

ISSN 1818-2682

Випуск 17  
2012 рік

Збірник наукових праць  
молодих вчених  
Тернопільського національного  
економічного університету

# НАУКА МОЛОДА



До 50-річчя  
Тернопільського національного  
економічного університету

Тернопіль  
ТНЕУ  
2012

---

# НАУКА МОЛОДА

Видання Ради молодих вчених ТНЕУ

Випуск 17  
2012 рік

Збірник наукових праць  
молодих вчених  
Тернопільського національного  
економічного університету

Видається з травня 2003 р.

Затверджено рішенням Вченої ради ТНЕУ,  
протокол № 9  
від 30 травня 2012 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., к. е. н., доц.,*

*Монастирський Г. Л., к. е. н., доц.*

## **Редакційна колегія:**

*Адамів О. П., к. т. н.,*

*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.,*

*Малиняк Б. С., к. е. н., доц.,*

*Мельник А. Ф., д. е. н., проф.,*

*Мельник Ю. В., к. е. н.,*

*Пруський О. С., к. е. н., доц.,*

*Романів Р. В., к. е. н., доц.,*

*Шушпанов Д. Г., к. е. н., доц.,*

*Юрій С. І., д. е. н., проф.,*

*Ярощук О. В., к. е. н., доц.*

У збірнику подано наукові праці молодих вчених (віком до 35 років), у яких досліджуються проблеми управління розвитком соціально-економічних систем мікро-, мезо- та макрорівнів, функціонування міжнародної економіки в ХХІ 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.nbu.gov.ua>

ISSN 1818-2682

© ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2012

---

## ЗМІСТ

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

<b>Ірина ГРИШИНА</b> Використання когнітивного підходу до мотивації персоналу підприємства	9
<b>Тетяна ЖЕЛЮК</b> Антиномічність монетарної політики і сучасного розвитку національної економіки	14
<b>Григорій МОНАСТИРСЬКИЙ</b> Державна регіональна структурна політика на принципах селективного підходу	19
<b>Галина ПЕРЕСАДЬКО</b> Рекламний бюджет підприємства	29
<b>Аліса ПЕТРОВСЬКА</b> Сучасна концепція управління відносинами з клієнтами на підприємстві	33
<b>Петро ПУЦЕНТЕЙЛО</b> Основні стратегічні напрями і завдання конкурентоспроможного розвитку галузі м'ясного скотарства України	38

### МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В ХХІ СТОЛІТТІ

<b>Сергій ГРОДСЬКИЙ</b> Оцінка сучасного стану та перспективи двостороннього співробітництва України та Туреччини	45
<b>Моніка РАЧИНСЬКА</b> Європейський досвід розвитку мережі фінансової безпеки як засіб обмеження впливу системного ризику на фінансову стабільність	49

---

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

**Богдан АДАМИК, Андрій СКІРКА**

Особливості реалізації валютної політики Національного банку України  
в посткризовий період економіки

55

**Ганна БАЛЯНТ, Анастасія СИТНИКОВА**

Впровадження банківських інновацій та необхідність управління  
можливими ризиками

64

**Юлія БУГЕЛЬ**

Дохідність кредитних вкладень та стратегія процентної політики  
банківських установ

70

**Галина ЗАБЧУК**

Економічна оцінка впливу банківського кредитування на виробничу діяльність  
суб'єктів господарювання

78

**Тетяна МАСЛОВА**

Макроекономічні ризики розвинених країн в умовах  
глобального старіння населення

84

**Катажина ОВСЯК**

Місцеві податки як джерело доходів місцевих бюджетів Польщі  
в умовах фінансової кризи

90

**Віталій ПИСЬМЕННИЙ**

Неплатоспроможність адміністративно-територіальних одиниць:  
причини виникнення і шляхи подолання

95

**Вікторія ТРАЙТЛІ**

Практика проведення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм  
у соціальній сфері: суть і структура

102

**Олександр ТРЕГУБОВ, Анастасія ОРЛОВА**

Санація як засіб фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання

106

## ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

**Костянтин БЕЗГІН**

Трансформація процесу створення цінності освітянських послуг

112

**Олександр БРЕЧКО**

Моніторинг якісних та кількісних параметрів модернізації  
державної податкової служби

116

---

<b>Ірина СОЛОМАХА</b>	
Особливості функціонування вітчизняного ринку продукції квітникарства	124
<b>Володимир СТЕФІНІН</b>	
Регіональний вимір управління людським розвитком	132
<b>Світлана ХАРЧУК</b>	
Соціальний захист населення в сучасних умовах розвитку економіки	136
<b>Інна ХОВРАК</b>	
Концептуальні основи формування економіки знань в Україні	141
<b>Марія ШЕСТЕРНЯК</b>	
Інституційна спільна діяльність як особлива форма організації бізнесу	148
<b>Павло ШУШПАНОВ</b>	
Сучасні тенденції та перспективи розвитку трудової еміграції населення: регіональний вимір	154

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

<b>Руслан БРУХАНСЬКИЙ</b>	
Диференціація обліково-інформаційного супроводу прийняття стратегічних управлінських рішень у сільськогосподарських підприємствах України	159
<b>Алла ГАЛЬКЕВИЧ</b>	
Визначення відносин контролю при придбанні та об'єднанні підприємств для потреб бухгалтерського обліку та фінансової звітності	165
<b>Ірина ЩИРБА</b>	
Нормування праці: проблеми теорії	172

## НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Дев'ята Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації»	179
НАШІ АВТОРИ	183
ІНФОРМАЦІЙНИЙ ЛИСТ	185

---

## CONTENT

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

***Iryna GRISHINA***

The use of the human going is near motivation of personnel of enterprise 9

***Tetyana ZHELIUK***

Contradictions monetary policy and modern development of national economy 14

***Grygorii MONASTYRSKYI***

A public regional structural policy is on principles of selective approach 19

***Galyna PERESAD'KO***

Publicity budget of enterprise 29

***Alice PETEROVSKA***

Modern concept of customer relationship management on the enterprise 33

***Petro PUCENTEYLO***

The main strategic directions and objectives of the competitive development of meat cattle Ukraine 38

### INTERNATIONAL ECONOMY IN XXI CENTURY

***Sergij GRODSKYJ***

Assessment of current status and future bilateral cooperation Ukraine and Turkey 45

***Monika RACZYNSKA***

The european experience of developing a network of financial security as a means of limiting the impact of systemic risk to financial stability 49

### PROSPECTS FOR THE FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM

***Bogdan ADAMYK, Andriy SKIRKA***

Features of realization of currency policy of the National bank of Ukraine in the post-crisis period of economy 55

---

<b>Hanna BALYANT, Anastasiya SYTNIKOVA</b>	
Introduction of bank innovations and necessity of management possible risks	64
<b>Ulia BUGEL</b>	
Profitability of credit investments and strategy of percent policy of bank institutions	70
<b>Halyna ZABCHUK</b>	
Economic rating of bank lending impact on production activities of economic entities	78
<b>Tatiana MASLOVA</b>	
Macroeconomic risks in developed economies under global aging	84
<b>Katazhina OVSYAK</b>	
Community charges as source of profits of local budgets of Poland are in the conditions of financial crisis	90
<b>Vitaliy PYSMENNYI</b>	
Insolvency of administrative and territorial units: cause and ways of overcoming	95
<b>Viktoriya TRAYTLI</b>	
Practice of leadthrough of state financial audit of implementation of the budgetary programs is in a social sphere: essence and structure	102
<b>Olexander TREGUBOV, Anastasiya ORLOVA</b>	
Rehabilitation plan as a means of financial recovery company	106

## INSTITUTIONAL SUPPORT FOR ECONOMIC GROWTH

<b>Kostyantyn BEZGIN</b>	
Transformation of process of creation of value of elucidative services	112
<b>Olexander BRECHKO</b>	
Monitoring of high-quality and quantitative parameters of modernization of government tax service	116
<b>Iryna SOLOMAKHA</b>	
Features of functioning of domestic market of products of floriculture	124
<b>Volodymyrr STEFININ</b>	
Regional measuring of management human development	132
<b>Svitlana KHARCHUK</b>	
Social maintenance of the population in modern conditions of economic development	136
<b>Inna KHOVRAK</b>	
Conceptual bases of forming of knowledge economy in Ukraine	141

---

**Maria SHESTERNYAK**

Institutional joint activity as the special form of organization of business 148

---

**Pavlo SHUSHPANOV**

Modern tendencies and prospects of development of labour emigration  
of population: regional measuring 154

---

## MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

**Ruslan BRUKHANSKYI**

Diferentiation of accounting & information support for strategic managerial  
decision-making at agrarian enterprises of Ukraine 159

---

**Alla GALKEYYCH**

The defining of control relationship resulting from businesses acquisitions  
and combinations for the accounting and financial reporting purposes 165

---

**Iryna SHCHYRBA**

Rationing of labor: problems of theory 172

---

## SCIENTIFIC LIFE

The ninth International Scientific Conference of Young Scientists  
«Economic and social development of Ukraine in the XXI century: national identity  
and globalization trends» 179

---

OUR AUTHORS 183

---

INFORMATIVE LETTER 185

---



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

Ірина ГРИШИНА

Аналіз існуючих наукових підходів до підвищення продуктивності діяльності персоналу. Обґрунтовано необхідність використання когнітивного підходу до мотивації персоналу підприємства.

*Здійснено аналіз існуючих наукових підходів, щодо підвищення продуктивності діяльності персоналу. Обґрунтовано необхідність використання когнітивного підходу до мотивації персоналу підприємства.*

*The analysis of existent scientific approaches is carried out, in relation to the increase of the productivity of activity of personnel. Obgruntuvano necessity of the use of the human going near motivation of personnel of enterprise.*

Ключовим моментом сучасної системи поглядів на менеджмент є проблема гнучкості та адаптованості підприємства до постійних змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Ця проблема повинна вирішуватися за умов урахування мотиваційного аспекту управління, оскільки саме персонал підприємства є основою його розвитку або занепаду в умовах динамічного середовища. Саме від мотивації персоналу залежить швидкість та ефективність реакції підприємства на необхідність здійснення змін, обумовлених факторами впливу.

Проблемам мотивації персоналу присвячені численні наукові праці вітчизняних і зарубіжних економістів, соціальних психологів та інших фахівців у сфері людської діяльності [1–8]: Д. Богині, Є. Ветужських, В. Гриньової, М. Дороніної, О. Єськова, Е. Кирхлера, А. Маслоу, Е. Лоулера, Е. Мерманна, К. Родлера, Г. Хаєта та ін. Однак, не ставлячи під сумнів теоретичну та практичну значущість досліджень вищезгаданих авторів, треба зазначити, що практика господарювання свідчить про ситуативну невідповідність теоретичних і практичних уявлень про доцільність застосування певних теорій мотивацій, що обмежує можливість повної реалізації професійних якостей персоналу, підвищенню результативності, а отже, і максимальному зростанню ефективності роботи підприємства. Це пов'язано насамперед з високою складністю таких систем, як людина, колектив, підприємство і зовнішня соціально-економічна система. Розроблено безліч теорій мотивації, існує також багато варіантів їхнього групування та класифікації, однак практика управління потребує врахування в процесі використання теоретичної палітри специфіки господарювання у нестабільному середовищі, що обумовлює визначення відповідного підходу щодо мотивації персоналу підприємства.

Метою статті є аналіз існуючих наукових підходів щодо підвищення продуктивності діяльності персоналу, а також обґрунтування необхідності використання когнітивного підходу до мотивації персоналу підприємства.

У сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств основне завдання менеджменту в сфері забезпечення мотивації персоналу може бути представлено як пошук методів та засобів щодо виявлення актуальних потреб робітників та створення відповідних умов для прояву активності

**Використання когнітивного підходу ...**

працівника відповідно до його стійких особистісних властивостей (потреб, мотивів, цінностей, відносин тощо) [1]. З огляду на це доцільно визначити теоретичні підходи, що можуть бути використані як основа для вирішення зазначеного завдання. У табл. 1 наведено короткі характеристики підходів, наукових концепцій та шкіл, що історично склалися в менеджменті, довели свою ефективність у певних ситуаціях і можуть бути використані в процесі мотивації персоналу.

Таблиця 1

**Наукові підходи, школи, концепції щодо мотивації персоналу [1–8]**

<b>Назва наукової школи, підходу, теорії, концепції</b>	<b>Мотиваційні аспекти, що використовуються в управлінні</b>
Науковий менеджмент (Ф. Тейлор, Г. Гантт)	Організація праці й матеріальне стимулювання. Методи наукової організації праці
Класичний менеджмент (А. Файоль, Л. Урвік)	Принципи та методи гуманного, компетентного й морального менеджменту
Школа людських відносин (Е. Мейо, М. Паркер-Фоллет)	Стосунки працівників, соціальна взаємодія
Школа поведінкових наук (А. Маслоу, К. Арджиріс, Р. Лайкерт, Д. МакГрегор, Ф. Герцберг)	Потреби, цілі, інтереси, мотиви, відносини працівників
Системний підхід (Л. фон Берталанфі, П. Друкер, Н. Вінер, Т. Пітерс та Р. Уотермен)	Властивості системи, системна сутність та властивості об'єктів
Ситуативний підхід (Г. Денісон, Ф. Лютанс)	Властивості ситуації, вплив ситуації та її сприйняття суб'єктом та об'єктом управління
Кількісний підхід в управлінні (Р. Аккоф, С. Бір, Р. Паскаль)	Прогноз результатів діяльності – на основі теорії імовірності, економіко-математичних і статистичних підходів, теорії дослідження операцій тощо
Процесний підхід (Е. Демінг, М. Хаммер та Д. Чампі)	Процеси діяльності як мотивуючі чинники
Теорія людського капіталу (А. Сміт, Дж. Мінсер)	Інвестиції в людський капітал, навчання
Біхевіористські теорії управління (Б. Скінер, Г. Юкл)	Індивідуальний підхід, вплив на фактори, що зумовлюють поведінку працівника для досягнення цілей організації
Концепція розвитку людських ресурсів (М. Паркер-Фоллет, А. Маслоу, Д. МакГрегор)	Узагальнено-індивідуальний психологічний підхід, створення умов для росту задоволеності працею й віддачі
Японські методи управління (У. Оучі, К. Ісікава, Т. Оно, К. Омае)	Патерналістські стосунки, висока лояльність, співучасть в управлінні, творчість як норма, групова робота, постійний розвиток
Концепція управління людськими ресурсами (Ч. Барнард, Е. Петтігрю)	Стратегічні проблеми розвитку організації й орієнтація на кінцеві цілі організації, організаційна культура, комунікації, довгострокові цілі працівників
Партисипативне управління (Е. Лоулер)	Розподіл повноважень, процеси прийняття рішень
Організація, що навчається (К. Арджиріс, П. Сенге)	Організаційна культура, делегування повноважень, планування кар'єри й саморозвитку працівників
Лідерство (Д. МакГрегор, У. Бенніс)	Постановка цілей, делегування повноважень, увага, довіра

Наведені підходи та концепції мають різний ступінь практичної придатності для того, щоб бути застосованими у вирішенні проблеми ефективної мотивації персоналу підприємств. На певних етапах історичного розвитку соціально-економічних систем ті чи інші відображені мотиваційні аспекти були актуальними, оскільки забезпечували підвищення ефективності їхнього функціонування. Однак дослідження особливостей мотивації персоналу на теперішній час свідчить про необхідність зв'язку нових параметрів соціально-економічного розвитку з формуванням нового типу мотивованого робітника й формуванням нового типу корпоративної культури, що спирається на дослідження у різних сферах діяльності людини, тобто мова йде про необхідність активного використання когнітивного підходу до мотивації персоналу. Формування нових парадигм управління, що відповідають сучасним реаліям господарювання – парадигм «передбачення», «інноваційності», «якості» [1], детермінує їхню залежність від зростання значення досліджень і когнітивних практик у формуванні нового типу мотивованого робітника.

В межах когнітивного підходу до мотивації персоналу пропонується виділяти соціальний та особистісний напрямки. Соціальний напрямок передбачає інтелектуалізацію усіх сфер людської діяльності і створення таким чином у соціально-економічній системі відповідного високо-інтелектуального середовища. Теорія та практика менеджменту має суттєвий арсенал інструментів для розвитку цього напрямку.

Когнітивний підхід робить акцент на позитивних і добровільних аспектах поведінки персоналу, використовує такі поняття, як очікування, потреби і заохочення. Пізнання є складовим базовим елементом когнітивного підходу – це акт сприйняття певної інформації, на основі якої приймається рішення стосовно подальшої поведінки [2].

Особистісний напрямок когнітивного підходу до мотивації персоналу потребує активного врахування психологічних та соматичних аспектів розвитку людини, становлення її як творчої особистості, людини-професіонала. Саме цей напрямок керівництво підприємств дуже часто ігнорує, що призводить до зниження мотивації до ефективної праці навіть за умов суттєвих витрат підприємств на розвиток персоналу.

Взагалі сучасний менеджмент акцентує увагу на необхідності активного врахування психологічних аспектів мотивації. У психології розроблено велику кількість теорій і моделей мотивації, для розширення і модифікації яких дослідники мотивації використовують новітні досягнення інших розділів психології, що й є основою когнітивного підходу [3]. Однак не кожний керівник використовує ці розробки у своїй практичній діяльності, що значно звужує можливості забезпечення ефективної мотивації персоналу.

Дослідження мотивації в рамках теорії особистості дає змогу виявити, що основний акцент робиться на таких питаннях, як класифікація мотивів, типів спрямованості й т. ін. Для цього напрямку характерна орієнтація на особистісні детермінанти мотивації, а не на хід мотиваційного процесу. Інша група дослідників надає головне значення ситуації і виділяє різноманітні ситуаційні параметри для опису детермінації поведінки. Найбільших успіхів при дослідженні мотивації як динамічного цілісного процесу досягла третя група теорій, яка орієнтована на розгляд взаємодії особистості та психологічного оточення (ситуації) [4]. Цей напрям досліджень базується на вченні К. Левіна, який вважав, що поведінка є функцією особистості та психологічного оточення [5].

Наступні розробки мотивації на основі парадигм «особистість Ч оточення» зводилися до подальшої конкретизації та диференціації цієї узагальненої функції К. Левіна. Дж. Аткинсон, наприклад, виділив у мотивації особистісні детермінанти (стійкі узагальнені мотиви) і ситуаційні детермінанти (очікування, спонукальна цінність) [6]. У рамках цього напрямку інтенсивно досліджувалась головним чином мотивація досягнення. Одна з перших моделей мотивації досягнення – модель ризикового вибору, сформульована Дж. Аткинсоном, стала основою для подальших розробок мотивації як взаємодії «особистість Ч ситуація». Крім теоретичних поглядів К. Левіна для розробки когнітивних детермінант мотивації використовувалися поняття «очікування» Е. Толмена та модель прийняття рішення У. Едвардса [4].

Однією з когнітивних моделей, які претендують на узагальнення різноманітних явищ у сфері мотивації досягнення, є модель Х. Хекхаузена [7], відповідно до якої: перш ніж діяти, індивід ретельно

зважує альтернативи дій та їхніх наслідків і вибирає той варіант, який є найкращим. Ця модель ґрунтується на теоретичних поглядах Дж. Аткинсона, який виділяв три головні детермінанти мотивації досягнення: мотив, очікування, цінність. Мотив є особистісною детермінантою, а очікування й цінність – ситуаційними детермінантами. Модель Х. Хекхаузена є моделлю «очікування Ч цінність». У зв'язку з цими основними змінними розглядаються поняття «очікування» (суб'єктивна ймовірність) і «спонукальна цінність» [7]. Під мотивом розумілася цілісна, узагальнена диспозиція, а під мотивацією – стан, що виникає при взаємодії мотиву і релевантних йому аспектів ситуації. Якщо мотив є латентною диспозицією, то мотивація розуміється як актуалізація цього мотиву під впливом ситуацій. Х. Хекхаузен схильний зводити мотив до когнітивних утворень. Мотиваційний процес зводиться до інформаційного, який розуміється як оцінка подій з боку спонукальної цінності ймовірності їх досягнення. У моделі мотивація виступає як статичне утворення, в якому наперед задано те, що повинно з'явитися продуктом здійснення діяльності. Складний процес мотивації, що включає емоційні оцінки та спонукування, утворення мотиваційно-когнітивних синтезів різного рівня і процесів смислоутворення, в моделі підмінюється інформаційним процесом. Мотивація, що є єдністю афективних та когнітивних процесів, перетворюється на суто когнітивний процес. Поведінка в кінцевому підсумку визначається характером пізнавальних процесів. Тут явно проявляється вкрай інтелектуалістичний і раціоналістичний характер моделі. Вона складається з гіпотетичних конструктів, які не претендують на те, щоб відповідати реальним психічним процесам, а потрібні лише для опису тієї чи іншої спрямованості і характеру поведінки. Однак процеси, що лежать в основі суб'єктивної ймовірності, можуть мати не тільки пізнавальну, а й емоційну природу. Таким чином, в моделі Х. Хекхаузена не враховується одна з найбільш яскравих психологічних явищ – емоція. Функція емоцій нерозривно пов'язана з оцінкою і спонукуванням суб'єкта до дії. Місце цих реальних психологічних процесів у моделі займають гіпотетичні спонукальні цінності, виведені з суб'єктивної ймовірності успіху. Спонукальні цінності також інтерпретуються як продукт пізнавальних процесів. Реально ж цінності спонукування представлені у структурі мотиваційного процесу насамперед у вигляді безпосереднього спонтанного чуттєвого переживання, тобто у вигляді емоцій, на основі яких формується спонукальна цінність передбачати результати. Емоційні оцінки включаються у розвиток неформальної структури ситуації і в процес розвитку дії.

Отже, мотивація – це складний системний процес, який виступає як єдність афективних та когнітивних процесів і включає у свою структуру спонукальні компоненти (мотиви), регулятивні компоненти, компоненти причинного інтерпретації та ін. Узагальнені стійкі мотиви, перетворюючись на особистісні утворення, не втрачають своїх динамічних мотиваційних характеристик. Виділення особистісних мотивів дає змогу перейти від описового розуміння мотиву до такого, коли виявляється його складна структура для пояснення конкретної детермінації поведінки. В свою чергу, суб'єктивна оцінка менеджером емоційних проявів, що супроводжують раціональні оцінки поведінки працівників, стає мірою інтенсивності актуальних потреб і характеризує інтерналізовану потенційну мотивуючу дію засобу мотивації стосовно можливості їх задоволення [8].

Таким чином, в умовах економічної кризи та складної соціально-економічної ситуації, в якій опинилися підприємства нині, і яка потребує від них суттєвої економії на матеріальній мотивації, використання когнітивного підходу до мотивації персоналу підприємства значною мірою передбачає пріоритетне врахування особистісного напрямку, в межах якого ефективно управління перебігом емоційно-вольових процесів особистості дасть змогу забезпечити ефективну мотивацію, комплексним узагальнюючим результатом якої виступає результативність праці, що задовольняла б організаційні вимоги.

У подальших дослідженнях автор планує дослідити сутність та зміст суб'єктно-орієнтованого підходу до мотивації персоналу з метою його функціональної адаптації до практичної діяльності вітчизняних підприємств.

### Література

1. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика / Е. Ветлужских. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 133 с.
2. Вилюнас В. К. Психологические механизмы мотивации человека / В. К. Вилюнас. – М. : Изд. МГУ, 1990. – 288 с.
3. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Д. Гоулман, Р. Бояцис, Э. Макки ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 302 с.
4. Доронина М. С. Управление мотивацией : научное издание / М. С. Доронина, Е. Г. Наумик, О. В. Соловьев. – Харьков : Изд-во ХНЭУ, 2006. – 240 с.
5. Lewin K. *Frontiers in group dynamics* / K. Lewin // *Human Relations*. – 1947. – № 1. – P. 2–38; 143–153.
6. Atkinson J. W. *Introduction to motivation* / J. W. Atkinson, D. W. Birch. – New York : Van Nostrand Reinhold Co., 1978. – 405 p.
7. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – СПб. : Питер, Смысл, 2003. – 864 с.
8. Ушкальов В. В. Управління емоційними потоками як чинник підвищення ефективності діяльності організації / В. В. Ушкальов // *Економіка розвитку*. – 2006. – № 2. – С. 47–49.

## Антиномічність монетарної політики ...

*Обґрунтовано наукові основи і проведено діагностику стану реалізації важелів монетарної політики. Виокремлено основні суперечності реалізації монетарної політики, які посилюють структурні диспропорції економіки України. З використанням селективного підходу обґрунтовано підходи до вирішення існуючих суперечностей з метою можливого подолання ефекту «витіснення» монетарного інструментарію та активізації його використання в забезпеченні цільових орієнтирів структурної політики, збалансованого, конкурентоспроможного розвитку національної економіки.*

*Substantiated scientific basis and conducted diagnostic status of instruments of monetary policy. Pointed out in the basic contradictions of monetary policy, which enhance the structural imbalances of economy of Ukraine. Using a selective approach based approach to addressing existing conflicts in order to overcome the possible effect of «crowding out» of monetary instruments and enhance its use in providing targeted goals of structural policy, sustainable, competitive development of the national economy.*

Макроекономічна стабільність національної економіки залежить насамперед від стійкості її фінансової системи, яка проявляється у спроможності запобігати накопиченню ризиків, які можуть призвести до фінансової кризи, у підвищенні довіри до банківської системи шляхом підтримання достатнього рівня її ліквідності, стримування зростання зовнішнього боргу, у проведенні результативної пруденційної політики. По суті, ці та інші аспекти лежать у площині вираженої монетарної політики, яку розглядають як найбільш прийнятний для демократичного суспільства інструмент державного управління економікою, який не призводить до надмірної зарегульованості й зменшення самостійності економічних суб'єктів. Більш того, відсутність чіткої моделі монетарного устрою з адекватним визначенням взаємопов'язаних стратегічних, середньострокових і тактичних цілей витісняє грошово-кредитний інструментарій управління національною економікою з кон'юнктурної політики, політики стимулювання конкурентоспроможності національної економіки та забезпечення її економічного зростання, посилює антиномічність монетарної політики і цільових орієнтирів структурної перебудови. З огляду на це сьогодні в площині наукових дискусій має бути питання підвищення результативності регулятивного впливу монетарної політики на розвиток національної економіки, взаємоузгодження реалізації її інструментарію з іншими напрямками економічної політики.

Наукові основи реалізації інструментарію монетарної політики закладені у:

– працях М. Фрідмена, який відкрив економічну теорію монетаризму як засобу контролю інфляції за допомогою грошових вливань, та його послідовників, які акцентують увагу на необхідності прогнозованої політики стійкого й помірному зростання грошової маси. При цьому темпи зростання грошової маси мають відповідати середнім темпам зростання ВВП, а також враховувати швидкість обігу грошей;

– кейнсіанській теорії, яка пояснює механізм монетарного регулювання з позицій підвищення сукупного попиту, домінуюча роль відводиться центральному банку, який повинен збільшувати грошову масу в обігу для стимулювання падіння відсоткової ставки, що зумовить зростання інвестицій і приведе до збільшення зайнятості та виробництва;

– неокласичній теорії, яка звертає увагу на особливість становлення банківської відсоткової ставки, яка повинна відображати попит та пропозицію фондів і враховувати можливі ризики;

– в теорії монетарних стимулів Р. Барро, в якій монетарна політика, яка користується довірою, забезпечує тотожність між очікуваною та фактичною інфляцією, внаслідок чого ВВП та безробіття завжди залишатимуться на своєму природному рівні;

– в теорії таргетування П. Волкера, Дж. Фауста, Дж. Роджерса, Дж. Вайта, яка апелює до необхідності забезпечення цінової стабільності та мінімізації циклічних коливань через прогнозування монетарних змінних;

– теоріях портфеля кредитних активів Гарі-Макса, Марковіца, Дж. Тобіна, В-Ф. Шарпа, які заклали основи реалізації кредитної політики і пояснили механізм формування інвестиційного портфеля шляхом його диференціації.

В новій макроекономіці (Дж. Іріг, Дж. Маркес, У. Бекстрем) монетарна політика розглядається як фундаментальний макроекономічний фактор структурних трансформацій, підвищення інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки.

В Україні серед вчених, що зробили значний внесок у дослідження проблем грошово-кредитної політики, варто виділити праці А. Гальчинського, Н. Гребенника, О. Гриценка, О. Дзюблюка, В. Козюка, О. Кузнецова, В. Міщенко, А. Мороза, М. Савлука, В. Стельмаха, М. Туган-Барановського й ін.

Визначаючи безперечний вклад вітчизняних науковців у дослідженні інструментарію монетарної політики слід зазначити, що його роль та межі застосування в умовах динамічного макро- та мегасередовищ постійно переглядаються. При цьому акценти зміщуються з національного регулятивного простору в систему наднаціонального регулювання розвитку національних економік.

