансування відтворення промислової власності з боку держави. Підвищення рівня фінансування досліджень і розробок в розвинутих країнах досягнуто насамперед за рахунок підприємницького сектору. Що стосується України, то фінансування технологічних інновацій розподілилося так (табл. 3).

Таблиця 3

Джерела фінансування технологічних інновацій в Україні у 2008–2012 рр.

Роки	Загальна сума витрат	Питома вага	У тому числі за рахунок коштів							
			власних		держбюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
			сума	питома вага	сума	питома вага	сума	питома вага	сума	питома вага
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2008	11994	100	7264,0	60,9	336,9	2,8	115,4	0,9	4277,9	35,4
2009	7949,9	100	5169,4	65,1	127,0	1,5	1512,9	19,0	1140,6	14,4
2010	8045,5	100	4775,2	58,8	87,0	1,1	2411,4	30,0	771,9	10,1
2011	14333	100	7585,6	52,7	149,2	1,0	56,9	0,4	6542,2	45,9
2012	11480	100	7335,9	63,9	224,3	1,9	994,8	8,7	2925,6	25,5

Джерело: Складено автором за даними Звіту Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Як видно з таблиці, існує значна різниця між джерелами фінансування. Найменша частка припадає на державний сектор. Загальна сума витрат після зростання у 2008 р. до рівня 11994,2 млн. грн. у 2009 р. сума скоротилася до рівня 7949,9 млн. грн. У 2011 р. спостерігається зростання цього показника до рівня 14333,9 млн. грн. з наступним зниженням у 2012 р. до рівня 11480 млн. грн. Наведені дані підкреслюють значення власних джерел фінансування, а також наголошують на мінімальності фінансової підтримки з боку держави. Звертає на себе увагу також той факт, що у 2009 р. частка фінансування від іноземних інвесторів зростає від рівня 115,4 млн. грн. до 1512,9 млн. грн. Водночас спостерігається значне зростання показника фінансування за рахунок іноземних інвесторів у 2012 р. порівняно із 2011 р. Загалом, дані табл. 3 ілюструють скорочення загальної суми витрат на фінансування інноваційної діяльності в Україні після 2012 р.

На низькому рівні залишається приплив прямих іноземних інвестицій до промисловості. Підкреслимо, що такого роду інвестиції є одним із джерел трансферу новітніх технологій та промислової власності до країни. За 2005–2012 рр. частка припливу прямих іноземних інвестицій у промисловість України скоротилась на 17,3 % [4, с. 11]. Це спричинено відсутністю надійних гарантій захисту іноземних інвестицій та прав суб'єктів інвестиційної діяльності. Законодавством не врегульовані питання щодо механізмів захисту прав іноземних інвесторів. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII [5] не визначені строки, джерела виплати компенсацій та відшкодувань збитків іноземним інвесторам, органи державної влади, які несуть відповідальність за компенсацію збитків, а також процедури припинення інвестиційної діяльності.

Представники Національного інституту стратегічних досліджень України слушно зазначають, що низький рівень захисту прав на інтелектуальну власність, призвів до того, що прямі іноземні інвестиції так і не стали джерелом трансферу технологій в Україну [4, с. 17]. У рейтингу Глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за показником «Захист інтелектуальної власності» Україна займає одні з найнижчих місць, зокрема, у 2009/2010 рр. – 108 місце (зі 133), у 2010/2011 рр. – 113 місце (зі 139), у 2011/2012 рр. – 117 місце (зі 142). Водночас у рейтингу Глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за показником «Прямі іноземні інвестиції та трансфер технологій» Україна у 2009/2010 рр. займала 116 місце (зі 133), у 2010/2011 рр. – 124 місце (зі 139), у 2011/2012 рр. – 124 місце (зі 142).

Для переважної більшості країн з перехідною економікою характерною є відсутність технологічного оновлення, низький рівень розвитку науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, незначні

обсяги виробництва інноваційного продукту, відсутність інноваційної стратегії, низький рівень охорони та захисту інтелектуальної власності у системі трансферу технологій, відсутність фінансування наукових досліджень.

Зрозуміло, що такий підхід з боку держави не може забезпечити достатнього рівня розвитку технологій, їх трансферу, а тому і стримує загальний інноваційний розвиток нашої держави. Адже інтелектуально-інноваційний продукт і є саме тим фактором, що має вирішальний вплив не лише на конкурентоспроможність країни на світовому рівні, а й на стабілізацію економічної ситуації всередині держави.

Високий рівень державних витрат на фінансування R&D (Research&Development), що являє собою майже аналогічний показник вітчизняного НДДКР, та відтворення промислової власності є характерним не лише для високорозвинутих країн світу, а й для так званих середніх і малих країн: в Австралії – 46,9%; в Данії – 51,1%; в Греції – 73,7%; в Норвегії – 46% в Португалії – 62,1% [6, с. 119]. Тепер на основі даних табл. 3 розрахуємо цей показник для України. Частка державного фінансування у загальній сумі витрат за 2007 р. становить лише 1,33%, у 2008 р. – 2,8%, а у 2009 р. – 1,6%, у 2010 р. – 1,08%, у 2011 р. – 1,04%, та невеличке зростання до рівня 1,9% у 2012 р. Як бачимо, фінансування технологічних інновацій в Україні перебуває на надзвичайно низькому рівні.

Як бачимо, можливості у нашої держави є, але вони не використовуються. Якщо у 1993 р. Україна належала до 20-ти найбільш розвинутих країн з огляду на рівень технологічного розвитку, то на сьогодні вона належить до технологічно відсталих. Україна має всі необхідні основи для розвитку інноваційно-інтелектуальної сфери. Для реалізації потрібна передусім обґрунтована та раціональна підтримка з боку держави, а також іноземного партнера з його досвідом, знаннями та фінансовими можливостями.

Інноваційна діяльність є одним із рушійних факторів підвищення рівня економічного розвитку будь-якої країни. Це твердження підкріплюється не лише показниками ефективності створення, використання та захисту інноваційних продуктів на шляху їх реалізації у системі трансферу технологій високорозвинутих країнами, а й наявністю адекватної системи фінансування даної сфери діяльності. Ефективне державне регулювання трансферу технологій як чинника інноваційного розвитку економіки України можливе лише за умови всебічного вивчення досвіду високорозвинутих країн світу, які не лише зробили певні кроки у процесі максимізації ефективності використання технологій, а й володіють досконалою нормативно-правовою базою у цій сфері. Зазначений фактор є чи не найголовнішим у процесі глобалізації. Така диференціація у рівні інноваційного розвитку між країнами світу створює непорозуміння при проведенні міжнародних операцій. На думку автора, для ефективного функціонування глобального трансферного ринку необхідна державна підтримка та достатнє фінансування.

Отже, при розробці інноваційної стратегії виведення вітчизняних технологій та промислової власності на міжнародний трансферний ринок необхідно враховувати такі аспекти:

1. У контексті виявлення всіх потенційно ефективних у системі міжнародного трансферу технологій об'єктів необхідно стимулювати проведення підприємствами України інвентаризації усіх наявних об'єктів промислової власності (оскільки на даний час фактично відсутня практика виявлення, ідентифікації та інвентаризації об'єктів промислової власності українськими суб'єктами господарювання; відсутність цієї вимоги нівелює значення таких активів для підприємств, що стримує вихід з ними на світовий ринок).

2. З метою захисту та охорони вітчизняного інноваційного продукту необхідно здійснювати постійну реєстрацію об'єктів промислової власності та їх ревізію (процес реєстрації об'єктів промислової власності в Україні є доволі довготривалим та дорогим, що не дає змоги здійснювати всеохоплюючу наступну ревізію усіх наявних у країні технологій та об'єктів промислової власності, котрі можуть бути ефективно реалізовані у системі міжнародного трансферу; одночасно потребує реформування і система міжнародної реєстрації об'єктів промислової власності).

3. Для підвищення рівня основних показників економічного розвитку України необхідно здійснювати оцінку технологій та об'єктів промислової власності та зараховувати їх до бухгалтерської звітності (питання оцінювання технологій та об'єктів промислової власності базується переважно з урахуванням традиційних підходів в оцінці, нівелюючи при цьому значення нетрадиційних, що особливо актуальні при прийнятті рішення щодо надання правової охорони відповідним об'єктам).

4. Ключовим стимулюючим фактором для інтенсифікації інноваційної діяльності є достатність рівня фінансування у даній сфері. До уваги беруться не лише залучення власних коштів, а й приплив прямих іноземних інвестицій, рівень яких значно скоротився в останні роки через нестабільність національної економіки. Необхідним є створення привабливого інвестиційного середовища всередині країни.

5. У контексті ефективного державного регулювання трансферу технологій та промислової власності у системі інноваційного розвитку України необхідним є державне фінансування як науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, так і самого процесу реалізації технологій та інших інноваційних продуктів у системі міжнародного трансферу технологій та промислової власності. Тобто увагу потрібно зосередити на високотехнологічному секторі економіки.

6. Правовий захист інноваційного процесу (це питання не може вважатися дискусійним, оскільки наявність правових колізій у сфері державного регулювання трансферу технологій та промислової власності, а також інноваційної діяльності підтверджується недосконалістю системи охорони та захисту вітчизняного інноваційного продукту при виході на міжнародні ринки).

Саме тому питання стимулювання інноваційної активності, трансферу технологій та промислової власності, фінансування високотехнологічного сектору економіки та впровадження інновацій на промислових підприємствах України має розглядатися на майбутнє. Перспективними вважаються подальші дослідження у сфері трансферу технологій та промислової власності в системі інноваційного розвитку країни.

Література

1. *Наукова та інноваційна діяльність (1990–2013 р.р.). Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
2. *High technology exports (current US\$) [Електронний ресурс] / The World Bank. – 2013. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD/countries/1W?display=default>.*
3. *Knowledge Assessment Methodology 2012 [Електронний ресурс] / The World Bank. – 2012. – Режим доступу : www.worldbank.org/kam.*
4. *Промислова політика як чинник післякризового відновлення економіки України [Електронний ресурс]. – К. : НІСД, 2012. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_nauk_an_rozrobku/prompolitika.pdf.*
5. *Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – С. 646.*
6. *Парфенов Н. С. Направления инновационной политики промышленных предприятий Самарской области / Н. С. Парфенов // Страны с переходной экономикой в условиях глобализации : матер. студ. науч. конф. Секции 1, 2. Т. 1. – М. : ЭКОНИНФОРМ, 2006. – 419 с.*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Оксана АДАМИК

ДІЛІ АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ «ВІТРАТИ», «ЗАТРАТИ», «ВИДАТКИ» УЧАСНИКАМИ
БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ. Класичне трактування вказаних категорій спирається на економічні процеси
прибуткового характеру. Виконавці бюджетних програм, на відміну від комерційних підприємств,
не отримують прибутку, тому вказані дефініції потребують інакшого визначення.

Досліджено особливості застосування понять «витрати», «затрати», «видатки» учасниками бюджетного процесу. Класичне трактування вказаних категорій спирається на економічні процеси прибуткового характеру. Виконавці бюджетних програм, на відміну від комерційних підприємств, не отримують прибутку, тому вказані дефініції потребують інакшого визначення.

The article investigates the features of applying the concepts of expenditure, costs, expenses of the budget process players. The classic interpretation of these notions is based on profitable economic processes. Implementers of budgetary programs unlike commercial enterprises do not receives any profits that's why indicated concepts require the differently definition.

Економічна категорія «витрати» (видатки, затрати) є основоположною у діяльності будь-якого економічного суб'єкта. У законодавчих актах, а також економічній літературі трактування поняття витрат суттєво відрізняються між собою. Зважаючи на вагомість достовірного визначення вказаної категорії, її визначення має спиратися на ті трактування, які є загальними для усіх складових економічної науки (економічної теорії, менеджменту, фінансів, обліку тощо). Водночас саме облікове трактування вказаної категорії має бути стрижневим, оскільки саме в обліку витрати набувають вартісного виразу.

Значний внесок у сутнісне розуміння поняття зробили такі науковці, як М. В. Кужельний, В. Г. Лінник, М. Т. Білуха, М. С. Пушкар, Ф. Ф. Бутинець, В. В. Сопко, М. Г. Чумаченко, Я. В. Соколов та інші.

Водночас процеси виконання бюджету та кошторису за своїм змістовим наповненням відрізняються від підприємницької діяльності, що вимагає уточнення термінології для суб'єктів державного сектору економіки.

Розвитку понятійного апарату обліку виконання бюджету та кошторису суб'єктів державного сектору економіки присвячені праці таких учених, як Р. Т. Джого, П. Й. Атамас, С. В. Свірко, С. О. Левицька та ін. Водночас зміна умов господарювання, впровадження міжнародних стандартів обліку та системи адміністрування виконання бюджетів, а відтак і порядку руху бюджетних грошових потоків вимагають перегляду та уточнення категорії «витрати».

Метою та завданням дослідження є розмежування елементів категорійно-понятійного апарату учасників бюджетного процесу в частині обліку їх видатків. Для досягнення вказаної мети необхідно дослідити сутність та особливості визнання витрат, затрат і видатків виконавців бюджетних програм у порівнянні з аналогічними категоріями комерційних підприємств.

Сутнісне розуміння витрат у зарубіжній літературі також не є однозначним. Змістове наповнення витрат трактують з використанням трьох концепцій:

- концепції продукту,
- концепції вибуття,
- концепції приросту.

Традиційне визначення, взяте за основу МСФЗ, базується на концепції вибуття: «Витрати – це вибуття або інше використання активів чи утворення кредиторської заборгованості (або поєднання і того, й іншого) у результаті поставки або виробництва товарів, надання послуг або виконання інших видів діяльності підприємства» [4].

У авторських трактуваннях витрат більшість науковців не надають власного визначення, а користуються офіційним, наданим у П(С)БО 16. Інші, даючи власне формулювання дефініції, також беруть за її основу саме концепцію вибуття:

В. В. Сопко: «Використані у процесі виробництва різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту праці формують поняття «затрати» [16, с. 264];

З. В. Задорожний: «Зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які зумовлюють зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками)» [5];

М. С. Пушкар: «Витрати – це сума спожитих на виробництво товарів, робіт і послуг, факторів виробництва «ресурсів)» [13, с. 389];

Л. В. Нападовська: «Витрати – це зменшення економічної вигоди протягом звітного періоду або збільшення зобов'язань підприємства, що веде до зменшення капіталу» [9, с. 64, 65].

На відміну від витрат комерційних підприємств, за основу яких взято концепцію вибуття, видатки бюджету розуміють як інструмент розподілу державних благ:

Бюджетний кодекс: «Видатки бюджету – кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків бюджету не належать: погашення боргу; надання кредитів з бюджету; розміщення бюджетних коштів на депозитах; придбання цінних паперів; повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів бюджету, проведення їх бюджетного відшкодування» [2, ст. 2 абз. 13];

МСБОДС 1 «Подання фінансових звітів»: «Витрати – зменшення економічних вигод або потенціалу корисності протягом звітного періоду у вигляді вибуття чи споживання активів або у вигляді виникнення зобов'язань, що призводить до зменшення чистих активів / власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами власникам» [8, п. 6, абз. 6];

НСБОДС 101 «Подання фінансової звітності»: «витрати – зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником» [11, п. 4, абз. 3];

О. Д. Василик: «Видатки бюджетів за своєю економічною сутністю є інструментом розподілу і перерозподілу централізованого грошового фонду держави та його використання за цільовим призначенням для забезпечення суспільного добробуту» [3, с. 123];

Р. Т. Джого: «...під видатками розуміють державні платежі, які не підлягають поверненню, а тобто не створюють і не компенсують фінансових вимог» [12, с. 47];

П. Й. Атамас: «...під видатками (не ототожнювати із затратами) розуміють суму коштів, витрачених бюджетними установами в процесі господарської діяльності в межах сум, установлених кошторисом» [1, с. 73].

Аналіз літературних джерел свідчить про неоднорідність категорії «витрати» та виокремлення його складових «витрати», «затрати», «видатки» тощо. Невизначеність і розпливчатість понять не тільки вносить плутанину в термінологічну систему, а й не сприяє подальшому розвитку усіх галузевих та функціональних наук. Вони потребують чіткого розуміння та визначення з метою вартісної оцінки та відображення у звітності.

Вказане розмежування тлумачень ґрунтується на аналізі зміни форм ресурсів, які трансформуються в процесі створення продукту, і має такі лінгвістичні вирази у різних мовах (табл. 1).

Таблиця 1

Позначення дефініцій «витрати», «затрати», «видатки» у різних мовах

Мови	Дефініції		
	Витрати	Затрати	Видатки
Українська	Витрати	Затрати	Видатки
Російська	Издержки	Затраты	Расходы
Англійська	Expenditure	Cost	Expenses
Німецька	Ausgaben	Kosten	Aufwang
Французька	Frais	Depense	Charges

Науковці не мають однозначного тлумачення вказаних дефініцій (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення термінів «витрати», «затрати», «видатки» у вітчизняній та зарубіжній літературі

Автор	«Витрати»	«Затрати»	«Видатки»
1	2	3	4
Свірко С. В. [14, с. 175]	Зменшення грошових коштів чи збільшення кредиторських зобов'язань для отримання та поповнення продуктивних сил суб'єкта господарювання	Грошовий вираз використаних та фактично чи умовно зменшених продуктивних сил для виробництва певного продукту	Загальна сума використаних коштів за період для забезпечення господарської діяльності суб'єкта господарювання. В обліковій практиці бюджетних установ видатки поділяються на касові та фактичні
Левицька С. О. [7, с. 365]	виражені у грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, товарів	Показники затрат визначають структуру ресурсів (матеріальних та людських), необхідних для виконання програми (кількість установ, кількість обладнання, кількість працівників, необхідних для здійснення програми тощо); затверджуються паспортом програми в грошових та натуральних вимірниках	Визначальна сторона фінансової діяльності держави, економічні стосунки якої виникають у зв'язку з розподілом фонду грошових коштів держави та його використанням. Видатки бюджетних установ є централізованими видатками оскільки здійснюються за рахунок коштів відповідного бюджету
Котова С. [6]	це зменшення грошових коштів чи збільшення кредиторських зобов'язань для отримання та поповнення продуктивних сил суб'єкта господарювання, зокрема у вигляді надання кредитів з бюджету, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів	це кошти у якості елемента формування собівартості продукції, яку було (буде) виготовлено і яка несе у собі матеріальну та нематеріальну форму. У останньому полягає основна різниця між поняттям «затрати» та поняттям «витрати», що є більш універсальним і може застосовуватись до послуг та благ, які не мають матеріальної форми	кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків бюджету не належать: погашення боргу; надання кредитів з бюджету; розміщення бюджетних коштів на депозитах; придбання цінних паперів; повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів бюджету, проведеного їх бюджетного відшкодування

1	2	3	4
Международный бухгалтерский учет. GAAP и IAS: Справочник от А до Я [17]	Издержки (expenditures) – уменьшение суммы средств или увеличение суммы обязательств в результате приобретения товаров или оплаты услуг	Затраты/ себестоимость (cost) – денежное выражение величины ресурсов, затраченных на хозяйственную деятельность	Расходы (expense) – уменьшение суммы капитала как результат деятельности компании в течении отчётного периода, т. е. использование или употребление ресурсов в течении отчётного периода
Роберт Н. Ентони [19]	Издержки (expenditures) – уменьшение суммы средств или увеличение суммы обязательств как результат приобретения товаров или уплаты за услуги	Затраты/ себестоимость (cost) – денежное выражение величины ресурсов, используемых для тех или иных целей	Расходы (expense) – уменьшение суммы капитала как результат деятельности компании в течении отчётного периода, т.е. использование или употребление ресурсов в течении отчётного периода
Соколов Я. В. [15]	Издержки – эквивалент термина затраты, который используется не в сфере производства, а в сфере обращения	Это та часть расходов, что относится к данному отчётному периоду. Сюда включаются: 1) расходы возникшие в данном отчетном периоде некапитализированные, 2) декапитализированные активы	Расходы – ... все то, что тратит организация. Та часть расходов, что имеет отношение к будущим отчётным периодам, капитализируется и показывается в активе баланса

Наведемо у табл. 2 розмежування тлумачень понять «витрати», «затрати», «видатки» ґрунтується на аналізі зміни форм ресурсів, які перетворюються у процесі створення продукту.

Усі визначення, подані у табл. 2, зводяться до процесів постачання, виробництва та реалізації, що є предметом бухгалтерського обліку. Тому слушним є висновок С. В. Свірко: «... з погляду ідентифікації понять «затрати», «витрати» та «видатки» доцільно наголосити на таких важливих моментах:

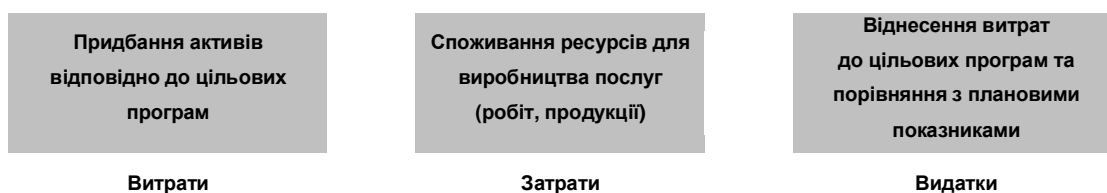
1) у межах процесу постачання спостерігається витрачання грошових коштів чи взяття суб'єктом господарювання зобов'язань на сплату певної суми коштів при настанні відповідного моменту платежу з метою отримання та поповнення елементів продуктивних сил;

2) у межах процесу виробництва певного продукту зазначаємо факти затрат певної кількості відповідних елементів продуктивних сил суб'єкта господарювання;

3) у процесі господарської діяльності в часі у цілому для забезпечення всіх процесів суб'єкт господарювання здійснює загальне використання коштів» [14, с. 175].

Хибним, на наш погляд, є визначення Р. Є. Федів, що «... органи державного сектора використовують для обліку витрат різні за термінологією та методикою визначення терміни: «видатки» – для операцій, що фінансуються виключно з бюджету, «витрати» – для операцій госпрозрахункового характеру (які можуть відповідно до установчих документів здійснювати зазначені юридичні особи)» [18]. На наш погляд, витрати виникають як виконанні операцій загального фонду, так і при здійсненні операцій спеціального фонду.

Розмежування понять «витрати», «затрати», «видатки» у бюджетній сфері пов'язане з їх двоїтим характером:



Для підприємницької діяльності не характерні такі ознаки витрат бюджетної сфери, як безоплатність і безповоротність; цільове спрямування коштів, фінансування в міру виконання плану, тому для них не характерне формування видатків. Підприємства формують лише витрати і затрати.

Порівняння концептуальних характеристик вказаних дефініцій та умов їх застосування досліджено проф. С. О. Левицькою (табл. 3).

Таблиця 3

**Концептуальні характеристики витрат, затрат та видатків,
визначені С. О. Левицькою [7]**

№ з/п	Ознака	Витрати	Видатки	Затрати
1.	Суб'єкт, що здійснює використання ресурсів	Суб'єкти підприємницької діяльності	Головний розпорядник коштів (органи державної влади), розпорядники II та III рівня (бюджетні установи та організації)	Головний розпорядник коштів (органи державної влади), розпорядники II та III рівня – виконавці бюджетних програм
2.	Мета	Отримання прибутку	Вирішення соціально-економічних питань, визначених на державному рівні	Раціональне використання бюджетних коштів в процесі виконання бюджетних програм
3.	Принципи визнання на рахунках бухгалтерського обліку	В періоді здійснення (понесення), одночасно з визнанням доходів, для одержання яких вони понесені	Для касових видатків – касовий метод, при якому запис доходів та видатків здійснюється в момент отримання коштів (незалежно від періоду, до якого вони належать), для фактичних – метод нарахувань, за яким запис операцій здійснюється в момент їх визначення (нарахування), а не в момент фактичного витрачання (виплати) коштів	В періоді фактичного витрачання (списання) ресурсів
4.	Грошова натуральна форма вираження	Грошова	Грошова	Грошова, натуральна
5.	Ресурси, що використовуються	Грошові та інші, виражені у грошовій формі	Грошові	Всі, окрім грошових

Ми певною мірою не погоджуємося з проф. С.О. Левицькою у частині визнання затрат, оскільки, на наш погляд, затрати виникають не лише у виконавців бюджетних програм, а також у суб'єктів підприємницької діяльності на етапі використання ресурсів для виробництва.

Видатки бюджетних установ є складною багаторівневою економічною категорією, а тому мають глибоку класифікацію:

I. За етапами руху коштів видатки поділяються на:

1) касові видатки – зменшення суми грошових коштів на реєстраційних рахунках, що відбулися внаслідок оплати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) для потреб виконання функціональних обов'язків суб'єкта державного економіки;

2) фактичні видатки – ресурси, спожиті суб'єктом державного економіки у процесі виконання його функціональних обов'язків.

II. За джерелами покриття їх класифікують на:

1) видатки загального фонду – видатки, що фінансуються за рахунок коштів бюджету засновника (державного або місцевого бюджету)

2) видатки спеціального фонду – видатки, що фінансуються з комерційної діяльності суб'єкта державного сектора економіки.

III. Згідно з бюджетною класифікацією видатки групують:

1) за функціональною класифікацією;

2) за відомчою класифікацією;

3) за економічною класифікацією;

4) за програмною класифікацією.

IV. За приналежністю до бюджетного процесу (згідно з НСБОДС 135 «Витрати» [10]) розрізняють:

1) витрати за обмінними операціями, що включають такі елементи витрат: оплата праці (заробітна плата, грошове забезпечення військовослужбовців); відрахування на соціальні заходи; матеріальні витрати (використання предметів, матеріалів, обладнання, інвентарю, медикаментів та перев'язувальних матеріалів, продуктів харчування тощо); амортизація; фінансові витрати (витрати суб'єкта державного сектору, пов'язані із запозиченнями згідно із законодавством: відсотки за користування кредитами, премія, дисконт за цінними паперами, витрати на обслуговування боргу тощо); інші витрати за обмінними операціями (курсові різниці, витрати, пов'язані з реалізацією активів, втрати від зменшення корисності активів тощо);

2) витрати за необмінними операціями, що включають такі елементи витрат: трансферти (субсидії, гранти, соціальні виплати тощо); інші витрати за необмінними операціями (витрати, пов'язані з передачею активів, що передають суб'єкти державного сектору суб'єктам господарювання, фізичним особам та іншим суб'єктам державного сектору для виконання цільових заходів, списана дебіторська заборгованість, неповернення депозитів тощо).

Підсумовуючи дослідження, слід зазначити, що, на відміну від витрат комерційних підприємств, за основу яких взято концепцію вибуття, видатки бюджету розуміють як інструмент розподілу державних благ. Розмежування понять «витрати», «затрати», «видатки» у бюджетній сфері пов'язане з їх двоїтим характером та ґрунтується на аналізі зміни форм ресурсів, які перетворюються у процесі створення продукту.

Витрати характеризують придбання активів відповідно до цільових програм, затрати вимірюють споживання ресурсів для виробництва послуг (робіт, продукції), видатки характерні лише для суб'єктів державного сектору економіки і характеризують віднесення витрат до цільових програм та порівняння з плановими показниками.

Література

1. Атамас П. Й. *Основи обліку в бюджетних організаціях : навч. посіб.* / П. Й. Атамас. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 284 с.
2. *Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. Редакція від 05.01.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua/laws/show/бюджетний кодекс україни.*
3. Василик О. Д. *Бюджетна система України : підруч.* / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 544 с.
4. *Глосарій термінів, наведених у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку для державного сектору (МСБОДС), – стандарти 1-18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=80965&cat_id=83024.*
5. *Задорожний З. В. Внутрішньогосподарський облік у будівництві: методологія і організація : дис. на здобуття наук. ступеня д-а екон. наук : 8.00.09 / Задорожний Зеновій-Михайло Васильович. – Тернопіль, 2007.*
6. *Котова С. Класифікація видатків медичних установ з урахуванням напрямів надання послуг / С. Котова // Економічний аналіз. – Вип. 9. – Ч. 2. – 2011. – С. 248–253.*

7. Левицька С. О. Економічна сутність дефініцій використання ресурсів: витрати, видатки, затрати [Електронний ресурс] / С. О. Левицька, Л. В. Лук'яничук // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Економіка : зб. наук. праць / Мін-во освіти і науки України ; Нац. ун-т вод. госп. та природокористування. – Рівне, 2007. – Вип. 2 (38). – Режим доступу : <http://nuwm.rv.ua/methods/asp/v382ek.html>.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку у державному секторі 1 (МСБОДС 1) – Подання фінансових звітів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=80965&cat_id=83024
9. Нападівська Л.В. Управлінський облік : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Нападівська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати»: затв. наказом Мін-ва фінансів України 18 травня 2012 року № 568.
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» : затв. наказом Мін-ва фінансів України 28.12.2009 р. № 1541 (у ред. наказу Мін-ва фінансів України від 24.12.2010 р. №1629)
12. Облік у бюджетних установах : навч.-метод. посіб. [для самост. вивч. дисц.] / [Джога Р. Т., Сінельник Л. М., Кондратюк І. О., Петруніна В. В.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 296 с.
13. Пушкар М.С. Фінансовий облік : підруч. / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карп -бланш, 2002. – 628 с.
14. Свірко С. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація : моногр. / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 244 с.
15. Соколов В. Я. Учет затрат – от теории к практике / В. Я. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 6. – С. 44–47.
16. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / В. В. Сопко. – 3-тє вид. [перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 578 с.
17. Справочник бухгалтера от А до Я. Международны бухгалтерский учет «GAAP» LAS / сост. В. М. Матвеева. – М. : Дело и сервис, 1998. – 192 с.
18. Федів Р. Є. Реформування обліку фінансових результатів діяльності бюджетних установ / Р. Є. Федів // Збірник наукових праць ЧДТУ. Вип. 21. – С. 112–116.
19. Энтони Роберт И. Самоучитель по бухгалтерскому учету / Роберт И. Энтони ; пер. с англ. – М. : Триада НТТ, 1998. – 292 с.

ÇÌ ²ÑÒ Í Î ÅÐÀÖ²É Ç Ò²Í ÁÍ ÑÎ ÆÈÌ È ²Í ÅÃÑÒÈÖ²ßÌ È:
ÑÓÁ'ª ÈÒÈ, Í Á'ª ÈÒÈ ÒÀ Ö²È²

Наведено класифікаційні ознаки суб'єктів та об'єктів фінансових інвестицій, вказано цілі та завдання операцій з фінансовими інвестиціями на основі діючої практики, що ґрунтується на національному законодавстві, у порівнянні із зарубіжним досвідом.

Shows the classification attributes of subjects and objects of investments, pointed the aims and objectives of operations with financial investments based on current practice, based on national law and in comparison with the international experience.

Активізація інвестиційної діяльності, створення її нового організаційно-правового економічного механізму нині є одними з основних завдань реформування національної економіки України. Вони мають відповідати вимогам подолання кризи й оздоровлення економіки, підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах ринку. Саме активізація інвестиційних процесів – головна складова економічних вимог, що мають на меті визначити реальні зрушення в структурі економіки країни, прискорити перехід економіки на якісно новий рівень індустріального розвитку й інтенсивний тип відтворення, підвищити якість вітчизняної продукції та її конкурентоспроможність на світовому ринку.

Вагомий внесок у дослідження проблем обліку й аналізу фінансових інвестицій зробили такі вітчизняні вчені, як М. І. Бондар, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Я. В. Голубка, Н. В. Гордополова, В. П. Завгородній, А. Г. Коваленко, Я. Д. Крупка, Б. М. Литвин, Є. В. Мних.

Сьогодні у нашій державі триває активний процес розвитку та формування інфраструктури фінансового ринку і зокрема його складової – ринку цінних паперів (далі – РЦП). Поштовхом до розвитку цієї незадіяної сфери економіки став прийнятий 18 червня 1992 р. Закон України «Про цінні папери і фондову біржу». У ході практичного становлення РЦП виникло багато питань, які не знайшли відображення у згаданому Законі і потребували негайного законодавчого врегулювання. Власне з цим пов'язана активна нормотворча діяльність у сфері регулювання ринку цінних паперів упродовж останніх років.

За останні роки спостерігаються позитивні зміни на ринку цінних паперів, що зумовлено створенням сприятливих умов зовнішньоекономічної політики держави та стабілізацією макроекономічних факторів. Про покращення інвестиційної привабливості української економіки свідчить інвестиційний приплив прямих іноземних інвестицій до України, чистий приріст яких лише за 2012 р. становив 4410,4 млн. дол. США.

У фінансових установах акумульовано 7342,7 млн дол. (19,5%) прямих інвестицій, на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку – 3866,1 млн дол. (10,3%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 3849,4 млн дол. (10,2%).

Обсяг прямих інвестицій з України в економіку країн світу з урахуванням його курсової різниці й утрат капіталу, на 1 січня 2012 р. становив 6871,1 млн дол., у тому числі в країни ЄС – 6523,9 млн дол. (94,9% загального обсягу), у країни СНД – 246,4 млн дол. (3,6%), в інші країни світу – 100,8 млн дол. (1,5%).

За дослідженнями А. Мерзляка, найбільш пріоритетними зонами для іноземних інвестицій в Україні є:

– Західний регіон (Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Тернопільська, Волинська області), де ефективним може бути створення виробництва з використанням місцевих природних ресурсів –

сірки, калійної та кухонної солі, вугілля, нафти та газу, а також розвиток мережі оздоровчих курортно-туристичних комплексів;

– Донецько-Придніпровський регіон (Донецька, Луганська, Запорізька, Дніпропетровська області), де необхідно здійснити реконструкцію та технічне переобладнання шахт, металургійних, хімічних виробництв на базі безвідходних, маловідходних та екологічно чистих технологій; дати потужний імпульс розвитку енергоощадних виробництв середнього та точного машинобудування, автомобіле- та літакобудування;

– Південний регіон (Одеська, Миколаївська, Херсонська області), де найбільш вигідним є проведення реконструкції та технічного переоснащення портового господарства, розвиток виробництва обладнання для харчової та консервної промисловості, розширення мережі оздоровчих курортно-туристичних комплексів;

– регіони України, забруднені внаслідок аварії на Чорнобильській атомній електростанції, у яких, поряд із запровадженням унікальних наукових досліджень, необхідно впровадити найновітніші технології та здійснити комплекс заходів щодо екологічного, економічного та соціального відродження територій.

Наведена інформація підтверджує актуальність проведеного дослідження саме для підприємств Західного регіону України [3].

Розкриття поняття «фінансові інвестиції» було б неповним без характеристики об'єктів і суб'єктів інвестування економічних ресурсів у фінансові інвестиції.

Основні об'єкти фінансового інвестування проілюструємо на рис. 1.