Для того щоб монетарна політика, яка проводиться в Україні, могла стати повноцінною складовою кон'юнктурної політики, сприяла стимулюванню структурних трансформацій та збільшенню питомої у ВВП продукції нових технологічних укладів, необхідно з'ясувати сучасні чинники та бар'єри її реалізації.

З огляду на вищезазначене, в межах цієї наукової публікації вважаємо за доцільне розглянути існуючі протиріччя в реалізації монетарної політики з метою окреслення можливих напрямків їх подолання для можливого нівелювання ефекту «витіснення» інструментарію монетарної політики.

Монетарна політика відповідно до нормативного визначення охоплює комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання законодавчо визначених засобів та методів [1]. Як система монетарна політика об'єднує в собі інструментарій кредитної, процентної, грошової, валютної, банківської політики, які повинні працювати на забезпечення умов збалансованого розвитку в розрізі експансивної чи рестриктивної політики. Об'єктом монетарної політики є кон'юнктура ринків грошей, заощаджень та інвестицій, валютного, фондового; валютні цінності, банківські метали, грошові сурогати; золотовалютні резерви; спеціальні права запозичення.

В системі державного управління розвитком національної економіки монетарна політика вирішує ряд важливих завдань, структуризація яких у часовому горизонті дає змогу виокремити:

– в короткостроковому періоді: обмеження рівня інфляції; фіксацію кількості грошей в обігу, підтримка необхідного рівня банківських резервів; забезпечення цінової стабільності; обмеження рівня безробіття; вирівнювання платіжного балансу;

– в середньостроковому періоді: таргетування монетарних агрегатів; здійснення валютних інтервенцій на міжбанківському валютному ринку для девальвації чи ревальвації курсу національної валюти; застосування певних обмежень для банків, що унеможлиблює здійснення ними спекулятивних операцій з валютою;

– в довгостроковому періоді: забезпечення реального сектору економіки необхідними фінансовими ресурсами; поліпшення інвестиційного клімату; стимулювання повноцінного розвитку національного фондового ринку, шляхом: поступового нарощування рівня монетизації ВВП й утримання помірної інфляції, що стимулює економічне зростання, поетапного зниження ставок рефінансування, дотримання інвестиційної спрямованості бюджету, покриття збитків реального сектору з бюджету тільки у формі купівлі акцій та боргових паперів або надання кредитів; посилення захисту внутрішніх інвесторів, створення системи гарантування і страхування приватних інвестицій.

Розглядаючи наднаціональний рівень реалізації монетарної політики, слід зазначити, що особливо важливим з позицій забезпечення збалансованого розвитку національної економіки є дотримання

умов Базельського Комітету із банківського нагляду, який створений президентами найбільших банків країн G10 при Банку міжнародних розрахунків ще в 1974 р. За час свого існування принципово значущими та необхідними для забезпечення динамічного розвитку національних економік мають угоди:

– «Базель-1» (1988 р.), яка зафіксувала рівень достатності капіталу для проведення кредитних операцій, структурування позичальників за рівнем ризиків і різних категорій активів. Цю угоду ратифікували більш ніж 100 країн світу, в тому числі Україна;

– «Базель-2» (2004 р.), яка відрізняється підвищеною увагою до операційних і кредитних ризиків, збільшує роль органів нагляду;

– «Базель-3», яка діє з 2012 р. і спрямована на формування буферного капіталу до 2019 р., зокрема антициклічного буферу в розмірі 2,5% від загальної величини капіталу, та 13% капіталу, що формується в періоди кредитного буму (на даний час 8%).

Діагностика монетарної політики в Україні впродовж останніх років, дає змогу виявити такі особливості її реалізації:

1) відсутність векторності реалізації інструментарію її основних складових. Незважаючи на схвалення Верховною Радою України «Основних напрямів бюджетної політики на 2012 рік» [2], якими визначено параметри бюджетного регулювання, монетарна сфера не має офіційно схваленої стратегії розвитку. Така ситуація не дає змоги узгодити різні напрямки економічної політики держави, що суттєво знижує ефективність монетарного інструментарію державного регулювання в Україні, не дозволяє прогнозувати кон'юнктуру фінансових ринків, що посилює негативні очікування його суб'єктів. Більш того, для грошово-кредитних інструментів характерним є часовий розрив (лаг) між їхнім використанням та досягненням ефекту (так, зміна динаміки грошової маси викликає зміни у динаміці цін та реальному ВВП приблизно через 3–12 місяців), тому необхідно цільові орієнтири монетарної політики визначати заздалегідь, враховуючи ефект запізнення між застосуванням регуляторних заходів і реакцією на них національної економічної системи;

2) загрозу витіснення грошово-кредитного інструментарію бюджетним з кон'юнктурної політики в Україні, коли для покриття бюджетних витрат, значна частина яких спрямовується на погашення зовнішнього боргу, виводяться з фінансового ринку кредитні грошові ресурси, які могли би бути спрямовані в економіку у вигляді інвестицій. Така ситуація послаблює стимулюючий вплив монетарної політики на розвиток реального сектору. За інформацією Мінфіну, загальний обсяг державних зобов'язань до кінця 2012 р. становитиме 415,326 млрд. грн. – 27,6% ВВП. Причому на їхнє погашення цього року з держбюджету доведеться витратити 95,5 млрд. грн. Найбільше коштів буде спрямовано на повернення боргів МВФ (24,8 млрд. грн.) [3]. Залучення коштів для погашення видаткових зобов'язань держави через ринок цінних паперів шляхом продажу облігацій внутрішньої державної позики є витратним і нестійким, незважаючи на те, що виплати за такими облігаціями здійснюватимуться у валюті. Так, Міністерство фінансів України в травні 2012 р. в повному обсязі здійснило найбільшу виплату з погашення та обслуговування облігацій внутрішньої державної позики в розмірі 2,673 млрд. грн., при цьому за результатами проведених аукціонів цього ж місяця було залучено до Державного бюджету лише 1,66 млрд. грн. [4];

3) недостатня прозорість урахування в прогнозних розрахунках монетарних індикаторів світових тенденцій розвитку фінансових ринків, що не дає змоги прослідкувати чітку етапність монетарної політики у передбаченні та подоланні кризових тенденцій, диверсифікації та погашенні зовнішніх запозичень;

4) низька інституційна спроможність банківського сектору стимулювати економічне зростання та забезпечувати підвищення добробуту населення. По суті, банки позбавлені довгострокових і доступних гривневих ресурсів. Намагання банківського сектору створити довгострокову депозитну базу шляхом підвищення відсотків за депозитами призводить до ще більшого підвищення відсоткових ставок за кредити. Так, на кінець 2011 р. та початок 2012 р. відсотки за споживчими кредитами становили від 30% до 40% при середньорічній ставці банківського кредиту на рівні 17,9% [5]. Ситуація з кредитно-депозитною активністю погіршується також через значну частину не вигідних для сектору домашніх господарств іпотечних та споживчих кредитів, наданих у докризовому періоді.

Суттєво обмежує результативність монетарних важелів і вплив зовнішніх кризових чинників, адже глобальна фінансова криза перешкоджає отриманню Україною зовнішніх запозичень, а кредитні



валютні свопи Україні можуть коштувати не менше 13% , що суттєво розміє фінансову базу реального інвестування в національну економіку і стримуватиме зростання. Це при тому, що обсяг залучення прямих іноземних інвестицій на душу населення в Україні є одним із найнижчих у Європі [5].

Перспективи покращення зовнішнього балансу можуть перебувати в площині збільшення надходжень від експорту високотехнологічної продукції. Однак у структурі зовнішнього сектору продовжує домінувати група низькотехнологічних товарів, а частка експорту механічного обладнання на 01. 01. 2011 р. становила 11% (5670,7 млн. дол. США), транспортних засобів – 6,3% (3250,9 млн. дол. США) у загальній структурі експорту [6].

Характеризуючи використання монетарного інструментарію в контексті забезпечення збалансованого розвитку національної економіки, слід зазначити, що небезпечним для України є скорочення золотовалютних резервів, реальний розмір яких впродовж 2011 р. перебував у площині гранично допустимого покриття грошової бази резервами. Зменшення цього рівня посилює монетарні ризики і пов'язані з ними явища макроекономічної нестабільності. За 2011 р. золотовалютні резерви НБУ зменшилися з 34,576 млрд. дол. на 8,0%, або на 2,781 млрд. дол. при декларованому прогнозованому значенні 38 млрд. грн. [5].

Така ситуація об'єктивно вимагає вироблення підходів до підвищення результативності використання інструментарію макроекономічної політики в стимулюванні конкурентоспроможного розвитку національної економіки. Опираючись на селективний підхід, слід виокремити такі напрями активізації монетарної політики та подолання існуючих суперечностей у її реалізації: формування сприятливих умов кредитування, насамперед шляхом стабілізації позичкових процентів, підвищення кредитоспроможності позичальників, забезпечення прибутковості інвестиційної діяльності й повернення коштів кредиторам; розвитку інструментів страхування від ризиків; зниження інфляційних і валютних ризиків; підвищення рівня монетизації та насиченості економіки кредитами відповідно до попиту з боку реального сектору економіки; вдосконалення структури емісійного механізму у напрямку посилення механізму рефінансування, раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів; підтримки низьких темпів інфляції шляхом комплексного і системного застосування інструментів грошово-кредитної, податкової, конкурентної, структурної політик, недопущення монетизації як дефіциту бюджету, так і профіциту платіжного балансу; забезпечення валютної стабільності шляхом відмови від механічної прив'язки гривні до долара США, і переходу до гнучкої валютної політики, виходячи із завдань економічного розвитку на середньо- і довгострокову перспективу; розвитку макропруденційного нагляду за банківською системою для оцінювання ризиків та підвищення вимог до достатності антициклічного розміру капіталу [8, 9].

У довгостроковому аспекті необхідно при реалізації монетарної політики передбачити: збереження ліквідності національних фінансової і банківської систем на рівні, здатному забезпечити фінансову безпеку та конкурентоспроможність України за такими пріоритетними напрямами модернізації сфери фінансових послуг: ратифікування умов «Базеля-3» та уніфікації вимог і стандартів фінансової діяльності з метою гармонізації системи управління інститутами сфери фінансових послуг з міжнародними стандартами; впровадження систем ризик-орієнтованого нагляду на засадах індивідуального підходу до оцінювання ризиків окремих учасників ринку або їхніх активів. У цьому контексті необхідно запровадити процедуру нівелювання ризиків банківського сектору за рахунок застосування двостороннього нитінгу, кредитної конверсії, застав, гарантій, страхування ризиків; вдосконалення систем фінансового моніторингу та розкриття інформації фінансових установ для всіх учасників фінансового ринку; забезпечення високого ступеня інституційної спроможності регулюючих органів та ін.; застосування державних ін'єкцій капіталу, викупу або гарантування активів, що утримуються банками; підвищення рівня регулятивного капіталу банків, розширення страхування роздрібних вкладів (населення); передбачення процедури видачі гарантій на зобов'язання банків;

Перспективи подальших досліджень мають перебувати в площині підтримки відкритої фінансової моделі економіки, створення передумов для збалансованості ринків міжбанківського кредитування, кредитування сектору домашніх господарств, фондового, депозитного, валютного ринків, та відповідного подолання чинників макроекономічної нестабільності, джерелами якої є монополізація товарних ринків, зростання цін на імпорتنі енергоресурси, зовнішні запозичення, підтримка банківської ліквідності адміністративними методами. При цьому основними рубриками

взаємоузгодженості реалізації монетарної політики з іншими складовими економічної політики держави, передусім структурної, мають бути: насиченість економіки кредитами відповідно до грошового попиту з боку реального сектору економіки та високотехнологічних галузей; поліпшена структура кредитування реального сектору економіки; дотримання нормативів ліквідності та платоспроможності банків; нівелювання ризиків у діяльності комерційних банків за рахунок системи ризик-нагляду; підвищення рівня регулятивного капіталу комерційних банків; зростаючий депозитний мультиплікатор; дотримання контрциклічної норми резервування; низькі темпи інфляції; відсутність диспропорцій платіжного балансу. Врахування вищевикладених напрямів оптимізації використання важелів монетарної політики створюватиме макроекономічні умови для подальшого проведення структурних трансформацій та конкурентного, динамічного розвитку України.

### **Література**

1. *Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV зі змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 06.10.2011 р. № 3828-VI (3828-17).*
2. *Основні напрями бюджетної політики на 2012 рік : Постанова Верховної Ради України від 13.05.2011 р. № 3358-VI.*
3. *Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)*
4. *Результати розміщення облігацій внутрішніх державних позик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua/control/uk/.../category](http://www.bank.gov.ua/control/uk/.../category).*
5. *Інформаційні матеріали Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)*
6. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами за 2005–2010 рр. : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.twirpx.com/file/588538](http://www.twirpx.com/file/588538).*
7. *Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки. Проект Закону України від 15.09.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb).*
8. *Пацера М. Макропруденційний аналіз-важливий елемент фінансової стабільності / М. Пацера // Вісник НБУ. – 2011. – № 3. – С. 41–42.*
9. *Міщенко В. Методичні засади запровадження макропруденційного регулювання та нагляду / В. Міщенко, А. Крилова // Вісник НБУ. – 2011. – № 5. – С. 12–15.*

Григорій МОНАСТІРСЬКИЙ

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ  
І НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ  
НА ПРИНЦИПАХ СЕЛЕКТИВНОГО ПІДХОДУ

*Проаналізовано основні проблеми економічного розвитку регіонів України. Обґрунтовано напрямки формування державної регіональної структурної політики на принципах селективного підходу. Запропоновано систему заходів щодо становлення сучасної державної регіональної структурної політики.*

*The basic problems of economic development of regions of Ukraine are analysed in the article. Grounded directions of forming of public regional structural policy on principles of selective approach. The system of measures is offered on becoming of modern public regional structural policy.*

У післякризовий період зберігається значний рівень ризиків для процесів розвитку регіонів України. Їхня негативна дія посилюється внаслідок домінування екстенсивного типу господарювання, збереження спеціалізації регіонів-лідерів на виробництві та експорті товарів і послуг з низьким рівнем доданої вартості (металургійне виробництво, сировинні товари та напівфабрикати тощо). На цьому підґрунті зростає диспропорційність показників соціально-економічного розвитку регіонів, поглиблюється диференціація на регіони-лідери та проблемні «периферійні» регіони; нарощуються тенденції до формування «замкнених» регіональних економічних просторів та монополізації регіональних ринків, що послаблює внутрішні коопераційні зв'язки, міжрегіональне економічне співробітництво, порушує консолідацію економічного простору країни. Внаслідок цього зростають ризики неспроможності більшості громад та регіонів забезпечити власний розвиток, залучити інвестиційні ресурси та ефективно використати наявний на місцях ресурсний потенціал для досягнення стабільного, збалансованого регіонального та загальнонаціонального соціально-економічного розвитку.

Поєднання системного впливу ендогенних та екзогенних ризиків з диспропорційністю регіонального розвитку, що набула хронічного характеру, ставить перед Україною виклики і стратегічні завдання стосовно розробки та впровадження нової державної регіональної структурної політики на принципах селективного підходу, що визначає актуальність представленої дослідження.

Питання державної регіональної політики певним чином висвітлені в працях О. М. Алімова, О. І. Амоші, С. А. Генсирюка, Б. М. Данилишина, М. І. Долішнього, С. І. Дорогунцова, Я. В. Ковалю, В. І. Павлова, В. І. Пили, О. І. Фурдичка, М. Г. Чумаченка [1]. Однак дещо недостатньо дослідженим є структурний зріз державної регіональної політики, зокрема на принципах селективного підходу.

Метою статті є обґрунтування засадничих положень державної регіональної структурної політики на принципах селективного підходу в Україні.

Нова якість регіонального економічного розвитку передбачає: мобілізацію та використання наявних у регіоні ресурсів на потреби примноження потенціалу розвитку та надання стимулів до економічного зростання; створення стимулів до формування на регіональному рівні економічних «точок зростання» та посилення їхніх взаємозв'язків із периферією, залучення до цього процесу наявних місцевих матеріальних, фінансових та людських ресурсів; створення на регіональному рівні ефективних господарських структур, орієнтованих на інтенсифікацію використання регіонального економічного потенціалу (регіональних та міжрегіональних кластерів, індустріальних парків тощо) як основи інноваційно-інвестиційних структурних зрушень, створення нових робочих місць; поліпшення інвестиційного клімату в регіонах; формування на регіональному рівні розвинутої інфраструктури (транспортної, виробничої, інвестиційної, соціальної, комунікаційної) тощо. Такі

заходи мінімізують негативний вплив ендегенних та екзогенних ризиків на регіональний розвиток, усувають перешкоди на шляху залучення місцевої економіки до процесів регіональної та міжрегіональної кооперації, формування єдиного загальнонаціонального економічного простору, що стає основою для досягнення стабільного, збалансованого, безпечного розвитку регіонів України.

Мета державної регіональної структурної політики на принципах селективного підходу – забезпечити стабільний розвиток економіки і соціальної сфери, сприяти широкому залученню регіонів до міжнародної співпраці та формування ефективних регіональних соціально-економічних систем, спроможних забезпечити після кризове відновлення та модернізацію на основі задіяння інтенсивних чинників (та факторів) розвитку у загальнонаціональному масштабі. Нова державна регіональна структурна політика має бути зорієнтована на раціоналізацію відносин «центр-регіони», максимальне сприяння освоєнню та використанню власного економічного потенціалу регіонів та активізації їхнього саморозвитку, усунення суттєвих диспропорцій регіонального розвитку, покращення його інституціонального забезпечення, підвищення рівня конвергенції регіональних соціально-економічних підсистем.

Серед пріоритетів державної регіональної структурної політики ми пропонуємо виокремити такі: активна участь держави в регулюванні міжрегіональних зв'язків; поживлення інвестиційної діяльності у регіонах; удосконалення інституційного забезпечення системи управління територіальним розвитком.

Важливим пріоритетом державної регіональної структурної політики має стати активна участь держави в регулюванні міжрегіональних зв'язків з метою посилення інтегрованості внутрішнього соціально-економічного простору країни. Інтеграція регіональних економічних систем потребує розроблення адекватних механізмів упорядкування нових форм відносин, що складаються між регіонами, узгодження інтересів і стратегічного управління взаємодією регіонів між собою.

Метою державної політики міжрегіональної інтеграції як елемента державної регіональної структурної політики має стати забезпечення розвитку держави на засадах соціально-економічної міжрегіональної інтегрованості, формування єдиного економічного простору в країні, стимулювання інтеграційних взаємодій між регіональними економічними системами та їхніми економічними агентами як всередині країни, так і за її межами.

Центральна ідея державної політики міжрегіональної інтеграції, на нашу думку, має полягати у таких функціональних завданнях та інструментах їхнього виконання: підготовка інтеграційних взаємодій (пошук інструментів зниження міжрегіональної соціально-економічної асиметрії, подолання міжрегіональних бар'єрів); запуск процесу інтеграційних взаємодій (використання адекватних інструментів організації підтримки та активізації елементів наявного в регіональних економічних системах потенціалу інтеграційних взаємодій); розвиток процесу міжрегіональної соціально-економічної інтеграції (реалізація інструментів інвестування частини отриманого синергетичного ефекту з метою розширеного відтворення потенціалу інтеграційних взаємодій у міжрегіональній економічній системі).

Результатом підвищення інтегрованості економічного простору України мають стати: зміцнення цілісності держави та конкурентоспроможності національної економіки; зниження рівня асиметрії міжрегіонального соціально-економічного розвитку та підвищення показників якості життя населення; розвиток внутрішнього ринку в узгодженості з формуванням регіональних ринків; реалізація масштабних національних проектів та збільшення інвестицій в економіку, забезпечення більш раціонального та ефективного використання господарських ресурсів; активізація розвитку депресивних регіонів; підвищення міжрегіональної мобільності та економічної активності населення; поступове усунення політичної регіоналізації і закритості регіональних ринків; залучення до міжнародного міжрегіонального співробітництва східних регіонів України, що не мають спільного кордону з європейськими країнами, та поглиблення на цій основі регіональної інтеграції з ЄС; посилення міжнародної конкурентоспроможності регіонів на основі зміцнення розвинених факторних переваг у процесі міжрегіональної інтеграції; підвищення ефективності міжнародного міжрегіонального співробітництва за рахунок активізації науково-технічного потенціалу регіонів та збільшення частки спільних наукомістких проектів; поліпшення структури зовнішньої торгівлі, підвищення технологічного рівня вітчизняного експорту та зміцнення зовнішньоекономічної безпеки регіонів.

Засадничою передумовою ефективності реалізації цілей державної політики міжрегіональної інтеграції як складової державної регіональної структурної політики є її позиціонування як політики узгодження інтересів, а її ідеології – на засадах субсидіарності, партнерства, співфінансування та ефекту синергії. Звичайно, в умовах ринку для держави можливою є лише одна форма впливу на процеси міжрегіональної інтеграції, які мають ґрунтуватись винятково на добровільних засадах та економічному ефекті – це узгодження інтересів держави (центру), регіональних органів влади та представників бізнесу. Такий підхід вимагає зміни форм і методів регулювання як на національному, так і на регіональному рівнях, відмови від владних відносин, побудованих лише по вертикалі, та перехід до горизонтальних мережевих відносин.

Пожвавлення інвестиційної діяльності у регіонах потребує передусім відповідного нормативно-правового забезпечення, спрямованого на створення у регіонах розвиненої інвестиційної бази. За останні роки у законодавчій сфері здійснено низку суттєвих кроків, які дозволяють сподіватися на ефективні зрушення в аспекті збільшення припливу інвестицій та ефективного використання інвестиційного ресурсу. Було прийнято Концепцію державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 рр. Серед очікуваних результатів реалізації Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки, що матимуть вагомое значення саме для реструктуризації економіки регіонів, слід назвати: створення умов для переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки, стимулювання залучення приватних інвестицій, розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури, забезпечення розвитку ринку цінних паперів, забезпечення підвищення ефективності та прозорості механізмів державно-приватного партнерства (концесії, спільна діяльність, угоди про розподіл продукції), налагодження на державних підприємствах (крім казенних) внутрішньогосподарських відносин, які сприятимуть створенню різноманітних організаційних форм господарювання ринкового типу та залученню недержавних інвестицій. Натомість, сама Програма досі залишається не ухваленою [1, 2].

Крім цього, було затверджено Програму розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. Її виконання дасть змогу забезпечити залучення інвестицій з метою реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, що пройшли конкурсний відбір і забезпечать розвиток базових галузей економіки, збільшення обсягу експорту та заміщення товарів критичного імпорту, впровадження високих технологій, забезпечення розвитку ринкової інфраструктури та регіонів [1].

Проте вказані документи, при їх позитивних рисах і передбачених дієвих інструментах регулювання інвестиційної діяльності, не містять положень щодо активізації ролі органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади у стимулюванні припливу інвестицій, а також не сприяють формуванню в регіонах виробничої та інфраструктурної основи для припливу цих ресурсів, тобто не стосуються питань формування інвестиційного потенціалу регіонів. Разом із тим, подальша пасивність місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування може призвести до зростання некерованості інвестиційних процесів, поглиблення територіальної диспропорційності інвестування, подальшого зволікання з модернізацією виробничої структури регіонів. Тривале розшарування регіонів за рівнем інвестиційної активності стане перешкодою для формування єдиного господарського простору в країні, зміцнення міжрегіональних господарських зв'язків, становлення регіонів як конкурентоспроможних суб'єктів міжнародної інвестиційної діяльності.

Соціально-економічний розвиток України потребує оновлених підходів до використання управлінського потенціалу територій, удосконалення системи управління територіальним розвитком.

Головним завданням реформування регіонального розвитку держави має стати створення регіональної демократії як системи, що ефективно й послідовно надає можливість країні зі складною регіональною структурою, територіальними громадами з різним культурно-мовним складом жити у гармонії і економічному добробуті. Подібні системи унормовані й функціонують у розвинених країнах світу, що дозволило їм витримати ризики світової фінансово-економічної кризи і доволі швидко відновлювати свій розвиток. При цьому одним із базових орієнтирів ефективного державного управління регіональним розвитком таких країн стало створення розвиненого інституційного середовища щодо регіонального розвитку загалом та окремих його складових елементів – бізнесу і людського капіталу, інфраструктурного забезпечення тощо.

У цьому контексті доцільно виокремити такі ключові інституційні інструменти сучасної державної регіональної структурної політики:

1. Законодавче підґрунтя – як окреслення законодавчого фундаменту державної регіональної структурної політики, унормування основи економічної самодостатності регіонів і механізмів їх економічної інтеграції; запровадження сучасних інституційних інструментів підтримки регіонального розвитку.

2. Інституційна підтримка управління територіальним розвитком – розвиток взаємозв'язків між рівнями влади шляхом правової розбудови інституцій місцевого та регіонального управління, які чутливо реагують на потреби населення, що проживає на їхній території, і водночас спроможні адекватно досягати загальнодержавних цілей; удосконалення механізму співпраці між регіонами, їхньої кооперації та інтеграції;

3. Ресурсне забезпечення – визначення й унормування необхідного ресурсного потенціалу (фінансового, кадрового та ін.), що забезпечило б можливість реалізації довгострокових підходів до регіонального розвитку.

Разом із цим, вимоги сучасного європейського правового поля у питаннях регіоналізму містять практичні орієнтири регіональних реформ, уточнені в 2009 р. як реакція на результат дії світової фінансово-економічної кризи. Відображення цих орієнтирів у національній політиці та практиці (у тому числі інституційній) є запорукою партнерських відносин нашої держави з ЄС.

У цьому контексті аналіз чинного правового поля України у сфері ключових інституційних інструментів забезпечення регіонального розвитку дає змогу визначити такі проблеми та шляхи їхнього подолання.

Базисом формування стратегічно орієнтованої державної структурної політики є удосконалення конституційних засад регіонального розвитку держави. Як вбачається, цей напрямок має бути забезпеченим у результаті роботи Конституційної Асамблеї (у тому числі з огляду на положення Резолюції Європейського Парламенту щодо України 2010 р.).

Обрання модернізаційного шляху розвитку держави у питаннях регіонального розвитку зумовлює необхідність чіткого законодавчого визначення напрямку дій у цій площині, інакше кажучи, розробки дієвої державної регіональної структурної політики. Інституційними шляхами вирішення проблем регіонального розвитку є законодавче унормування фундаменту державної регіональної структурної політики, основ економічної самодостатності регіонів і механізмів їх економічної інтеграції, запровадження сучасних інституційних інструментів підтримки збалансованого розвитку регіонів.

Сучасний регіональний розвиток України потребує інституційного унормування статусу кластерів як визнаного у світовій практиці дієвого інструмента кооперації, інтеграції та економічного співробітництва на міжрегіональному, транскордонному та міждержавному рівнях. Ідея кластеризації загалом знайшла своє відображення в роботі вітчизняних регіональних і місцевих органів управління. Кластерні підходи і технології вже застосувались на Хмельниччині, Донеччині, Івано-Франківщині. На Хмельниччині така модель впроваджується доволі успішно, вже діють чотири кластери: будівельний та швейний – у Хмельницькому, туристичний та харчовий кластери у Кам'янці-Подільському. Причому швейний кластер об'єднує не лише швейні підприємства, а й середні навчальні заклади відповідного напрямку і місцевий університет. Успішно діє кластер сільського туризму «Оберіг», об'єднуючи 6 тисяч працівників.

У країнах ЄС кластерний підхід є однією з умов підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів; інструментом, що стимулює міжрегіональну кооперацію та інтеграцію, підвищує обсяги експорту інноваційно-орієнтованого виробництва і стимулює економічне зростання занадом.

При цьому, у світовій практиці вже склалися основні форми підтримки інноваційних підприємств, в тому числі в рамках кластерних промислових систем. До таких форм належать: пряме фінансування (субсидії, позики), які досягають 50% видатків на створення нової продукції й технологій (Франція, США й інші країни); надання позичок, у тому числі без виплати відсотків (Швеція); цільові дотації на науково-дослідні розробки (практично в усіх розвинених країнах); створення фондів впровадження інновацій з обліком можливого комерційного ризику (Великобританія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Нідерланди); безоплатні позики, що досягають 5% витрат на впровадження нововведень (Німеччина); зниження державних мит для індивідуальних винахідників (Австрія, Німеччина, США й ін.); відтермінування сплати мит або звільнення від них, якщо винахід стосується економії енергії (Австрія); безкоштовне ведення діловодства за заявками індивідуальних винахідників, безкоштовні послуги патентних повірених, звільнення від сплати мит (Нідерланди, Німеччина) [5, 6].

Інституційним вирішенням означеної проблеми є законодавче визначення процедури формування і функціонування кластерів, що передбачає законодавче визначення правового режиму поняття «кластер»; унормування процедури створення та стимулювання інноваційної діяльності у межах кластерів; визначення ролі кластерів як дієвих інструментів реалізації проектів міжрегіональної кооперації та інтеграції.

Сучасний стан регіонального розвитку України зумовлює проблему розвитку міжрегіональної співпраці та кооперації і потребу пошуку нових інституційних інструментів для цих процесів. Як вбачається, на досягнення цілей такої кооперації має бути спрямована дія національних проектів, презентованих на початку листопада 2010 р. Вирішенню цієї проблеми сприятиме також законодавче розширення повноважень місцевих органів влади (як виконавчої, так і самоврядної) у питаннях вирішення завдань регіонального та/або місцевого розвитку, спільних зі сусідніми регіонами, а також регіонами сусідніх держав (у рамках транскордонного співробітництва), так само як запровадження у практику регіонального самоврядування спеціальних договірних відносин – угод про міжрегіональну співпрацю.

Важливою проблемою на шляху регіональної розбудови держави залишається необхідність законодавчого унормування та узгодження процедури стратегічного планування регіонального розвитку, в тому числі шляхом узгодження (та уточнення) пріоритетів розвитку в рамках регіональних стратегій, упорядкування та узгодження положень цільових регіональних програм з Положеннями Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р. (затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001) та положеннями Програми економічних реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», зокрема в частині планування розвитку регіону, розбудови інвестиційної складової у функціонуванні регіону та ін.

При вирішенні питань регіонального розвитку проблемою залишається обмеженість фінансових ресурсів. З цього приводу важливим є правове забезпечення використання потенціалу міжнародних фінансових інституцій, що опікуються питаннями регіонального розвитку. Так, серед таких інституцій на рівні Ради Європи виділяються Європейські структурні фонди, які в межах виконання основних своїх завдань у регіональній політиці (конвергенція, регіональна конкурентоспроможність та зайнятість, територіальна співпраця) спроможні надавати істотну допомогу. Існує також можливість отримувати допомогу на регіональний розвиток і з інших міжнародних джерел (наприклад, зі Світового банку, Морган груп та ін.). Проте така допомога може надійти в Україну за умови визначення на рівні держави спеціальної національної інституції, спроможної адмініструвати великі за обсягом кошти міжнародної допомоги (наприклад, Державного фонду регіонального розвитку). Крім того, внутрішні інтереси України зумовлюють потребу удосконалення законодавства в частині отримання міжнародної технічної допомоги.

На державному рівні сьогодні вже визнано за необхідне законодавче унормування статусу такого Фонду як основного державного інституту, що цільовим порядком забезпечить довгострокове фінансування регіональних проектів, координацію бюджетних фінансових потоків та коштів європейських структурних фондів, та їхнє спрямування на потреби збалансованого регіонального розвитку. Наявність такого інституту відкриє Україні можливість доступу і до додаткових фінансових джерел – коштів міжнародних фінансових інституцій та транснаціональних банків. Практична зацікавленість таких інституцій у наданні Україні великих за обсягами коштів на потреби регіонального розвитку зумовлена міжнародною практикою існування фондів регіонального розвитку як національної інституції, спроможної адмініструвати кошти у повному циклі їхнього використання (від отримання кредиту та його розподілу – до реалізації конкретного інвестиційного проекту на місцевому (регіональному) рівні).

На регіональний розвиток держави негативний вплив має нестабільність законодавства, що унормовує інвестиційне середовище та інвестиційну привабливість регіональної економіки для реалізації інноваційних проектів. Зокрема, це стосується зниження довіри інвесторів до технологічних парків України внаслідок втрати податкових, митних та інших пільг після прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України» від 25 березня 2005 р.

Інституційним вирішенням цієї проблеми є законодавче унормування (відродження) практики визначення територій пріоритетного розвитку з передбаченням відповідних гарантій з боку держави.

Це позитивно вплине насамперед на функціонування економіки проблемних (старопромислових, аграрних) територій з огляду на вирішення складних соціально-економічних завдань, що постали перед такими регіонами (у т. ч. залучення інвестиційних ресурсів). Застосування спеціального режиму господарювання – спеціального режиму інвестиційної діяльності – позитивно позначиться на активізації підприємництва та створенні нових робочих місць, а отже і на поповненні місцевих бюджетів та зміцненні економічної дієздатності громад.

На етапі модернізації державної регіональної структурної політики надзвичайно корисним для України є досвід різних країн світу, пов'язаний з післякризовим відновленням регіональної економіки, розробленням державних стратегій регіонального розвитку, спрямованих на мінімізацію впливу ризиків ендогенного та екзогенного походження. Зазначимо, що досвід різних країн щодо стимулювання регіонального відродження у післякризовий період неможливо і не варто сліпо копіювати стосовно українських реалій, оскільки кожна з держав має свої унікальні особливості розвитку, обумовлені історичними, політичними, ментальними чинниками. Так, успіхи регіонального розвитку Польщі за останніх 20 років значною мірою пов'язані з членством у ЄС, ефективно проведеною адміністративною реформою, що кардинально змінила вектори в політиці держави щодо територіального просторового планування. Досвід Російської Федерації також майже неможливо застосувати в Україні через абсолютно різні форми державного устрою: успішні заходи регіонального розвитку в умовах федерації можуть стати згубними для України як унітарної держави. Загалом, узагальнення світового досвіду, аналіз прикладів зовсім несхожої політики регіонального розвитку в сусідніх державах, ставлять перед Україною актуальне завдання досягнення двох взаємопов'язаних цілей – реалізації потенціалу регіонів та примноження їхніх можливостей на шляху до формування єдиного консолідованого простору України. Виконання цього завдання потребує активного пошуку власного шляху розвитку.

Підсумовуючи, пропонуємо визначити таку систему заходів щодо становлення сучасної державної регіональної структурної політики, спрямованої на:

1. Удосконалення організаційного, методологічного та інформаційного забезпечення здійснення державної регіональної структурної політики: розробка Міністерством економічного розвитку і торгівлі України методології оцінки критичності диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів для консолідації економічного простору, стабілізації та зміцнення господарських зв'язків між регіонами та унормування необхідності її розрахунку; внесення доповнень до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» щодо чіткого визначення депресивності регіонів та націлювання заходів державного регулювання на покращення показників розвитку депресивних територій; активізація укладання місцевими радами Угод щодо регіонального розвитку; формування механізму для укладання угоди про співпрацю між конкретними підприємствами та органами влади щодо реалізації проектів, важливих для забезпечення розвитку виробничої сфери та інфраструктури регіонів; розроблення місцевими органами влади і впровадження інноваційних програм місцевого і регіонального розвитку, підтримка створення інституцій, що сприяють регіональному розвитку, зокрема Агентств регіонального розвитку.

2. Інтенсифікація виробництва та розвиток коопераційних зв'язків між підприємствами різних регіонів, у тому числі: надання преференцій (пільг в оподаткуванні, прискорених норм амортизації, кредитів за зниженими ставками) для підприємств з різних регіонів, які виробляють імпортозамінну продукцію, активно розвивають міжрегіональні коопераційні зв'язки та використовують сировину і матеріали вітчизняного походження; укладання угод про міжрегіональне співробітництво між обласними державними адміністраціями з метою розвитку виробничої кооперації, нарощування експортного потенціалу, створення регіональних та міжрегіональних кластерів; застосування механізмів економічної підтримки до господарства тих регіонів, що продемонстрували слабкі темпи післякризового відновлення (зокрема, йдеться про інвестиційні субвенції з державного бюджету, прискорене укладання угод щодо регіонального розвитку зі збільшеною часткою державного фінансування, активне розміщення державних замовлень на продукцію системоутворюючих підприємств таких регіонів); сприяння місцевими органами влади перепрофілюванню підприємств традиційних ресурсомістких галузей на виробництво продукції, що не потребує специфічних ресурсів і тягнє до внутрішнього ринку споживання – насамперед тієї, що орієнтована на кінцевого споживача (виготовлення продуктів харчування, переробка сільськогосподарської продукції, легка промисловість, зокрема текстильна тощо).



3. Зміна механізмів нарощування людського, трудового потенціалу та фінансування соціальної сфери регіону: сприяння створенню нових робочих місць на регіональному (локальному) рівні, насамперед у сфері розвитку інновацій, перекваліфікація вивільнених працівників; запровадження форм підтримки (наприклад, інвестиційна субвенція), які сприяли б зацікавленості підприємств у створенні нових робочих місць; стимулювання самозайнятості населення, розвиток фермерства, селянських господарств, підтримки малого і середнього бізнесу; оптимізація нормативів врахування регіональної специфіки при обчисленні обсягу міжбюджетних трансфертів, впливу на обсяг надання суспільних благ шляхом застосування коригуючих коефіцієнтів для розрахунку цільових трансфертів у регіонах, визначених як депресивні території або інші регіони, до яких застосовується преференційний режим.

4. Удосконалення існуючих інструментів та пошук нових шляхів фінансування регіонального розвитку: розширення доходних джерел бюджету розвитку як основи для реалізації інвестиційних проектів за рахунок частки податку з доходів фізичних осіб та плати за землю шляхом внесення змін до Бюджетного кодексу України; перегляд сфер застосування субвенцій з метою спрямування їх на вирішення нагальних питань регіонального розвитку; посилення Державною фінансовою інспекцією України контролю за використанням коштів місцевих бюджетів; формування інституційних передумов для залучення позабюджетних джерел ресурсів, зокрема через розвиток кредитного ринку та вихід органів місцевого самоврядування на нього, розширення обсягу випуску муніципальних цінних паперів; врегулювання питань діяльності інститутів спільного інвестування на регіональному рівні, сприяння зростанню частки облігацій муніципальної позики у структурі активів інститутів спільного інвестування; формування центрів регіональної фінансової інфраструктури – комунальних банків, які акумулюватимуть фінансові ресурси у фінансово слабких регіонах з низькою концентрацією виробничих підприємств; зміна механізмів фінансування регіонального розвитку, зокрема через створення Державного фонду регіонального розвитку; який може виступати інституційним інвестором на фондовому ринку і отримувати кошти від приватних суб'єктів господарювання; започаткування діяльності місцевих фондів регіонального розвитку як установ, утворених для фінансування середньострокових міжрегіональних та регіональних програм і проектів у сферах, визначених стратегіями розвитку регіонів як пріоритетні.

5. Підтримка просторової інтеграції регіональних економічних систем: завершення створення правових засад економічних взаємовідносин між центром, регіонами, органами місцевого самоврядування; інституційне забезпечення сучасних форм просторової організації виробництва (міжрегіональні та інтеррегіональні кластери, макрорегіони, економічні райони). Насамперед, це стосується внесення змін до нормативно-правових документів державно-приватного партнерства з реалізації спільних інвестиційних проектів, вирішення проблем дефіциту ресурсів розвитку та негативних зовнішніх ефектів господарської діяльності, укладення міжрегіональних угод тощо; забезпечення єдиного підходу в реалізації регіональної політики та розподілу фінансової підтримки через запровадження класифікації адміністративно-територіального устрою, що дасть змогу поділити регіони на окремі типи, залежно від розмірів та деяких інших характеристик соціально-економічного розвитку з метою диференціації підходів до державного сприяння співробітництву; забезпечення гарантій більшої фінансової незалежності регіонів від центру, зміцнення доходної бази регіональних бюджетів, розширення прав регіонів у сфері податкової та бюджетної політики, що дозволить збалансувати регіональні бюджети, зменшити обсяг трансфертів та забезпечити довгостроковий характер реалізації завдань економічного розвитку; створення інституції регулювання просторового розвитку, одним із напрямів діяльності якої було б посилення єдності економічного простору країни на основі інтенсифікації процесів міжрегіональної інтеграції; сприяння створенню та розвитку інтеграційних форм просторової організації і саморозвитку міжрегіональних систем (міжрегіональні кластери, макрорегіони, фінансово-промислові групи тощо); налагодження внутрішніх соціокультурних контактів та обмінів; інформаційна підтримка політики міжрегіонального співробітництва (розміщення на офіційних веб-сторінках регіональних і місцевих органів влади переліку та умов відповідних програм міжрегіонального співробітництва, інформації про їхні заходи).

6. Інтенсифікація міжнародного співробітництва регіонів, що потребує: уточнення пріоритетних напрямів співробітництва регіону (міжнародні та міжрегіональні угоди, програми транскордонного співробітництва), пріоритетів регіонального розвитку та напрямів співпраці місцевих органів влади

з Кабінетом Міністрів України (Угода щодо соціально-економічного розвитку) і їхнє коригування відповідно до конкурентних переваг регіону та галузей і сфер економіки, що потребують підтримки; передання частини управлінських функцій та відповідальності з центру в регіони з метою розширення впливу місцевої влади на міжнародне співробітництво, що передбачає надання органам місцевої влади повноважень з відбору і фінансування міжнародних, у тому числі транскордонних, проектів; надання більшої самостійності у формуванні місцевого бюджету та його використання органам місцевої влади, що забезпечить фінансове підґрунтя реалізації організаційних повноважень у сфері міжнародного співробітництва; запровадження регіональної системи моніторингу та оцінки реалізованих міжнародних проектів, забезпечення регулярного, всебічного та доступного для громадськості висвітлення результатів реалізації цих проектів на офіційних веб-сторінках державних органів влади та в засобах масової інформації.

7. Формування потужного інвестиційного потенціалу регіонів та створення умов для його повного розкриття: внесення доповнень до Законів України «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про місцеві державні адміністрації» щодо надання повноважень по розробці основних напрямів інвестиційної політики у регіоні, які б стосувалися залучення коштів під перспективні інвестиційні проекти, визначення основних пріоритетів інвестування регіону, координації інвестиційних проектів; посилення контролю за діяльністю існуючих В(С)ЕЗ та ТПР, у разі необхідності їхнє пере-профілювання; перегляд критеріїв надання територіям статусу В(С)ЕЗ та ТПР з метою створення останніми довгострокового позитивного ефекту; утворення рад вітчизняних та іноземних інвесторів при місцевих органах влади і самоврядування; поширення механізмів державно-приватного партнерства при реалізації інвестиційних проектів; надання державою підтримки інвестиційним проектам, які реалізуються в реальному секторі, за допомогою пільгових чи здешевлених кредитів, надання державних гарантій на повернення коштів у разі їх неефективного використання, сприяння залученню коштів небанківських приватних установ, коштів міжнародних організацій, підприємств і населення до реалізації проектів; вкладання коштів у необхідні для даного регіону проекти, насамперед в об'єкти комунальної власності (будівництво заводів з переробки сміття, ремонт доріг, газифікація сіл, підтримка розвитку сільськогосподарського виробництва тощо); підтримка інвестиційних проектів, що використовують енергозберігаючі технології; ініціювання місцевими органами влади і самоврядування створення пайових інвестиційних фондів з реалізації регіональних проектів із залученням ресурсів державного та місцевих бюджетів і приватного капіталу; надання інвестиційних субвенцій елементам виробничої, комерційної та соціальної інфраструктури регіонів для забезпечення їх розвитку, спрямування частини інвестиційних коштів до формування об'єктів виробничої інфраструктури, соціальних об'єктів, будівництва шляхів; уникнення вузької спеціалізації виробництв у регіоні, щоб мати змогу диверсифікувати надходження інвестиційних ресурсів, використання інвестиційних ресурсів у тих галузях, які здатні сформувати мультиплікативний ефект у короткостроковому періоді і сприяти розвитку супутніх галузей; концентрація інвестиційних ресурсів на пріоритетних галузях виробництва; спрямування коштів у високотехнологічні сфери виробництва та у кадрове забезпечення інноваційної діяльності; здійснення місцевими органами широкої інформаційної підтримки на власних інтернет-сторінках інвестиційного потенціалу регіону шляхом формування інвестиційних паспортів (карт, портретів) території.

8. Удосконалення інституційного забезпечення регіонального розвитку, складовими якого є:

8.1. Узгоджений процес конституційної реформи на основі чіткого розподілу повноважень у трикутнику «центральна влада – регіональний рівень – місцевий рівень». У Конституції України також мають бути законодавчо унормовані питання, що стосуються основ розробки та впровадження ефективної державної регіональної структурної політики, а саме: визначення засад адміністративно-територіального устрою України, правового статусу і рівнів адміністративно-територіальних одиниць, спрощення системи адміністративно-територіального устрою, чітке визначення меж адміністративно-територіальних одиниць тощо; визначення рівнів самоврядування (регіонального та/або місцевого), а також унормування питань, які відносяться до їх відання; удосконалення законодавчого трактування норм проведення зовнішнього аудиту місцевих бюджетів шляхом внесення відповідних змін до статті 98 Конституції України.

8.2. Унормування на рівні законів України (відповідно до системних змін, що мають бути внесені до Конституції України з огляду на формування засад нової державної регіональної структурної

політики) наступних питань: передбачення утворення районними і обласними радами власних виконавчих органів, що, у свою чергу, викличе необхідність перегляду статусу місцевих органів виконавчої влади у напрямку перетворення їх із органів загальної компетенції на контрольно-наглядові органи в системі виконавчої влади шляхом вилучення у них та передачі відповідним районним і обласним радам та їхнім виконавчим органам функцій і повноважень організаційно-господарського характеру; перегляд статусу територіальної громади як суб'єкта місцевого самоврядування первинного рівня. Потрібно чітко визначити предмет відання та повноваження територіальних громад, у тому числі виключні. Зокрема, для забезпечення принципу територіальності місцевого самоврядування (тобто, поширення юрисдикції територіальної громади на всю територію відповідної адміністративно-територіальної одиниці) потрібно законодавчо закріпити їхнє перетворення на органи публічної влади з відповідними повноваженнями з надання усього спектра управлінських послуг громадянам і юридичним особам; перегляд обсягу власних повноважень представницьких органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів шляхом чіткого визначення та відокремлення за рівнями. Обсяг власних повноважень органів місцевого самоврядування має бути максимально збільшений порівняно з делегованими повноваженнями. При цьому правовий режим поняття «делеговані повноваження» також має бути чітко визначений на рівні закону.

8.3. Невідкладне розроблення і прийняття таких Законів України: «Про засади державної регіональної політики» як базового закону з питань регіонального розвитку, у якому має бути сформовано чіткі основи державної регіональної політики, унормовано основи економічної самодостатності регіонів та механізми їх економічної інтеграції, а також передбачено сучасні інституційні інструменти підтримки регіонального розвитку; «Про комунальну власність», норми якого мають визначити правовий режим комунальної власності, що виступатиме ефективним ресурсом дохідної частини місцевих бюджетів; «Про міжнародну технічну допомогу», норми якого мають чітко закріпити на законодавчому рівні механізм залучення іноземної фінансової допомоги, зокрема, на потреби регіонального розвитку; «Про Державний фонд регіонального розвитку», положення якого визначатимуть загальні засади створення та діяльності Фонду як спеціальної інституції національного рівня, спроможної адмініструвати великі за обсягом кошти міжнародної допомоги для фінансування довгострокових міжрегіональних та регіональних програм і проєктів у сферах, визначених у державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів як пріоритетні; «Про території пріоритетного розвитку», в якому слід унормувати порядок визначення, правові й економічні основи статусу і функціонування території пріоритетного розвитку, провадження на цій території спеціального режиму інвестиційної діяльності з метою утворення «точок зростання» (конкретних інвестиційних проєктів, кластерів) та створення нових робочих місць; визначити у цьому Законі України загальні правила регулювання відносин суб'єктів економічної діяльності на таких територіях.

8.4. Внесення змін і доповнень до низки Законів України, зокрема: «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про державні цільові програми», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України» у напрямку визначення єдиного механізму розробки та реалізації програмно-планових і нормативних документів щодо забезпечення регіонального розвитку з обов'язковим передбаченням запровадження середньострокового бюджетного планування; «Про місцеві державні адміністрації» у частині розширення повноважень місцевих органів влади та місцевого самоврядування, надання їм більшої самостійності у вирішенні спільних з сусідніми регіонами, а також регіонами сусідніх держав в рамках транскордонного співробітництва завдань регіонального та місцевого розвитку.

8.5. Унормування у вітчизняному законодавстві правового режиму поняття «кластер». Наприклад, шляхом доповнення Розділу VIII «Спеціальні режими господарювання» Господарського кодексу України окремою главою. Законодавчо унормувати поняття «кластер», під яким розуміти, наприклад: «...галузеве чи територіальне добровільне об'єднання суб'єктів господарювання, що тісно співпрацюють на регіональному та міжрегіональному рівнях, у тому числі з науковими, освітніми установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення прибутковості виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг, підвищення експортного потенціалу та сприяння соціально-економічному розвитку регіону».

8.6. Внесення змін до Бюджетного кодексу України: а) доповнення статтею 24-1 під назвою «Державний фонд регіонального розвитку» з визначенням у ній загальних законодавчих засад створення та діяльності цього Фонду; б) передбачення можливості створення позабюджетних фондів органами державної влади та місцевого самоврядування, іншими бюджетними установами шляхом внесення відповідних змін до частини дев'ятої статті 13.

8.7. Унормування Кабінетом Міністрів України: а) процедури: постійного узгодження політики центральних та місцевих органів виконавчої влади щодо регіонального розвитку при щорічній підготовці державних цільових програм, Державної програми економічного і соціального розвитку України, проекту Державного бюджету на відповідний рік; узгодження та реалізації стратегій розвитку регіонів між Урядом України та органами місцевого самоврядування; розробки, моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку; б) змін до Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р. (затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001) відповідно до положень Програми економічних реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» на 2010–2014 роки; в) процедури підвищення кваліфікації працівників органів виконавчої влади, що беруть участь у підготовці та реалізації проектів соціально-економічного розвитку регіону.

9. Проведення широкого обговорення та відповідної імплементації нових правових інструментів Ради Європи з питань місцевої та регіональної демократії, зокрема Додаткового протоколу до Європейської Хартії місцевого самоврядування та Додаткового протоколу № 3 до Мадридської Конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або властями стосовно об'єднань євро регіонального співробітництва (ОЕС).

10. Моніторинг та систематичне вивчення світового (зокрема європейського) досвіду регіонального розвитку та проведення постійного моніторингу рішень Конгресу місцевих та регіональних влад Ради Європи, їх оперативне доведення до відома громадськості. Для цього на рівні держави слід забезпечити процес ознайомлення громад із головними документами, цілями, завданнями, принципами та досвідом роботи європейських інституцій з питань регіонального та місцевого самоврядування (зокрема, Конгресу) шляхом запровадження активної пропагандистської роботи у засобах масової інформації: телевізійних програмах, електронній продукції; на круглих столах, зустрічах, семінарах, в процесі видання друкованої продукції (у тому числі за рахунок державного замовлення); заохочення широкомасштабних комунікативних заходів із залученням засобів масової інформації для висвітлення означеної тематики. Важливою у цьому напрямку є активізація роботи Державного фонду сприяння розвитку місцевого самоврядування в Україні.

Вказані напрямки спроможні в комплексі забезпечити формування ефективної державної регіональної структурної політики на принципах селективного підходу, розробка прикладних напрямків якої становитиме проблемне поле подальших наукових розвідок у вказаній сфері.

### **Література**

1. Асоціація агенцій регіонального розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.narda.org.ua/?fuseaction=menu.main&id=5>
2. Модернізація України – наш стратегічний вибір : щоріч. Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2011. – С. 112.
3. Про Концепцію державної регіональної політики : Указ Президента України від 25 трав. 2001 р. № 341/2001. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=341%2F2001>
4. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 8 вер. 2005 р. № 2850-IV (зі змінами) // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 51. – Ст. 548.
5. Регіональна політика в країнах Європи: уроки для України / Київ. центр Ін-ту Схід-Захід ; за ред. С. Максименка. – К. : Логос, 2001.
6. Regional Development Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+bis.gov.uk/policies/economic-development/englands-regional-development-agencies>

Галина ПЕРЕСАДЬКО

## Розглянуто питання, пов'язані з формуванням рекламного бюджету на підприємствах, виокремлено його основні методи розрахунку та ефективність, запропоновано основні підходи, до яких може вдатися підприємець у кризових умовах.

*Rozglyanuto pytannya, pov'yazani z formuvanniam reklamnoho byudzhetu na pidpriemstvaх, viokremlyeno yoho osnovni metody rozrakhunku ta efektyvnyist', zapropynovano osnovni pidkhody, do yakih moze vdatysya pidpriyemets' u kryzovykh umovakh.*

*In the articles considered questions, related to forming of publicity budget on enterprises, he is selected basic methods of calculation that efficiency, basic approaches to which a businessman can resort in crisis terms are offered.*

Раціональне рекламне бюджетування є важливим етапом досягнення основної стратегії компанії та максимізації отримання прибутку. Ефективне і правильне визначення бюджету на рекламу в умовах кризового періоду – доволі важлива проблема, котра спрямовує увагу в науковій сфері, у внутрішньому середовищі підприємства, а також у зовнішньому середовищі на ринку товарів і послуг.

Це питання розглянуто в працях Р. Л. Акоффа, Р. Батра, Дж. Майерса, Д. Аакера, С. Веселова, Н. А. Гасаненко, І. А. Гольман, С. М. Ілляшенка, С. С. Гаркавенко, М. Ш. Замалєєва, І. В. Ременяк, Ю. Г. Лисенко, І. І. Новаківського та ін.

Метою нашого дослідження є прийняття рішень щодо формування рекламного бюджету на підприємствах, виокремлено його основні методи розрахунку, підкреслено їхню ефективність та запропоновано основні підходи, до яких може вдатися підприємець у кризових ситуаціях.

Основною проблематикою сучасного цінового маркетингу є висока витратність коштів на розроблення і проведення рекламної політики. Коли підприємство виходить на нові ринки чи має малу ринкову частку, то у своєму бюджеті може внести зміни щодо надання додаткових коштів на рекламу. Якщо діяльність успішно функціонує і розвивається, скорочують їх для того, щоб зберегти кошти на випадок періоду інфляції, великої конкуренції, банкрутства чи ін.

Зменшивши статтю витрат на рекламу в бюджеті, підприємець цим самим скорочує собі обсяг максимального потенційного продажу, а відповідно і доходу.

Наприклад, приватний підприємець, який відкрив і зареєстрував у грудні 20XX року ПП «Чайка», передбачив суму витрат на рекламу в розмірі 7000 грн. Заклад працював без вихідних, тобто 31 день. Отже, розрахуємо суму витрат на кожний день за формулою:

$$Vp1d = Vr \text{ заг} / k\text{-ть днів},$$

де  $Vp1d$  – витрати на рекламу за 1 день;  $Vr \text{ заг}$  – витрати на рекламу загальні.

$$7000 \text{ грн.} / 31 \text{ день} = 225,80 \text{ грн.} / \text{день}.$$

Беручи до уваги, що приблизно щодня отримавши від одного клієнта 20 грн. доходу, а на рекламу передбачалось 225,80 грн., то для покриття цих витрат підприємець мав щонайменше надати послуги 12 особам.

Щоб розрахувати місячний прибуток, припустимо, що підприємство у грудні відвідували щодень приблизно 35 клієнтів. Отже, протягом місяця було обслуговано 1085 осіб (35\*31 день), а прибуток склав 21 700 грн. /міс. Враховуючи витрати на рекламу, отримаємо прибуток 14700 грн.

Продемонструємо ще один випадок, коли підприємець збільшить удвічі статтю бюджету витрат на рекламу вже з 1 січня нового року. Так, витрати становитимуть 14000 грн., кількість клієнтів зросте теж удвічі – 70 осіб (місячна кількість 2325). Відповідно сума прибутку дорівнюватиме 46500 грн., врахувавши витрати на рекламу, отримаємо 32500 грн. Незважаючи на доволі прості розрахунки, нам вдалося простежити логічність рекламних витрат з боку їхньої максимальної ефективності.

**Рекламний бюджет підприємства**

У науковій літературі виділяють багато методів розрахунків бюджету на рекламу. Щоб підприємство максимально могло отримувати прибуток, воно має керуватися позицією, яку займає на ринку послуг, і вибрати найуспішніший, на думку керівника, спосіб складання рекламного кошторису. Пропонуємо найбільш оптимальні методи, які наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Методи розрахунку рекламного бюджету**

№ з/п	Назва методу	Характеристика
1.	«Мінімум із мінімуму»	Підприємець має планувати бюджет, виходячи з його мінімуму, заощаджуючи на деяких статтях витрат.
2.	«Планових продажів»	Підприємець має опиратись на запланований обсяг продажів за конкретний період (оцінити ринки збуту, споживачів, ціни на зовнішньому ринку).
3.	«Заощадження часу»	Підприємець може звернутись за послугою до рекламних агентств, які запропонують свій розрахунок рекламного бюджету, цим заощаджуючи на часі. Цей метод є більш вдалим для великих фірм, корпорацій, які займають позиції на ринку уже не один рік.
4.	«Попереднього року»	Підприємець може, проаналізувавши минулорічні відрахування на рекламу, або залишити ті самі, якщо це є актуальним, або дещо їх підкоригувати відповідно до цьогорічного показника інфляції.
5.	«Розумного лівивця»	Оскільки фінансова звітність є офіційно доступною, то підприємець може використати бюджет на рекламу інших подібних підприємств (підприємств-конкурентів чи своїх філій).
6.	«Відсотків»	Підприємець може встановити витрати на рекламу у вигляді відсотків відповідно до обсягу грошових коштів в обігу, отриманого прибутку, специфіки підприємства та його діяльності чи орієнтуючись на коефіцієнти в іноземних компаніях.