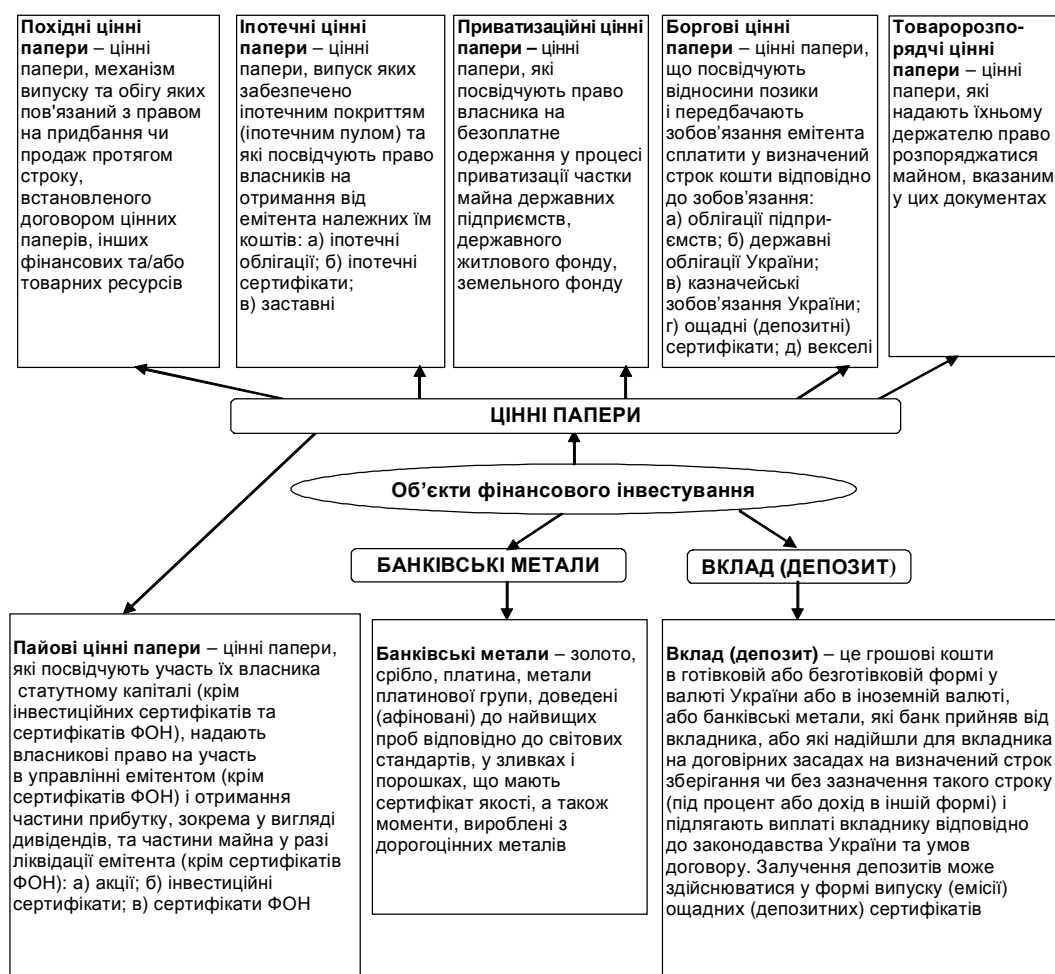


Рис. 1. Об'єкти фінансового інвестування в Україні

Джерело: розроблено автором.

Перелік видів цінних паперів, які можуть випускатись і обертатись на українському РЦП, визначається ст. 3 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок».

Згідно зі ст. 6 названого Закону акцією вважається іменний цінний папір, який посвідчує майнові права його власника (акціонера), що стосуються акціонерного товариства, включаючи право на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів та право на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації, право на управління акціонерним товариством, а також немайнові права, передбачені Цивільним кодексом України та Законом, що регулює питання створення, діяльності та припинення акціонерних товариств, і законодавством про інститути спільного інвестування.

Наступним класичним видом цінного паперу є облігація. Випуск та обіг облігацій в Україні передбачені наведеним вище Законом. Відповідно до ст. 7 цього Закону облігація – цінний папір, що посвідчує внесення його власником грошей, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбачений умовами розміщення облігацій строк та виплатити дохід за облігацією, якщо інше не передбачено умовами розміщення. Тобто це є свого роду акція з фіксованим прибутком.

Облігації випускаються емітентами з метою залучення грошових коштів, які необхідні для вирішення поставлених завдань.

Аналіз функціонування українського РЦП з точки зору обігу на ньому облігації дає змогу зробити висновок про те, що вітчизняні емітенти віддають перевагу акціям, які за своєю економічною природою є менш ризиковим цінним папером.

Для отримання бездефіцитного бюджету, що є передумовою досягнення економічної та соціальної стабільності, країни з розвинутою ринковою економікою використовують випуск казначейських цінних паперів. Згідно зі ст. 11 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» казначейським зобов'язанням визнається державний цінний папір, що розміщується винятково на добровільних засадах серед фізичних осіб, посвідчує факт заборгованості Державного бюджету України перед власником казначейського зобов'язання України, дає власникові право на отримання грошового доходу та погашається відповідно до умов розміщення казначейських зобов'язань України. Згідно з цим законом можуть випускатись такі види казначейських зобов'язань:

- довгострокові – понад п'ять років;
- середньострокові – від одного року до п'яти років;
- короткострокові – до одного року.

Ще одним видом цінних паперів, що має широке розповсюдження на вітчизняному РЦП, є ощадний сертифікат. Ним вважається цінний папір, який підтверджує суму вкладу, внесеного в банк, і права вкладника (власника сертифіката) на одержання після закінчення визначеного строку суми вкладу та процентів, установлених сертифікатом, у банку, який його видав [1–5.]

Деякої активності на національному РЦП набув вексельний обіг.

Векселем вважається цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власникові векселя (векселедержателю). З прийняттям постанови Верховної Ради України від 17 червня 1992 р. «Про застосування векселів у господарському обороті України» був запроваджений вексельний обіг з використанням простого і переказного векселів відповідно до Женевської конвенції 1930 р.

Ще одним новим фондовим інструментом, що з'явився на українському ринку цінних паперів лише у 1994 р., є інвестиційні сертифікати – цінні папери, які розміщуються інвестиційним фондом, інвестиційною компанією, компанією з управління активами пайового інвестиційного фонду та посвідчують право власності інвесторів на частку в інвестиційному фонді, взаємному фонді інвестиційної компанії та пайовому інвестиційному фонді. Їх випуск проводиться з метою залучення коштів інвесторів для здійснення спільного інвестування і не дає їх власникові права участі в управлінні юридичною особою, що випустила їх.

Інвестиційні фонди поділяють на відкриті і закриті, що обумовлює специфіку випуску інвестиційних сертифікатів. Відкриті фонди створюються на невизначений термін і здійснюють викуп своїх інвестиційних сертифікатів у строки, встановлені інвестиційною декларацією інвестиційного фонду. Закриті фонди створюються на визначений строк і здійснюють розрахунки щодо інвестиційних сертифікатів після закінчення строку діяльності інвестиційного фонду. Розвиток вітчизняного ринку інвестиційних сертифікатів безпосередньо залежить від проведення приватизаційних процесів в Україні.

Крім вищенаведених цінних паперів, Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» передбачено також випуск таких видів цінних паперів, як іпотечні сертифікати, іпотечні облігації, сертифікати фондів операцій з нерухомістю (далі – сертифікати ФОН). Іпотечні цінні папери – цінні папери, випуск яких забезпечено іпотечним покриттям (іпотечним пулом) і які посвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів.

Окрім вищерозглянутих видів цінних паперів, слід відмітити ще такі фінансові інструменти, які поєднують у собі елементи кількох видів цінних паперів або являють собою настільки специфічні документи, що їх неможливо однозначно зарахувати до тієї чи іншої групи. Такі інструменти визначені Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» як похідні і до них належать: опціони, варанти, ф'ючерси та ін. Основне місце серед них на РЦП займають опціонні угоди.

Опціон – це угода, яка надає покупцеві опціону право (але не зобов'язання) на купівлю чи продаж базових фінансових інструментів за фіксованою ціною протягом деякого періоду або на визначену наперед дату в майбутньому в обмін на опціонну премію. У перекладі «опціон» (від англ. option) означає вибір. Предметом опціонної угоди можуть бути різноманітні фінансові інструменти: валюта, акції, індекси, цінні папери, кредити, ф'ючерсні контракти і т. ін. Саме можливість вибору і є основною характеристикою опціонів. В опціонній угоді, котра укладається між двома контрагентами, зазначається кількість та вид базових інструментів, що є предметом купівлі або продажу, дата виконання угоди чи період між двома датами, впродовж якого може бути виконана угода, а також фіксується ціна виконання опціону.

Аналізуючи ситуацію, що склалася на ринку опціонів у нашій державі, варто відзначити необхідність законодавчого врегулювання цього елемента РЦП. Адже сьогодні торгівля похідними фондовими інструментами відбувається на суто «аматорських засадах».

Варант – це різновид опціону на купівлю, який випускається емітентом разом з привілейованими акціями чи облігаціями і надає право на придбання простих акцій емітента за певною ціною. Термін дії варанта 3–5 років. Зазвичай ціна обміну, що визначена у варанті, на 15–20% перевищує поточну ціну звичайної акції. Але придбання облігації з варантом може бути вигідним, якщо протягом терміну дії варанту ціна звичайної акції перевищить рівень, визначений у варанті. У цьому разі інвестор може скористатися варантом і обміняти його на звичайні акції (у варанті обумовлюється кількість цінних паперів для обміну – один чи кілька). Для інвесторів варант привабливий тим, що дає можливість використати очікуване підвищення цін акцій і мати високий процент доходу від звичайних акцій. Для емітента перевага полягає в тому, що облігації, які випускаються разом з варантом, мають нижчу вартість капіталу, ніж звичайні облігації, а варант підвищує на них попит і полегшує розміщення.

Ф'ючерс являє собою контракт, за яким одна сторона зобов'язує іншу продати чи купити певну кількість цінних паперів за певною ціною в майбутньому. При підписанні контракту продавець базового активу відкриває «коротку позицію» чи продає контракт, а покупець відкриває «довгу» позицію. Оплата за поставку базового активу відбувається в момент підписання угоди. Для зменшення кредитного ризику при укладенні контракту продавець і покупець повинні внести на рахунок клірингової палати страховий депозит (початкову маржу). Варіаційна маржа може становити 1–6% вартості контракт.

Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» передбачено виділення окремої групи цінних паперів – товаророзпорядчих, до яких, зокрема, слід зарахувати такі документи, як коносамент і складське свідоцтво. Коносамент – товаророзпорядчий документ, що надає його тримачеві право розпоряджатися вантажем. Складське свідоцтво – документ, що підтверджує право його власника на товар, розміщений на складі.

Поповнює ринок цінних паперів розроблений Національним банком порядок випуску в обіг депозитного (ощадного) сертифіката. Цей сертифікат реалізовується тільки через систему установ комерційних банків. Отже, письмовим зобов'язанням про депонування в НБУ грошових коштів є сертифікат ощадний Національного банку України, який засвідчує право вкладника на одержання внесеної суми та процентів за нею після закінчення дії встановленого строку депозиту. Цей вид цінного папера (ощадний сертифікат) НБУ є одним з інструментів регулювання обсягів грошової маси в обігу і випускається в обіг як через комерційні банки, так і через фізичних осіб.

Сертифікати НБУ розподіляються за видами на строкові, до запитання, іменні та на пред'явника. Установлення номінальної вартості одного сертифіката належить до компетенції і встановлюється Правлінням Національного банку України під час прийняття рішення про вид випуску сертифікатів та стан грошового ринку, який складається у відповідному періоді.

Діяльність НБУ, пов'язана з випуском в обіг ЦП, спонукала створити функціонуючий сьогодні Депозитарій Національного банку України. Розвитку РЦП в Україні значною мірою сприяли розроблення і запровадження НБУ системи електронного обігу ЦП, що разом з запровадженням у банках міжнародного бухгалтерського обліку та бухгалтерської моделі платіжних інструментів у межах діючої системи електронних платежів відкривають для України більші можливості співпраці з розвинутими країнами Європи й Америки. Одним із принципів функціонування ринкового господарства є те, що можливості державного втручання в розподіл матеріальних і фінансових ресурсів обмежені, а підприємства (як колективні, так і приватні) вишукують додаткові джерела коштів та матеріальних ресурсів на відповідних ринках [1–5].

Для прискорення ринкових відносин необхідно запровадити у практику реалізацію на ринку не тільки державних, а й іноземних та приватних цінних паперів. Отже, цінні папери можна також поділити на державні, міжнародні, приватні.

Випуск міжнародних цінних паперів має пройти економічну експертизу державних органів залежно від вартості у валюті й складових елементів, регулюючи їх надходження відповідно до стану економіки.

Приватні цінні папери – це папери, які відповідно до чинного законодавства розміщують комерційні банки та інвестиційні фірми, підприємства й організації. З огляду на асортимент цінних паперів державні цінні папери завжди були пріоритетними, оскільки вони мають високий ступінь надійності за мінімального ризику.

Для стабілізації економіки потрібен розвинений РЦП, що вимагає паралельного розвитку первинного і вторинного ринків. Потребують більшої уваги обсяги та обіг державних цінних паперів на первинному ринку, відновлення до них довіри населення. Мова йде як про державні цінні папери – облігації внутрішніх і зовнішніх позик, державні казначейські зобов'язання, так і про випуск в обіг облігацій загальних та цільових позик на рівні області, міст, районів.

Попри всі труднощі розвитку РЦП, посилюється його роль у стабілізації економіки народного господарства з паралельним збільшенням фінансових інвестицій у цінні папери. Сьогодні РЦП характеризується достатнім насиченням різноманітними цінними паперами, що виконують функції об'єктів інвестиційної діяльності. На українському РЦП переважно обертаються цінні папери, які є засобами оформлення різних заборгованостей або виступають у ролі товаророзпорядчих документів. Зазвичай за великою кількістю об'єктів РЦП стоїть багато суб'єктів, які мають різну мету (рис. 2).



Рис. 2. Суб'єкти фінансового інвестування

Джерело: розроблено автором.

Учасників фінансового ринку можна поділити на індивідуальних інвесторів та інституційних інвесторів. Друга група охоплює професійних інвесторів, яким фірми довірили інвестувати свій капітал у різні фінансові інструменти. Індивідуальних інвесторів використовують для проведення фінансових операцій, і результати цих угод мають сприяти роботі самих компаній та індивідуальних інвесторів.

Індивідуальні інвестори – це інвестори, які володіють портфелями цінних паперів, усі доходи від яких належать безпосередньо їм.

Інституційні інвестори домінують на світових ринках капіталу, їх перевага над індивідуальним інвесторами полягає в наявності більш потужного фінансового капіталу та високого рівня професіоналізму, який забезпечує сприятливі умови повернення інвестицій. Найважливішими інституційними інвесторами є пенсійні фонди, інвестиційні банки, страхові компанії, трести, тобто колективні інвестиційні фонди [3].

На нашу думку, до суб'єктів, що здійснюють операції з фінансовими інвестиціями, слід зарахувати: суб'єктів, для яких операції з фінансовими інвестиціями є основним видом діяльності (професійні учасники ринку цінних паперів); суб'єктів, для яких операції з фінансовими інвестиціями мають специфічний характер (недержавні пенсійні фонди, страхові організації); суб'єктів, для яких операції з фінансовими інвестиціями не є основним видом діяльності.

Залежно від категорії суб'єктів різняться і цілі їх інвестування, проте всі вони мають загальну спрямованість (рис. 3).



Рис. 3. Суб'єкти та цілі фінансового інвестування

Джерело: розроблено автором.

На нашу думку, врахування даної складової також важливе для бухгалтерського обліку, оскільки дасть змогу окреслити потреби суб'єктів господарювання щодо розкриття інформації про фінансові інвестиції.

Виділення зазначених груп суб'єктів сприятиме раціональній побудові бухгалтерського обліку фінансових інвестицій та удосконаленню його методики.

Коли підприємство використовує свій нерозподілений прибуток для придбання нових технологій або уряд здійснює будівництво шляхів за рахунок бюджетних коштів, спостерігається пряме перетворення збережень в інвестиції через фінансовий ринок.

Фінансовий ринок – це механізм перерозподілу капіталу між кредиторами і позичальниками за допомогою посередників на основі попиту і пропозиції на капітал. Метою утворення та функціонування фінансового ринку є акумулювання й ефективно розміщення заощаджень в економіці. Адже стан економіки значною мірою зумовлюється ефективністю переливу інвестиційних коштів від тих, хто має заощадження, до тих, у кого на даний момент є потреба в капіталі.

За допомогою ринку цінних паперів установлюються відповідні правові та економічні взаємовідносини між підприємцями, корпораціями та іншими структурами, яким необхідні фінансові кошти для свого розвитку, та організаціями і громадянами, які їх можуть позичити (надати) на певних умовах [5].

Як уже відомо, інвестиції здебільшого – це документовані фінансові інструменти, оскільки вони є результатом фінансових угод. Це відбувається на фінансових ринках, що належать до основних функціонуючих ринків у кожній економіці.

У зв'язку з тим, що фінансові інструменти являють собою групу договорів, фінансовий ринок можна поділити на певні сегменти (рис. 4).