На сьогоднішній день в іноземній практиці у малому та середньому бізнесі доречні такі відсоткові показники для побудови бюджету на рекламу (табл. 2).

Таблиця 2

**Відсоткові показники для побудови бюджету на рекламу у іноземній практиці**

Вид діяльності	% від загального бюджету
Автообслуговування та ремонт	3,5
Автодилерська діяльність	1,7
Заправки	1,6
Меблеві магазини	6
Ресторани, кафе, кафетерії	4
Готелі	3,5
Магазини комп'ютерної техніки	2,8
Продаж побутової техніки	2,5
Магазини одягу та взуття	2–2,2
Магазин побутової хімії; магазин харчової промисловості	4
Сервісне обслуговування відео	4,2
Нерухомість	1,7
Фотосервісне обслуговування	4,7
Прокат побутової техніки	2,6
Магазини будматеріалів	2,7
Нотаріальні та юридичні послуги і консультації	7,5

Отже, виділимо основні умови збільшення бюджету на рекламу:

- 1) створення фірми (максимізація витрат на рекламу спрямована на заняття позицій на ринку, приваблювання споживачів);
- 2) підвищення конкуренції на «великому» (внутрішньому чи зовнішньому) ринку (витрати на рекламу, пов'язані із проведенням ярмарку, акцій чи розпродажів);
- 3) розширення фірмою географічного простору для діяльності (поява нових зон впливу рекламного сектору).

Чим більше підприємство у своїй діяльності хоче використати рекламних проектів, тим доцільніше розраховувати на понесення максимальної частки витрат. Слід зауважити, що у плановому бюджеті підприємець має віднести одразу частку витрат у розмірі 15% на резерви (непередбачені витрати) (найчастіше вони можуть виникати у процесі реклами товарів, робіт і послуг).

Розглянемо детальніше таку ситуацію, коли підприємство в кризових умовах змушене скоротити рекламний бюджет, а потреба в просуванні товарів чи послуг залишається незмінною. Щоб не втратити обсяги продажу і привабити нових клієнтів, доведеться шукати креативні рішення. Наприклад, так званий, «партизанський маркетинг», мережевий маркетинг.

Доволі часто можна зіткнутися з ситуацією, за якої у громадському транспорті прості люди жваво обговорюють звичайну тему, наприклад, «якісний товар» чи «послуги N-компанії». Інші пасажирки приходять додому і переказують своїм родичам, знайомим чи сусідам, а ті – далі. Утворюється умовний ланцюг «фінансово дешевого PR», але в той самий час ефективність цієї реклами максимізується.

Схожий спосіб можна використовувати і в Інтернеті – так званий, «вірусний маркетинг»: довірені особи підприємства займаються розсиланням певної кількості стандартних повідомлень користувачам мережі. Головне завдання тут – задати такий контекст, щоб його адресант хотів переслати цю інформацію ще комусь.

Дослідження, проведені нами, свідчать, що найбільше людей спонукають до цього бажання такі фактори: бажання розсмішити своїх знайомих чи колег; сексуальна тематика; бажання допомогти виграти приз. Однак ефективність таких заходів важко прогнозувати, адже надсилач не може знати, скільком особам надійшло повідомлення і чи вони змогли усвідомити його зміст, чи був у отримувача сенс переслати його іншим користувачам.

Дешевшим можна зробити просування свого товару в Інтернеті. Так, на це впливає відповідність пошукового тексту змісту контексту рекламного оголошення і сторінці, куди потрапляє покупець. Тобто, на кожний товар необхідно розробити свій текст реклами. Часто користувачі роблять помилки в написанні, тому потрібно врахувати якомога більше варіантів з усіма можливими похибками. Деталізація контекстної реклами робить її дешевою та ефективною у 2–3 рази.

Якщо бюджет обмежений, важливо працювати над лояльністю, але не методом призових акцій. Під час проведення таких акцій кількість продажів значно зростає, але коли вони закінчуються, відбувається різкий спад. Так, наприклад, у Польщі пиво без акції уже не продають. Фахівці з маркетингу стверджують, що в Україні теж до цього йде. Споживачі, які уподобають якийсь вид товару, можуть дати кращі рекомендації і критерії щодо нього, ніж будь-яке маркетингове зусилля. Отже, підприємці, які планують «урізати» рекламний бюджет, повинні не шукати нових клієнтів, а працювати зі старими.

Таким чином, рекомендації є найдешевшим і найефективнішим видом маркетингу, коли наявні клієнти залучають нових.

Виходячи із вищесказаного, рекламний бюджет це – план формування й використання грошових коштів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються підприємством під час проведення рекламної кампанії. Рекламний бюджет має бути розглянутий як функція маркетингових та збутових цілей товару, а для визначення обсягу і розподілу реклами за ресурсами найкращим способом є комбінація таких методик, як методу завдань і методу, що стосується аналізу реклами конкурентів. Проведене нами дослідження свідчить про те, що коли підприємство розташовує рекламне оголошення на спеціальних сторінках в мережі Інтернет, то її повідомлення інколи може залишитися непоміченим споживачами. Так, компанії, які мають схожий вид діяльності, переважно розміщують одноманітні оголошення, тому ліпше за все не економити кошти на створення оригінального шаблону.

### Література

1. Веселов С. Оценка эффективности рекламной деятельности / Веселов С. // Рекламные технологии. – 2000. – № 4. – С. 6–8.
2. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підруч. / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра. 2004. – 712 с.
3. Гасаненко Н. А. Как оценить эффективность рекламной кампании / Н. А. Гасаненко // Маркетинг и реклама. – 1999. – № 7–8. – С. 17–20.
4. Замалеев М. Ш. Практика использования средств на рекламу / М. Ш. Замалеев // Финансовая Россия. – 1997. – № 11. – С. 12.
5. Ілляшенко С. М. Застосування WEB-технологій для формування іміджу ВНЗ / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна // Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком ; за ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : Папірус, 2011. – С. 184–193.
6. Ілляшенко С. М. Ключові чинники успіху управлінського консультування [Електронний ресурс] / С. М. Ілляшенко // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
7. Ременяк І. В. Стратегічний маркетинг : підруч. / І. В. Ременяк. – Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – 2007. – 304 с.



Аліса ПЕТРОВСЬКА

ΝΟ×ΑΝΙ Α ΕΙ Γ ΟΑΙ Ο²Β ΟΙ ΔΑΑΕ²Γ Γ Β Α²ΑΙ Γ ΝΕΓ ΑΙ Ε Ç ΕΕ²α Γ ΟΑΙ Ε  
Γ Α Γ ²ΑΙ ΔΕ² Γ ΝΟΑ²

*Проаналізовано основні етапи еволюційного розвитку філософії CRM та класифікацію різних CRM-систем. Сформовано науково-практичну концепцію для вибору та реалізації інформаційної системи управління клієнтами на підприємстві.*

*The main stages of development philosophy of CRM and classification of CRM-systems are analyzed in the article. A scientific and practical concept of management clients in the enterprise using information system is built.*

Термін CRM (Customer Relationship Management) – управління відносинами з клієнтами почав широко застосовуватися у першій половині 1990-х рр. Однак в основі цієї концепції є два основних принципи, які вже відомі понад століття: використання сучасних технологій, яке сприяє підвищенню ефективності праці продавців, і досконале вивчення своїх покупців.

Концепція управління клієнтами має історичні корені. Наприкінці XIX ст. промислова революція привела до різкого зростання і водночас здешевлення промислового виробництва. Саме тоді були зроблені спроби запровадити нову технологію продажів на основі системного підходу, завдяки якому вдалося досягти високої ефективності виробництва.

Серед багатьох наукових праць щодо розвитку систем управління клієнтами можна відмітити роботи таких авторів, як М. Аншина, М. Ватхейд, В. Вертоградов, Б. Голденберг, Є. Голишева, Д. Давенпорт, М. Кадиров, О. Коваленко, А. Кудінов, К. Лі, М. Снайдер, Д. Стегер, М. Стегер, М. Сорокін, Е. Пейн, П. Черкашин та ін.

Аналіз різноманітних оглядів реалізованих CRM-систем та їхня популяризація виробниками взагалі формує думку про те, що основу філософії управління клієнтами становлять концепції розробки інформаційних систем, але історія формування концепції управління клієнтами говорить про інші першопричини. Актуальність теми підтверджується низкою наукових і популярних статей, монографій та підручників щодо формування і впровадження концепцій управління відносинами з клієнтами. Однак незважаючи на багаточисельність публікацій та програмних рішень реалізації, питання комплексної концепції, що враховувала б розвиток таких наукових галузей, як маркетинг, менеджмент та інформаційні технології, залишаються невирішеними.

Мета статті – представити еволюційний аналіз розвитку філософії CRM і сформувати науково-практичну концепцію для вибору та реалізації інформаційної системи управління клієнтами.

Корені філософії CRM були закладені засновником компанії National Cash Register Генрі Паттерсоном в 1884 р. Він узагальнив правила для організації торгівлі та запровадив поняття території збуту і товарних квот. У 1911 р. Д. Джемісон, співробітник рекламної служби Chicago Tribune, вивчав причини, за якими покупці купують ті чи інші товари. Він вважав, що використання спеціальних плакатів і фільмів, які роз'яснюють покупцям перевагу товарів і послуг, надасть продавцям перевагу перед тими, хто діє за традиційними шаблонами торгівлі. Серед систем, котрі стали прототипами сучасних комп'ютерних CRM-рішень, можна відмітити систему «Day-Timer» 1947 р. Вона дала змогу вести записи ділових зустрічей та формувати план перспективних заходів, містила повідомлення про майбутні події, виконувала функцію планування часу і щоденника, в якому відображалася вся виконана робота. З 1952 р. набула великої популярності розробка «Day-Timer», що була розповсюджена у 60-х рр. XX ст. у Великобританії і Канаді. Компанія Day-Timer Ltd. досі існує і продовжує випуск засобів організації і планування часу [1].

У 1950 р. вчений-винахідник А. Нойштадтер почав продавати картотеку ділових контактів Rolodex, що також була популярним засобом запису ділових контактів. Взагалі, починаючи з 1950-х рр. розробники програмного забезпечення розпочали випуск і впровадження продуктів для ділового призначення, була запропонована нова технологія корпоративної обробки даних. У 1952 р. компанія Remington Rand почала продавати перший комп'ютер, орієнтований на вирішення завдань ділового призначення, а IBM випустила перший електронно-ламповий комп'ютер. Таким чином, в 1960–1970-і рр. кількість трансакцій, що зберігаються в комп'ютерах, помітно зросла, але час користування першими комп'ютерами залишався занадто дорогим, і більша частина компаній обмежувалася найпростішими засобами підтримки продажів.

У 1985 р. П. Саліван створив першу для ПК комерційну програму управління контактами «ACT!». Її призначення було у тому, щоб надати змогу продавцям стежити за розвитком відносин з клієнтами і в подальшому аналізувати зібрану інформацію за допомогою комп'ютера. На даний час випущена вже 10-а версія програми («ACT! By Sage 2008»), яка досі залишається в багатьох країнах світу лідером продажів CRM-рішень класу Contact Management і оперативних CRM-систем [1].

Проте головний прорив у сфері інформаційних CRM-систем спричинила поява двох технологічних нововведень: відкриття Internet для комерційної діяльності, що спричинило появу електронних магазинів і надало їхнім власникам можливість підтримувати тісні відносини з клієнтами. Продавці змогли пристосовуватися до побажань клієнтів, завдяки зібраній і вчасно обробленій інформації; поширення для персональних комп'ютерів технологій клієнт-сервер, що забезпечують доступ до трансакцій, які були здійснені клієнтами, обробка їхніх даних та змога ними маніпулювати.

Сьогодні можна також говорити про технології хмарних обчислень, що дають змогу доволі швидко сформувати IT-структуру й адаптувати її під власні потреби, сформувати систему онлайн, котра характеризується гнучкістю та мобільністю.

Якщо проаналізувати відомі підходи до філософії CRM, то можна відмітити маркетинговий підхід, за яким концепція CRM – це всього лише черговий етап еволюції маркетингу, його нова упаковка, відповідна висококонкурентному стану ринку. Першим кроком до розробки програмного забезпечення клієнторієнтованого маркетингу стало розуміння того, що для ідентифікації клієнта маркетингу необхідна додаткова інформація, яку потрібно десь зберігати, та інструментарій, за допомогою якого цю інформацію можна обробляти. У відповідь на необхідність персоналізованого звернення до численних клієнтів і виник «маркетинг баз даних» – попередник CRM-технологій. Бази даних дозволяли вести процес створення, поповнення та оновлення інформації про клієнтів, покупців, постачальників з метою встановлення та підтримання контактів з ними для здійснення угод і підвищення конкурентоспроможності. З'являються перші програми лояльності, метою яких було залучення й утримання вже існуючих клієнтів [2].

Дуже коротко призначення CRM висловив Т. Давенпорт [3, с. 76], професор Бостонського університету та керівник Інституту стратегічних змін. По-перше, зі зростанням глобальної конкуренції і зменшенням відмінностей в якості аналогічних товарів і послуг продавці стали змінювати свою стратегію з продуктоорієнтованої на клієнтоорієнтовану. По-друге, розвиток комп'ютерних технологій дає змогу накопичувати й аналізувати інформацію про клієнтів, незалежно від кількості, що зробило можливим розвиток клієнтоорієнтованих технологій у масштабах компаній і корпорацій. Однак поняття CRM швидко розширилося, включивши в себе бізнес-процеси, які мають будь-яке відношення до клієнта. Роль каталізатора в поширенні нової течії стали відігравати інформаційні технології, які радикально змінили способи організації управління.

Концепція CRM повинна містити як концепцію маркетингу та управління клієнтами, так і можливості управління інформаційною системою. Від гармонійного поєднання цих напрямків залежить ефективність впровадження системи на підприємстві. Відомо, що CRM – це ідеологія, стратегія управління взаєминами з клієнтами. Проте CRM-система – це також програмне забезпечення, що автоматизує процеси таких взаємин. CRM працює тоді, коли стратегія бізнесу і система пов'язані в одне коло, в центрі якого клієнт [4]. На нашу думку, загальновідомі визначення CRM як систематичний підхід до управління «життєвим циклом клієнта» та стратегія, що дає змогу запропонувати необхідний продукт правильно обраному клієнтові через оптимальний канал оптимальним способом, недостатні. Сучасна концепція CRM може бути вдосконалена й розширена з урахуванням новітніх управлінських та інформаційних технологій. Так, інновації маркетингу та менеджменту дають змогу більш чітко сегментувати аудиторію клієнтів та сформувати бізнес-процеси управління відносинами з ними.

Розвиток інформаційних технологій дуже часто випереджає практичні методики управління і може бути каталізатором щодо впровадження нових алгоритмів взаємовідносин з клієнтом (наприклад, впровадження мобільних технологій).

Новітні програмне забезпечення і технології дозволяють автоматизувати, а значить вдосконалювати бізнес-процеси у сфері продажів, маркетингу та обслуговування клієнтів. Це дає змогу компанії звертатися до замовників послуг з цікавими пропозиціями в найбільш зручний момент часу і з найбільш зручних каналів зв'язку [5, с. 56].

CRM розширює концепцію продажу від дискретної дії, яку виконує продавець, до безперервного процесу, залучає кожного співробітника компанії. Це – мистецтво і наука збору, обробки і використання інформації про клієнтів, що дозволяє підвищувати лояльність клієнта і збільшувати його цінність. При поточному рівні розвитку інформаційних технологій, і високих очікуваннях клієнтів у якості обслуговування, практично неможливо підходити до цих проблем без використання відповідних технологій. Однак важливо пам'ятати, що відносини з клієнтом – це передусім людські відносини, які і є основною рушійною силою.

Існує чітка класифікація систем, що дає змогу фахівцям і керівникам підприємств адаптувати загальну концепцію й орієнтуватись на вибір та адаптацію системи з подальшим розвитком та модернізацією залежно від рівня розвитку управління. Класифікація CRM-систем за видами завдань та рівнем співпраці з клієнтами може бути представлена таким чином.

Оперативні CRM-системи, що вирішують завдання оперативного введення і зберігання контактної інформації, історії спілкування з клієнтами, забезпечують оперативний доступ до інформації в ході контакту з клієнтом у процесі продажів і обслуговування. Операційні системи охоплюють продажі, маркетинг і сервіс. Цей тип CRM-системи доцільно використовувати при багатоетапних і тривалих операціях з кількома учасниками. В операційних CRM-системах представлена невелика функціональність з аналітики – можна отримати аналітику за клієнтами, за роботою працівників, за реалізованими операціями. Цей тип CRM-систем підходить для вирішення базових завдань і поширений здебільшого в компаніях малого бізнесу.

Аналітичні CRM-системи, крім рішення операційних завдань, дозволяють сегментувати базу клієнтів, оцінити успішність проведення маркетингової кампанії, оцінити прибутковість клієнтів, провести аналіз продажів, аналіз закупівель і складських запасів, прогнозування продажів. Аналітичні CRM-системи використовують компанії, в яких укладається багато угод, є великий асортимент та велика БД клієнтів і супутньої інформації. Цей тип CRM-систем підходить для вирішення широкого кола завдань. Аналітичні CRM-системи поширені переважно в компаніях малого і середнього бізнесу.

Колабораційні CRM-системи, крім операційних та аналітичних можливостей, дають змогу клієнту безпосередньо брати участь у діяльності фірми і впливати на процеси розроблення продукту, його виробництва, надання послуги, сервісного обслуговування. Наприклад, можна зібрати пропозиції клієнтів при розробленні дизайну продукту; можливо зворотне ціноутворення, коли клієнт описує вимоги до продукту і визначає, скільки він готовий за нього заплатити, а виробник враховує ці пропозиції. Також такі системи дають визначений доступ до інформації всім зацікавленим у ній співробітникам і відділам компанії, що дає змогу інтегрувати роботу різних підрозділів компанії і вести єдину базу даних із розмежуванням доступу користувачів до інформації.

У табл. 1 представлені приклади CRM-продуктів залежно від цільового призначення.

*Таблиця 1*

**Приклади цільового використання CRM-продуктів**

Цільове використання	Приклади реалізації
Оперативне	Для малих підприємств: ACT, GoldMine, Maximaizer, Sales Expert. Для середніх: Clientele, Onyx, Sales Logix. Для великих: Oracle, SAP, Siebel, BAAN, Парус Менеджмент и Маркетинг.
Аналітичне	1С: CRM, Brio. Business Objects, Broadbase, E. Piphany, Hyperion, MicroStrategy, SAS, Marketing analytic , Terasoft, Инталев.
Колабораційне	Intranet Solutions, Plumtree, Symon, Vignette, Aspect, Broadvision, Cisco.

Сучасні CRM-рішення в більшості здатні збирати, систематизувати всю необхідну інформацію, робити на її основі аналіз і прогнози, а також сприяти спрощенню контактів зі споживачами.

Система CRM дає змогу: підвищити рівень взаєморозуміння з клієнтами; збільшити прибутки в розрахунку на одного замовника; підвищити ефективність зусиль щодо збуту традиційних для компанії товарів і послуг; знизити накладні витрати, а також витрати на маркетинг та адміністрування; розширити перелік пропонованих товарів і послуг; підняти свій імідж в очах клієнтів [6]. Система CRM сприяє формуванню єдиного інформаційного простору для синхронізації бізнес-процесів «постачальник-споживач».

Вважається, що сучасне повнофункціональне CRM-рішення повинне мати 11 компонентів з переліку Б. Голденберга (засновника і президента ISM Inc, що є одним із провідних світових експертів в області CRM-технологій) [7, с. 134]. Список основних компонент виглядає таким чином: управління контактами; управління продажами; продажу по телефону; управління часом; підтримка та обслуговування клієнтів; управління маркетингом; звітність для вищого керівництва; інтеграція з іншими системами; синхронізація даних; управління електронною торгівлею; керування мобільними продажами.

При цьому на початковому етапі впровадження CRM-рішення може включати один або декілька компонентів з переліку, а з плином часу, за потребою, додаються інші функціональні можливості.

Таким чином, сучасна концепція управління відносинами на підприємстві може бути представлена як стратегія задоволення потреб і врахування цінностей клієнта за допомогою впровадження сучасних управлінських та інформаційних технологій. Таке коротке визначення може бути деталізовано за допомогою загального алгоритму впровадження концепції CRM. Він складається з таких етапів:

1. Формування адаптованої місії підприємства по відношенню до клієнта.
2. Формування дерева цілей стратегії CRM.
3. Формування бази знань «Підприємство-клієнти».
4. Опис та моделювання основних бізнес-процесів щодо пошуку та роботи з клієнтами.
5. Вибір інформаційної платформи CRM-системи.
6. Корегування попередніх пунктів алгоритму залежно від можливостей ІС (як правило, розширення і конкретизація попередніх пунктів та використання сучасних управлінських інструментів).
7. Моделювання бізнес-процесів залежно від типу CRM-системи.
8. Формування шаблонів управління клієнтами в інформаційній системі.
9. Формування концепції та алгоритмів навчання персоналу.
10. Розроблення проекту впровадження концепції управління клієнтами на підприємстві.

Виконаний аналіз еволюційного розвитку концепції CRM та класифікація систем дають змогу зробити висновок щодо розвитку філософії CRM за спіраллю – від впровадження початкових елементів управління клієнтами до формування сучасних інформаційних баз знань, в центрі яких все одно залишається клієнт, а розвиток інформаційних та управлінських технологій виходить на новий рівень.

Запропонована методологія використовує спіральний принцип формування основних завдань системи управління клієнтами з подальшим корегуванням і вдосконаленням її на основі сучасних управлінських та інформаційних інструментів. У програмі подальших досліджень – формування моделей бізнес-процесів та гнучких шаблонів управління клієнтами на основі різних програмних продуктів залежно від потреб підприємств.

### **Література**

1. *История становления CRM (как концепции) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.crmfaq.ru/crm-info.html?id=13>*
2. *Особенности внедрения CRM при массовых продажах [Электронный ресурс] / М. Кадыров. – Режим доступа : <http://www.cf.in.ru/>*

3. *Knowledge Management Case Book : Siemens Best Practices by Tom Davenport. – Gilbert J. B. : John Wiley & Sons, 2002. – 245 с.*
4. Аншина М. CRM. Что это такое: 14 экспертных определений [Електронний ресурс] // Журнал «Сетевой». – 2002. – № 10. – Режим доступу : <http://www.klubok.net>
5. Коваленко О. О. *Методологія створення мережевого інформаційного середовища управління діяльністю та розвитком організації : моногр. / О. О. Коваленко. – Вінниця : ВНАУ, 2010. – 230 с.*
6. *Развертывание CRM-системы как рациональный первый шаг в постановке маркетинга [Електронний ресурс] / В. Вертоградов. – Режим доступу : <http://www.pro-invest.com/it>*
7. Кудинов А. *CRM: российская практика эффективного бизнеса: 1С-ПублишингГод. / А. Кудинов. – 2008. – 368 с.*

Петро ПУЦЕНТЕЙЛО

Т НІ Т АІ ² НОДАОАА²×І ² І АІ ДВІ È ² ÇААААІ І В  
 ÈТ І ÈОДАІ ОІ НІ ДІ І Т АЕІ Т АІ ДІ ÇАÈОÈО  
 ААÈОÇ² І 'ВНІ Т АІ НÈІ ОАДННОАА ОÈДА-І È

*Проаналізовано сучасний стан розвитку галузі м'ясного скотарства України. Окреслено ряд проблем, що перешкоджають розвитку тваринництва і створюють загрозу продовольчій безпеці держави. Розглянуто стратегічні завдання галузі на перспективу і запропоновано пріоритетні напрями розвитку м'ясного скотарства.*

*The present state of development of meat cattle in Ukraine. Outlined a number of problems hindering the development of livestock and threaten food security of the state. A field of strategic objectives for the future and proposed priority areas of beef cattle.*

Агропромислове виробництво відграє важливу роль у більшості країн світу, адже саме воно виконує важливу суспільну функцію – забезпечує населення продуктами харчування. У продовольчому забезпеченні населення особливе місце займає тваринництво, зокрема м'ясопродуктовий підкомплекс, що обумовлено його великою питомою вагою в АПК. У сучасних ринкових умовах розвиток тваринництва відіграє важливе соціально-економічне значення, займаючи одне з основних місць у продовольчому підкомплексі галузі, виробляє високу частку валової продукції, здійснює помітний вплив на фінансово-економічний стан сільського господарства. Яскравим підтвердженням цього є нестабільні ціни на вирощене зерно в останні роки, й одночасно одновекторність у розвитку сільськогосподарського виробництва у бік галузі рослинництва, яке не привело до стабільного фінансового клімату АПК.

Аграрні реформи, проведені в 1990-х рр., значно скоротили чисельність поголів'я, в тому числі племінного, відбулася реорганізація племінних господарств і їхнє дроблення на більш дрібні з різними формами власності. У зв'язку з тривалими негативними макроекономічними процесами тваринництво України опинилося в критичному стані, що становить пряму загрозу продовольчій безпеці держави. Офіційно визнано, що загроза продовольчій безпеці країни виникла внаслідок системної кризи в агропромисловому виробництві, що спричинило різке скорочення обсягів виробництва усіх видів тваринницької продукції, особливо м'яса яловичини. В Україні обсяги споживання м'яса перевищують обсяги його внутрішнього виробництва. Сьогодні відбувається погіршення ситуації на споживчому ринку м'яса і м'ясної продукції, що вимагає окреслення стратегії розвитку і функціонування галузі м'ясного скотарства.

Проблеми розроблення й удосконалення стратегії розвитку агропромислового виробництва висвітлювалася представниками аграрної науки, про що свідчать наукові праці цих авторів. Зокрема, значну увагу цьому питанню приділили у своїх дослідженнях В. Я. Амбросов, І. Ф. Баланюк, В. І. Власов, П. І. Гайдуцький, М. Я. Дем'яненко, С. І. Дорогунцов, М. В. Зубець, І. Г. Кириленко, Д. Ф. Крисанов, Ю. Я. Лузан, І. І. Лукінов, П. М. Макаренко, Л. О. Мармуль, В. Я. Месель-Веселяк, Л. В. Молдаван, Б. Й. Пасхавер, І. В. Прокопа, П. Т. Саблук, В. П. Ситник, О. В. Скидан, В. М. Трегобчук, О. В. Шубравська, А. Є. Юзефович. Однак питанню стратегії розвитку тваринництва, зокрема м'ясного скотарства, приділено лише окремі аспекти досліджень цих авторів, що, на наш погляд, є недостатнім для галузі, яка відіграє значну роль у забезпеченні продовольчої безпеки України. Отже, незважаючи на значні зусилля вчених, що працюють над дослідженням у цьому напрямку, багато аспектів цієї наукової проблеми залишаються недостатньо розкритими й обґрунтованими. Потребує подальшого дослідження визначення напрямів стратегії розвитку галузі м'ясного скотарства України у довгостроковій перспективі.

Метою статті є розроблення стратегії забезпечення стабільного розвитку і підвищення ефективності функціонування галузі м'ясного скотарства України на тривалий період.

В Україні немає іншого шляху, крім зміни пріоритетів у розвитку агропромислового виробництва у напрямі тваринництва. Основну увагу слід приділяти суспільному тваринництву – його технічному і технологічному переозброєнню на основі високотехнологічних, адаптивних, ресурсощадливих технологій і використання високопродуктивного поголів'я тварин. Стан тваринництва є важливим індикатором розвитку існуючої соціально-економічної системи. Його функціонування пов'язане з багатьма галузями народного господарства, підпадає під їхній вплив у частині ресурсозабезпечення і розвитку споживчого ринку. Тваринництво є важливим джерелом формування продовольчих ресурсів, яке через свою особливу виробничу значущість та специфіку галузевої структури відіграє роль стабілізатора соціально-економічної ситуації, сприяє створенню власного потенціалу та умов для розширеного відтворення в більшості галузей національної економіки. Тваринництво – як одна з головних галузей сільського господарства – забезпечує населення основними видами продовольства і є сировинною базою підприємств харчової промисловості й відповідно найважливішою структуроутворюючою сферою АПК. Частка сільського господарства у галузевій структурі народного господарства не тільки свідчить про рівень його економічного розвитку, а й виражає певну тенденцію у розвитку галузевої структури реального сектору, відповідних природно-економічних умов, закономірностей розміщення та інтенсивності ведення спеціалізованих галузей, а також основних суспільних потреб продовольчого забезпечення.