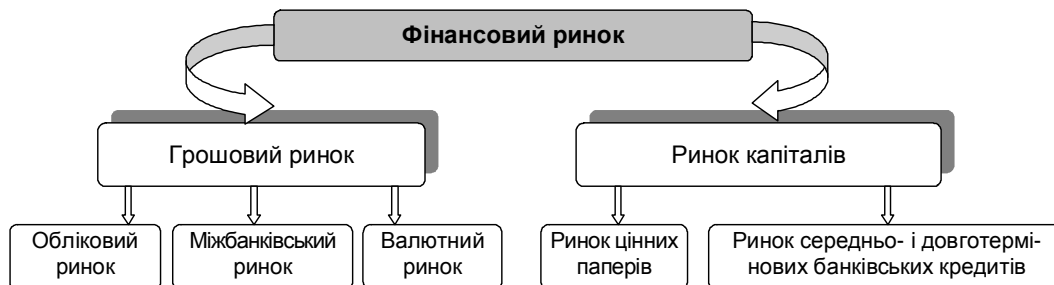


Рис. 4. Структура фінансового ринку

Джерело: розроблено автором.

Наведена структура фінансового ринку може викликати сумніви щодо такого сегменту, як ринок культурних цінностей. Стандартне розуміння фінансового ринку не містить такого сегменту. Проте це не означає, що відсутній оборот, наприклад, історичними документами, творами мистецтва, унікальними меблями або коштовностями. Оборот цими предметами є задокументованим, що ще більш ускладнює ставлення до цих статей як до товарів, які продаються на товарному ринку.

Угоди щодо культурних цінностей, створюють ринок з дуже специфічними характеристиками, чий оборот не належить до категорії фінансового. Можна припустити, що ці цінності хоча і є важливими для деяких клієнтів-інвесторів, однак не мають відношення до економіки.

Головною функцією фінансового ринку є забезпечення процесу розподілу фінансових ресурсів в економіці. З його допомогою створюються умови для вільного міжгалузевого обігу капіталів, що дає змогу перетворювати заощадження в робочі інвестиції. Будучи оптимальним розподільним механізмом, фінансовий ринок сприяє зниженню затрат, що виникають у процесі руху капіталу. У цьому процесі держава може виступати у двох аспектах – або як кредитор, або як позичальник.

У різних країнах по-різному вирішують питання регулювання і контролю РЦП. Так, у США цими питаннями займається Комісія з цінних паперів і бірж, у Франції – Французька комісія з біржових операцій. Крім цього, з метою сприяння інвестиційним банкам і бізнесу з цінними паперами, стандартизації принципів і прийомів їх практичної діяльності відповідно до вимог федеральних законів про цінні папери в США з кінця 30-х рр. XX ст. функціонує Національна асоціація дилерів з цінних паперів (НАСО), створена спільними зусиллями Конгресу США і Комісії з цінних паперів.

Деякі європейські країни практикують досвід, коли держава бере безпосередню участь у створенні і підтриманні ринків окремих фінансових активів. Зокрема, фондові біржі в ряді випадків є державними закладами. Практикуються також «захисні» закони і постанови, які забезпечують захист національних кредитно-фінансових інститутів від закордонного проникнення і надлишкової конкуренції.

Отже, законодавчий процес з регулювання роботи РЦП у різних країнах різниться, але основне завдання, яке ставлять перед собою законотворчі органи, – це створення найбільш сприятливих умов для інвесторів й емітентів.

Взагалі ринки цінних паперів можна класифікувати за кількома критеріями. За сферою поширення розрізняють світові, національні, регіональні та місцеві ринки. Ринки поділяють також на первинні, тобто ті, на яких нові випуски зобов'язань продаються та купуються вперше, і вторинні – це ті, на яких відбувається подальший обіг непогашених зобов'язань (рис. 5.).

Важливою ознакою первинного РЦП є те, що інвестори, придбавши цінні папери, свої грошові кошти передають безпосередньо емітенту цих паперів, а не іншому інвестору, що був попереднім власником. Вторинний РЦП у свою чергу призначений для обміну раніше випущених фінансових інструментів між інвесторами.

Отже, можна зробити висновок, що вторинний ринок не збільшує обсягу фінансових активів, але дає змогу підвищити їх ліквідність і цим стимулює розвиток первинного ринку. Існує багато різновидів

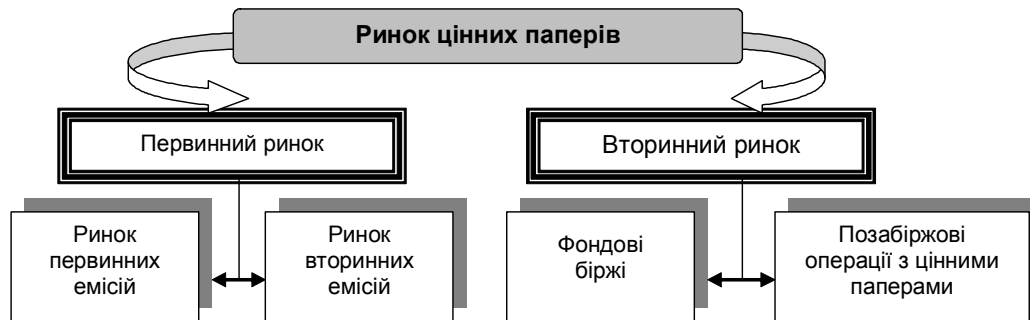


Рис. 5. Складові елементи ринку цінних паперів

Джерело: розроблено автором.

ринків, де можуть здійснюватись обороти щодо купівлі та продажу цінних паперів, але всі ці ринки є складовими єдиного РЦП.

Залежно від способу організації торгівлі виділяють стихійний та організований РЦП. За місцем проведення торгів виділяють біржовий та позабіржовий РЦП.

Позабіржовий ринок працює з інструментами РЦП, які не допущені до торгів на фондовій біржі. Водночас на позабіржовому ринку можуть обертатись цінні папери, які є предметом біржових операцій. На біржовому ринку торгівля цінними паперами здійснюється на фондових біржах, порядок створення та діяльність яких визначаються чинним законодавством країни та внутрішніми документами самих бірж. В Україні більш успішно розвивається інституційне оформлення ринку цінних паперів.

Зазвичай основним елементом тут є фондова біржа. Адже тільки за її допомогою можна з найбільшою економічною ефективністю диверсифікувати капітал та грошові заощадження населення в реальні інвестиції. До цього додається також така перевага фондової біржі перед іншими інституційними органами, як можливість досягти найбільшої ліквідності довгострокових вкладів інвесторів.

Біржові спекуляції сприяють збільшенню швидкості обороту та посилюють динаміку переливання капіталу в народному господарстві. За допомогою фондової біржі здійснюється оцінка виробничого майна і забезпечення підприємств коштами. Біржа певною мірою створює конкуренцію кредитній системі.

Будучи інтегральним елементом сучасної економіки, біржа спрямовує кошти саме туди, де переваги прибутку над витратами є найбільшими. Зрозуміло, що дані функції ринок капіталів може реалізовувати за наявності ряду умов, а саме:

- конкурентної боротьби між посередниками;
- наявності попиту;
- довіри до інвесторів ринку капіталів.

У цьому разі потрібно пристосовувати багатий зарубіжний досвід до наших умов. Зокрема, важливо домогтися, щоб фондова біржа виконувала свої спеціальні і специфічні функції (рис. 6.)

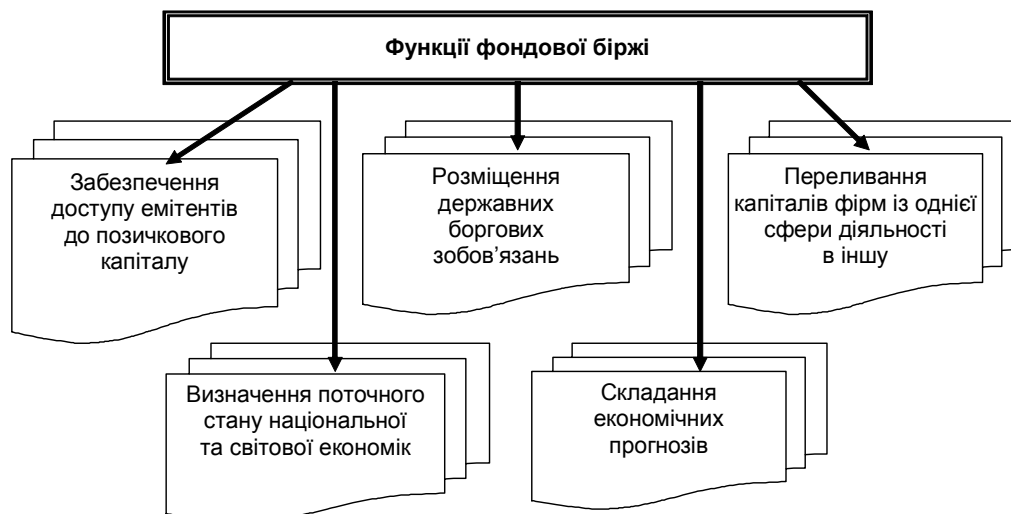


Рис. 5. Основні функції фондової біржі

Джерело: розроблено автором.

Що стосується діяльності Української фондової біржі, то слід сказати, що в Україні спостерігається надмірна монополізація операцій на столичній біржі. Цей процес уповільнює розвиток регіональних РЦП, які, розвиваючись і конкуруючи між собою, могли б зайняти відповідний сегмент ринкового простору.

Взагалі, фондова біржа – це акціонерне товариство, яке здійснює свою діяльність відповідно до законодавчих і нормативних актів, статуту і правил фондової біржі.

В Україні контроль за випуском і обігом цінних паперів, крім приватизаційних, який проводить Фонд державного майна України, здійснює Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Вона призначає державних представників на фондових біржах, які здійснюють контроль за дотриманням положень Статуту і Правил фондової біржі та мають право брати участь у роботі керівних органів фондових бірж.

Вивчаючи сучасну інституціональну структуру ринків цінних паперів, слід виділити такі категорії учасників операцій: комерційні банки, інвестиційні (торговельні) банки; біржові фірми та кредитно-фінансові організації, які об'єднані під назвою «інституціональні інвестори» (страхові компанії, пенсійні та інвестиційні фонди). Зарубіжний досвід свідчить про різне співвідношення сил між ними, що в основному залежить від рівня розвитку ринків та від юридичних відмінностей у законодавствах. Так, у державах, де комерційні банки мають право здійснювати операції з усіма видами цінних паперів, наприклад у ФРН, інвестиційні банки не відіграють значної ролі.

Характерною рисою сучасних РЦП є доволі великий обсяг угод, які укладаються поза біржею і складають позабіржовий обіг. Це зумовлено існуючою у багатьох країнах системою високих фінансових комісій та обмежувальною практикою прийняття акцій до котирування, високою вартістю послуг біржі, необхідністю оплачувати комісії та збори, монополізацією членства біржі [1–5].

Отже, фіксування та публікування біржею цінних паперів на конкретний період дає змогу акціонерним компаніям і державі вирішувати питання про умови та доцільність випуску паперів у той чи інший період. Публічність курсів та можливість продажу ЦП через біржу створюють умови для широкого використання їх як засобу забезпечення банківських позичок. Крім публікації середніх курсів кожного виду цінних паперів, що обертається на біржі, обчислюються та публікуються середні курси акцій відповідних груп компаній, а також усіх компаній, зареєстрованих на біржі.

Література

1. Бондар М. І. *Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю* : моногр. / М. І. Бондар. – К. : КНЕУ, 2008. – 256 с.
2. Болюх М. А. *Економічний аналіз : навч. посіб.* / [Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбаток М. І. та ін.] ; за ред. М. Г. Чумаченка. – 2-ге вид. [перероб. і доп.] – К. : КНЕУ, 2013. – 556 с.
3. Брігхем Є. Ф. *Основи фінансового менеджменту* / Брігхем Є. Ф. ; пер. з англ. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
4. Крамаровский Л. М. *Оценка качества бухгалтерского учёта* / Л. М. Крамаровский, В. Ф. Максимова. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 191 с.
5. Криничанський К. В. *Типология фундаментальных факторов как основа фундаментального анализа рынка ценных бумаг* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mirkin.ru/_docs/article02008.pdf.

Т ОЇ ЕА Т АЎДОЇ ОЇ ААЇ Т НО² ОА АОАЕОЕАЇ Т НО² СА²ЕЇЇ АЇ І В
АЇ ООД²ОЇ УЇ АЇ НЇ Т ААДНУЕЇ АЇ ЕЇ І ОДЇ ЕР І АОАД²АЕУЇ ЕО САЇ АН²А

Розкрито сутність поняття «ефективність внутрішньогосподарського контролю». Запропоновано комплексний підхід щодо оцінки результатів внутрішньогосподарського контролю матеріальних запасів підприємств целюлозно-паперової промисловості, яка базується на використанні рекомендованої шкали оцінювання. Вона дасть змогу оцінити ефективність внутрішньогосподарського контролю в управлінні запасами підприємств і визначити напрями забезпечення його якості.

Essence of concept «efficiency of internal control is exposed in the article». Complex approach is offered in relation to the estimation of results of internal control of inventories of enterprises of pulp and paper industry which is based on the use of the recommended scale of evaluation. The offered scale will allow to estimate efficiency of internal control in control of inventories of enterprises and define directions of providing of his quality.

Внутрішній контроль є однією з основних функцій управління і є системою постійного спостереження та перевірки роботи підприємства для оцінки обґрунтованості й ефективності ухвалення управлінських рішень, виявлення відхилень і несприятливих ситуацій, своєчасного інформування керівництва для прийняття рішень щодо усунення і зниження ризиків його діяльності та управління ними [5, с. 392].

На підприємствах целюлозно-паперової промисловості, які в процесі виробництва використовують велику кількість матеріальних запасів, внутрішньогосподарський контроль відіграє надзвичайно важливу роль. У зв'язку з цим питання удосконалення їх внутрішньогосподарського контролю, оцінки обґрунтованості його здійснення та ефективності набуває особливої актуальності.

Перевагою внутрішньогосподарського контролю є те, що він здійснюється як попередній, поточний (оперативний) і подальший, може бути документальним, фактичним і комбінованим; може проводитись у вигляді ревізії, тематичної перевірки, розслідування.

У зв'язку з цим внутрішній контроль – один із найефективніших при вмілому використанні функцій контролю органами управління прийнятих рішень і досягнення поставленої мети та доведення цієї інформації до органу управління.

Питання внутрішньогосподарського контролю та його ролі в системі управління розглядаються у працях відомих вчених-економістів. Серед них: Ф. Ф. Бутинець, А. Д. Бутко, М. Т. Білуха, Н. Г. Гордієнко, Н. М. Грабова, Л. М. Киба, Є. В. Мних, В. М. Мурашко, І. Назарбаєва, С. В. Нацик, Б. Ф. Усач, Г. В. Савицька, Р. Л. Хом'як.

Проте в економічній літературі недостатньо висвітлені питання ефективності контролю та узагальненої характеристики його якості. Для оцінки ефективності внутрішнього контролю вітчизняні вчені пропонують використовувати окремі часткові показники, а практичні рекомендації спрямовані переважно на підвищення дієвості контролю, тому мають локальний характер [10]. Наявні методики оцінки ефективності внутрішнього контролю обмежуються оцінкою ефективності внутрішнього контролю через зниження ризику [1, с. 55, 312; 2, с. 252; 3, с. 194; 4, с. 15; 6, с. 413–414]. Крім цього, залишається невирішеним питання розробки інструментарію та процедур комплексної оцінки ефективності внутрішнього контролю в управлінні запасами підприємства.

Метою статті є удосконалення оцінки обґрунтованості та ефективності внутрішньогосподарського контролю матеріальних запасів на підприємствах целюлозно-паперової промисловості.

Систему внутрішнього контролю доцільно якісно організувати стосовно досягнення поставленої мети й завдань, з одного боку, та щодо її економічної ефективності – з іншого.

Однією з особливостей такого контролю є те, що він здійснюється у процесі фінансово-господарської діяльності, відіграє важливу роль у забезпеченні збереження майна. Багато фактів нестач й розкрадань цінностей виявляються інвентаризаціями та перевітками, що проводяться працівниками внутрішніх підрозділів. Головним у внутрішньогосподарському контролі є й те, що він функціонує у момент здійснення й оформлення господарських операцій. А це дає змогу вчасно виявити недоліки і вжити заходи щодо їх усунення.

З метою забезпечення збереження майна, своєчасного попередження нестач, розтрат і непродуктивних витрат потрібно спочатку забезпечити ефективність внутрішньогосподарського контролю. Ці функції мають здійснювати керівники та фахівці структурних підрозділів підприємства і працівники бухгалтерій при виконанні своїх функціональних обов'язків. Окремі недоліки у практиці здійснення такого контролю зумовлені тим, що науково обґрунтованої його організації та методики, які б враховували галузеву специфіку суб'єкта господарювання, не визначено. А тому внутрішньогосподарський контроль відданий на відкуп інтуїції та досвіду фахівців, які здійснюють контрольні функції на власний розсуд, адже практично відсутні необхідні методичні вказівки щодо проведення внутрішньогосподарського контролю. Через це контроль проводять (рідко й формально) лише після вчинення операцій, як правило, у період подання документів до бухгалтерії.

Узагальнення підходів різних авторів свідчить, що ефективність внутрішнього контролю розуміють як здатність контролю до вирішення певного завдання, ступінь цінності контрольної інформації, досягнення позитивного результату, який є наслідком здійснення контролю [6, с. 405; 12, с. 156, 157; 11, с. 345; 14, с. 53].

Поняття ефективності контролю тісно пов'язане, споріднене з поняттям його результативності, оскільки кінцевий результат, тобто сукупність об'єктивних наслідків контролю, – це головний критерій визначення його ефективності [6, с. 405].

Підвищення ефективності внутрішньогосподарського контролю залежить від зростання рівня кваліфікації керівників і спеціалістів підприємства, а також від чіткого визначення й розподілу між функціональними службами та підрозділами, конкретними виконавцями і контрольних функцій [13, с. 90–91].

У зв'язку з цим оцінка обґрунтованості здійснення контролю та його ефективності є основою ефективного функціонування виробничої системи суб'єкта господарювання загалом.

Н. І. Дорош при вивченні системи внутрішнього контролю рекомендує виокремлювати такі етапи/дії, які б дали змогу досягти розуміння системи, оцінити ризик контролю і встановити вплив одержаних результатів на перевірку фінансової звітності [9, с. 232]. У цьому контексті проводити оцінку ефективності системи контролю матеріальних запасів можна як окремо за кожним етапом його здійснення, так і шляхом формування інтегрованого показника.

Г. М. Давидов стверджує, що метою аналізу оцінки внутрішнього контролю є встановлення ступеня довіри до нього, що в свою чергу використовується для встановлення характеру, обсягів та тривалості виконання процедур перевірки на відповідність і суттєвість [8, с. 63].

При розробці системи діагностики внутрішньогосподарського контролю доцільно використовувати схеми і пояснення до них. Вони, як методи опису внутрішнього контролю, мають низку переваг перед іншими методами: подають інформацію про систему контролю у логічно-послідовному вигляді; дають можливість дуже швидко встановити логіку внутрішнього контролю, виявити її слабкі і сильні сторони; зрозумілі спеціалістам різних фахових спрямувань; дуже легко коригуються і можуть використовуватись протягом багатьох років з необхідними коригуваннями; дають змогу простежити функціонування системи як у просторі, так і за часом [8, с. 65].

З метою оцінки ефективності здійснення контролю побудована блок-схема алгоритму оцінки результатів внутрішньогосподарського контролю матеріальних запасів підприємств целюлозно-паперової промисловості, яка базується на використанні рекомендованої шкали оцінювання (рис. 1).

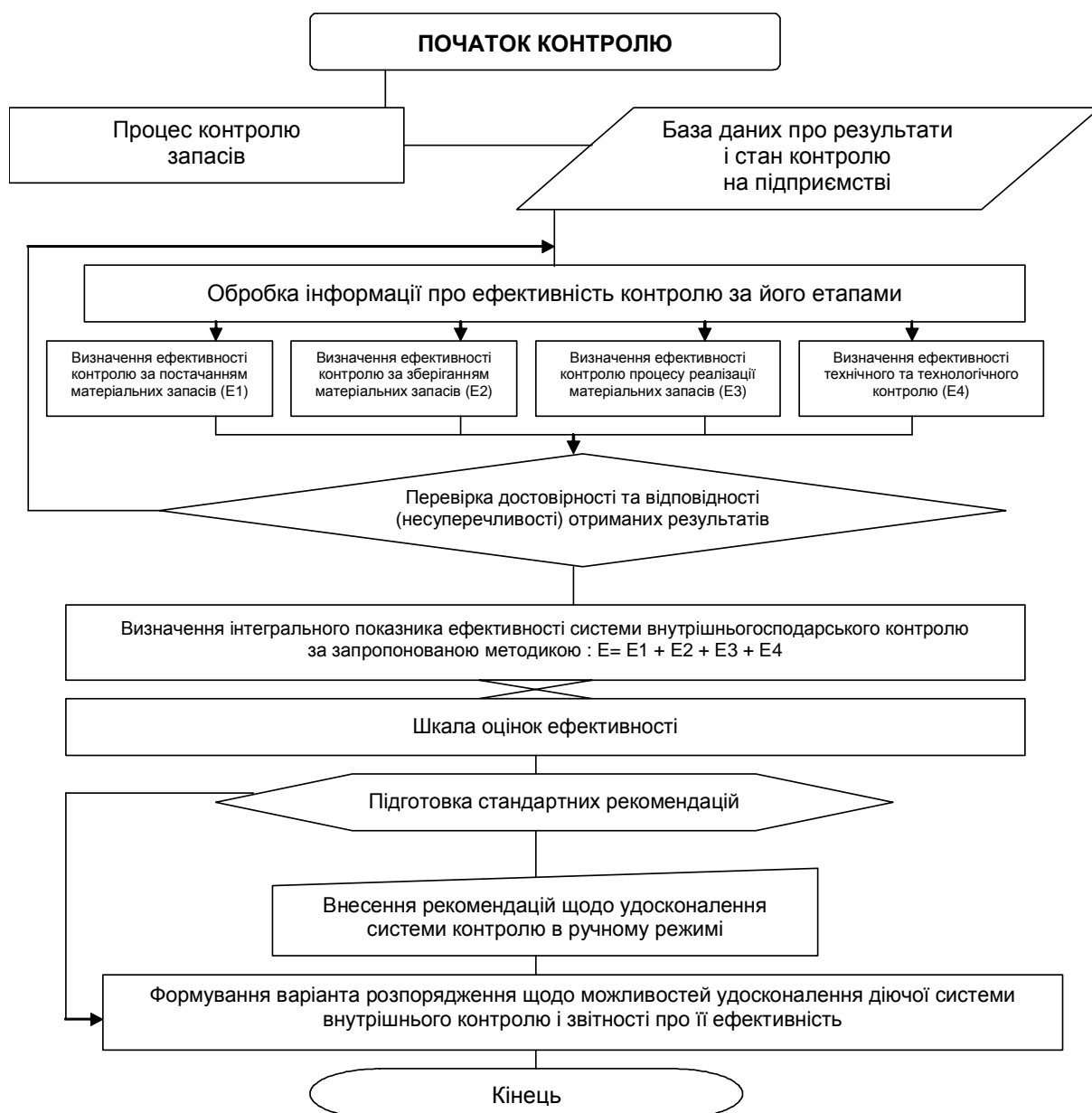


Рис. 1. Блок-схема оцінки здійснення внутрішньогосподарського контролю матеріальних запасів

Автоматизація процедур оцінки ефективності контролю певною мірою дає змогу ліквідувати елемент суб'єктивності, адже це також доволі складна проблема, яка залежить від професійного рівня особи, що проводить таку оцінку вручну. Проте і при використанні авторських рекомендацій з цих питань слід визнати, що отриманий результат матиме ймовірнісний характер.

Однак підвищенню достовірності оцінки внутрішньогосподарського контролю служитиме правильно розроблена шкала оцінок, характеристики контролю, які будуть досягнуті при тому чи іншому значенні показника ефективності, а також врахування можливостей удосконалення стратегії контролю, розробка яких покладається на низку служб і працівників (табл. 1).

**Шкала оċĭнювань ефектĭвностĭ внутрĭшньогосподарського контролю
матерĭальних запасĭв**

Оċĭнювання	Характеристика стану контролю	Рекомендаċĭї щодо удосконалення системи внутрĭшньогосподарського контролю
1	2	3
Вĭд 0 до 0,1	незадовĭльний	У наявностĭ лише система технологĭчного контролю. Бухгалтерський контроль за винятком щорĭчних ĭнвентаризаċĭй, вĭдсутній. ĭнвентаризаċĭйна комĭсія сформована з недостатньо компетентних осĭб. Рекомендовано перевĭрити вĭдповĭднĭсть бухгалтера з обĭġу матерĭальних займанĭй посади ĭ дотримання ним посадовоĭ ĭнструкċĭї, сформуванати ĭнший склад ĭнвентаризаċĭйної комĭсії. ĭншĭ заходи рекомендованĭ щодо наступних рĭвнĭв оċĭнювання
Бĭльше 0.1 до 0,2	незадовĭльний з незначно вираженими ознаками позитĭвĭзму	У наявностĭ технологĭчний контроль, взаємне звĭряння даних в бухгалтерĭї та ĭнформаċĭї, поданоĭ матерĭально вĭдповĭдальними особами. Щотĭжнева вибĭркова ĭнвентаризаċĭя дорогих матерĭальних (каолĭну, кисню, мĭдного купоросу, пролонгĭну тощо) не здĭйснюється. Рекомендовано розвивати бухгалтерський контроль та обрати стратегĭю на формування вĭддĭлу внутрĭшньогосподарського контролю. Довповнити посадовĭ ĭнструкċĭї праċĭвникĭв контрольними функċĭями. Наприклад, начальник цеху, отрĭмуючи матерĭальнĭ запасы у виробництво та пĭдписуючи накладну чи лĭмітно-забĭрну картку, може перевĭрити номер партĭї запасĭв та її цĭну
Бĭльше 0,2 до 0,3	задовĭльний з ознаками великого ризику невиявлення помилок	Система контролю включає в себе наявнĭсть технологĭчного, диспетчерського та бухгалтерського контролю без формування спеċĭального вĭддĭлу контролю. Система має прогалини на виходĭ – не формується управлĭнські рĭшення щодо оперативної лĭквідаċĭї недолĭків використання матерĭальних запасĭв
Бĭльше 0,3 до 0,4	Задовĭльний з ознаками несуттєвого ризику не виявлення помилок	Контроль окремих видĭв матерĭальних запасĭв, зокрема целюлози, деревноĭ маси, деяких лĭсохімічних продуктĭв, надзвичайно трудомĭсткий, оскĭльки поки що не розроблено надĭйних приладĭв ĭ методĭв для кĭлькĭсного оċĭнювання їх об'ємĭв. У зв'язку з цим рекомендовано використовувати розрахунковĭ методи
Бĭльше 0,4 до 0,5	задовĭльний	Ревĭзійнĭ (ревĭзійна комĭсія, вĭддĭл технологĭчного контролю тощо), а також диспетчерська служба взаємодĭють на належному рĭвнĭ. Але є проблеми в галузĭ врахування недолĭків органĭзаċĭї взаємодĭї рĭзних служб контролю, внаслĭдок чого виникають прогалини лĭквідаċĭї нестач чи перевитрати запасĭв. Рекомендовано встановлення персональної вĭдповĭдальностĭ за допущенĭ прорахунки
Бĭльше 0,5 до 0,6	добрий з ознаками значного ризику не виявлення окремих фактĭв	Система внутрĭшньогосподарського контролю охоплює в цĭлому усĭ процеси, проте ĭснує ризик невиявлення недолĭків на дĭлянках, що є мало контрольованĭ. Наприклад, переважна бĭльшĭсть деревноĭ сировини згĭдно з балансами надходжень поступає на пĭдприємства ЦПП в корĭ, а обĭġовується ĭ оплачується без корĭ. Рекомендована вибĭркова перевĭрка замĭрĭв дĭаметра та довжини колод
Бĭльше 0,6 до 0,7	добрий з ознаками несуттєвого ризику не виявлення окремих фактĭв	У наявностĭ розвинена мережа контролюючих структурних пĭдроздĭлĭв та осĭб, здатна забезпечити ефектĭвне управлĭння запасами та їх раċĭональне використання. Для полĭпшення органĭзаċĭї контролю рекомендовано здĭйснювати ĭнвентаризаċĭю деревноĭ сировини у перĭод, коли її залишки є найменшими (включаючи залишки на рейдах та на складĭ). Також доċĭльно полĭпшити дĭяльнĭсть служби ВТК щодо виявлення рĭвня якостĭ трĭски для виробництва целюлози
Бĭльше 0,7 до 0,8	добрий	Система внутрĭшньогосподарського контролю забезпечує економне використання та збереження запасĭв ЦПП. Рекомендованим є проведення дослĭджень щодо пошуку резервĭв зниження витрат запасĭв

1	2	3
Більше 0,8 до 0,9	добрий з ознаками високої ефективності	Достатньо розвинена система внутрішньогосподарського контролю з ефективною структурою й комунікаційними зв'язками. Недоліки стосуються координації суб'єктів контролю та їх інформованості. Рекомендовано проведення інформаційних нарад і тренінгів (в тому числі з метою ознайомлення суб'єктів контролю зі стратегією удосконалення системи контролю)
Більше 0,9 до 1	відмінний	Можливості удосконалення системи внутрішньогосподарського контролю матеріальних запасів обмежені. Рекомендовано здійснювати дослідження щодо можливостей удосконалення технології целюлозно-паперового виробництва

Шкалу оцінювання ефективності контролю рекомендуємо обрати з множини значень від 0 до 1. Йдеться про обрання найпростішого, класичного варіанту, який використовується у багатьох методиках. Множина значень, обрана у дисертації обґрунтовується так: по-перше, у розпорядженні будь-якого підприємства є засоби і служби чи окремі працівники, які його здійснюють хоча б у мінімальних обсягах, тобто практично чисто «нульового рівня» немає ніколи; по-друге, недосяжним також буде граничний випадок з рівнем оцінювання 1, адже це означає, що контроль організований ідеально і жодних шляхів поліпшення використання матеріальних запасів немає, що також неможливо (хоча б з причини, що контроль обмежений в часі, наприклад, працівники бухгалтерських служб працюють вдень, і тому вночі бухгалтерський контроль відсутній, а целюлозно-паперове виробництво характеризується безперервністю).

Розроблені пропозиції сприятимуть поліпшенню системи внутрішньогосподарського контролю і підвищенню його результативності. Адже, як слушно стверджують Я. А. Гончарук та В. С. Рудницький, для керівництва підприємства основною метою оцінки системи внутрішнього контролю є розробка конструктивних пропозицій, спрямованих на його удосконалення. Керівник підприємства, аналізуючи й оцінюючи роботу менеджерів і окремих служб, отримує докази про ефективність діяльності всієї системи внутрішнього контролю, що дає йому можливість вжити певних заходів для поліпшення контрольної функції управління [7, с. 189].

Одним з найважливіших питань організації і методики внутрішньогосподарського контролю є оцінка обґрунтованості здійснення контролю та його ефективності. У зв'язку з цим вважаємо, що розроблений алгоритм з використання розробленої шкали оцінювання дасть змогу провести належну оцінку ефективності внутрішньогосподарського контролю матеріальних запасів підприємств целюлозно-паперової промисловості. Сформований підхід до управління матеріальними запасами на базі запровадження автоматизованої інформаційної системи внутрішньогосподарського контролю забезпечить оптимізацію величини матеріальних запасів, а також зниження витрат робочого часу обліково-економічних працівників при підготовці необхідних даних для менеджменту.

При використанні шкали оцінювань для характеристики стану контролю з'являється можливість удосконалення стратегії контролю та уточнення функцій конкретних служб і працівників підприємств целюлозно-паперової промисловості щодо в кінцевому результаті сприятиме підвищенню достовірності оцінки ефективності внутрішньогосподарського контролю.

Література

1. Андреев В. Д. *Практический аудит : справоч. пособ.* / В. Д. Андреев. – М. : Экономика, 1994. – 366 с.
2. Аренс А. *Аудит* / А. Аренс, Дж. Лоббек ; гл. ред. Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
3. *Аудит Монтгомери* / [Дефлиз Ф. Л., Дженник Г. Р., О'Рейлли В. М., Хириш М. Б. ; пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
4. Бурцев В. В. *Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации* / В. В. Бурцев. – М. : Экзамен, 2000. – 320 с.

5. Бутинець Т. А. Розвиток науки господарського контролю: проблеми теорії, методології, практики : моногр. / Т. А. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – 772 с.
6. Виговська Н. Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація : моногр. / Н. Г. Виговська. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 532 с.
7. Гончарук Л. А. Аудит : навч. посіб. / Л. А. Гончарук, В. С. Рудницький. – 3-тє вид. [перероб. і доп.] – К. : Знання, 2007. – 443 с.
8. Давидов Г. М. Аудит : навч. посіб. / Г. М. Давидов. – 2-ге вид. [перероб. і доп.] – К. : Знання, 2001. – 363 с.
9. Дорош Н. І. Аудит: методологія і організація : моногр. / Н. І. Дорош. – К. : Т-во «Знання», 2001. – 402 с.
10. Костирко Р. О. оцїнка ефектївностї внутрішнього контролю в управлінні витратами підприємства [Електронний ресурс] / Р.О. Костирко. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vdnuet/econ/2009_4/28.pdf.
11. Максимова В. Ф. Формалізація системного дослідження внутрішнього економічного контролю / В. Ф. Максимова // Развитие бухгалтерского учета и контроля в контексте европейской интеграции. – Житомир ; Краматорск : Рута, 2005. – С. 339–349.
12. Пантелєєв В. П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : моногр. / В. П. Пантелєєв ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту. – К. : Інформ.-аналіт. Агентство, 2008. – 491 с.
13. Сагайдак Р. А. Організація внутрішнього аудиту і оцїнка його ефектївностї в сільськогосподарських підприємствах / Р. А. Сагайдак, Р. А. Пархоменко // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 88–92.
14. Шевчук В. О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (проблеми теорії, організації, методології) : моногр. / В. О. Шевчук. – К. : КДТЕУ, 1998. – 371 с.

Галина ПЕРЕСАДЬКО, Світлана ЛУКАШ,
Ольга ПІДЛІСНА, Віталій ПІДЛІСНИЙ

І ОЇ ЕА АЕІ І І І ²×І І - АОАЕОЕАІ І НО² Е²ЄІ АІ АЕО І І АДАО²Е

Розглянуто варіанти оцінки ефективності лізингу для лізингодавців та лізингоодержувачів. Досліджено ефективність застосування механізму лізингу сільськогосподарськими підприємствами, що вимагає комплексного підходу, який передбачає використання сукупності показників. Досліджено, що розрахунки ефективності повинні мати перспективне спрямування як складова частина бізнес-проекту. Дослідження ефективності здійснені з позиції лізингоодержувача як основної ланки лізингового процесу, саме в якій формуються економічні результати, що в подальшому впливають на діяльність решти його учасників. Запропоновано систему показників оцінки ефективності лізингу. Досліджено процес сільськогосподарського кругообігу, при цьому всі засоби виробництва проходять три стадії, на яких вони мають забезпечувати безперервний та ефективний процес господарської діяльності.