Скотарство є домінуючою галуззю АПК України. Це обумовлено тим, що ВРХ дає 98% молока і близько 60% яловичини – головних тваринницьких продуктів харчування населення нашої планети. Зростання виробництва якісних продуктів скотарства – проблема, котра з роками не втрачає актуальності, а все більше набуває значення як зі зростанням населення на планеті, так і задоволення потреб людства у продуктах харчування. У зв'язку з цим розвитку галузі м'ясного скотарства слід приділити велику увагу.

Призупинити занепад м'ясного скотарства й підвищити конкурентоспроможність його продукції можна за умови розроблення і здійснення довгострокової національної програми відродження і стабілізації м'ясопродуктового підкомплексу. Основні положення зазначеної програми потрібно розробляти на базі прийнятих законів щодо розвитку сільського господарства і державного прогнозування галузі, указів Президента стосовно ціноутворення і функціонування аграрного ринку. При розробленні зазначеної програми слід передбачати насамперед зростання обсягів виробництва м'яса яловичини на основі збільшення чисельності поголів'я та підвищення їхнього середньодобового приросту ваги.

Прискорений розвиток м'ясного скотарства в найближчий час і на перспективу тісно пов'язаний з вирішенням найважливішого державного завдання – створення продовольчої незалежності та безпеки країни і зниження імпорту м'ясопродуктів. Успішній реалізації цього завдання сприяють природні умови, що дають змогу виробляти при маловитратній технології конкурентоспроможну яловичину високої якості, а також підтримувати генофонд з великим потенціалом продуктивності порід, добре адаптованих до умов розведення в різних регіонах країни.

У той же час нинішній стан м'ясного скотарства свідчить про наявність ряду проблем, що перешкоджають розвитку галузі. До актуальних проблем розвитку м'ясного скотарства України належать:

- структурні – недостатні темпи інституційних перетворень, слабкий розвиток малих форм підприємництва в сферах організації виробництва та первинної переробки;

- ринкові – різкі коливання цін на м'ясо; нерозвинений характер гуртових продовольчих ринків; недостатнє сприяння розвитку конкуренції; відсутність чітких орієнтирів у політиці експорту-імпорту сільськогосподарської продукції та продовольства на принципах продовольчої безпеки України;

- фінансово-економічні – фінансова нестійкість сільськогосподарських товаровиробників, низька інвестиційна привабливість сільськогосподарських організацій, важкодоступність кредитних ресурсів та нестача заставного забезпечення, нерозвиненість іпотечного кредитування в умовах незавершеності процесів кадастрової оцінки та реєстрації земельних ресурсів; обмежений обсяг коштів державного бюджету, що спрямовуються на підтримку розвитку сільського господарства та соціальне облаштування села, а також неефективне їх використання;

– виробничі – випереджаюче зменшення основних виробничих фондів у порівнянні з їхнім введенням, старіння технологічного обладнання; низькі темпи впровадження сучасних технологій;

– організаційно-управлінські і кадрові – недостатнє впровадження управлінських технологій (управління за результатами бюджетування), інформаційних технологій та інновацій, затяжні терміни організаційних перетворень у галузі управління, дефіцит кваліфікованих управлінських і спеціальних кадрів, відплив молодих фахівців;

– соціальні – непривабливі умови життя в селі, невисокий рівень життя сільського населення, недостатня якість послуг соціальної інфраструктури (охорони здоров'я, освіти, культури), зниження народжуваності, відплив молоді.

Займаючи одне з основних місць у продовольчому підкомплексі галузі, м'ясне скотарство визначає не тільки частку у виробництві продукції, а й справляє величезний вплив на економічний стан сільських територій, на рівень забезпечення соціально необхідними продуктами харчування, саме тому створення умов для формування ефективного виробництва є вкрай необхідним і першочерговим завданням, яке вимагає негайного вирішення. Саме тому розвиток м'ясного скотарства є надзвичайно важливим стратегічним пріоритетом національної продовольчої безпеки України.

Дослідник О. В. Скидан вважає, що основним пріоритетом аграрної політики має стати формування продовольчої безпеки держави. Інші завдання, навіть першочергового характеру, варто розглядати як складові зазначеного пріоритету. З метою вирішення проблеми продовольчої безпеки найбільш необхідною є розробка нової державної аграрної політики, яка має визначити стратегічні орієнтири та завдання розвитку агропродовольчої сфери країни з одночасною розробкою основних механізмів їхньої реалізації. Така політика повинна мати системний характер функціонування, охоплюючи не лише агропродовольчу сферу, а й питання здорового харчування населення, якості та безпеки продовольства, розвитку сільських територій, наукового забезпечення вказаних процесів та ін. [17, с. 52].

Отже, метою стратегії розвитку галузі м'ясного скотарства України у довгостроковій перспективі є формування ефективного і стабільного виробництва м'яса яловичини, що гарантуватиме продовольчу безпеку країни, насичення ринку доступними для всіх верств населення якісними м'ясними продуктами харчування і забезпечуватиме промисловість сировиною. Для її реалізації слід прискорити відродження галузі м'ясного скотарства і на цій основі зменшити імпорт м'яса яловичини при поступовому підвищенні споживання до рекомендованих норм харчування на душу населення, а також сформувати організаційно-технологічні і фінансово-економічні умови з метою підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників, й одночасно покращити рівень зайнятості на сільських територіях. Отже, стратегія розвитку галузі м'ясного скотарства України в національному вимірі має здійснюватися на основі підвищення конкурентоспроможності та якості м'ясної продукції, що передбачає модернізацію кормовиробництва, ресурсної забезпеченості матеріально-технічної і організаційно-технологічних компонентів, створення сприятливих фінансово-економічних умов функціонування високоефективного тваринництва.

Стратегічними пріоритетними напрямками розвитку м'ясного скотарства та підвищення його конкурентоспроможності мають бути: державна підтримка розвитку м'ясного скотарства; удосконалення породного складу тварин м'ясного напрямку; впровадження інноваційно-інтенсивних технологій вирощування тварин; формування та функціонування ринку м'яса яловичини; сприяння залученню інвестицій у галузь; удосконалення системи ціноутворення; спрощення системи оподаткування.

На наш погляд, обґрунтування стратегії і тактики розвитку м'ясного скотарства потрібно здійснювати в такій послідовності.

1. Моніторинг зональних і регіональних особливостей сільськогосподарських районів та окремих підприємств з найсприятливішим на даний час ресурсним забезпеченням основних складових зовнішнього та внутрішнього середовищ для організації й ефективного ведення господарської діяльності з виробництва м'яса яловичини.

2. Рациональне використання генетичного потенціалу продуктивності вітчизняних і кращих зарубіжних порід м'ясної худоби шляхом створення повноцінної кормової бази власного виробництва, інтенсивного освоєння енергозберігаючих технологій у виробництві м'яса з одночасним оптимальним поєднанням чисельності та якості тварин відповідно до наявних ресурсів (кормових площ,



матеріально-технічних, трудових тощо) для виробництва яловичини в обсягах повного задоволення потреб внутрішнього ринку і збільшення її експорту.

3. Розроблення і функціонування економічного механізму, який забезпечить одержання рівновеликого прибутку виробникам, переробникам і реалізаторам продукції м'ясної худоби на одиницю вкладеного капіталу з урахуванням терміну його обігу.

4. Прийняття державної програми прискореного розвитку м'ясного скотарства, котра допоможе комплексно вирішити організаційні питання щодо створення культурних і поліпшення природних пасовищ, забезпечення насінням, добривами й технікою для догляду за пасовищами, наукового забезпечення, стандартизації всіх технологічних ланок організації виробництва й переробки продукції, наданні державної підтримки галузі.

5. Пошук, формування і реалізація інвестиційних та інноваційних програм конкурентоспроможного розвитку галузі.

6. Визначення необхідних обсягів виробництва м'ясної продукції для гарантування продовольчої безпеки країни і нарощування експортного потенціалу.

В цих умовах підвищується значення стратегічних заходів із забезпечення стійкого розвитку і підвищення конкурентоспроможності м'ясного скотарства. Під стійким розвитком м'ясного скотарства слід розуміти багатоаспектну категорію, котра включає такі складові: фінансово-економічне забезпечення ресурсами для розширеного відтворення; розвиток виробництва на основі науки та інновацій; підвищення якості продукції; поліпшення екології і родючості землі на основі органічних добрив, соціальний розвиток сільських територій. Повна реалізація усіх перерахованих заходів здатна забезпечити конкурентоспроможність продукції м'ясного скотарства на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Для підвищення конкурентоспроможності м'ясного скотарства слід створити необхідні умови, котрі формуються і реалізуються державною аграрною політикою. Для даної галузі специфічним є наявність великої кількості сільськогосподарських товаровиробників, котрі не конкурують між собою, проте функціонують у монополізованому середовищі переробників і торгівлі. Тому зусилля держави у стратегії розвитку галузі м'ясного скотарства мають бути спрямовані на такі напрями: створення сприятливого конкурентного середовища у галузі виробництва і переробки м'яса яловичини; регулювання конкуренції на внутрішньому ринку; підтримка вітчизняних товаровиробників на зовнішньому ринку за допомогою сприятливої цінової і фінансової підтримки.

Основою підвищення конкурентоспроможності галузі м'ясного скотарства є безпосередньо сільськогосподарські товаровиробники, що формують кількісні та якісні параметри розвитку й ефективності виробництва м'яса яловичини. Для їхнього конкурентоспроможного розвитку необхідна наявність матеріальних, земельних, фінансових, племінних, управлінських і трудових ресурсів, а також ефективне функціонування всіх суб'єктів господарювання з виробництва м'яса яловичини.

Для ефективною реалізації стратегії розвитку галузі м'ясного скотарства України необхідно забезпечити: відродження, стабілізацію й подальше нарощування поголів'я великої рогатої худоби у всіх категоріях підприємств різних організаційно-правових форм господарювання; формування науково обґрунтованих, оптимальних за розмірами угідь і використання ресурсного потенціалу залежно від зонального розміщення для різних сільськогосподарських структур і тваринницьких комплексів; підвищення рівня інтенсифікації, концентрації і спеціалізації виробництва й відновлення роботи великих тваринницьких комплексів; формування і функціонування кластерів для інтеграції виробництва і переробки м'яса з метою підвищення конкурентоспроможності м'ясної продукції з перспективою виходу на зовнішні ринки; підвищення продуктивності худоби за рахунок інтенсифікації племінних якостей тварин, раціонального використання кормових ресурсів, впровадження ефективних технологій виробництва яловичини в усіх сільськогосподарських товаровиробників; розвиток фінансового лізингу у напрямку придбання худоби; підтримку суб'єктів господарювання через механізм здешевлення за рахунок бюджетних коштів кредитів і фінансових запозичень; фінансування дотаційних програм розвитку і підтримки сільськогосподарських товаровиробників за здану продукцію відповідних вагових і вікових категорій; створення і розвиток системи кооперації у сільській місцевості з метою поглиблення виробничо-господарських відносин і вирішення питання безробіття; розробку дієвих механізмів ціноутворення у напрямку сприяння і підтримки товаровиробника, фінансове стимулювання у нарощуванні виробництва якісної продукції; активізацію

діяльності у напрямку розширення інфраструктури аграрних ринків продукції тваринництва й одночасно захист внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції і неякісної продукції.

Для розвитку галузі м'ясного скотарства потрібно створити додаткові організаційно-економічні передумови стимулювання виробництва м'яса яловичини.

З метою вирішення зазначених проблем у м'ясному скотарстві слід розпочати програму великомасштабної селекції у тваринництві. Ця системна програма у племінній роботі спрямована на інтенсивне генетичне поліпшення масивів великої рогатої худоби в масштабі областей, регіонів і природних зон при комплексному управлінні селекційним процесом. Вона дасть змогу забезпечити повне охоплення штучним заплідненням маточного поголів'я, а сільськогосподарських товаровиробників – племінною продукцією високої якості і в потрібній кількості, тобто якісно перетворити стадо господарств-учасників програми. У результаті відбудеться нарощення виробництва продукції тваринництва до необхідних обсягів і необхідної якості.

У зв'язку з цим виникає виробнича і наукова потреба у глибокому обґрунтуванні основних напрямів, виробленні нормативів і рекомендацій з максимального використання генетичного потенціалу тварин. Тому наукове обґрунтування раціонального використання наявного ресурсного потенціалу на основі удосконалення технології інтенсивного виробництва м'яса яловичини є актуальною проблемою і має вирішальне значення у підвищенні конкурентоспроможності.

Відродження в колишніх обсягах і подальше збільшення чисельності м'ясної худоби – одне з основних завдань тваринництва України, спрямоване на розвиток галузі й аграрного комплексу загалом. Виконання цього завдання орієнтоване на розвиток сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств, їхнє укрупнення, спеціалізацію, раціональну концентрацію поголів'я залежно від конкретних природних, економічних умов і попиту ринку. Саме в таких господарствах можливо ефективно використовувати інтенсивні технології виробництва яловичини, починаючи від заготівлі кормів, відтворення і вирощування молодняка, його нагулу й відгодівлі до реалізації.

Перспективним напрямком відновлення і розвитку галузі щодо чисельності худоби і виробництва продукції є створення нових м'ясних стад при укрупненні сільськогосподарських формувань, фермерських (селянських) господарств. Це можна досягти як за допомогою чистопородного розведення м'ясної худоби, так і на основі схрещування низькопродуктивних корів молочного та молочно-м'ясного напрямку продуктивності з биками м'ясних порід у віддалених від великих населених пунктів регіонах, де виробництво молока нерентабельне.

На даний час намітилася стійка тенденція до зростання чисельності поголів'я м'ясної худоби, формування нових фермерських господарств, створення комплексів з дорощування й відгодівлі тварин на інтенсивній основі. Реалізується позитивна сторона нових виробничих відносин, які базуються на приватному підприємстві, що забезпечує стимулювання розвитку м'ясного скотарства.

Одним із факторів, що сприяють розвитку м'ясного скотарства, є проведена в останні роки інтенсифікація молочного виробництва. Скорочення поголів'я молочних корів, викликана підвищенням їхньої продуктивності, водночас призвела до зниження кількості надремонтного молодняка, що вирощується на м'ясо, і як наслідок – зниження обсягів виробництва яловичини.

Вагомим фактором є прагнення до збереження навколишнього середовища. При розведенні м'ясної худоби з виробничого циклу виключаються багаторазова обробка землі, застосування великих доз мінеральних добрив, важка техніка для обробки землі, що руйнують і ущільнюють ґрунт, накопичення у великих обсягах рідкого гною, отруєння поверхневих і ґрунтових вод. М'ясна худоба, перебуваючи на пасовищі більшу частину року, рівномірно розносить пасовищем органічні добрива, а перебування взимку на глибокій незмінюваній солом'яній підстилці дає змогу отримувати готове органічне добриво.

М'ясне скотарство – галузь, яка вимагає невеликих витрат на будівництво приміщень та засоби механізації, дозволяє досягти високої продуктивності праці. Вона здатна ефективно використовувати пасовища, побічну продукцію рільництва та переробної промисловості при невеликих витратах концентратів. Тим не менш, м'ясне поголів'я потрібно забезпечити якісною кормовою базою і повноцінним годуванням.

М'ясне скотарство України має розвиватися за класичною технологією, основними елементами якої є: безприв'язне утримання всіх статевих-вікових груп тварин протягом року; раціональне

використання пасовищ упродовж 220–270 днів; підсисний метод вирощування телят до 6–8-місячного віку; сезонні отелення корів у січні-березні; заключна відгодівля надремонтного молодняка до високих вагових кондицій – 500–550 кг у віці 18–24 міс.; впровадження прогресивних технологій вирощування молодняка на дешевих кормах власного виробництва при оптимальних витратах дефіцитних і дороговартісних зернових та інших кормів.

Особливістю цієї технології є використання дешевих грубих і соковитих кормів власного виробництва в зимовий період і зелених кормів двох літніх пасовищних періодів. При цьому молодняк у 20-місячному віці досягає живої маси 445 кг, з яких 305–320 кг (75%) – за рахунок дешевих пасовищних кормів. Витрата концентратів на вирощування й відгодівлю тварин від народження до забою на м'ясо не перевищує 10% загальної поживності кормів, а їхня вартість у структурі собівартості становить не більше 30%, середньодобові прирости за весь період становлять 700 г при витрачанні 8,15 к. од. на 1 кг приросту живої маси.

Розрахунки показують, що найефективнішим методом господарювання в м'ясному скотарстві в нинішніх соціально-економічних умовах є замкнений цикл виробництва. Зокрема це створення виробничо-наукових, переробно-збутових об'єднань, асоціацій, корпорацій, заснованих на спільному капіталі всіх учасників інтегрованого формування, або групи інвесторів на базі існуючого переробного підприємства в межах одного чи кількох районів (регіонів), де зосереджена значна чисельність м'ясної худоби.

Таким чином, основними завданнями галузі м'ясного скотарства повинні бути: підвищення ефективності вирощування ВРХ на м'ясо; гарантування продовольчої безпеки держави у м'ясі яловичини; забезпечення конкурентноспроможності м'ясної продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках; технічне і технологічне оновлення галузі; екологічність виробничих процесів, соціальний захист працівників галузі. Стратегічною метою розвитку галузі м'ясного скотарства має бути досягнення сталого й високоєфективного виробництва для задоволення потреб внутрішнього та зовнішнього ринків у м'ясі яловичини.

### **Література**

1. *Аграрна реформа в Україні* / П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук [та ін.] ; за ред. П. І. Гайдуцького. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
2. *Амбросов В. Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій* / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич // *Економіка АПК*. – 2007. – № 6. – С. 14–20.
3. *Баланюк І. Ф. Аграрні відносини: соціально-економічна суть і місце в системі суспільних відносин* / І. Ф. Баланюк // *Економіка АПК*. – 2000. – № 8. – С. 68–73.
4. *Власов В. І. Оцінка споживання основних харчових продуктів в Україні* / В. І. Власов, Г. В. Ткач, Б. В. Духницький // *Економіка АПК*. – 2008. – № 10. – С. 3–7.
5. *Дем'яненко М. Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку* / М. Я. Дем'яненко // *Економіка АПК*. – 2007. – № 5. – С. 4–14.
6. *Дорогунцов С. І. Агропромисловий комплекс України: проблеми розвитку і розміщення* / С. І. Дорогунцов, А. С. Лисецький // *Регіональні проблеми розвитку продуктивних сил АПК*. – К. : РВПС України НАН України, 1999. – С. 4–15.
7. *Кириленко І. Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи* / І. Г. Кириленко. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. – 452 с.
8. *Лагодієнко В. В. Розвиток агропромислового виробництва: регіональні особливості : моногр.* / В. В. Лагодієнко. – Львів : ІРД НАН України, 2007. – 292 с.
9. *Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : моногр.* / Ю. Я. Лузан. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 472 с.
10. *Макаренко П. М. Моделі аграрної економіки* / П. М. Макаренко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 682 с.
11. *Мармуль Л. О. Ефективність функціонування регіональних агропромислових комплексів в умовах ринкової економіки* / Л. О. Мармуль. – К. : РВПС України НАНУ, 1993. – 245 с.

12. *Месель-Веселяк В. Я. Фінансування виробництва в сільськогосподарських формуваннях / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 18–24.*
13. *Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України / за ред. І. І. Лукінова і П. Т. Саблука // Економіка АПК. – 2000. – № 8. – С. 3–37.*
14. *Саблук П. Т. Розвитку АПК – надійність і стабільність / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 11–16.*
15. *Саблук П. Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 4–19.*
16. *Ситник В. П. Трансформування АПК України в ринкові умови / В. П. Ситник. – К. : ІАЕ, 2002. – 518 с.*
17. *Скидан О. В. Аграрна політика України в період ринкової трансформації : моногр. / О. В. Скидан. – Житомир : Вид-во Житомир. нац. агроекол. ун-ту, 2008. – 376 с.*
18. *Стратегія розвитку м'ясного скотарства в Україні у контексті національної продовольчої безпеки / Укр. акад. аграр. наук, Ін-т розведення і генетики тварин ; за ред. М. В. Зубця, І. В. Гузева. – К. : Аграр. наука, 2005. – 176 с.*
19. *Трегобчук В. М. Про довгострокову стратегію сталого розвитку агропромислового комплексу / В. М. Трегобчук, Б. Й. Пасхавер, А. Є. Юзефович [та ін.] // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 3–11.*

# МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В XXI СТОЛІТТІ

Сергій ГРОДСЬКИЙ

Т ОЗІ ЕА НО×АЊІ Т АТ НОАІ О ОА Т АЃЊІ АЕОЕАЕ  
ААІ НОІ ДІ І І УІ АТ НІ ²АДІ А²ОІ ЕОДАА ОЕДА-І Е ² ООДА×ЕІ Е

*Розглянуто сучасний стан двостороннього співробітництва України і Республіки Туреччина та окреслено перспективні напрямки подальшої співпраці між країнами.*

*The article reviews the current state of bilateral cooperation between Ukraine and the Republic of Turkey and outlines promising directions of further cooperation between the countries.*

Для створення сприятливих міжнародних умов з метою подолання негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи та відновлення економічного зростання нашої держави особливий наголос необхідно робити на досягненні конкретних практичних результатів, насамперед в економічній сфері, збільшенні іноземних інвестицій, створенні сприятливих політичних умов для реалізації важливих для нашої держави дво- і багатосторонніх економічних проектів тощо.

Ключовим пріоритетом зовнішньої політики України є європейська інтеграція та набуття членства в ЄС, що передбачає проведення системних реформ відповідно до норм і стандартів ЄС в усіх сферах життя.

У рамках зовнішньої політики, що визначила для себе Україна, а також з огляду на міжнародну ситуацію, що сформувалася на даний час, Туреччину варто розглядати як нашого важливого торгового партнера і потрібно поглиблювати стосунки з нею у різних сферах діяльності.

У співробітництві України з Туреччиною є багато спільних інтересів, що проявляються у взаємній зацікавленості транзиту енергоносіїв, співпрацею у форматі Чорноморського економічного співробітництва. Ці держави також мають однакові стратегічні цілі щодо вступу до Євросоюзу.

Туреччина однією з перших країн визнала незалежність нашої держави, а після встановлення дипломатичних стосунків у лютому 1992 р. відносини між нашими країнами активно розвивалися, про що свідчить підписання низки різноманітних угод.

Метою статті є дослідження сучасного стану взаємовідносин України з Туреччиною, виявлення негативних тенденцій у двосторонній співпраці та розробленні пропозицій щодо поліпшення співробітництва з метою створення сприятливих міжнародних умов для подолання негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи та відновлення економічного зростання нашої держави.

На сьогоднішній день тематика україно-турецьких відносин є актуальною і викликає значний інтерес у вітчизняній та зарубіжній науці. Про це свідчать праці таких дослідників, як Н. Ксьондзик [1], В. Побережний [2], Д. Сезер [3], І. Туран [4].

На даний час співробітництво між Україною та Туреччиною активно розвивається у таких напрямках, як торгівля та економіка, наука і технології, а також у будівельній галузі, машинобудівній, суднобудівній, авіаційній, космічній, енергетичній, металургійній, оборонній галузях, у сфері туризму, культурі та освіті.

Серед усіх своїх зовнішньоторговельних партнерів Україна з Туреччиною має найбільше позитивне сальдо. Серед споживачів українських товарів Туреччина займає друге місце після Російської Федерації.

Якщо проаналізувати товарообіг між Туреччиною та Україною (табл. 1), то ми можемо побачити, що рекордного показника він сягнув у 2008 р. у розмірі 6,583 млрд. дол. США. Проте вже у 2009 р. він скоротився до 3,079 млрд. дол. у зв'язку зі світовою фінансовою кризою. Однак у 2010 р. товарообіг між країнами почав відновлюватися і становив 4,324 млрд. дол., а в 2011 р. – 5,23 млн. дол. США.

Таблиця 1

## Динаміка торгівлі товарами між Україною і Туреччиною

(млн. дол. США)

	Роки							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Товарообіг</b>	2,352	2,642	3,159	4,622	6,583	3,079	4,32	5,23
<b>Експорт</b>	1,941	2,034	2,390	3,650	4,633	2,127	3,036	3,749
<b>Імпорт</b>	0,411	0,607	0,769	0,972	1,950	0,952	1,298	1,481
<b>Сальдо</b>	1,530	1,427	1,621	2,630	2,683	1,174	1,728	2,568

Джерело: [5].

Основною групою експортних товарів з України є сталевий прокат, мінеральні добрива та інша продукція хімічної промисловості, вугілля. Імпортними товарами з Туреччини є текстиль, побутова хімія, продукція машинобудування, сільськогосподарська продукція.

Найвідомішими українськими компаніями, що здійснюють експорт своїх товарів до Туреччини, є металопродукція металургійного комбінату «Криворіжсталь» та металургійної холдингової компанії «Метінвест», устаткування підприємства Сумське НВО ім. Фрунзе, а також продукція концерну «Стирол» та Одеського припортового заводу.

Керівництво обох країн, відповідно до домовленостей, поставило завдання збільшити товарообіг між країнами за п'ять років до 10 млрд. дол. США, а за 10 років підняти його ще вдвічі [6].

Одним із ключових елементів формування стратегічного партнерства між двома країнами є співробітництво у сфері енергетики. На сучасному етапі цей елемент перспективного партнерства окреслений переважно односторонніми діями обох країн, які спрямовані на забезпечення розвитку або модернізації нафто- і газотранспортних систем, пошуку нових родовищ енергоресурсів на власних територіях.

Таким чином, вагомим практичним інтересом для обох держав можуть стати двосторонні проекти, спрямовані на реалізацію енергетичних програм стосовно модернізації газотранспортної системи та об'єктів енергетичної інфраструктури в Україні, а для Туреччини – будівництво газо- та нафтопроводів, гідроелектростанцій, створення сектору атомної енергетики. Маючи необхідні потужності, а також володіючи значним досвідом у спорудженні та експлуатації нафто- та газопроводів, Україна могла б спільно з турецькими компаніями взяти активну участь у розбудові діючих трубопроводів, зокрема газопроводу «Набукко» та нафтопроводу Самсун-Джейхан.

У сфері атомної енергетики перспективними проектами для України можуть стати будівництво атомних електростанцій а також підготовка обслуговуючого персоналу.

Розглядаючи інвестиційне співробітництво, варто зазначити, що турецькі компанії беруть активну участь у фінансових, будівельних та інших проектах на території України. Зразком цьому є діяльність в Україні провідних турецьких холдингів і компаній, зокрема «Чукурова», «Ербек», «Фіба», «Догуш», «Енка». Остання, наприклад, у рекордно стислі терміни збудувала найсучасніший футбольний стадіон в Україні – «Донбасарену». Загалом турецькими компаніями було реалізовано 128 масштабних проектів в Україні на загальну суму більше 3 млрд. дол. США [7].

Співробітництво у транспортній сфері між Україною і Туреччиною активно розвивається у галузі авіації, морських і автомобільних перевезень. Україна посідає друге місце за кількістю міст, в які здійснює регулярні рейси турецька авіаційна компанія «Турецькі авіалінії». Зокрема, авіарейси здійснюються зі Стамбула до Києва, Харкова, Донецька, Одеси, Сімферополя та Львова.

У системі морського сполучення на сьогоднішній день на постійній основі функціонують поромні сполучення між портами Іллічівськ–Деріндже, Іллічівськ–Стамбул – вантажний порт «Хайдарпаша», Євпаторія–Зонгулдак та Скадовськ–Зондулгак. З огляду на наявність інфраструктури залізничного транспорту в порту «Південний», започаткування поромного сполучення між Одесою і Стамбулом сприятиме суттєвому збільшенню транспортних перевезень по лінії Північ–Південь, а також залученню турецьких транспортних і торговельних компаній до українсько-білорусько-литовського проекту комбінованих залізничних перевезень «Вікінг». Реалізація цього проекту є важливою для обох країн, оскільки дасть змогу створити новий транспортний коридор ЄС–Туреччина і з мінімальними часовими затратами здійснювати перевезення до Туреччини вантажів не лише з країн Центральної Європи, а також їхній транзит до країн Близького і Середнього Сходу. На нашу думку, перспективами розвитку співпраці у транспортній сфері мають стати послідовна робота з розбудови інфраструктурних об'єктів у морських портах України та Туреччини на Чорному морі, а також створення трансконтинентальних транспортних коридорів, зокрема Балто-Чорноморського [7].

Що ж до співробітництва між країнами у сфері військово-промислового комплексу, то це питання є доволі широким. Співробітництво ведеться в площині підготовки проекту турецького танка, а також у підготовці ракетного комплексу, який би мав відповідати вимогам Туреччини. Також турецьку сторону зацікавив проект пасажирського літака АН-148, розробником і виробником якого є АНТК імені Олега Антонова [8].

У сфері науки і технологій на даний час сформована розвинута договірно-правова база двостороннього співробітництва. Зокрема, у 2005 р. були підписані Угода та Протокол про співробітництво між Національною академією наук України та Академією наук Туреччини; у 2007 р. набула чинності Угода про співробітництво у сфері дослідження та використання космічного простору; у 2009 р. – Угода про співробітництво в галузі науки та технологій.

До пріоритетних напрямів взаємодії між Україною та Туреччиною в науково-технічній сфері належить забезпечення діяльності спільних науково-дослідних структур: Українсько-Турецького комітету з питань науково-технічного співробітництва та Координаційного комітету з питань діяльності Міжнародної лабораторії високих технологій. На засіданнях зазначених комітетів обговорюються пропозиції стосовно реалізації нових спільних проектів у сфері електроніки, нанотехнологій, матеріалознавства, прикладної енергетики тощо.

Варто також відзначити взаємодію по лінії МОНМС України та НАНУ, з українського боку, та Ради з питань науково-технологічних досліджень ТР – з турецького. На даний час провідні університети та науково-дослідні інститути двох країн виконують 22 спільних проекти. Спільні наукові дослідження між установами України і Туреччини на двосторонній основі виконуються у сфері інформаційних технологій, мікроелектроніки, фізики напівпровідників, енергетики та екології Чорного моря (ведеться активний пошук і вивчення джерел енергоносіїв глибинних районів моря) тощо [7].

Туреччина на сьогоднішній день є одним із найважливіших партнерів України в галузі туризму. Державна служба туризму і курортів України плідно співпрацює з Міністерством культури і туризму Туреччини. Головним напрямом співробітництва в галузі туризму між обома країнами є постійний обмін інформацією щодо туристичних можливостей України і Туреччини, участь підприємств двох країн у різноманітних туристичних виставках, ярмарках, біржах, а також спільні інвестиційні проекти. Громадяни України часто відвідують Туреччину з метою відпочинку. На жаль, протилежна ситуація спостерігається із відвідинами України громадянами Туреччини, тому першочерговим завданням для нашої країни мають стати підвищення привабливості українського туристичного продукту для турецького споживача: створення нових маршрутів і турів, що користувалися би попитом на турецькому туристичному ринку, зокрема розвиток етнічного туризму у Кримському регіоні.

Нині між Україною і Туреччиною ведуться переговори про процес укладання угоди про створення зони вільної торгівлі, а також про процес скасування візового режиму для ще більшої активізації спільних торговельно-економічних відносин, створення сприятливих умов для представників бізнесу, а також туристів. З 1 серпня 2012 р. набуває чинності Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Турецької Республіки про умови взаємних поїздок громадян. Угода передбачає безвізовий порядок поїздок громадян України та Турецької Республіки, які в'їжджатимуть на територію держави іншої сторони на строк до 30 днів з дати в'їзду за умови, що загальний термін їхнього перебування на території держави іншої сторони не перевищуватиме 90 днів протягом 6 місяців з дати першого в'їзду.

На даний час підписано спільну декларацію про створення Стратегічної ради високого рівня між Україною та Туреччиною, що має виступати дієвим механізмом співпраці на двосторонньому рівні. Вона розроблятиме пропозиції до стратегії та основних напрямів відносин між державами, координуватиме здійснення важливих проектів зі співробітництва у політичній, торговельно-економічній та культурно-гуманітарній сферах. Українську та турецьку частини Стратегічної ради очолюватимуть відповідно Президент України і Прем'єр-міністр Турецької Республіки [9].

Також було підписано низку двосторонніх документів. Зокрема, міжурядову Угоду про організацію міжнародного прямого вантажного залізнично-поромного сполучення, Угоду про співробітництво між Українським національним інформаційним агентством «Укрінформ» і Турецьким інформаційним агентством «Анадолу Ажанси», Програму реалізації Меморандуму про наміри щодо співпраці у сферах технічного регулювання, стандартизації, метрології, оцінки відповідності та захисту прав споживачів між урядами на 2011–2012 рр., Програму співробітництва між Державною інспекцією ядерного регулювання України та Державним агентством Туреччини з питань атомної енергетики на 2011–2012 рр. та Меморандум про взаєморозуміння у галузі енергетики між Міністерством енергетики та вугільної промисловості України і Міністерством енергетики та природних ресурсів Туреччини [6].

Зважаючи на партнерські відносини між обома країнами, є всі передумови для подальшої інтенсифікації українсько-турецької співпраці у різних сферах діяльності. Водночас із зацікавленістю обох країн у розвитку різноманітних зв'язків важливим є забезпечення національних інтересів. Таким чином, ключовою темою україно-турецької співпраці має стати подальше посилення двостороннього партнерства, забезпечення інтересів українських експортерів на турецькому ринку та сприяння притоку інвестицій в українську економіку.

### Література

1. Ксьондзик Н. Україна–Туреччина: діалог у нових історичних умовах // Україна–Туреччина: минуле, сучасне та майбутнє : зб. наук. пр. / упоряд. Ф. Г. Туранли. – К. : Денеб, 2004. – С. 532–539.
2. Побережний В. Туреччина у зовнішній політиці України / В. Побережний // Нова політика. – 2002. – № 3 (35). – С. 29–33.
3. Sezer D. *Evolving Balances in the Black Sea Region* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.disisleri.gov.tr/NR/rdonlyres/66CCDDCD-OFF7-4020-BCD4-087078F96DDO/J/SAMPaperNo1\\_96.pdf](http://www.disisleri.gov.tr/NR/rdonlyres/66CCDDCD-OFF7-4020-BCD4-087078F96DDO/J/SAMPaperNo1_96.pdf)
4. Turan Э. *Relationships between Turkey and Ukraine and Cooperation with Countries of Black Sea Region* / I. Turan // Україна–Туреччина: минуле, сучасне та майбутнє : зб. наук. пр. ; упоряд. Ф. Г. Туранли. – К. : Денеб, 2004. – С. 507–509.
5. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Урядовий кур'єр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/category/ukraine-and-world/>
7. Посольство України в Турецькій Республіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/turkey/ua>
8. Офіційне інтернет-представництво президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/news/>
9. ЄвроАтлантика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://euroatlantica.info/index.php?id=3366>



Моніка РАЧИНСЬКА

а АЃІ І АЕЊУЕЕЕ АІ НА²А ДІ ÇАЕОЕО І АЃА² О²І АІ НІ АІ - ААÇІ АЕЕ  
 ВЕ ÇАН²А І АІ АЕАІ І В АІ ЕЕАО НЕНОАІ І І АІ ДЕÇЕЕО  
 І А О²І АІ НІ АО НОАА²ЕУІ ²ЊОÜ

*Розглянуто питання стабільності фінансової системи країни. Представлено європейський досвід забезпечення фінансової стабільності, що базується на основі розвитку мережі фінансової безпеки. Охарактеризовано діяльність Європейської Ради з питань Системного Ризику як основної інституції, зайнятої фінансовим наглядом на території Європейського Союзу.*

*The article deals the questions of stability of financial system in the country. The European experience to ensure financial stability, which is based on developing a network of financial security are presented. The activities of the European Systemic Risk Board, as basic institutions of the busy financial supervision in the European Union are described.*

Фінансова стабільність є вагомим чинником, який впливає на сталий розвиток економіки, тому системний ризик, що обумовлює її, повинен бути мінімізованим. Обмеження ризику можна забезпечити за допомогою ефективної діяльності мережі фінансової безпеки кожної країни. У період глобалізації нестійка фінансова стабільність однієї держави може спричинити ризик втрати стабільності іншими державами. Зважаючи на це, на теренах ЄС економічно обґрунтованим органом, що стежить за фінансовою стабільністю у Європі, є скликання Європейської Ради з Питань Системного Ризику.

Вагомий внесок у дослідження питання фінансової стабільності та необхідності існування мережі фінансової безпеки в міжнародному масштабі зробили представники західної економічної думки, такі як В. Ален, Д. Блейк, О. Іссінг, А. Крокетт, Дж.К. Соляж, Дж. Стігліц, Г.Дж. Счінасі, С. Фішер та ін.

Незважаючи на наявність значного наукового доробку з цієї проблематики, на нашу думку, необхідно детальніше дослідити поняття системного ризику, зокрема його вплив на фінансову стабільність кожної країни.

Метою статті є визначення проблеми стабільності фінансової системи, ризику, мережі фінансової безпеки на прикладі взаємодії Польщі та Європейської Ради з Питань Системного Ризику.

У фаховій літературі є багато визначень фінансової стабільності, адже нині, у посткризовий період, забезпечення набуває особливої важливості. Цей факт пояснює актуальність запропонованої тематики та активізацію досліджень учених у цій сфері. Зокрема, особливою активністю відзначаються наукові підходи до дефініції терміна «фінансова стабільність» ученими та практиками (див. табл. 1).

Аналізуючи нижчеподані дефініції терміна «фінансова стабільність», робимо висновок, що найбільша увага приділяється основним функціям, які виконує фінансова система в економіці та характеристиці ефективності реалізації фінансовою системою цих функцій при регулюванні реальної сфери економіки. Отже, погоджується з думкою вчених, що функціонування реальної економіки залежить від того, наскільки ефективна система фінансового посередництва. На стан фінансової системи впливає стан економіки, який може стати джерелом зовнішніх негативних впливів для цієї системи [6, с. 1].

Із фінансовою стабільністю пов'язаний системний ризик, що визначається як «ймовірність банкрутства фінансової системи в результаті впливу зовнішніх факторів економічного обороту (...), зокрема, це зміни у функціонуванні системно важливих фінансових інституцій або втрата довіри учасників фінансового ринку» [4, с. 5]. У вузькому розумінні ризик фінансової системи

## Дефініції фінансової стабільності

Автор	Визначення фінансової стабільності
Розпорядження Європейського Парламенту і Ради (ЄС) 1092/2010 з 24.11.2010 р.	Фінансова стабільність є основною умовою, яка повинна виконуватися, для того, щоб реальна економіка могла забезпечувати робочі місця, кредити й економічне зростання.
Національний Банк Польщі	Ситуація, при якій усі ланки фінансової системи (ринки, учасники та інфраструктура) здатні запобігти змінам і вжити відповідних дій у надзвичайній ситуації.
Європейський Центральний Банк	Стан, при якому фінансова система безперервно й ефективно виконує свої функції, навіть при виникненні неочікуваних та несприятливих змін.
А. Крокетт	Стан, при якому на економічну діяльність не впливають зміни цін активів та проблеми фінансових інституцій щодо урегулювання своїх зобов'язань.
О. Іссінг	Стан, при якому фінансова система здатна тривалий час виконувати свої функції, тобто ефективно формувати фонди із заощаджених коштів і спрямовувати їх до використання активними інвесторами.
Г. Дж. Счінасі	Здатність фінансової системи успішно виконувати свої основні функції, тобто ефективно й чітко розподіляти заощаджені кошти і спрямовувати їх до інвесторів, які ефективно управляють фінансовим ризиком, а також пом'якшувати вплив реальних та фінансових шоків.
Дж. К. Соляж	Відсутність розладів у функціонуванні фінансової системи чи збереження тривалої і динамічної рівноваги на пов'язаних між собою фінансових ринках.
Ж.-К. Тріше	Гармонійна співпраця багатьох фінансових інституцій у поєднанні з безпечним і прогнозованим функціонуванням грошових ринків.

*Джерело:* Складено автором на основі [2, с. 10], [6, с. 33], [5, с. 1].

ототожнюється з ризиком банківської системи, оскільки найвагомішою причиною системного ризику є нестабільність у банківській сфері. «Паніка» банків, що проявляється у вимогах індивідуальних та інституційних клієнтів, становить серйозну загрозу для зниження платоспроможності банківських установ, і, таким чином, безпечного функціонування. Відсутність довіри інституційних клієнтів може спричинити «ефект доміно» та швидко передаватися як іншим банкам, так іншим інституціям фінансової системи. Звідси, нестабільність у банківському секторі відображається на фінансовій системі загалом, спричинюючи її дестабілізацію.

До основних каналів поширення нестабільності у фінансовій системі належать: торгові відносини, взаємозв'язок між банками та іншими фінансовими інституціями (об'єднання капіталів, організаційні і функціональні), а також фінансові ринки [2, с. 17]. «Паніка» банків стає причиною відпливу капіталу з країни й обмежує економічний розвиток.

Загрозою фінансової стабільності вважається стан, коли втрати у фінансовій системі викликають зміни рівня достатності власного капіталу фінансових інституцій. Це пов'язано з ризиком втрати фінансовою інституцією ліквідності і платоспроможності [1, с. 26]. Вплив ризику на зниження фінансової стабільності є відображенням в економіці появою фінансової кризи. Згідно з дослідженнями, середні сумарні втрати національного доходу у випадку банківської кризи коливаються в межах від 6 до 8% ВВП. Водночас зазначимо, що під час появи подвійних криз (коли криза у банківському секторі доповнюється іншими кризами) аналогічно до фіскальних витрат, втрати ВВП є безумовно вищими – амплітуда коливань знаходиться у межах від 15 до 30% ВВП [6, с. 26].

Отже, необхідність ризику спонукає до здійснення аналізу фінансової стабільності, який охоплює виявлення усіх джерел загроз і вимагає спостереження за такими елементами фінансової системи, як фінансові ринки, інституції, інфраструктура та реальна економіка, зокрема домашні господарства, підприємства і державний сектор. Чинники появи ризику можуть знаходитися у самій фінансовій

системі або можуть мати екзогенний характер, і, виникаючи у сфері реальної економіки, переносяться до фінансової системи. Крім того, аналіз фінансової стабільності є необхідним, оскільки досвід багатьох країн дозволяє стверджувати, що деякі з макропоказників можуть бути використані як сигнали для нейтралізації ризику та попередження фінансової кризи. Зауважимо, що такими показниками є динаміка кредитів, зростання цін на активи, швидкі темпи зростання ВВП, підвищення рівня інфляції [6, с. 177–178].

У зв'язку з цим різні джерела виникнення ризику зазвичай вміщують інструменти державної політики, які використовують для обмеження окремих категорій ризику.

Системний ризик став передумовою розвитку мережі фінансової безпеки («safety net»), що передбачає розроблення комплексу інституційних рішень та правових регулювань з метою захисту фінансової системи від дестабілізації, а у випадку її появи – усунення наслідків.

Мережа фінансової безпеки в інституційному понятті передбачає формування інституції, до якої входить уряд, представлений міністерством фінансів; центральний банк; наглядова інституція і система гарантії депозитів [7, с. 13]. Зазначимо, що цей перелік не вичерпує всіх інституцій, які беруть участь у гарантуванні фінансової стабільності, однак ми акцентуємо увагу саме на державних інституціях. Роль і функції окремих інституцій у мережі фінансової безпеки є різними [7, с. 48]. Завдання польської мережі безпеки фінансової системи передбачає гарантування фінансової безпеки банківського ринку такими інституціями: уряд, Національний Банк Польщі (НБП), Комісія Фінансового Нагляду (КФН) та Банківський Гарантійний Фонд (БГФ). При цьому зауважимо, що стабільність ринку капіталу охороняється урядом, НБП, КФН, системою компенсацій для інвесторів; гарантується безпека страхового ринку, яка регулюється урядом, НБП, КФН, Страховим Гарантійним Фондом (СГФ).

Вищезазначені державні інституції – це найчастіше згадувані суб'єкти, що утворюють мережу фінансової безпеки. Однак варто зазначити, що мережа фінансової безпеки охоплює не лише державні установи, а й приватних суб'єктів господарювання. Зокрема, йдеться про прийняття ринкових рішень, які полягають у розробленні приватним сектором різних механізмів забезпечення безпеки, що служать для зміцнення ринкової дисципліни і мають на меті обмеження ризику у фінансовій системі або урегулювання кризи без участі державних установ. Прикладом можуть бути приватні гарантійні фонди депозитів або ліміти, що встановлюються окремими банками на квоти міжбанківських позик [6, с. 50].

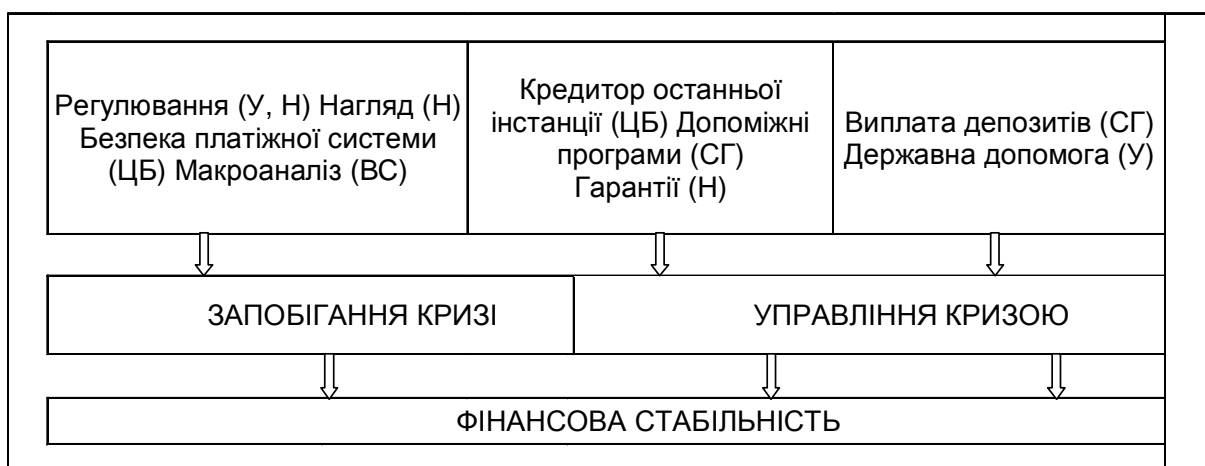
Уряд у мережі фінансової безпеки виконує функції головного регулятора, розробника правових норм та розпорядника державних коштів, приймаючи відповідні інституційні рішення та здійснюючи регулювання з метою забезпечення фінансової стабільності. При цьому основним допоміжним інструментом уряду виступають урядові гарантії та проведення безпосередньої рекапіталізації банків, що знаходяться під загрозою неплатоспроможності.

Національний Банк Польщі є інституцією з багаторічною традицією реалізації заходів, спрямованих на підтримку фінансової стабільності. На етапі антикризового управління класичною функцією Нацбанку у мережі фінансової безпеки є функція кредитора останньої інстанції для підтримки її ліквідності. На етапі запобігання криз активізуються дії нацбанку Польщі, що підтримують ефективне функціонування і безпеку платіжної системи, а також діагностика загроз для фінансової системи шляхом підготовки звітів про її стабільність.

Наглядові інституції (у Польщі – Комісія Фінансового Нагляду) мають на меті контролювати масштаби ризику, які беруть на себе фінансові інституції, насамперед банки, зокрема моніторинг індивідуальних інституцій, захист інтересів учасників фінансового ринку, тобто виконання таких функцій, як ліцензування, регулювання, контроль і дисципліна.

Система гарантії депозитів має на меті захист грошових засобів індивідуальних клієнтів банків, що дає їм відчуття безпеки, проте одночасно породжує низку загроз – таких як спокуса зловживання («*moral hazard*») чи неправильний відбір [7, с. 48].

Суб'єкти, які утворюють мережу фінансової безпеки, забезпечують фінансову стабільність країни, вживаючи заходів, що обмежують системний ризик шляхом ідентифікації загрози і попередження кризи [2, с. 53]. Діяльність, спрямована на фінансову стабільність, включає етап запобігання кризі та етап управління кризою (див. рис. 1).



Умовні позначення: У – уряд, ЦБ – Центральний Банк,  
Н – наглядові інституції, СГ– системи гарантії депозитів.

**Рис. 1. Схема заходів у мережі фінансової безпеки**

Етап запобігання кризі включає нормативні та інституційні рішення, що встановлюють основні правила ринкової гри, які захищають суб'єктів від надмірного ризику; заходи, що полягають у моніторингу, оцінюванню і ранньому виявленню потенційної загрози для найшвидшої фіксації порушень та запобігання їх збільшення у майбутньому (рис. 2). Етап управління кризою охоплює дії, спрямовані на вихід з кризи, які допоможуть до максимуму обмежити негативні наслідки і витрати на кризу (рис. 2).

<b>Мережа фінансової безпеки – запобігання кризі</b>				
Інструменти	Нагляд	Центральний Банк	Система гарантії депозитів	Уряд
Регулювання	X			X
Контроль	X			
Санкції	X			
Безпека платіжної системи		X		
Макроаналіз		X		
<b>Мережа фінансової безпеки – управління кризою</b>				
Кредитор останньої інстанції		X		
Програми відновлення	X		X	
Виплата гарантованих депозитів			X	
Державна допомога				X

**Рис. 2. Мережа фінансової безпеки – запобігання і управління кризою**

Від 2011 р. Національний Банк Польщі та наглядові інституції увійшли до складу Європейської Ради з питань Системного Ризику.

У добу лібералізації і глобалізації фінансів ризик, зокрема системний ризик, спонукає до того, що управління фінансовою стабільністю стає транснаціональним завданням [3, с. 57–58]. Підтримка довіри до фінансового ризику та захист його непрофесійних учасників необхідні для правильного функціонування економіки кожної держави, адже недостатній нагляд за фінансовим ринком спричинює і певну поведінку учасників ринку, яка з часом виходить з-під контролю і набуває вигляду кризи, загрозливої для фінансової системи, що впливає на реальний сектор економіки багатьох країн – про це свідчать останні міжнародні фінансові кризи. Як бачимо, необхідною стає потреба у сталій, відповідній рівню розвитку моделі фінансовій системі нагляду.

У завершальному звіті групи de Larosière'a група найвищого рівня порекомендувала утворити на рівні Євросоюзу орган, завданням якого був би нагляд за ризиком у фінансовій системі. Згодом в офіційному повідомленні «Європейський фінансовий нагляд» від 27.05.2009 р. Комісія запропонувала низку реформ щодо цих питань, спрямованих на забезпечення фінансової стабільності Європейського Союзу, зокрема пропозицію утворити Європейську Раду з питань Системного Ризику (ЄРСР), що відповідає за макронагляд.

У Розпорядженні Європейського Парламенту та Європейської Ради ЄС за № 1092/2010 від 24.11.2010 р. щодо питань макронагляду ЄС за фінансовою системою основна увага зосереджена на тому, що останні фінансові кризи виявили суттєві недоліки у фінансовому нагляді, який не зміг передбачити негативних змін макрохарактеру та запобігти нагромадженню надмірних ризиків у межах фінансової системи. Європейському союзу необхідний був спеціальний орган, що відповідав би за макронагляд над усією фінансовою системою та міг ідентифікувати загрозу для фінансової стабільності, а за необхідності надавати попередження про ризик і рекомендації щодо заходів, спрямованих на протидію цим загрозам. У зв'язку з цим було утворено Європейську Раду з питань Системного Ризику (ЄРСР) як новий, незалежний орган, що охоплює всі фінансові сектори, а також системи гарантій. Європейська Рада з питань Системного Ризику відповідає за нагляд на макрорівні Європейського Союзу [5, с. 12–13].

Завдання Європейської Ради з питань Системного Ризику полягають у здійсненні моніторингу та оцінці системного ризику з метою зменшення чутливості фінансової системи щодо ризику порушень системних елементів і забезпечення збільшення стійкості фінансової системи. В цих межах Європейська Рада з питань Системного Ризику сприятиме забезпеченню фінансової стабільності та зменшенню негативного впливу на внутрішній ринок та реальну економіку. Для виконання цього завдання Європейська Рада з питань Системного Ризику аналізуватиме усю важливу інформацію [5, с. 2]. У розпорядженні підкреслено, що участь органів макронагляду в роботі Європейської Ради з питань Системного Ризику є необхідною для того, щоб оцінка макроризику ґрунтувалася на повній та достовірній інформації щодо змін у фінансовій системі [5, с. 3].

З точки зору взаємозв'язку фінансових інституцій та фінансових ринків моніторинг та оцінка потенціального системного ризику повинні ґрунтуватися на зіставленні відповідних даних та макро- і мікроекономічних показників, адже системні ризики включають ризик фінансових послуг, спричинених серйозними порушеннями у роботі всієї фінансової системи Євросоюзу чи його частини, які можуть мати серйозні негативні наслідки для внутрішнього ринку. Кожен тип фінансової інституції та посередника, ринку, інфраструктури та інструменту є системно важливим. Європейська Рада з питань Системного Ризику матиме доступ до всієї інформації, необхідної для виконання своїх обов'язків, зберігаючи їх у таємниці згідно з відповідними вимогами [5, с. 4]. Європейська Рада з питань Системного Ризику повинна моніторити й оцінювати ризик для фінансової стабільності, що впливає із настання подій, які матимуть вплив як на рівні секторів, так і на рівні фінансової системи загалом. Протидіючи такій загрозі, Європейська Рада з питань Системного Ризику повинна запроваджувати свій безпосередній внесок в інтегровану наглядову структуру ЄС, створюючи державам-членам Євросоюзу необхідні умови, які дають змогу швидко приймати спільні рішення, не уникаючи розбіжностей у діях та покращуючи функціонування внутрішнього ринку.

На ефект та оцінку роботи Європейської Ради з питань Системного Ризику, як і на ефекти багатьох економічних процесів, варто зачекати ще кілька років, але вже й тепер ідея нагляду фінансової системи у міжнародному масштабі виправдовує себе.

Підсумовуючи вищезазначене, можемо зробити висновок, що фінансова стабільність суттєво впливає на стабільний розвиток економіки, має здатність обмежувати вплив системного ризику. У зв'язку з цим кожна країна повинна прагнути до обмеження ризику шляхом ефективної діяльності власної мережі фінансової безпеки в міжнародному масштабі, оскільки у добу глобалізації фінансова стабільність однієї країни може спричинити ризик втрати фінансову стабільність багатьма країнами, у чому можна було переконатися під час останніх криз. Отже, утворена Європейська Рада з Питань Системного Ризику, що моніторить фінансову стабільність на теренах Євросоюзу, забезпечить власне виявлення і нейтралізацію впливу системних ризиків у реальній економіці.

### **Література**

1. *Bancarewicz G. Kryteria klasyfikacji i uprzywilejowana pozycja banków ważnych systemowo oraz wyrównywanie szans banków w systemie finansowym / G. Bancarewicz // Bank i Kredyt. – 2005. – Nr. 11–12.*
2. *Capiga M. Sieć bezpieczeństwa finansowego / M. Capiga, W. Gradoń, G. Szustak. – Warszawa : CeDeWu, 2010.*
3. *Niedziółka P. Fundusze hedgingowe a stabilność finansowa / P. Niedziółka. – Warszawa : Difin, 2009.*
4. *Niedziółka P. Pokusa nadużycia w działalności kredytowej banków a stabilność finansowa / P. Niedziółka // Bank i kredy. – 2008. – Nr. 11.*
5. *Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1092/2010 z dnia 24.11.2010 r. w sprawie unijnego nadzoru makroostrożnościowego nad systemem finansowym [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eur-lex.europa.eu/pl/consleg/latest/chap\\_10.pdf](http://eur-lex.europa.eu/pl/consleg/latest/chap_10.pdf)*
6. *Szczepańska O. Stabilność finansowa, jako cel banku centralnego. Studium teoretyczno-porównawcze / O. Szczepańska. – Warszawa : Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 2008.*
7. *Zdanowicz B. Podstawowe dylematy i kryteria wyboru formuly systemu gwarantowania depozytów w swietle teorii i doświadczeń międzynarodowych / B. Zdanowicz // Bezpieczny Bank. – 2007. – Nr. 1 (34).*

# ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Богдан АДАМИК, Андрій СКІРКА

ТІ НІ АЕЕАІ НО² ДААЕ²САО²- ААЕР ОІ Т - ТІ Е²ОЕЕЕ  
І АО²Т І АЕУІ Т АІ ААІ ЕО ОЕДА-І Е  
А І Т НОЕДЕСІ АЕЕ І АД²Т А АЕТ І Т І ²ЕЕ

*Розглянуто інструменти валютної політики, що активно застосовуються Національним банком для регулювання валютного ринку в Україні у посткризовий період. Здійснено аналіз доцільності проведення валютних інтервенцій для регулювання курсу національних грошей. Сформовано пропозиції щодо доцільності поетапного запровадження в Україні вільно плаваючого курсу національної валюти.*

*The instruments of currency policy, that actively used the National bank for adjusting of currency market in Ukraine in a post-crisis period are considered. The analysis of expedience of leadthrough of currency interventions is carried out for adjusting of exchange rate of national money. Suggestions are formed in relation to expedience of stage-by-stage introduction in Ukraine of freely floating currency national exchange rate.*

Стабільність економічного розвитку та високі темпи економічного зростання значною мірою визначаються станом національних валютних відносин, які, в свою чергу, обумовлюються валютною політикою, що проводиться в країні. Валютна політика є важливою складовою економічної політики держави, вона виступає одним із невід'ємних елементів подолання кризових явищ в економіці. Будучи формою прояву грошової політики, вона справляє безпосередній вплив на такий важливий агрегатний компонент економіки будь-якої країни, як платіжний баланс, а через нього – на курс національної грошової одиниці. Реалізація валютної політики в напрямку формування сприятливої динаміки обмінного курсу національної валюти дає додатковий поштовх для прискорення економічного розвитку країни.