Discusses options for evaluating the effectiveness of leasing lessors and lessees. Investigates the efficiency of application of the mechanism of leasing of agricultural enterprises, which requires a complex approach, which involves the use of a combination of indicators. The main purpose of this research is to define approaches to the simulation of the mechanism for evaluating the effectiveness of leasing for agricultural enterprises and leasing companies. Investigated, that the calculations of efficiency must have a promising area as an integral part of the business project. Effectiveness study conducted from the perspective of the lessee as the main link in the leasing process, it is in which economic results, which further affect the activities of other participants. The proposed system of indicators for assessing the efficiency of leasing. Investigated the agricultural circuit, with all the means of production are three stages at which they must provide continuous and effective process of economic activity.

Дослідження ефективності застосування механізму лізингу сільськогосподарськими підприємствами вимагає комплексного підходу, який передбачає використання сукупності показників.

Слід зазначити, що розрахунки ефективності повинні мати перспективне спрямування як складова частина бізнес-проекту. Мета – виявити рівень вирішення проблем (або його обмеження) з підтриманням стабільності відтворення, що виникли в господарства – потенційного лізингоодержувача.

Розрахунки ефективності перш за все необхідно здійснювати з позиції лізингоодержувача як основної ланки лізингового процесу, саме в якій формуються економічні результати, що в подальшому впливають на діяльність решти його учасників.

Серед вітчизняних розробок, які присвячені проблемам оцінки агролізингу, варто виділити наукові праці В. Алексійчука, В. Горемікіна, О. Гудзя, М. Дем'яненка, Г. Іваннікової, Г. Пиріг, Є. Чекмарєвої, та інших.

Метою нашої статті є визначення підходів до моделювання механізму оцінки ефективності лізингу для сільськогосподарських підприємств та лізингових компаній.

Традиційні методи економічної статистики пропонують такі методи: порівняння, балансовий, графічний, аналітичних групувань, рядів динаміки та ін.

Можна застосувати математично-статистичні методи вивчення зв'язків, зокрема кореляційний, індексний, регресійний аналіз, факторний аналіз. Дана група методів дасть змогу виявити вплив певних

чинників (вартість отриманої техніки на умовах фінансового лізингу) на результативну ознаку (рівень рентабельності підприємств). Факторний аналіз доцільно застосовувати з метою визначення чинників, що впливають на розвиток лізингу в Україні.

При розробці прогнозів застосовується система логічних методів, зокрема анкетування, ситуаційний аналіз, експертні оцінки, метод логічного узагальнення. Умова достовірності даних методів – максимальна репрезентативність вибірки. Основний інструмент даної групи методів – анкета або лист опитування. Анкетне обстеження може проводитись серед керівників сільгосп підприємств, голів фермерських господарств, власників домашніх господарств щодо їх поінформованості з питань лізингу, їх зацікавленість у ньому, виявлення проблем і перспектив подальшого застосування даного механізму. Цей метод широко використовується співробітниками НАК «Укragenrolізинг» з метою моніторингу сприйнятності своїх послуг та формування замовлення-намірів на наступний рік.

При оцінюванні ефективності лізингу також застосовують методи оцінювання привабливості інвестицій: визначення чистої поточної вартості, розрахунок рентабельності інвестицій, розрахунок внутрішньої норми прибутку, розрахунок періоду окупності та визначення бухгалтерської окупності інвестицій.

Запропоновано систему показників оцінки ефективності лізингу. Кожен з показників заноситься до спеціальної таблиці, де сумується загальний показник, який містить синергичний ефект від агролізингу.

Система складається з груп показників: абсолютні, відносні та показники економічної ефективності. Кожна група має свою підгрупу показників: аналітичні показники дають змогу виявити стан розвитку лізингу за допомогою аналізу абсолютних показників: кількості лізингових компаній, кількість та вартість укладених угод в розрізі техніки та її стану; аналізу відносних показників: частка техніки, наданої на умовах фінансового лізингу в загальному обсязі поставки техніки; структура лізингових угод за тривалістю дії угод, за видами техніки, за видами діяльності; аналіз середніх показників.

У процесі сільськогосподарського кругообігу всі засоби виробництва проходять три стадії, на яких вони мають забезпечувати безперервний та ефективний процес господарської діяльності.

На першій стадії грошові ресурси витрачаються сільськогосподарськими товаровиробниками на придбання необхідної сировини, палива, добрив, запасних частин та інших матеріалів. У результаті поєднання придбаних оборотних засобів з основними фондами та робочою силою здійснюється процес створення нової продукції.

На другій стадії кругообігу час знаходження обігових засобів залежить від галузевої структури виробництва. Зокрема, у рослинництві спостерігається різка нерівномірність витрат, що не відшкодовуються виходом продукції: вони збільшуються в першому півріччі і знижуються – в другому. Вихід готової продукції та її реалізація починається в третьому кварталі.

Третя стадія – виручка від реалізації продукції, яка надходить нерівномірно, а найменший вихід її спостерігається у період найбільших витрат.

При оцінюванні ефективності лізингу слід проводити комплексну оцінку за такими категоріями: 1) технічні – характеризують повноту ресурсного забезпечення технологічного процесу; 2) техніко-економічні – характеризують техніко-економічний рівень технологічного процесу з боку економічності, ресурсозбереження, енергозбереження. Ця категорія включає рівень злагодженості нової техніки з наявною раніше, іншими словами, оцінюється майновий лізинговий потенціал підприємства; 3) фінансово-економічні – результати використання лізингового майна з точки зору перевищення доходів лізингодержувача над витратами за лізинговим договором. Оцінюється фінансовий потенціал лізингу та можливості підприємства; 4) узагальнюючим показником є інтегральна оцінка, яка дає змогу оцінити економічний потенціал підприємства. Інтегральна оцінка фінансового стану лізингодержувача визначається по показникам всіх аналітичних груп.

Вагові значення коефіцієнтів визначаються з урахуванням важливості факторів, які впливають на оцінку фінансового лізингу, одночасно за кожною групою показників визначається свій внутрішній ваговий коефіцієнт (від 1 до 5): «дуже добре» – 5; «добре» – 4; «задовільно» – 3; «погано» – 2; «дуже погано» – 1 бал. Сумарне значення за кожною групою показників необхідно помножити на ваговий коефіцієнт (табл. 1).

Ефективність лізингового проекту

Найменування показника	Частка показника, %	Дуже добре	Добре	Задовільно	Погано	Дуже погано	Значення (вага x оцінка)
		5	4	3	2	1	
1. Повнота ресурсного забезпечення	10	+					50
2. Економічність при використанні в технологічному процесі	10		+				40
3. Рівень ресурсозбереження	5			+			30
4. Рівень енергозбереження	5			+			30
5. Кадрова відповідність	10		+				40
6. Рівень підвищення обсягів виробленої продукції	20	+					50
7. Рівень підвищення виручки від реалізації	20	+					50
8. Рівень підвищення рентабельності виробництва	30	+					50
100. Сумарне значення	100						340

Економіко-екологічна ефективність лізингу нової сільськогосподарської техніки (обладнання), яка отримується замість застарілої, визначається за такою системою показників:

1) порівнюючи обсяги V (volume) виробленої продукції за використанням нової (new) та застарілої (out-of-date) сільськогосподарської техніки V_n та V_o , при цьому економічно ефективним буде $V_n > V_o$. Водночас доцільно також розраховувати показник виробленої продукції на одну гривню одержаної на умовах лізингу техніки;

2) порівнюючи виручку від реалізації продукції R (revenues from the sales), отриманої за використанням нової та застарілої сільськогосподарської техніки R_n та R_o , при цьому економічно ефективним буде $R_n > R_o$. Водночас доцільно також розраховувати показник отриманої виручки від реалізації на одну гривню одержаної на умовах лізингу техніки;

3) порівнюючи валовий GP (gross profit) прибуток та чистий NP (net profit) прибуток, оскільки кінцевий результат роботи підприємства, як відомо, оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності – загальним обсягом одержаного прибутку. Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів і наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. Отже, економічно ефективним буде: $GP_n > GP_o$ та $NP_n > NP_o$. При цьому доцільно також розраховувати показник отриманого прибутку на одну гривню одержаної на умовах лізингу техніки.

Порівнюючи рентабельність продаж сільськогосподарської продукції P (profitableness), виробленої продукції за використанням нової та застарілої сільськогосподарської техніки P_n та P_o , при цьому економічно ефективним буде $P_n > P_o$;

4) розраховуємо також показник рентабельності на одну гривню отриманого на умовах фінансового лізингу майна.

Маємо систему показників, на підставі якої лізингодержувач має змогу прийняти рішення щодо інвестування оновлення основних засобів за використанням механізму лізингу чи то іншого, порівнюючи варіанти.

Як метод оцінки ефективності застосування механізму лізингу доцільно скористатися методом чистої поточної вартості. Він ґрунтується на зіставленні двох грошових потоків.

У випадку застосування 30-відсоткової компенсації вартості предмета лізингу застосовується формула:

$$E_L = \frac{\sum V_n}{0,7 * C_L}, \quad (1)$$

де C_0 – повна вартість предмета лізингу, V_n – обсяг виробленої продукції з використанням предмета лізингу; E_1 – економічна ефективність лізингу.

Водночас необхідно проводити календарну деталізацію: грошового потоку, що надходить лізингодержувачу від реалізації одержаної за участю лізингового майна продукції; грошового потоку інвестиційних (лізингових) та поточних виробничих витрат на виробництво і збут продукції.

В подальшому доцільно сформувати базу аналітичних даних наявних лізингодержувачів, що дасть змогу відстежувати позитивні та негативні зміни в діяльності та фінансовій дисципліні лізингодержувачів в динаміці. Для цього пропонується запровадити рейтингову оцінку діяльності лізингодержувачів за допомогою 5-ти показників: 1) відсоток виконання планових платежів (20%); 2) прострочена дебіторська заборгованість з початку 2010 р. (20%); 3) фінансовий результат діяльності (30%); 4) поставка техніки (20%); 5) відсоток застрахованої техніки (10%). Ці показники у своєму підсумку становлять 100% або 1.

Коефіцієнт вагомості за кожним показником розраховується як добуток питомої ваги цього показника на ранг, який отримало господарство після його виконання. Далі, коефіцієнти вагомості за всіма показниками сумуються і визначається загальний коефіцієнт вагомості, а на його основі – остаточний ранг лізингодержувача (найнижчий – 1, найвищий – ...).

Розрахунок коефіцієнта вагомості за відсотком виконання планових платежів здійснений шляхом добутку рангу кожного лізингодержувача на вагомість даного показника (20%). Чим вищий відсоток виконання платежів, тим вищий ранг.

Розрахунок коефіцієнта вагомості за показником «прострочена дебіторська заборгованість» з початку 2010 р. здійснений шляхом добутку рангу кожної філії на вагомість даного показника (20%). Чим менша величина простроченої дебіторської заборгованості, тим вищий ранг філії.

Розрахунок коефіцієнта вагомості по показнику «фінансовий результат» діяльності здійснений шляхом перемноження рангу господарства за показником на показник за категорією. Чим вищий відсоток забезпечення власними коштами, тим вищий ранг лізингодержувача.

Розрахунок коефіцієнта вагомості за показником «поставка техніки» здійснений шляхом добутку рангу кожного господарства на вагомість даного показника (20%). Чим більший обсяг поставки техніки, тим вищий ранг.

Розрахунок коефіцієнта вагомості за показником «відсоток застрахованої техніки» здійснений шляхом добутку рангу кожного лізингодержувача на вагомість даного показника (10%). Чим вищий відсоток застрахованої техніки, тим вищий ранг.

Наведені принципи методики визначення ефективності передбачають послідовне поетапне її відстеження, починаючи від аналізу передпроектного стану господарства до підсумкових показників його роботи. Це дасть змогу зменшити ризики від укладання угоди як для лізингодержувача, так і для лізингодавця; сприятиме забезпеченню прозорості та відкритості ринку лізингу, зміцненню та динамічному розвитку вітчизняного ринку лізингу, підтриманню довіри до нього та сприянню його інтеграції в європейський та світовий ринки лізингу.

Література

1. Горемыкин В. А. *Лизинг : практ. уч.-справ. пособ.* / В. А. Горемыкин. – М., 1997.
2. Іванникова Г. О. *Лизингоспроможність сільськогосподарських підприємств та її методична оцінка* / Г. О. Іванникова // *Вісник СДАУ. Серія «Фінанси і кредит»*. – 1998. – С. 28–30.
3. *Лизинг в аграрному секторі економіки України* / О. Ярославський // *Лизинг в Україні*. – 2006. – № 3. – С. 6–7.
4. Чекмарева Е. Н. *Лизинговый бизнес* / Е. Н. Чекмарева. – М. : Экономика, 1993.

І АООІ АЕ І ОІ АІ ЕЕАО ОІ І А ДААЕ²САО²
²І ААНДОЕО²ЕІ І АІ І ДІ АЕОО І А ЕІ АІ АОАЕОЕАІ ²НОУ

Розглянуто основні методи оцінки впливу відхилення ключових параметрів проекту на його результативність. Описано переваги, недоліки, умови та послідовність застосування.

This paper reviews the main methods for evaluating the impact of the deviation of key parameters of the project on its effectiveness, describes the advantages, disadvantages, terms of use and consistency.

Прийняття рішень щодо реалізації інвестиційних проектів відбувається в умовах часткової або повної інформаційної невизначеності про стан зовнішнього середовища, що зумовлює ризик неотримання запланованого результату проекту. В умовах сучасного стану економіки, коли суттєвим фактором є дефіцит ресурсів, особливо гостро постають питання прогнозування, планування результату реалізації проекту та контролю за його основними параметрами.

При вкладенні коштів в активи конкретного суб'єкта господарювання або при розрахунку ринкової вартості інвестиційного активу, для оцінки якого використовується критерій чистої теперішньої вартості грошових потоків, необхідно кількісно оцінити ризик інвестування в заданий актив. Особливо це актуально при здійсненні альтернативних інвестицій для придбання профільних активів або їх продажу. Проблема невизначеності кінцевого результату є основоположною в прогнозуванні грошових потоків та визначенні ефективності інвестиційних вкладень, тому перед аналітиками доволі часто постає питання вибору оптимального методу оцінки мінливості прогнозованого результату, що і визначає актуальність даної статті.

У теорію управління ризиками значний внесок зробили такі вчені, як Е. Фермі, С. Улам, Н. Метрополіс, Дж. Фон Нейман, В. В. Вітлінський, О. П. Ковальов, П. П. Ковалев та ін. Але, не зважаючи на значні здобутки в дослідженні проблем ризику та й управління ним, актуальним залишається питання розробки інструментарію оцінки та визначення ризиків.

Метою статті є дослідження та систематизації методів оцінки ризиків у проектах.

У практиці інвестиційного аналізу використовують три основні методи оцінки впливу вихідних даних на узагальнюючий показник, зокрема: аналіз чутливості; метод Монте-Карло; аналіз сценаріїв.

Аналіз чутливості – це методика, що дає змогу визначити, як зміниться результат залежно від зміни будь-якого з вихідних параметрів, за умови, що всі інші основні параметри зафіксовані на рівні їх базових значень.

Метою аналізу чутливості є виявлення факторів, які здатні суттєво вплинути на проект та перевірити вплив послідовних (одиначних) змін цих факторів на результати проекту.

За цим методом розраховується допустима зміна визначеного показника, визначається її вплив на результуючий показник і виокремлюються суттєві для детальнішого вивчення.

Основні показники, відносно яких, як правило, оцінюється чутливість узагальнюючого показника – це початковий рівень інвестицій, ціни на продукцію проекту, обсяги реалізації за роками, рівень собівартості одиниці продукції в абсолютному вираженні або відносно ціни реалізації, період реалізації проекту, рівень інфляції і ставка дисконту, середній термін погашення дебіторської заборгованості та ін.

При аналізі чутливості вирішуються два завдання – зміна вибраного показника ефективності проекту при визначених змінах досліджуваного параметра та межа негативних змін досліджуваного параметра проекту, який визначає беззбитковість проекту.

Аналіз чутливості проводять за таким алгоритмом:

1. Розрахунок базового варіанту проекту.
2. Виділення параметрів, відносно яких здійснюється оцінка чутливості проекту.
3. Зміна кожного параметра в межах заданого діапазону при фіксованих значеннях інших параметрів.
4. Визначення чутливості (еластичності) результативного показника відносно досліджуваного параметра. Визначення критичних меж зміни параметра, при якому NPV дорівнює нулю.
5. Визначення можливості прогнозування значення вхідного параметру та прийняття рішення про важливість управління аналізованих параметром із урахуванням величини його критичного значення.
6. Розробка заходів з контролю за факторами, для яких коефіцієнт еластичності перевищує 1.

Основним недоліком класичного аналізу чутливості є його однофакторність. Тобто при проведенні досліджень не враховується можливість виникнення взаємозв'язків між окремими факторами через моделювання значення тільки одного фактора.

Аналіз чутливості проводять одним із двох методів. Це – метод опорних точок або метод раціональних діапазонів.

Перший метод базується на знаходженні такого значення досліджуваного показника, при якому рівень результуючого дорівнює нулю. Знайдений таким чином критичний рівень показника порівнюється з його прогнозованим рівнем. Чим меншою є різниця між критичним і прогнозованим рівнями, тим вищою є чутливість результуючого показника відносно вихідного.