Вивченню валютної політики присвячені праці таких провідних вітчизняних і зарубіжних науковців: О. І. Береславської, А. С. Гальчинського, О. В. Дзюблюка, Л. М. Красавіної, Б. О. Лапчука, С. Фішера, Дж. Флемінга, М. Фрідмана та інших. Водночас, незважаючи на значні здобутки в дослідженні теоретичного обґрунтування суті, функцій та реалізації валютної політики центрального банку, дискусійними залишаються окремі аспекти щодо вибору оптимальної моделі курсоутворення в Україні в умовах посилення впливу процесів фінансової глобалізації на розвиток банківської системи держави.

Метою статті є з'ясування сутності, визначення особливостей формування та реалізації валютної політики НБУ в посткризовий період економіки України, а також пошук оптимальної системи курсоутворення національної валюти, що сприяло б фінансовій стабільності та економічному розвитку.

Необхідною умовою формування відкритої ринкової економіки є розбудова в нашій державі повноцінного валютного ринку та його ефективне регулювання. Важлива роль у цьому процесі належить механізму розроблення та ефективної реалізації адекватної валютної політики держави, що включає всі необхідні інструменти впливу на валютні відносини і є одним із найважливіших елементів підтримання макроекономічної і фінансової стабільності в країні, стимулювання економічного зростання та підвищення добробуту населення.

**Особливості реалізації валютної ...**

Останні події у світі демонструють важливість ефективної реалізації валютної політики, яка є важливим фактором здійснення впливу як на рівень внутрішніх цін, так і на загальний стан платіжного балансу країни, її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

Більшість науковців визначають валютну політику як комплекс заходів у сфері валютних відносин, спрямованих на забезпечення стабільного функціонування національної валютної системи, забезпечення стабільності обмінного курсу національних грошей, сприяння збалансованості платіжного балансу країни.

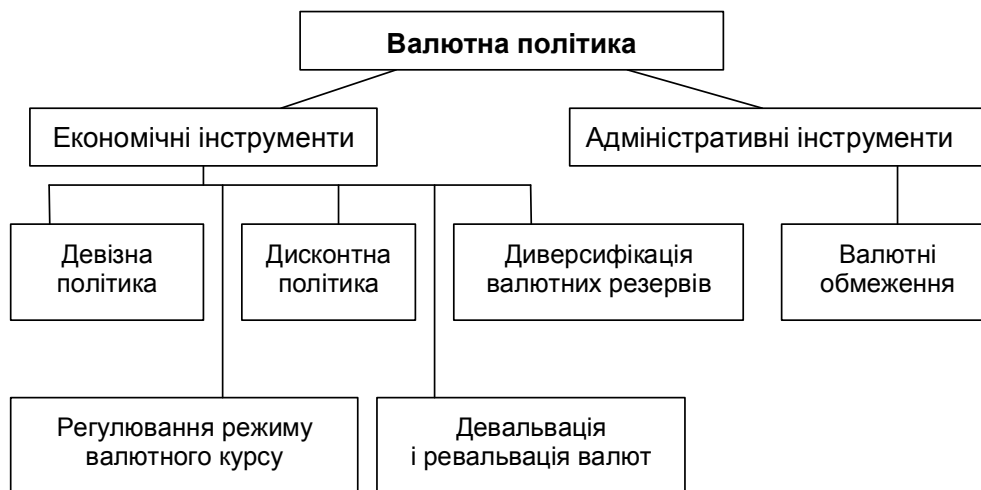
На нашу думку, валютна політика – це комплекс правових, організаційних, економічних, адміністративних та інших заходів, інструментів і механізмів, які здійснюються державою у сфері валютних відносин відповідно до поточних і стратегічних цілей економічної політики держави, з метою забезпечення стабільності обмінного курсу національної валюти та збалансованості платіжного балансу країни.

Довгострокова валютна політика передбачає заходи, спрямовані на забезпечення макроекономічної стабільності та створення умов підвищення довіри внутрішньої економіки й іноземного бізнесу до національної валюти, стимулювання розвитку експорту, повернення в країну заробленої іноземної валюти тощо.

Процес реалізації валютної політики в Україні забезпечується Національним банком з використанням певної сукупності інструментів. Для того щоб формувати і проводити ефективну валютну політику, потрібно розрізняти й аналізувати інструменти, завдяки яким проводиться валютне регулювання.

Інструменти валютної політики – це певні операції і механізми, за допомогою яких центральний банк може впливати на поточні орієнтири валютної політики, що позначається на організації валютних відносин у країні. Інструменти є, власне кажучи, певними знаряддями центрального банку, за допомогою яких він впливає на стан валютного ринку в країні і діяльність економічних агентів щодо проведення ними операцій із валютними цінностями [4, с. 108].

Усі інструменти валютної політики, залежно від способів їхнього використання та особливостей впливу на валютні операції, можна умовно поділити на дві категорії: економічні та адміністративні (рис. 1).



**Рис. 1. Інструменти реалізації валютної політики [4, с. 109]**

До економічних інструментів зараховують: девізну політику, дисконтну політику, диверсифікацію валютних резервів, регулювання режиму валютного курсу, девальвацію і ревальвацію валют. Основним адміністративним інструментом валютної політики держави є валютні обмеження.



Одним із найбільш дієвих інструментів валютного регулювання в Україні, на наш погляд, є девізна політика: регулювання валютного курсу національних грошей здійснюється шляхом купівлі-продажу центральним банком іноземної валюти. Основною формою реалізації девізної політики є валютні інтервенції, під якими слід розуміти втручання центрального банку в здійснення операцій на валютному ринку держави з метою впливу на обмінний курс національної валюти шляхом продажу чи купівлі іноземної валюти [6].

Забезпечення підтримання стабільності обмінного курсу національної валюти відбувається таким чином: за умови надлишкової пропозиції іноземної валюти центральний банк її скуповує, щоб не допустити необґрунтованого зміцнення національної валюти, і навпаки, коли надходжень валютних коштів на внутрішній ринок недостатньо – центральний банк продає іноземну валюту, щоб не допустити зниження обмінного курсу національних грошей.

Враховуючи те, що валютні інтервенції протягом останніх років залишались основним дієвим інструментом реалізації валютної політики в Україні, розглянемо їх детальніше. Головними цілями проведення валютних інтервенцій є:

- підтримання на певному рівні курсу національної грошової одиниці;
- врівноваження попиту і пропозиції на іноземну валюту;
- підтримання курсу національної валюти на штучно заниженому рівні для стимулювання збільшення обсягів експорту і підтримання конкурентоспроможності на зовнішніх ринках

Залежно від впливу на динаміку внутрішніх економічних процесів валютні інтервенції центрального банку поділяють на два основних види:

- нестерилізовані (звичайні);
- стерилізовані (нейтралізуючі).

Нестерилізовані валютні інтервенції – це ті інтервенції, за яких зміна валютних резервів центрального банку призводить до зміни грошової маси в країні. Стерилізовані валютні інтервенції – це ті, за яких зміна іноземних активів центрального банку компенсується відповідною зміною його внутрішніх активів [7, с. 332].

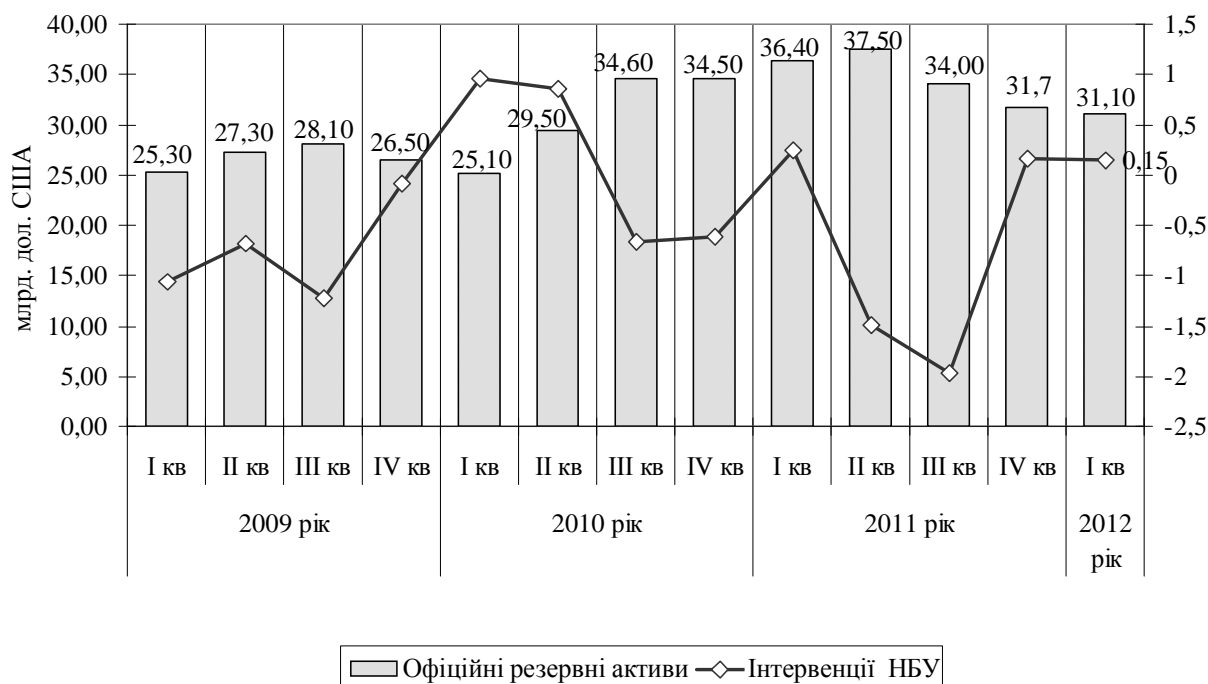
Валютні інтервенції передбачають використання регулятором таких основних джерел: офіційних золотовалютних резервів країни; продажу цінних паперів, розміщених в іноземній валюті; короткострокових взаємних кредитів за міжбанківськими угодами «своп» [10].

До офіційних золотовалютних резервів зазвичай зараховують офіційні запаси іноземної валюти, що перебувають у центральному банку, в банківських установах інших країн та міжнародних валютно-кредитних організаціях. Вони є основним джерелом коштів для проведення валютних інтервенцій. Зміна їхніх обсягів може відображати масштаби та можливості державного втручання (через центральний банк) у процес формування обмінних курсів на валютному ринку [7, с. 331–332].

Розбудовуючи власну валютно-фінансову систему, Україна була змушена формувати свої перші міжнародні резерви за рахунок зовнішніх запозичень (траншеві кредити МВФ, кредити за програмою stand-by), які тривалий час стабілізували і продовжують стабілізувати курсову динаміку гривні та внутрішніх цін. Динаміку золотовалютних резервів та інтервенцій НБУ в посткризовий період проілюстровано на рис. 2.

Можна зробити висновок, що міжнародні резерви мають тенденцію до зниження, оскільки впродовж 2010–2011 рр. вони скоротилися на 2,8 млрд. дол. США, або на 8,1%. З другого кварталу 2011 р. обсяг резервів поступово знижується, і в першому кварталі 2012 р. він становить 31,1 млрд. дол. США, що на 5,3 млрд. дол. США, або на 14,5% менше за аналогічний період попереднього року [8]. Скорочення золотовалютних резервів пояснюється фінансуванням від'ємного сальдо платіжного балансу та від'ємними інтервенціями, які проводив НБУ наприкінці 2011 р. і на початку 2012 р.

Для стабілізації обмінного курсу гривні Національний банк України продовжував регулярне проведення інтервенцій, як із продажу, так із купівлі іноземної валют. Максимального від'ємного значення сальдо валютних інтервенцій набуло у II і III кварталах 2011 р., оскільки обсяги попиту на іноземну валюту переважали обсяги її пропозиції. Сальдо інтервенцій НБУ загалом у 2011 р. було від'ємним і становило 3,7 млрд. дол. США. Активні дії НБУ сприяли зменшенню чистого попиту на готівковому валютному ринку – до 0,7 млрд. дол. США в грудні порівняно з 2,1 у вересні 2011 р. У першому кварталі 2012 р. сальдо інтервенцій становило 152,5 млн. дол. США, що менше на 92,2 млн. дол. США за аналогічний період 2011 р.

**Особливості реалізації валютної ...**

**Рис. 2. Офіційні резервні активи та інтервенції Національного банку України на валютному ринку України (сальдо) у доларовому еквіваленті [11]**

Сучасні економісти висувують ряд аргументів проти застосування інтервенцій в регулюванні валютного курсу. Ключовою позицією при цьому є теза про те, що втручання органів влади в процеси ринкового курсоутворення призводять до спотворення реальної ситуації на валютному ринку і вводять в оману громадськість щодо цілей грошово-кредитної державної політики. В довгостроковій перспективі інтервенції справляють незначний вплив на валютний курс, при цьому замінюючи більш важливі заходи економічної політики уряду. Крім цього, проведення інтервенцій у високорозвинутих країнах є більш ефективним, ніж у країнах, що розвиваються.

Більшість центральних банків спростовують ці аргументи, але вони визнають, що інтервенції є доволі простою і легкою альтернативою застосування складних інструментів валютного регулювання, дієвість яких спрогнозувати вкрай складно. Шляхом застосування валютних інтервенцій можна вирішити лише короткострокові завдання валютної політики, зокрема у короткостроковому періоді стабілізувати обмінний курс національних грошей.

Крім цього, розміри валютних інтервенцій прямо залежать від розмірів міжнародних резервів, тому надлишкове їх використання практично «вимиває» золотовалютні резерви держави. Як відомо, в Україні існує боргова залежність від МВФ. Згідно з офіційними даними, в 2012 р. Україна має погасити зовнішні борги на суму 56,8 млрд. дол. США. Це рекордна сума порівняно з попередніми роками. У 2011 р. сума погашення зовнішніх боргів становила 53,7 млрд. дол. США [8]. Із загальної суми боргів державні борги становлять 7,3 млрд. дол. США. На їхнє погашення НБУ доведеться витратити саме золотовалютні резерви або залучити нові борги, тобто здійснювати рефінансування державного боргу. За інформацією УНІАН, НБУ планує витратити 8,473 млрд. дол. міжнародних валютних резервів упродовж подальших 12 місяців для забезпечення виплат в іноземній валюті [5]. Тому, на нашу думку, НБУ потрібно здійснювати заходи щодо переходу до більш гнучкого (ринкового) обмінного курсу. Політика неринкового (регульованого) курсу призводить до зовнішньоторговельних дисбалансів, поступово починає накопичуватись торговельний дефіцит і «вимиваються» золотовалютні резерви.

Проте забезпечення стабільності й довіри до курсу гривні не може бути лише внаслідок валютних інтервенцій НБУ. В процесі реалізації валютної політики важливим напрямом є підтримання рівноваги платіжного балансу. Динаміку платіжного балансу зображено на рис. 3.

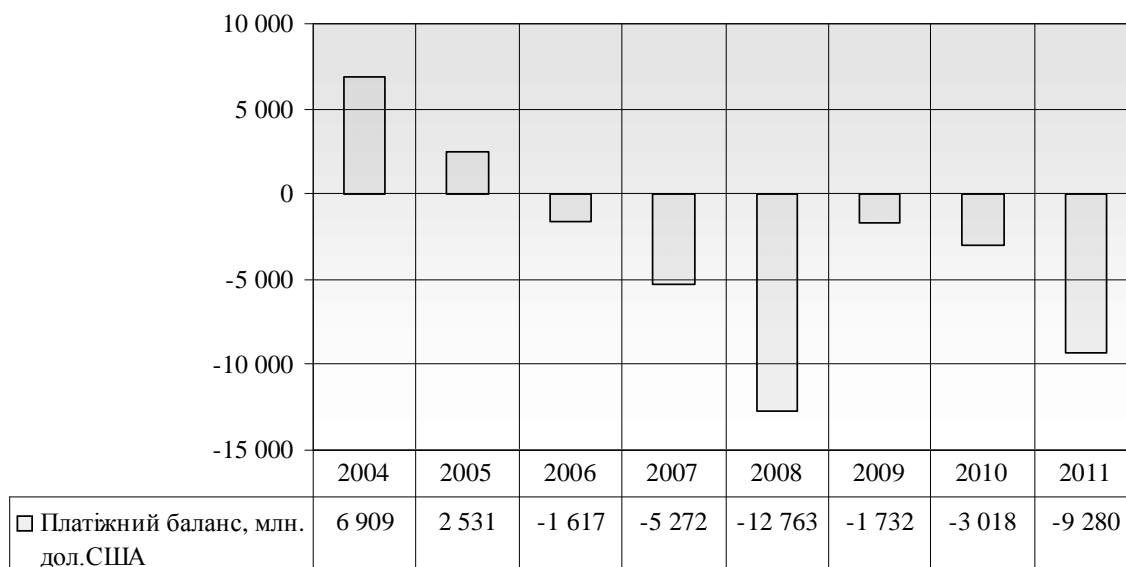


Рис. 3. Платіжний баланс України, 2004–2011 рр. [11]

Враховуючи несприятливу динаміку світових цін на основні групи товарів, боргову кризу в США та ЄС, платіжний баланс України залишається від'ємним. Як бачимо, дефіцит поточного рахунку платіжного балансу в 2011 р. становив 9280 млн. дол. США, що на 6262 млн. дол. більше, ніж у попередньому році. Головними чинниками такого збільшення дефіциту стали: зростання вартісних обсягів імпорту енергоносіїв (на 8,8 млрд. дол. порівняно з 2010 р.); розширення внутрішнього попиту, пов'язане з реалізацією інвестиційних проектів і оновленням основних фондів вітчизняних підприємств (у результаті імпорту продукції машинобудування зріс на 7,3 млрд. дол. порівняно з 2010 р.); погіршення в другому півріччі зовнішньої кон'юнктури на світових товарних ринках. Чистий приплив іноземних інвестицій в Україну в 2011 р. збільшився на 1,2 млрд. дол., або на 20,68% порівняно з 2010 р., і становить 7,0 млрд. дол. Майже 80% надходжень було спрямовано до реального сектору економіки [8].

Як відомо, на стабільність курсу гривні також істотно впливає рівень фінансової доларизації – чим він вищий, тим гірше національна валюта виконує функції грошей на внутрішньому ринку [1]. Динаміку депозитів та рівня доларизації наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка депозитів та рівня доларизації в банківській системі України [3]

Період	Усього (млн. грн.)	Депозити				Рівень доларизації за методикою МВФ (депозити / М2)
		у національній валюті		в іноземній валюті		
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	
2005 р.	134 754	87 769	65,1	46 985	34,8	24,3
2006 р.	185 917	115 102	61,9	70 814	38,0	27,2
2007 р.	283 875	192 297	67,7	91 577	32,2	23,4
2008 р.	359 740	201 835	56,1	157 905	43,8	30,8
2009 р.	334 953	173 091	51,6	161 862	48,3	33,3
2010 р.	416 650	239 302	57,4	177 348	42,5	29,7
2011 р.	491 756	280 440	57,0	211 316	42,9	31,0
січень 2012 р.	491 503	278 957	56,7	212 546	43,2	31,6
лютий 2012 р.	495 108	279 367	56,4	215 741	43,5	31,9

Доларизацію економіки за методикою МВФ визначають на підставі співвідношення депозитів у іноземній валюті до грошової маси (М2). Цей показник не повинен перевищувати 30%. Як бачимо, схильність населення до накопичення коштів у іноземній валюті створює передумови для високого рівня доларизації економіки загалом і банківської системи зокрема. Аналіз інформації, наведеної у табл. 1, показує, що в 2011 р. частка депозитів у іноземній валюті залишалася високою і дорівнювала 42,9%. У лютому 2012 р. частка депозитів у національній валюті зменшилась на 0,6%. У 2011 р. та у січні-лютому 2012 р. показник рівня доларизації перевищив 30%, відбувається зниження довіри до гривні через економічні та політичні ризики осені 2012 р.

Сьогодні в економіці України триває процес зростання доларизації, що ускладнює проведення ефективної валютної та грошово-кредитної політики у зв'язку з тим, що доларизація:

- впливає на темпи інфляції, оскільки іноземна валюта бере участь у процесі обігу, ціноутворення та нагромадження;
- обмежує можливості інвестиційного процесу, переносячи доходи населення і суб'єктів господарювання у сферу валютних операцій;
- штучно знецінює і деформує структуру обігу національних грошей, створюючи потенційно відкладений попит на національну валюту, що є фактором, який спричиняє інфляцію, гривня втрачає функцію засобу нагромадження.

Головним чинником відновлення довіри до гривні, на нашу думку, є поступове переведення гривні в режим повної конвертованості, тобто вільного обміну на іноземні валюти. Потрібно домогтися такої ситуації, коли гривня стане валютою, яка необмежено й вільно обмінюється за поточними, капітальними та інвестиційними операціями. Потрібно здійснити ефективні структурні реформи, які забезпечать економічне зростання та підвищення добробуту населення.

Водночас необхідно наголосити, що значні масштаби доларизації економіки України несуть у собі серйозні загрози для національної грошової системи не так через ризики, яких сьогодні зазнає обіг долара як провідної світової валюти, як через обмеження можливостей повноцінного монетарного регулювання економіки, що виникають за умов паралельного перебування в обігу на рівні з національною грошовою одиницею іноземної валюти. З огляду на це доларизація економіки України як результат фінансової глобалізації є явищем більшою мірою негативним, хоч і цілком об'єктивним [13].

Диверсифікація валютних резервів – це інструмент валютної політики центрального банку, що полягає у регулюванні структури офіційних валютних резервів країни шляхом включення до їх складу іноземних валют різних країн [4, с. 120].

Основними цілями диверсифікації офіційних резервів є:

- захист від валютного ризику, тобто ризику знецінення валютних резервів унаслідок коливання обмінних курсів різних валют;
- забезпечення міжнародних розрахунків, включаючи і розрахунки за зовнішньою заборгованістю країни;
- проведення політики валютних інтервенцій на ринку, для чого у складі резервів мають бути належні обсяги необхідних видів іноземних валют.

Практичний механізм застосування цього інструмента передбачає, як правило, продаж нестабільних валют і купівлю більш стійких, а також валют, необхідних для проведення міжнародних розрахунків та інтервенцій. Хоча офіційні резерви країн складаються з іноземних валют та золота, їхнім головним компонентом є одна з провідних іноземних валют, яка виконує роль резервної. Сьогодні такою валютою у більшості країн залишається долар США [7, с. 339].

Попри відсутність розгорнутої інформації про структуру офіційних валютних резервів України (вона надається тільки в загальних цифрах), науковці все ж оцінюють її склад і висловлюють власні прогнози. У щорічному звіті НБУ за 2010 р. частка доларів у структурі золотовалютних резервів (далі ЗВР) становила 56,5%; євро – 27,7; англійський фунт, швейцарський франк, австралійський долар та інші валюти – 15,8 [14].

За 2011 р., згідно з опублікованими даними, Національний банк купив усього 285,7 млн. дол., продав 13,616 млрд. дол. За цей же період НБУ поповнив свої ЗВР на 3,007 млрд. євро, продав 30 млн. євро. Таким чином, на кінець 2011 р. частка доларів знизилася на 19,5%, а частка євро зросла

до 33,3%. Частка інших валют у структурі ЗВР за рік зросла з 15,8% до 29,2%. [16]. На нашу думку, таке збільшення інших валют у структурі дасть змогу НБУ не залежати від коливань однієї валюти.

Згідно з чинним законодавством в Україні пріоритетною метою грошово-кредитної політики залишається підтримання стабільності національної грошової одиниці [14].

Регулювання режиму валютного курсу – це інструмент валютної політики, який передбачає спрямованість діяльності центрального банку на встановлення порядку визначення і зміни обмінного курсу національної валюти стосовно іноземних валют.

Відсутність гнучкості в курсоутворенні гривні протягом тривалого часу та необхідність переходу до неї є однією з основних вимог МВФ щодо надання наступного фінансового траншу. З огляду на це, на нашу думку, Україні потрібно застосовувати режим плаваючого, вільного курсоутворення, але передумовою цього повинно стати збільшення розвитку та кредитування реального сектору економіки, оскільки завдяки цьому не було б такого дефіциту платіжного балансу і гривня стала б вільноконвертованою валютою, і саме це підвищило б економічне зростання в державі.

Наступним інструментом валютної політики, що доволі активно застосовуються для регулювання валютного ринку в Україні, є валютні обмеження.

Валютні обмеження – це сукупність регулятивних заходів, які передбачають встановлення законодавчих або нормативних правил щодо заборони, лімітування і регламентації операцій резидентів і нерезидентів із валютою та валютними цінностями [4, с. 366].

Валютні обмеження є складовою частиною валютного контролю, який передбачає також заходи держави з нагляду, реєстрації, статистичного обліку валютних операцій. Валютні обмеження закріплюються валютним законодавством, яке є підставою для постанов і директив з конкретних питань і проблем.

Валютні обмеження як різновид валютної політики ставлять цілі вирівнювання платіжного балансу, підтримання валютного курсу, концентрації валютних цінностей в руках держави для вирішення поточних і стратегічних завдань [9, с. 87].

Валютні обмеження є одним із найважливіших інструментів реалізації валютної політики держави. Вони можуть, зокрема, включати такі напрями адміністративного регулювання валютних відносин: формування нормативно-правової бази роботи валютного ринку; регламентацію окремих видів валютних операцій; валютні блокади [4, с. 368].

Конкретний перелік і обсяг запроваджуваних заходів щодо регламентації валютних операцій залежать від економічної ситуації в країні, розвитку зовнішньоекономічної сфери, ступеня інтегрованості національної економіки у світову економічну систему, стабільності ситуації на внутрішньому валютному ринку країни. Звідси спрямованість валютних обмежень, що запроваджуються урядом і центральним банком країни, може змінюватися від більш жорсткої до ліберальнішої форми регламентації операцій з валютними цінностями і навпаки [4, с. 133].

Систему валютних обмежень, які діють в Україні, можна поділити на кілька груп, а саме: обмеження, пов'язані із правом володіння, розпорядження і користування резидентами та нерезидентами валютними цінностями на території України та за її межами (окремо для кожного елемента валютних цінностей), обмеження операцій з іноземним капіталом, обмеження у банківській сфері, а також ті, що поширюються на фінансові установи, та інші, які потребують лібералізації [15, с. 8].

Одним із видів валютних обмежень, прийнятих у після кризовий період, є обмеження на купівлю-продаж готівкової іноземної валюти. НБУ у вересні 2010 р. вніс зміни до «Інструкції про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України», згідно з якими банк (фінансова установа) має право здійснювати операції з обміну готівкової іноземної валюти, що не перевищують 50000 гривень, за умови пред'явлення документа, що посвідчує особу. Працівник банку зобов'язаний зазначити прізвище, ім'я та по батькові (за наявності) особи, яка здійснює валютно-обмінну операцію, у довідках та квитанціях. Працівник банку (фінансової установи) зобов'язаний забезпечити зберігання копій сторінок документа, що посвідчує особу, які містять дані, на підставі яких здійснено ідентифікацію особи, у документах дня [12].

На нашу думку, наслідки запровадження такої вимоги мають два аспекти: позитивний і негативний. За допомогою застосування ідентифікації клієнта при здійсненні валютообмінних операцій НБУ зменшив попит на іноземну валюту в 5 разів, але тим самим «підірвав» довіру до гривні, оскільки

населення суттєво збільшило обмін валюти у так званих «мінйіл», або ж навіть через соціальні мережі. Крім того, ідентифікація клієнта з обов'язковою ксерокопією паспортних даних при обміні невеликих сум створює суттєві незручності для багатьох груп громадян (туристи, студенти тощо). На наш погляд, при обміні валюти на суму, що не перевищує 1000 грн., цілком достатньо ідентифікувати клієнта банку за пред'явленням будь-якого документа (студентський квиток, посвідчення водія тощо), а не виключно паспорта, і без ксерокопіювання паспортних даних клієнта.

Провівши аналіз реалізації валютної політики в останні роки, можемо зазначити, що волатильність валютних курсів у посткризовий період створює несприятливі умови для поживлення міжнародних економічних процесів й уповільнює світове економічне зростання. З огляду на слабкість економіки США та загострення боргової кризи у євросоні, посилюються ризики для світового економічного зростання та фінансової стабільності загалом. В умовах нагнітання світової економічної кризи саме валютна політика стає одним із найголовніших інструментів державного регулювання економіки.