Типовими прикладами критичних опорних точок є: внутрішня норма окупності (IRR) за критерієм «прибутковість альтернативної інвестиції»; точка беззбитковості ВЕР за критерієм «обсяг виробництва»; термін окупності за критерієм «термін життя проекту».

Метою аналітичного дослідження є визначення ймовірності ситуації, при якій аналізований параметр сягне своєї критичної межі. Чим вищий рівень ймовірності настання критичної ситуації, тим вищий рівень контролю слід встановити за його змінами.

За іншим методом обирають визначений діапазон зміни показника і на цьому проміжку визначають залежність від нього результуючого показника (NPV).

Як і в попередньому випадку, найбільш ризиковими (над якими необхідно встановити контроль) в такому випадку вважатимуться показники, відносно яких еластичність результуючого показника буде максимальна.

Зазначені методи дають змогу визначити фактори, що з високою ймовірністю визначатимуть результат проекту, а отже вчасно вибудувати ефективну систему контролю і превентивного захисту від ризику втрат.

Незважаючи на очевидні переваги методів аналізу чутливості, основним недоліком є твердження про незалежність одних параметрів проекту від інших.

Разом з тим, зміна одних показників спричиняє зміни інших (наприклад, зростання витрат зумовлює зміну ціни, що у свою чергу призводить до скорочення попиту на товар і обсягу реалізації). З цієї причини окремі дослідники вважають за доцільне моделювати внутрішні взаємозв'язки між параметрами проекту, що здійснюється за допомогою застосування методу Монте-Карло.

Метод Монте-Карло – це метод імітаційного моделювання реальних явищ та процесів, базований на отриманні величезної кількості результатів випадкового процесу, який формується у той спосіб, щоб його ймовірнісні характеристики збігалися з аналогічними величинами задачі, яку потрібно розв'язати. Імітаційне моделювання дозволяє, знаючи ймовірності розподілу параметрів проекту, а також зв'язок між ними, побудувати математичну модель і отримати статистичний розподіл його прибутковості.

Метод імітаційного моделювання Монте-Карло є поєднанням методів аналізу чутливості та аналізу сценаріїв на базі теорії ймовірності. Результатом такого аналізу є розподіл ймовірностей можливих результатів оцінки.

При використанні цього методу аналітики беруть на себе вирішення трудомісткого завдання – скласти систему рівнянь, які відображають взаємозв'язки між похибками та значеннями початкових оцінок будь-яких вихідних параметрів і похибками і значеннями цих параметрів у наступні періоди часу.

Наприклад, моделюються залежності між обсягами реалізації продукції у 1-й рік реалізації проекту і обсягами реалізації продукції в 2-й, 3-й і інші роки з урахуванням точності визначення цього показника в 1-й рік. Крім того, моделюються ймовірнісні зв'язки між різними параметрами проекту, наприклад

між обсягами реалізації та витратами. Формалізована модель дозволяє визначити закон розподілу для грошових потоків і результату інвестиційного проекту (критерій NPV), що формує кращу уяву про результати, які слід від нього очікувати.

Застосування цього методу здійснюється в кілька етапів:

1. Побудова математичної моделі інвестиційного проекту. Модель має містити математичні або логічні взаємозв'язки між аналізованими параметрами.
2. Визначення складу ключових параметрів. Для цього виявляються дві групи показників: до яких проект найбільш чутливий і характеризуються високим ступенем невизначеності.
3. Визначення ймовірностей ключових параметрів.
4. Встановлення взаємозалежностей між ключовими параметрами. визначення інтервалів можливої зміни основних показників проекту.
5. Оцінка видів розподілу ймовірностей всередині заданих інтервалів.
6. Встановлення коефіцієнта кореляції між залежними показниками.
7. Багаторазовий розрахунок результативного показника, що дає змогу визначити розподіл частоти для результативного показника.
8. Визначення ймовірності потрапляння результативного показника в заданий інтервал.
9. Проведення розрахунків Майже повністю виконується комп'ютером. Аналітику необхідно визначити кількість циклів розрахунку. Для формування репрезентативної вибірки досить 100–200 повторень. У процесі кожного розрахунку відбувається випадковий вибір значень ключових змінних. Потім розраховуються і зберігаються результуючі показники (наприклад, NPV).

10. Аналіз результатів моделювання.

Основним результатом імітаційного аналізу виступає розподіл ймовірностей можливих результатів проекту. У разі аналізу одиничного проекту можливі такі напрямки подальшого аналізу:

- ймовірність отримання $NPV < 0$ або будь-який інший заданої величини;
- ймовірність перевищення строком окупності проекту заданої максимальної величини;
- ймовірність отримання індексів прибутковості (витрат або інвестицій) нижче будь-якої заданої величини і потрапляння проекту в «зону ризику»;
- будь-які статистичні характеристики отриманих розподілів (математичне очікування, дисперсія стандартне квадратичне відхилення, коефіцієнт варіації, нормований очікуваний збиток і т. д.) та оцінки ризиків проекту.

Використання методу Монте-Карло має ряд недоліків:

- в процесі моделювання виникає багато внутрішніх взаємозв'язків і тому формування адекватної системи стає дуже складним завданням;
- через наявність великої кількості взаємозалежних взаємозв'язків результуючий показник стає нестійким;
- самі взаємозв'язки явищ і помилок прогнозу, а також очікувані розподіли ймовірностей за основними параметрами будуються із використанням експертної інформації, а тому підвищення трудомісткості розрахунків не завжди супроводжується адекватним збільшенням їх точності.

Компромісом між точністю і трудомісткістю розрахунків є метод сценаріїв.

Аналіз сценаріїв є удосконаленням методу аналізу чутливості проекту – одночасній зміні піддається вся група вихідних параметрів. Важливою перевагою методу є той факт, що їх відхилення задають з урахуванням існуючих між ними залежностей.

Сценарний аналіз проводять за таким алгоритмом.

На першому етапі визначаються оптимістичний, найбільш ймовірний і песимістичний сценарії здійснення проекту, а потім оцінюються основні вхідні параметри, що відповідають кожному з трьох варіантів.

На другому етапі розраховуються результуючі критерії за кожним із трьох названих вище сценаріїв і в разі необхідності оцінюється ймовірність реалізації певного варіанту.

На третьому етапі розраховуються математичне сподівання NPV та його дисперсія. Знаючи величину математичного сподівання та дисперсії, легко побудувати очікуваний розподіл ймовірностей для узагальнюючого показника, прийнявши в найпростішому випадку гіпотезу про нормальний або логнормальний закон розподілу. Так само просто визначити і відповідні довірчі інтервали. Побудувавши закон розподілу критерію ефективності проекту (NPV, IRR), можна оцінити, в якому довірчому інтервалі

слід очікувати значення цього результуючого показника, яка ймовірність того чи іншого несприятливого результату.

Сценарієм може бути будь достатньою мірою ймовірна подія або стан, що впливає на кілька параметрів проекту одночасно. Сценарії генеруються експертним шляхом та розрізняються за:

- розвитком проектних подій;
- наслідками дій учасників проекту;
- економічною ситуацією;
- ситуацією на будь-яких ринках;
- наслідками дій держави.

При сценарному аналізі можливі два взаємодоповнюючих варіанти внесення відхилень у аналізовані фактори:

- внесення відхилень в абсолютні значення величин (наприклад, ставку дисконтування, обсяг інвестицій або тривалість будівництва);
- внесення відхилень у динаміку величин і «форму кривих» (наприклад, характер зміни ємності ринку, розподілу інвестицій у часі).

Триваріантний аналіз розвитку подій найпростіший, однак (у разі необхідності) число варіантів можна збільшити (наприклад, до п'яти). Цей метод може бути настільки ж точний, як і метод Монте-Карло, оскільки автори – прихильники останнього підходу для вихідних параметрів також вибирають закони розподілу на основі трьох точок. Однак моделі взаємозв'язків між цими параметрами містять додаткові експертні оцінки та інші умовності, які також призводять до відхилення в результаті.

Отже, аналіз чутливості при оцінці інвестиційних проектів дає змогу з'ясувати найбільш важливі фактори, ризикові параметри, що впливають на результат проекту.

Описана сукупність методологічних прийомів дає змогу ефективно оцінити ризик інвестиційного проекту як в умовах зростаючого ринку, так і в умовах кризи.

ОАІ І І АІ І ²ÆІ АДІ АІ ЕО І АОЕІ АІ -І ДАЕОЕ×І ЕО ЕІ І ОАДАІ О²Е
 І І ЕІ АЕО А×АІ ЕО «АЕІ І І І ²×І ЕЕ ² НІ О²АЕУІ ЕЕ ДІ ÇАЕОІ Е ОЕДАІ Е
 А ОО² НОІ Е²ОО²: І АО²І І АЕУІ А ²ААІ ОЕ×І ²НОУ ОА ОАІ ААІ О²-
 АЕІ ААЕ²ÇАО²» (2004–2013 дд.)

Рада молодих вчених Тернопільського національного університету реалізує свою діяльність з метою утвердження національного статусу Університету як науково-інноваційного центру не лише України, а й світу.

З ініціативи молодіжних наукових організацій університету в 2004–2013 рр. проведено десять Міжнародних науково-практичних конференцій молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації», які мали значний резонанс у науковій сфері та визнані Міністерством освіти і науки України як одні з найкращих серед відповідних заходів (табл. 1).

21–23 лютого 2013 р. в Тернопільському національному економічному університеті відбулася Х Ювілейна міжнародна науково-практична конференція молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації». Її організатором виступила Рада молодих вчених ТНЕУ. Співорганізаторами конференції стали Російський університет дружби народів (м. Москва), Азербайджанський державний економічний університет (м. Баку), Вроцлавський економічний університет (Польща) та Білоруський державний економічний університет (м. Мінськ).

Мета проведення конференції – налагодження міждержавних та міжрегіональних молодіжних наукових зв'язків у контексті європейської інтеграції та забезпечення соборності держави, пошук відповідей на нові виклики, продиктовані розвитком глобальної, національних, регіональних, муніципальних та мікроекономічних систем в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури.

Для участі в конференції надійшло 375 заявок від молодих науковців з 90 вищих закладів освіти і науково-дослідних установ НАН України, 17 органів влади, державних установ та комерційних організацій всіх регіонів нашої держави, 19 зарубіжних країн – Азербайджану, Білорусі, Болгарії, Великобританії, Вірменії, Грузії, Іспанії, Казахстану, Канади, Китаю, Латвії, Німеччини, Польщі, Росії, Словаччини, США, Угорщини, Фінляндії та Швеції. Безпосередньо в роботі конференції запланована участь 220 молодих науковців. За результатами роботи молодіжного наукового заходу видано дві частини збірника тез доповідей учасників конференції.

Конференція проходила в пленарному, секційному режимах та режимі круглих столів. З вітальними промовами до учасників конференції звернулися ректор Тернопільського національного економічного університету, доктор економічних наук, професор Андрій Крисоватий, проректор з науково-педагогічної роботи ТНЕУ (міжнародні зв'язки), доктор економічних наук, професор Богдан Луців, заступник голови Тернопільської обласної державної адміністрації Василь Гецько, заступник голови Тернопільської обласної ради Олег Боберський, начальник управління освіти і науки Тернопільської обласної державної адміністрації Іван Запорожан, заступник Тернопільського міського голови Леонід Бицюра, заступник начальника управління освіти і науки Тернопільської обласної державної адміністрації Ольга Ютовець. Представники органів влади визначили проблемні питання, відповідь на які доцільно було б дати молодим науковцям, наголосили на визначальності молодіжного фактора в розробленні та впровадженні інноваційної стратегії розвитку України в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури, звернули увагу на необхідності формування методологічного підґрунтя для практичного втілення антикризових ініціатив органів державної влади та органів місцевого самоврядування. На пленарному засіданні керівники місцевих органів влади та ректор ТНЕУ відзначили грамотами членів Ради молодих вчених за вагомих особистий внесок у розвиток молодіжної науки, активну державницьку позицію, зміцнення науково-інноваційного потенціалу Тернопільської області.

Таблиця 1

Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації»

Порядковий номер конференції	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість заявок	270	320	460	420	415	445	463	420	350	375
Чисельність учасників	120	150	180	200	260	230	260	250	180	220
Чисельність представлених вищих закладів освіти та установ НАН України	34	62	75	72	75	100	93	100	90	90
Кількість представлених регіонів України	18	20	24	25	26	25	24	25	18	27
Чисельність представлених органів влади та організацій підприємницького сектору	—	—	11	16	20	20	17	17	17	17
Зарубіжні країни, молоді науковці яких взяли участь в конференції	—	Білорусь, Росія, Польща	Білорусь, Росія, Польща	Білорусь, Латвія, Росія, Польща	Азербайджан, Білорусь, Болгарія, Латвія, Росія, Польща	Білорусь, Латвія, Росія, Польща	Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Латвія, Польща, Росія, США	Азербайджан, Білорусь, Велиkobри-танія, Вірменія, Іспанія, Латвія, Німеччина, Польща, Росія, США	Азербайджан, Білорусь, Болгарія, Велиkobри-танія, Вірменія, Грузія, Іспанія, Казахстан, Канада, Китай, Латвія, Німеччина, Польща, Росія, Словаччина, США, Угорщина, Фінляндія, Швеція	Азербайджан, Білорусь, Болгарія, Велиkobри-танія, Вірменія, Грузія, Іспанія, Казахстан, Канада, Китай, Латвія, Німеччина, Польща, Росія, Словаччина, США, Угорщина, Фінляндія, Швеція

На пленарному засіданні, роботу якого координував доктор економічних наук, доцент, професор кафедри державного і муніципального управління, член президії Ради молодих учених при Державному агентстві з питань науки, інновацій та інформатизації України, лауреат премії Президента України для молодих вчених, голова Ради молодих вчених ТНЕУ Григорій Монастирський, було заслухано та обговорено наукові доповіді, що стосувалися: розвитку логістики у світовому господарстві XXI ст.; структурних трансформацій світового ринку фінансових послуг; фіскальних дисбалансів оподаткування доходів фізичних осіб підприємців в Україні; стратегічних напрямів розвитку фермерських господарств України в контексті світового досвіду; тенденції розвитку обліку в умовах застосування інформаційно-комунікаційних технологій.

Окрім того, Григорій Монастирський презентував доповідь «Міжнародні науково-практичні конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» як школа лідерства: ідеї соборності та євроінтеграції». Він зазначив, що за десять конференцій було подано 3938 заявок; безпосередньо взяло участь 2030 осіб; було представлено 187 вищих закладів освіти та установ НАН України всіх регіонів України та 19 зарубіжних країн (Азербайджан, Білорусь, Болгарія, Великобританія, Вірменія, Грузія, Іспанія, Казахстан, Канада, Китай, Латвія, Німеччина, Польща, Росія, Словаччина, США, Угорщина, Фінляндія, Швеція). Доповідач підсумував: «Успіх конференції забезпечено гармонійним поєднанням наукової, організаційної та культурно-відпочинкової компонент. Конференція стала помітною подією в молодіжному науковому житті України».

Після пленарного засідання дискусії продовжилися на секційних засіданнях, які очолювали доктори та кандидати наук, доценти – члени Ради молодих вчених ТНЕУ. Високий науковий статус конференції забезпечували наукові арбітри – провідні науковці ТНЕУ – доктори наук, професори. Обговорення широкого кола питань в рамках роботи секції 1 «Світова економіка в XXI столітті: трансформація геополітичних інтересів, геоекономічні стратегії та проблеми наднаціонального регулювання» (керівники секції: Наталія Кравчук, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів ТНЕУ; Юлія Мельник, к.е.н., доцент кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу ТНЕУ), що стосувалися економічного розвитку національних і світової економіки в умовах глобальної нестабільності, дало змогу зробити теоретичні висновки та розробити практичні рекомендації за такими напрямками: глобалізація реальних та фінансових ринків і формування наднаціональних інститутів; формування нового світового економічного порядку; фінансова глобалізація, боргові кризи і стратегічне управління зовнішньою заборгованістю; особливості сучасних форм прояву глобальної економічної кризи та її наслідки для світової економіки; сучасні геополітичні концепції і доктрини міжнародної економічної безпеки; зовнішньоекономічна діяльність резидентів України; інвестиційний фактор у моделі зовнішньоекономічних відносин в СНД; франчайзинг як ефективна форма співробітництва; міжнародний бізнес в основних секторах світової економіки; партнерство держави і міжнародного бізнесу: вітчизняна та світова практика; інституційне забезпечення міжнародних економічних відносин; процеси європейської інтеграції та участь в них України.

Секція 2 «Стратегія і тактика управління в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури» (керівники секції: Григорій Монастирський, д.е.н., доцент, професор кафедри державного і муніципального управління, голова Ради молодих вчених ТНЕУ; Андрій Шевченко, к.е.н., доцент кафедри менеджменту, заступник декана факультету міжнародного бізнесу та менеджменту ТНЕУ) була присвячена питанням: національних стратегій управління економікою та тактики їх реалізації; трансформації національних систем державного управління і місцевого самоврядування в умовах глобалізації та регіоналізації; технологій реалізації муніципального управління в країнах ЄС та Україні; стратегічному плануванню розвитку підприємства на основі підвищення ефективності його інноваційно-інвестиційної діяльності; національних особливостей механізму державного регулювання економіки в умовах глобалізаційних процесів; сучасних проблем менеджменту та маркетингу; інформаційно-аналітичного забезпечення управлінської діяльності; новітнім підходам та проблемам практики моделювання прийняття управлінських рішень; інтеграційним аспектам бенчмаркінгу людських ресурсів.

Секція 3 «Роль фінансів в економічному зростанні: функціональна детермінованість та моделі розвитку» (керівники секції: Богдан Адамик, к.е.н., доцент, проректор з гуманітарної освіти та виховання, доцент кафедри банківської справи ТНЕУ; Володимир Валігура, к.е.н., доцент кафедри податків та фіскальної політики ТНЕУ) працювала за напрямками: фінансово-бюджетна система та

стратегія її трансформації; грошово-кредитна політика та перспективи її оптимізації в сучасних умовах; податкова та митна системи України в процесі адаптації до європейських стандартів; механізми реалізації та ризики політики державних запозичень; механізм подолання та наслідки світової фінансової кризи; проблеми та перспективи розвитку банківської та парабанківської системи України та зарубіжних країн.

Секція 4 «Теорія інституціоналізму та інституційне забезпечення економічного розвитку» (керівники секції: Пуцентейло Петро, д.е.н., доцент, професор кафедри аграрного бізнесу і обліку ТНЕУ; Зоряна Яремко, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та інформатики ТНЕУ) об'єднала молодих науковців, що цікавляться проблемами: вибору моделі економічного розвитку України в контексті геополітичної та геоекономічної проблематики; інституційного забезпечення структурних трансформацій в національній економіці; інституційних змін у сфері господарювання в контексті соціально-економічного розвитку; модернізації суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін; нормативно-правового забезпечення функціонування та розвитку національної економіки; становлення та функціонування інститутів ринкової інфраструктури; формування «економіки знань».

Учасники секції 5 *«Міжнародні стандарти та проблеми уніфікації обліку, аналізу і аудиту»* (керівники секції: Руслан Бруханський, к.е.н., доцент, доцент кафедри аграрного бізнесу і обліку ТНЕУ; Олексій Ярошук, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу і статистики ТНЕУ) обговорили коло наукових питань, що охоплюють проблеми і перспективи адаптації системи бухгалтерського обліку в Україні до міжнародних стандартів; обліково-аналітичні аспекти підприємницької діяльності; використання інформаційних та телекомунікаційних технологій в сучасних облікових системах; тенденції розвитку аудиту в Україні; актуальні проблеми розвитку фінансового аналізу; проблеми теорії та практики концепції контролінгу.

На другий день роботи конференція проходила в режимі круглих столів.

Круглий стіл 1 *«Стратегія економічного державотворення: національні виклики та орієнтири модернізації»* (координатори: Григорій Монастирський, д.е.н., доцент, професор кафедри державного і муніципального управління; Володимир Валігура, к.е.н., доцент кафедри податків та фіскальної політики ТНЕУ; Роман Лоза, заступник директора Центру перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій) працював за такими напрямками: концепція економічного державотворення; стратегія держави як дорожня карта її розвитку; інституційні передумови та бар'єри реалізації стратегічного вибору України; альтернативи стратегічного вибору України в контексті глобалізаційних процесів; фінансово-бюджетна система України та стратегія її трансформації; грошово-кредитна політика України та перспективи її оптимізації в сучасних умовах; проблеми формування нової моделі управління економічним розвитком регіону та базових територіальних спільнот в умовах адміністративно-територіальної реформи; сучасний стан та стратегічні пріоритети економічної безпеки України; проблема забезпечення енергетичної безпеки країни.

Круглий стіл 2 *«Вітчизняний та зарубіжний бізнес в Україні: від конкуренції до співробітництва»* (координатори круглого столу виступили: Алла Рожко, к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів ТНЕУ; Наталія Стрельбіцька, к.е.н., доцент кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу ТНЕУ; Костянтин Фліссак, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів ТНЕУ) стосувався таких дискусійних питань: основні проблеми ведення бізнесу іноземними компаніями в Україні; негативні наслідки виходу зарубіжних суб'єктів господарювання на внутрішній ринок України; особливості діяльності ТНК на території України; рамкові умови для зарубіжного бізнесу в Україні; проблеми експортно-імпортних операцій у практиці вітчизняних підприємств; ризики і загрози для зарубіжного бізнесу в Україні та українського – за кордоном: мінімізація їх впливу засобами економічної дипломатії; роль органів державної та місцевої влади в просуванні інтересів вітчизняного підприємництва.

За результатами роботи пленарного засідання, секцій та круглих столів зроблено низку теоретичних висновків та напрацьовано певні конкретні практичні рекомендації. Рекомендації конференції використані при підготовці пропозицій та аналітичних записок для відповідних профільних комітетів Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, місцевих органів державної виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

На заключному пленарному засіданні організаційний комітет відзначив переможців, вручивши їм грамоти, наукові праці провідних вчених Університету, пам'ятні сувеніри та цінні подарунки від спонсорів.

За високий рівень наукових доповідей, виголошених на пленарному засіданні, відзначено: Агнешку Сковронську, д. габ., професора Вроцлавського економічного університету (Республіка Польща); Олексія Войтенка, к.е.н., викладача кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу ТНЕУ; Тараса Маршалка, к.е.н., доцента кафедри податків та фіскальної політики ТНЕУ; Максима Кропивка, к.е.н., с.н.с., заступника завідувача відділу інвестицій Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» НААН України (м. Київ); Володимира Муравського, к.е.н., викладача кафедри обліку у виробничій сфері ТНЕУ.

За високий рівень наукових доповідей у відповідних секціях нагороджено:

за I місце – Артура Зубрицького, молодшого наукового співробітника відділу економічного моделювання, аналізу та прогнозів НДІ фінансового права Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь); Тетяну Шестаковську, аспірантку Чернігівського державного інституту економіки і управління; Артема Вдовиченка, к. е. н., завідувача науково-дослідного відділу економіко-математичного моделювання, аналізу та прогнозів Науково-дослідного інституту фінансового права Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь); Богдана Ковальова, к. е. н., старшого викладача кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету; Володимира Чубая, к. е. н., доцента кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка»;

за II місце – Артема Вешка, аспіранта кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії; Ірину Струтинську, к. е. н., Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя; Євгена Даниленка, студента Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ, Адама Плахцяка, доктора, ад'юнкта Вроцлавського економічного університету (Польща); Юрія Мискіна, к. е. н., доцента кафедри бухгалтерського обліку Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь);

за III місце – Ірину Маркович, к. е. н., Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя; Андрія Рашковського, доктора, ад'юнкта кафедри регіональної економіки Вроцлавського економічного університету (Республіка Польща); Елчина Піралієва, студента Херсонського національного технічного університету; Наталія Богдан, студентку Донецького національного університету; Марію Шестерняк, викладача кафедри аудиту, ревізії та контролінгу ТНЕУ.

За активну участь в роботі секцій конференції відзначено: Тараса Марківа, студента ТНЕУ; Олександру Линник, аспірантку Львівської комерційної академії; Наталію Остапенко, аспірантка Таврійського національного університету імені Володимира Вернадського, м. Сімферополь; Ганну Ліхоносіву, к. е. н., доцента кафедри оподаткування Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ); Віталія Рудана, викладача кафедри банківської справи ТНЕУ; Миколу Пасічного, к. е. н., старшого наукового співробітника відділу державних фінансів Науково-дослідного фінансового інституту Київського національного торговельно-економічного університету; Андрія Саву, к. е. н., заступника голови Ради молодих вчених, завідувача науково-технологічного відділу аграрної економіки, інформаційно-аналітичної роботи, маркетингу і трансферу інновацій Тернопільської державної сільськогосподарської дослідної станції ІКСГП НААН; Інну Ховрак, к. е. н., доцента кафедри фінанси і кредит Кременчуцького національного університету ім. Михайла Остроградського; Людмилу Швець, аспіранта ТНЕУ; Павла Ліхновського, к. е. н., викладача кафедри економічного аналізу і статистики ТНЕУ.

За високий рівень наукової дискусії на круглих столах нагороджено: Марину Слатвінську, к. е. н., доцента кафедри фінансів Одеського національного економічного університету; Ксенію Блюмську-Данько, аспірантку кафедри статистики, аналізу господарської діяльності та маркетингу Сумського національного аграрного університету; Олександру Смірнову, к. е. н., доцента кафедри податків та оподаткування Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь); Артема Вешка, аспіранта кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії; Володимира Онищука, студента Університету Корвінус (м. Будапешт, Угорщина); Наталію Кравчук, к. е. н., доцента, доцента кафедри міжнародних фінансів ТНЕУ.

У рамках проведення культурно-ознайомчих заходів для учасників конференції було організовано вечір відпочинку на базі ресторанного комплексу «Братислава», екскурсію до міст Хотин та Кам'янець-Подільський.

Феномен Міжнародних науково-практичних конференцій ...

Робота I–X Міжнародних науково-практичних конференцій молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» засвідчила, що в Україні сформована когорта науковців нового покоління, яка вбачає розвиток України на засадах регулювання конкурентних ринкових економічних відносин, визнання пріоритету людини як основної мети функціонування макроекономічної системи держави, поглиблення інтеграційних процесів в європейські структури.

Основний результат проведення циклу конференцій 2004–2013 років – підтвердження спільності проблематики наукових досліджень та єдності бачення молодих вчених різних регіонів України щодо концептуальних орієнтирів розвитку держави в умовах глобальної нестабільності, що є необхідною умовою практичної реалізації програмних документів, антикризових та стабілізаційних заходів центральних і місцевих органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

***Григорій МОНАСТИРСЬКИЙ,
доктор економічних наук, доцент,
директор НДІ інноваційного розвитку та державотворення,
голова Ради молодих вчених (2004–2013 рр.),
Тернопільський національний економічний університет***

НАШІ АВТОРИ

АДАМИК Оксана	к.е.н., доцент кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері, Тернопільський національний економічний університет
БАЛЯНТ Ганна	к.е.н., доцент кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний університет
БАРАБАШ Ольга	здобувач кафедри маркетингу управління та економіки підприємства, Національна академія управління, м. Київ
БІЛИНСЬКА Уляна	викладач кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
БОРИСОВА Тетяна	к.е.н., доцент, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
БУРАТИНСЬКИЙ Віталій	к.е.н., в.о. директора Чортківського ННІ підприємництва та бізнесу, Тернопільський національний економічний університет
БУТКО Микола	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та державного управління, Чернігівський національний технологічний університет
ВИНАР Наталія	аспірант кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
ВЛАДИМИР Ольга	к.е.н., доцент кафедри менеджменту підприємницької діяльності, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
ГОНЧАРЕНКО Аліса	викладач кафедри фінансів та кредиту, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету
ГОРБАТЮК Ірина	молодший фахівець департаменту бухгалтерського обліку і звітності, ТОВ «Мрія Центр»
ГОРБОКОНЬ Поліна	аспірантка, Київський національний торговельно-економічний університет
ЖИГАДЛО Іванна	студентка факультету банківського бізнесу, Тернопільський національний економічний університет
КАЛЯКІН Юрій	аспірант кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
КОЗЛОВСЬКИЙ Андрій	к.т.н., доцент, в.о. зав. кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін, Вінницький навчально-науковий інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

Наші автори

КРИВОКУЛЬСЬКА Наталія	к.е.н., доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
ЛИЗУН Марія	к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, Тернопільський національний економічний університет
ЛИЩИНСЬКИЙ Ігор	к.е.н., старший викладач кафедри міжнародної економіки, начальник відділу міжнародного співробітництва, Тернопільський національний економічний університет
ЛУКАШ Світлана	радник директора з питань економічної безпеки, Сумська філія Національної акціонерної компанії «Укراгролізінг»
ЛЮБЕЗНА Ірина	к.е.н., старший викладач кафедри інженерного менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
МАРТИНЮК Володимир	д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, Тернопільський національний економічний університет
МАРЦОНЬ Олександра	аспірантка, Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України, м. Київ
МЕЛЬНИК Вікторія	д.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій, Вінницький ННІ економіки Тернопільського національного економічного університету
МОНАСТИРСЬКА Тетяна	здобувач кафедри обліку у виробничій сфері, Тернопільський національний економічний університет
МОНАСТИРСЬКИЙ Григорій	д.е.н., доцент, професор кафедри державного і муніципального управління, директор НДІ інноваційного розвитку та державотворення, Тернопільський національний економічний університет
НІПАЛІДІ-ІЩИК Ольга	к.е.н., доцент, Кримський інститут економіки, управління та туризму Тернопільського національного економічного університету к.т.н., доцент кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін,
ПАНОЧИШИН Юрій	Вінницький навчально-науковий інститут економіки Тернопільського національного економічного університету
ПЕРЕСАДЬКО Галина	к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет
ПИСЬМЕННИЙ Віталій	к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
ПІДЛІСНА Ольга	к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет
ПІДЛІСНИЙ Віталій	аспірант, Черкаський державний технологічний університет
ПОГРИЩУК Галина	к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінанси і кредит, Вінницький ННІ економіки Тернопільського національного економічного університету

ПОПЕЛО Ольга	к.е.н., Чернігівський національний технологічний університет
РЕВКО Альона	аспірантка кафедри менеджменту та державного управління, Чернігівський національний технологічний університет
САВКА Валентина	аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки, Тернопільський національний економічний університет
САС Богдана	к.е.н., доцент кафедри банківського менеджменту і обліку, Тернопільський національний економічний університет
СОКОЛОВСЬКА Наталія	фахівець відділення «Тернопільське» ПАТ «ВТБ Банк»
СПЯК Галина	к.е.н., доцент кафедри банківського менеджменту і обліку, Тернопільський національний економічний університет
СУХЕНКО Ольга	аспірантка відділу фінансів реального сектору, Інститут економіки та прогнозування НАН України, м. Київ
ТКАЧУК Василь	к.е.н., доцент кафедри банківського менеджменту і обліку, Тернопільський національний економічний університет
ФЕДЕНЧУК Ярослав	аспірант кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
ЧМЕЛІК Ян	доктор, факультет економіки, Університет Матея Бела, м. Банська Бистриця, Словаччина
ЧМЕЛІКОВА Зузана	доктор, генеральний директор, консалтингова компанія «Better Future», м. Сліач, Словаччина
ШЕСТАКОВСЬКА Тетяна	аспірантка кафедри економічної теорії, Чернігівський державний інститут економіки і управління
ЯЗЛЮК Борис	д.е.н., доцент, заступник завідувача відділу магістратури, Тернопільський національний економічний університет
ЯКУБІВСЬКА Юлія	к.е.н., старший викладач кафедри фінансово-економічної безпеки, Тернопільський національний економічний університет
ЯРОЩУК Олексій	к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу і статистики, Тернопільський національний економічний університет

Тернопільський національний економічний університет готує до друку двадцять перший випуск збірника наукових праць «Наука молода». Приймаються статті, що мають наукову і практичну цінність.

Основні вимоги до підготовки та оформлення матеріалів

У редакцію подається роздрукований на папері один примірники статті українською мовою. Обсяг – 8–12 сторінок. Текст має бути вирівняний з обох боків, набраний шрифтом «Times New Roman» через 1,5 інтервалу (кеглем 14). Поля: зліва, знизу та зверху – 2 см, справа – 1 см. Для формул, графіків, схем, таблиць необхідно використовувати вмонтовані у «WORD» режими. Стаття повинна містити індекси УДК та JEL Classification.

Стаття має відповідати вимогам, викладеним у Постанові президії ВАК України від 15.01.2003 р. «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» (Бюлетень ВАК України. 2003. – № 1. – С. 2), зокрема містити такі необхідні елементи: постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор; визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з дослідження автора і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.

Список використаної літератури розміщується після статті під заголовком «Література» у двох варіантах (українською та англійською мовами), кількість джерел не менше 8–10. Бібліографічний опис літературних джерел здійснюється згідно з встановленими вимогами.

З рукописом подається файл на CD-R у форматі WORD for WINDOWS з розширенням «doc, rtf». Диск потрібно підписати.

До статті додаються: 1) анотація українською (8–12 рядків) та англійською мовами (12–14 рядків); 2) ключові слова українською та англійською мовами; 3) переклад прізвища, імені та назви статті англійською мовою; 4) довідка про автора, у якій вказуються прізвище, ім'я та по батькові (повністю), науковий ступінь і вчене звання, посада, організація, контактний телефон, адреса для листування та назва статті.

Усі статті проходять рецензування.

Статті можна подавати до 20 травня 2014 року особисто або надсилати за адресою:

46020, м. Тернопіль, вул. Львівська, 11, ТНЕУ, Редакція наукового збірника «Наука молода».
Електронна адреса для довідок: rmv_tneu@ukr.net

Відповідальні за випуск збірника наукових праць «Наука молода»:

Адамик Богдан, головний редактор збірника наукових праць;

Мартинюк Володимир, заступник головного редактора збірника наукових праць;

Монастирський Григорій, заступник головного редактора збірника наукових праць;

Маршалок Тарас Ярославович, кандидат економічних наук, доцент кафедри податків і фіскальної політики, голова Ради молодих вчених ТНЕУ.

Сподіваємося на плідну співпрацю!



Наукове видання

НАУКА МОЛОДА

**Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету**

*Випуск 20
2013 рік*

Редагування та комп'ютерна верстка Л. Ф. Щербак

Підп. до друку 16. 12. 2013 р.
Формат 60x84¹/₈. Гарнітура Times і Arial.
Папір офсетний. Друк на дублюванні.
Обл.-вид. арк. 28,3. Умов. друк. арк. 26,8.
Вид. № Р1-012-13. Тираж 300 прим.

Видавець
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46004

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23. 04. 2009 р.

Віддруковано
у ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ»
46004 м.Тернопіль, вул. Львівська, 11
тел. 47-58-72
E-mail: edition@tneu.edu.ua