Україна сьогодні майже не представлена на міжнародних валютних ринках. Фундаментальною причиною цього є слабкість національної економіки. На сучасному етапі розвитку української економіки національна валютна політика має бути спрямована на поетапний перехід до фактичного застосування режиму плаваючого курсу, оскільки саме це є вимогою МВФ щодо надання наступного фінансового кредиту Україні; паралельним запровадженням таргетування інфляції як основного орієнтира монетарної політики. На нашу думку, довіру до гривні можна збільшити саме через забезпечення стійкого економічного зростання в державі та досягнення вільної конвертованості валюти, а це, в свою чергу, має досягатися економічним зростанням у реальному секторі економіки.

### **Література**

1. Береславська О. Актуальні проблеми курсової політики України / О. Береславська // Вісник НБУ. – 2010. – № 2 (168). – С. 16–20.
2. Береславська О. Курсова політика в Україні: тенденції та перспективи / О. Береславська // Вісник НБУ. – 2011. – № 2 – С. 10–15.
3. Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 4 (229) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=111220>
4. Дзюблук О. В. Валютна політика : підруч. / О. В. Дзюблук. – К. : Знання, 2007. – 422 с.
5. Економічна правда. «НБУ витратить майже чверть своїх резервів, щоб роздати борги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2012/04/20/321917/>
6. Єпіфанова М. А. Інструменти валютного регулювання: сутність, класифікація, характеристика, 2010 [Електронний ресурс] / М. А. Єпіфанова. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VUABS/2010\\_2/29\\_01\\_03.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2010_2/29_01_03.pdf)
7. Журавка Ф. О. Механізм реалізації валютної політики в Україні : дисертац. [Електронний ресурс] / Ф. О. Журавка. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 418 с. – Режим доступу : [dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/3482/1/zhuravka\\_doctor.pdf](http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/3482/1/zhuravka_doctor.pdf)
8. Монетарний огляд за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=104460>
9. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : підруч. / С. Я. Моринець. – К. : Знання, 2004.
10. Шпенюк О. Валютні інтервенції як інструмент валютно-курсної політики [Електронний ресурс] / О. Шпенюк // Економіст. – 2011. – № 1. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekonomist/2011\\_1/66-69.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekonomist/2011_1/66-69.pdf)
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

- 
12. *Постанова Правління НБУ «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=81639>*
  13. *Пробоїв О. А. Валютна політика України в умовах глобальної фінансової нестабільності і волатильності обмінних курсів валют [Електронний ресурс] / О. А. Пробоїв, О. І. Лупуляк // Інноваційна Економіка № 2 (2012). – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/inek/2012\\_2/261.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_2/261.pdf)*
  14. *Річний звіт Національного банку України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=77106>*
  15. *Ровінський Ю. О. Система заходів валютно-правових обмежень [Електронний ресурс] / Ю. О. Ровінський // Фінансове право. – 2011. – № 2. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Fp/2011\\_2/rovinsky.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fp/2011_2/rovinsky.pdf)*
  16. *Фінансовий портал Мінфін «Населення купило золотовалютний резерв НБУ» рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/2012/01/18/527646/>*

**Ганна БАЛЯНТ, Анастасія СИТНИКОВА**

## Аї ДІ ААААЕАІ І В ААІ Е²АНУЕЕЕО ²І І І ААÖ²Е ОА І АІ АО²АІ ²НОУ ОІ ДААЕ²І І В І І АЕЕЕАЕІ Е ДЕÇЕЕАІ Е

*Розглянуто поняття банківських інновацій та здійснено класифікацію їхніх видів. Окреслено фактори, що спричиняють ризики впровадження банківських інновацій та запропоновано ефективні методи управління ними.*

*The article considers concepts of banking innovations and their classification. Outlines the factors that cause risks and introduction of banking innovations proposed effective methods of management.*

Ефективне функціонування комерційних банків є неодмінним атрибутом економічно розвинутої держави, запорукою її стабільності та зростання. Стан банківського ринку вказує на рівень добробуту в країні, розвиток її фінансового господарства, заможність громадян. Існуюче становище банківської системи України та прогнози її розвитку на найближче майбутнє передбачають зростання актуальності інноваційної діяльності банків, викликані досі ще незавершеною фінансовою кризою, поглибленням глобалізаційних процесів, впровадженням інформаційних технологій та розвитком конкуренції.

Банківський бізнес фактично є одним із найбільших генераторів нововведень, що активно впроваджує їх в усіх сферах своєї діяльності, зважаючи на зростання вимогливості клієнтів, значну конкурентну боротьбу та входження на фінансовий ринок нових агресивних гравців, зокрема небанківських фінансово-кредитних установ. Банки змушені вести пошук додаткових шляхів отримання конкурентних переваг, в тому числі шляхом впровадження інноваційних технологій обслуговування клієнтів, надання нових продуктів і послуг.

Проте коло комерційних банків, здатних до повноцінної реалізації програм інноваційного розвитку, доволі обмежене, що обумовлено значним рівнем фінансових втрат та ризиків, які супроводжують інноваційну діяльність. Вчасне розпізнання ризиків нововведень, виявлення їхніх джерел та дослідження напрямів зниження є основними завданнями управління ними і необхідною передумовою успішної реалізації інноваційних стратегій.

Управління ризиком впровадження банківських інновацій є відносно новим процесом для вітчизняних банків. Аналіз сучасної економічної літератури дає підставу констатувати, що у вітчизняній і зарубіжній теорії та практиці нема єдиного підходу до управління інноваційним ризиком.

Загальні й спеціальні підходи до оцінювання банківських інновацій розглянуто у працях вітчизняних і зарубіжних авторів, зокрема Л. Л. Антонюка, Н. В. Краснокутської, А. В. Муравйова, А. К. Казанцева, Б. Санто, К. Скіннера, А. М. Поручника, В. С. Савчука, С. Б. Єгоричевої. Аналізу інноваційних ризиків присвячено праці науковців, серед яких публікації Т. І. Балабанова, В. Ф. Гриньова, П. П. Микитюка, О. С. Філіна, В. В. Вітлінського, С. М. Кабушкіна, О. І. Лаврушина та ін. Однак недостатньо висвітленими залишаються питання формування ефективної системи управління інноваційними ризиками банківських установ.

Мета дослідження полягає у визначенні сутності банківських інновацій, здійсненні характеристики ризиків, пов'язаних з інноваційною діяльністю банків та виокремленні оптимальних методів управління даними видами ризиків.

На даний час в економічній літературі найбільш розповсюджені дві точки зору стосовно сутності інновацій. У першому випадку нововведення розглядається як результат творчого процесу у вигляді нової продукції, технології, методу тощо; в іншому – як процес запровадження нових елементів,



підходів і принципів замість діючих [7, с. 122]. У даному випадку відбувається ототожнення понять «інновація» та «інноваційний процес», в якому наукова або підприємницька ідея чи винахід отримує економічне наповнення.

Отже, інновація – це кінцевий продукт діяльності щодо проведення нововведень, що втілений у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, чи процесу, що використовується у практичній діяльності, нового підходу до вирішення соціальних проблем [5, с. 12].

Слід звернути увагу на сучасне розширене тлумачення змісту інновації – це може бути новий продукт, технологічний процес, структура і система управління організацією, культура, інформаційна система тощо. При цьому найважливішою ознакою нововведення в умовах ринкової економіки має виступати новизна його споживчих якостей, а не технологічна, що часто відіграє другорядну роль [5, с. 13].

Необхідно враховувати й той факт, що в ринковій економіці нововведення виходить на ринок і має бути повністю реалізовано. Саме там відбувається процес комерціалізації інновацій, який засвідчує їхню потрібність суспільству.

Варто зауважити, що для банку інновація означає створення такого банківського продукту, який:

- має більш привабливі споживчі властивості порівняно з тими, що пропонувалися раніше;
- є якісно новим і може задовольнити неохоплені раніше потреби потенційного клієнта;
- потребує використання більш досконалої технології [2, с. 133; 7, с. 125].

Для банківської інновації характерні такі особливості:

- новизна, яка передбачає, що новий продукт не має аналогів на ринку;
- задоволення ринкового попиту, що означає, що будь-який існуючий продукт банку виводиться на інший ринок;
- комерційна ефективність, що передбачає на основі здійснення аналізу ринку та оцінки комерційної ефективності впровадження банком створеної копії наявного на ринку продукту.

Відтак, банківська інновація може бути як у формі нового продукту, так і процесу, тобто технології, організації виробництва чи управлінських заходів.

Враховуючи різноманітність видів інновацій, необхідним виступає їхній поділ на конкретні групи за певними ознаками, тобто класифікація. Її розроблення є важливою з різних точок зору. На чіткому уявленні про типологію нововведень має базуватися інноваційна складова корпоративної стратегії банку, оскільки від типу нововведень, що передбачається запроваджувати, залежить і характер організаційно-економічного механізму управління інноваційними процесами. Класифікація дає спеціалістам базу для виявлення максимальної кількості способів реалізації інновацій, тим самим створюючи варіантність вибору рішень, а для банківської установи – полегшує її позиціонування на ринку, визначення власних ключових компетенцій. Класифікація нововведень необхідна і з позиції держави для прийняття обґрунтованих рішень щодо підтримання інноваційної діяльності.

У теоретичних дослідженнях та практиці управління інноваціями використовують різноманітні їхні класифікації.

Отже, за типами виділяють: матеріально-технічні (мають матеріальне втілення і є результатом виробничого процесу) та соціально-економічні інновації, що в свою чергу поділяються на:

- економічні (зміна методів планування, ціноутворення, стимулювання нововведення у сфері маркетингу);
- організаційно-управлінські (перетворення структури організації, зміна методів прийняття управлінських рішень та контролю за їхнім виконанням, нові засоби обробки інформації тощо);
- правові і педагогічні інновації;
- інновації людської діяльності (мотивація праці, зміна внутрішньокolleктивних відносин, вирішення конфліктів тощо) [5, с. 46].

Особливостями соціальних нововведень порівняно з матеріально-технічними є те, що вони мають більш тісний зв'язок з конкретними суспільними відносинами і діловим середовищем, мають більшу сферу застосування, при їх реалізації відсутня стадія виготовлення, оскільки вона збігається з етапом проектування, і вони характеризуються складністю розрахунку їхньої ефективності.

Залежно від технологічних параметрів інновації поділяються на:

- продуктові (комерціалізація продукту з поліпшеними споживчими характеристиками для надання дійсно нових або поліпшених послуг споживачам);

– процесні (адаптація нових або суттєво вдосконалених методів створення продукту або його просування на ринку, що може включати зміни в технологіях, людських ресурсах, методах роботи, або бути комбінацією перерахованого).

У цих інноваціях відбувається матеріалізація, втілення у практику наукових ідей, відкриттів та винаходів, ноу-хау, інформації, нових науково-дослідних рішень, моделей та інших видів інтелектуального продукту.

За мірою радикальності інновації поділяють на:

– базисні (радикальні), засновані на наукових відкриттях та винаходах, що лежать в основі надання принципово нових банківських продуктів, реалізації нових технологій;

– поліпшуючі (модифікуючі) – поліпшення існуючих продуктів, принципів, форм і методів або вдосконалення умов та технології здійснення базових операцій банку;

– псевдоінновації, що частіше з'являються у фазі спаду економічного циклу, коли традиційні напрямки науково-технічного прогресу вже використані, нові технологічні можливості невизначені, а тому споживчий попит підтримується за допомогою різноманітних незначних змін, що стосуються переважно зовнішнього вигляду продуктів і створюють лише подобу новизни.

Останнім часом в економічній літературі аналізують ще один вид інновацій за ознакою радикальності – комбінаторні інновації, або за зарубіжною термінологією – архітектурні. Вони створюються в результаті нового поєднання вже відомих елементів продуктів, технологій і процесів. Як і радикальні, комбінаторні нововведення можуть мати значний інноваційний потенціал, але, на відміну від перших, ризик, що супроводжує їхнє впровадження, є більш передбачуваним.

Варто зазначити, щодо джерела виникнення виділяють:

– інновації, що викликані розвитком науки і техніки;

– інновації, що зумовлені потребами функціонування банку;

– інновації, спричинені потребами ринку, тобто споживачів [5, с. 49].

Однак за причинами виникнення інновації можна поділити на:

– реактивні (реакція банку на нововведення, що здійснені конкурентами, яка забезпечує його виживання на ринку; тобто банківська установа вимушена їх реалізувати для того, щоб не відстати у конкурентній боротьбі);

– стратегічні (мають випереджальний характер з метою отримання конкурентних переваг у майбутньому).

За територіальною ознакою новизни інновації прийнято поділяти на:

– інновації світового значення, якщо вони ніде не мають аналогів;

– інновації у масштабі країни, коли вони мають відтворювально-адаптаційний характер, тобто копіюють те, що існує за кордоном;

– інновації у масштабі окремого банку.

За принципом відношення до свого попередника інновації бувають:

– заміщуючими, що передбачають повне витіснення застарілого продукту новим і, тим самим, забезпечення більш ефективного виконання певних функцій;

– відмінючими, які виключають виконання певної операції або випуск певного продукту, але не пропонують нічого на заміну;

– поворотними, що передбачають можливість повернення до початкового стану у випадку виявлення неспроможності нововведень;

– відкриваючими, що не мають порівняних аналогів або функціональних попередників;

– ретровпровадженнями, які відновлюють на сучасному рівні давно вже вичерпані способи, форми і методи.

За характером потреб, що задовольняються, інновації можуть бути орієнтовані на існуючі потреби або можуть створювати нові. Зрозуміло, що в останньому випадку ризикованість нововведення є набагато більшою.

Варто зазначити, що інновації є суперечливим явищем, причому первинним є протиріччя між інноваційною та монотонною діяльністю, перша заперечує другу. Також гострий характер мають протиріччя всередині самої інноваційної діяльності, яка визначається як процес реалізації нових ідей управлінського, маркетингового чи фінансового характеру, в якому банк може виступати як учасник реалізації інноваційного проекту або як інноватор [3, с. 294].

Нововведення завжди пов'язані з ризиком, проте відмова від них є ще більш ризикованою, адже часто необхідність оновлення продукту чи послуги виникає саме тоді, коли фінансові результати банку виглядають добре, і складається помилкове враження, що він ще тривалий час зможе існувати у традиційному режимі.

Основні проблеми вивчення ризику в інноваціях полягають у необхідності формування уявлення про ризик конкретних нововведень, виявлення меж його допустимого значення, розробки методів оцінки, аналізу та управління. Доволі часто цей ризик розглядається як окремий випадок маркетингового ризику, і його сутність зводиться лише до недосягнення запланованої окупності нових банківських продуктів [1, с. 29].

На нашу думку, таке трактування сутності інноваційного банківського ризику є обмеженим і не відповідає сучасним уявленням про інноваційну політику банку, що здійснюється постійно й охоплює практично всі напрями його роботи.

У загальному вигляді ризик впровадження інновацій можна визначити як ймовірність втрат, що виникають при вкладенні банком коштів у розробку нової техніки і технологій, виробництво нових товарів та послуг, що, можливо, не матимуть сподіваного попиту на ринку, а також при вкладенні коштів у розроблення управлінських, організаційних та маркетингових інновацій, які можуть не принести очікуваного ефекту. Це пояснюється тим, що за даними досліджень науковців результативно закінчуються не більше 5% інноваційних проектів [5, с. 24].

Щодо визначення суті банківського інноваційного ризику, то найбільш повне його тлумачення наведено в працях С. Б. Єгоричевої. Так, інноваційний ризик вона визначає як «породжену впливом зовнішнього та внутрішнього середовища банку імовірність відхилення реального перебігу керованого процесу створення та впровадження банківських інновацій від сценарію, що передбачався та, відповідно, дійсних результатів (мети) від очікуваних» [4, с. 207].

На наш погляд, банківський інноваційний ризик є комплексним, тобто фактично являє собою сукупність специфічних ризиків, що пов'язані з інноваційною розробкою, та ризику, характерні для традиційної діяльності банку. Відтак, ми вважаємо, що сукупний інноваційний банківський ризик визначається такими факторами:

- невизначеністю цілей банку чи їхньої пріоритетності, суперечливістю окремих стратегічних завдань;
- законодавчою неврегульованістю банківської інноваційної діяльності;
- високим ступенем залежності комерційного банку від впливів зовнішнього середовища, яке є більш динамічним, ніж внутрішнє;
- впливом конкуренції, яка іноді набуває форми недобросовісної;
- недостатньою інноваційною орієнтованістю власників і вищих менеджерів банку та відсутністю інноваційної атмосфери в ньому;
- недостатнім рівнем підготовки банківських фахівців тощо.

Виходячи з наведених вище чинників виникнення ризику впровадження інновацій, можна сформулювати такі основні обставини, що на нього впливають:

- глибина нововведень, які планується здійснювати (радикальні, комбінаторні, модифікуючі);
- характер стратегії, що визначає поведінку банку у сфері нововведень (активно-наступальна, помірно-наступальна, вичікувальна);
- рівень інноваційного потенціалу банку;
- залежність інноваційних заходів від факторів зовнішнього середовища банку;
- джерела ідей нововведень.

Для прогнозування негативних наслідків інноваційної діяльності банку необхідно здійснювати ідентифікацію та класифікацію ризиків за видами і базовими ознаками. У процесі впровадження нововведень можуть виникати такі основні види ризиків [5, с. 25]:

- ризик помилкового вибору інноваційного проекту (причинами виникнення може бути хибність самої нової ідеї, некоректне визначення конкурентної стратегії організації, співвідношення тактичних та довгострокових цілей її розвитку та пріоритетності різних видів нововведень чи суб'єктивна переоцінка практичної значимості та ефективності проекту, якщо він є результатом власних досліджень);

– ризик незабезпечення інноваційного проекту достатнім рівнем фінансування, що взагалі ставить під загрозу його виконання. Цей ризик виникає в результаті нестачі коштів на певному етапі реалізації проекту, або перевищення реального бюджету над прогнозованим чи неможливості залучення інвесторів;

– маркетингові ризики, які в свою чергу поділяються на ризики незабезпечення реалізації проекту специфічними матеріальними ресурсами, що складно знайти на ринку, та ризики збуту інноваційної продукції. До маркетингових зараховують ризик невдалої сегментації ринку, помилкового вибору його цільового сегмента, політики ціноутворення, ризик проведення неефективної рекламної кампанії та невдалого вибору стратегії продажів;

– ризики посилення конкуренції, коли у процесі виконання інноваційного проекту на ринку несподівано можуть з'явитися компанії-конкуренти, що займаються аналогічними розробками, або вже готові функціональні замітники нової продукції;

– ризики, що пов'язані із забезпеченням прав інтелектуальної власності на результати інноваційної діяльності.

Загалом, інноваційні ризики логічно поділяються на ризики вибору (до яких можна зарахувати й такі, що виникають на стадії пошуку ідеї) та ризики впливу, або реалізаційні. З метою запобігання та зниження їхніх негативних наслідків необхідно зменшувати кількісний вплив зазначених факторів.

На практиці нижчим ступенем інноваційного ризику володіють проекти, пов'язані з удосконаленням існуючого продукту або технології, які передбачають винятково просування готових інновацій. Значно вищим ризиком характеризуються інноваційні проекти, орієнтовані на поширення нових продуктів і технологій. Здебільшого, здійснюючи розробку й впровадження таких проектів, більшість рішень приймають на інтуїтивному рівні, оскільки необхідна інформація переважно відсутня. Зокрема, важко розробити оптимальну маркетингову концепцію, адже можна допустити помилки при здійсненні прогнозування обсягів попиту, можливостей збуту, позиціонування продукту на ринку, встановлення його ціни тощо.

Відтак, управління ризиками, пов'язаними з впровадженням і поширенням інновацій на ринок – доволі складний процес. Сучасна банківська практика сформувала різні системи запобіжних заходів щодо зменшення впливу інноваційного ризику.

Виокремлюють такі основні правила, яких банкам необхідно дотримуватись, запроваджуючи інновації у свою діяльність [6, с. 24]:

– організація належної комунікації між всіма підрозділами і рівнями банку для того, щоб чітко визначити, де і чому виникла проблема і як її краще вирішити;

– здійснення модернізації продуктового ряду таким чином, щоб задовольнити інтереси клієнтів;

– проведення зваженої і вивіреної цінової політики;

– прогноз і адаптація продуктів та послуг до мінливих ринкових умов.

На основі вищевикладеного зазначимо, що ефективно управління сукупним банківським інноваційним ризиком полягає у здійсненні таких заходів:

– уникнення ризиків (наприклад, зовнішніх впливів, коли банк власними силами реалізує стратегії організаційно-управлінських інновацій);

– мінімізації ризиків (створення системи управління інноваційним процесом, чіткий розподіл повноважень, проведення додаткових маркетингових досліджень ринку, постійне підвищення кваліфікації персоналу);

– завчасної підготовки плану дій із визначенням осіб, відповідальних за реалізацію цих планів у разі виникнення конкретних ризиків;

– прийнятті малоймовірних незначних ризиків з одночасним акумулюванням резервних коштів для їхнього покриття.

На нашу думку, на сьогодні лише стратегічний підхід до управління ризиками дасть змогу банкам уникнути в майбутньому багатьох втрат і запобігти допущенню помилок, які з часом важко усувати. Тому зі стратегічного погляду банківським установам необхідно спрямувати діяльність на перспективні ринкові ніші, які б забезпечували зростання прибутку; диверсифікувати напрями своєї діяльності, оптимізуючи склад портфеля банківських продуктів і послуг з позиції їхньої прибутковості; розробляти стратегічні фінансові плани інноваційної діяльності, враховуючи можливі сценарії розвитку подій на

ринку банківських продуктів; здійснювати прогнозування обсягів майбутніх витрат та оцінювати можливість отримання негативних результатів.

Щодо тактичного управління інноваційними ризиками, то можна виділити найбільш важливі етапи цього процесу. Він повинен охоплювати об'єктивний аналіз та оцінку інноваційного проекту, перевірку потенційних партнерів, планування та прогнозування інноваційної діяльності, відбір персоналу та методів його стимулювання, організацію постійного моніторингу, контролю за ефективністю впровадження нововведень.

Загострення конкуренції, фінансова лібералізація і диверсифікованість ринків ставлять перед банківськими установами нові проблеми і сприяють появі нових ризиків. Жоден банк не може повністю запобігти негативному впливу ризиків, що супроводжують його діяльність. Однак він має враховувати їх у своїй діяльності й розробляти відповідні заходи для своєчасної ідентифікації та нейтралізації їхньої дії. Банківські установи є успішними, коли прийняті ризики контрольовані й знаходяться у межах їхніх фінансових можливостей.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що на сьогодні для банків управління інноваційними ризиками є особливо актуальним, оскільки тільки ті банки, котрі зацікавлені в нових видах продуктів, зможуть залишатися конкурентоспроможними на ринку банківських послуг.

### Література

1. Бобиль В. Сучасний ризик-менеджмент у банківській діяльності: теоретичний аспект / В. Бобиль // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 11. – С. 28–32.
2. Босак О. В. Інноваційна діяльність як основний чинник підвищення конкурентоспроможності банку / О. В. Босак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 131–136.
3. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. – К. : ЦУЛ, 2005. – 440 с.
4. Єгоричева С. Б. Інноваційний ризик у діяльності комерційних банків / С. Б. Єгоричева // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 3. – С. 206–211.
5. Єгоричева С. Б. Банківські інновації : навч. посіб. / С. Б. Єгоричева. – К. : Центр навч. літ-ри, 2010. – 208 с.
6. Русанов Ю. Ю. Особенности банковского риск-менеджмента в инновационных проектах / Ю. Ю. Русанов, М. М. Проший // Финансы и кредит. – 2008. – № 9. – С. 22–25.
7. Шпиг Ф. І. Інноваційна діяльність як фактор підвищення конкурентоспроможності банку / Ф. І. Шпиг // Вісник Сумського державного університету. – 2003. – № 5(51). – С. 122–126. – (Серія: Економіка).

Юлія БУГЕЛЬ

## ΑΙ ΟΨΑΙ ΞΝΟΥ ΕΒΑΑΕΟΙ ΕΟ ΑΕΕΑΑΑΙ Û ÒÀ ÑΘΒΑΟΑΑΰΒ Ï ÐÏ ÕÁÏ ÒÏ Ò Ò Ò È²ÒÈÈÈ ΑΑÏ È²ΑΝÙΕΕÖ ΟΝΟΑÏ Ò Α

*Розглянуто сутність процентної політики банківських установ та визначено необхідність розроблення цілісної концепції процентної політики як необхідної передумови ефективної організації позичкових операцій та формування ефективного кредитного портфеля комерційного банку загалом.*

*The essence of percent policy of bank institutions is considered and the necessity of development of integral conception of percent policy is certain as necessary precondition of effective organization of the borrowed operations and the forming of effective credit portfolio of commercial bank.*

Однією з найважливіших умов ефективного управління комерційними банками власним кредитним портфелем є забезпечення дохідності здійснюваних кредитних операцій, оскільки саме вони становлять основу банківських активів і визначають можливість ефективного функціонування банківських установ на ринку фінансових послуг. Це означає, що однією з найбільш важливих складових процесу формування банківського кредитного портфеля має бути наявність певної системи адекватних способів отримання комерційними банками необхідних прибутків. Можливості ж практичної реалізації цих способів створює формування банком відповідної процентної політики.

Процентна політика, що визначає процес встановлення плати за кредит, утворює один із ключових елементів кредитних відносин, а відтак виражає економічну зацікавленість кредитора у передачі грошових коштів у тимчасове користування. За таких обставин визначення шляхів оптимізації процесу формування банківського кредитного портфеля визначає необхідність, з одного боку, глибокого теоретичного обґрунтування комплексу заходів щодо формування належної концепції процентної політики комерційних банків, а з іншого – визначення базових напрямів оптимізації кредитних операцій банків задля мінімізації процентного ризику.

Процент, тобто плата за кредит, утворює один із ключових елементів кредитних відносин, оскільки слугує вираженням економічної зацікавленості кредитора у передачі грошових коштів у тимчасове користування. Для кредитора плата за надані в позичку кошти являє собою компенсацію невикористаних можливостей щодо інших напрямів прибуткового інвестування наявних у нього грошових ресурсів. Для позичальника процент за кредит є засобом купівлі права користуватися грошовими коштами протягом певного обумовленого договором періоду. Отже йдеться про процент як ціну кредиту, що виступає оплатою його споживчої вартості, тобто здатності задовольняти тимчасові потреби суб'єктів ринку у додаткових коштах. Відтак норму позичкового процента можна розглядати як ціну на гроші, що складається під впливом попиту і пропозиції на них на кредитному ринку.

Однак якщо б комерційні банки у процесі формування власного кредитного портфеля при встановленні плати за кредит орієнтувалися вихідно на кон'юнктурні фактори ринку, тобто співвідношення попиту і пропозиції на банківські позички з боку різних груп клієнтів, то це, очевидно, не було б виправдано з точки зору тієї ролі, яку має відігравати організація кредитування у забезпеченні рентабельної роботи банківських установ, а також забезпеченні потреб різних груп клієнтів у кредитних послугах банків. Відтак ефективність сформованого банком кредитного портфеля була б зведена нанівець.

Це означає, що встановлення належного рівня позичкового процента як плати за кредит має спиратися на оцінку менеджментом банку впливу сукупності факторів макро- і мікроекономічного характеру, дія яких визначає можливості покриття витрат комерційного банку, отримання ним

прибутку, а також управління ризиками при формуванні кредитного портфеля. Для вирішення цього завдання має бути розроблена власна цілісна концепція процентної політики, яка є необхідною умовою ефективної організації позичкових операцій та формування ефективного кредитного портфеля комерційного банку.

Оцінюючи можливості розроблення та реалізації відповідної концепції, потрібно зазначити, що в багатьох працях, присвячених аналізу кредитної діяльності комерційних банків, процес визначення процентних ставок за кредитами розглядається головним чином у практичній площині – з позицій урахування лише окремих факторів, здатних вплинути на величину плати за кредит [1, с. 153; 2, с. 244; 5, с. 172; 4, с. 38]. Мова йде про перелік обмеженого кола факторів, котрі нині зазвичай являють собою основу для встановлення процентних ставок за позичковими операціями банків, а саме: сукупність витрат банку, пов'язаних із залученням кредитних ресурсів та організацією видачі позичок, з одного боку, та динаміка кон'юнктури на кредитному ринку – з іншого. Саме про процентну політику як цілісну систему заходів зі встановлення адекватної плати за кредит у цих працях не йдеться.

Однак якщо вести мову про управління кредитним портфелем комерційного банку з урахуванням кінцевої мети цього процесу – максимізації прибутку за позичковими операціями, то потрібно розуміти, що без належним чином обґрунтованої процентної політики банківські установи не спроможні забезпечити реалізацію інтересів своїх власників, акціонерів та кредиторів. З огляду на це процентну політику комерційного банку слід розглядати не відокремлено, а як невід'ємну складову менеджменту банківських активів і пасивів загалом, та управління кредитним портфелем зокрема. Із цього випливає, що процентна політика як порівняно складний механізм реалізації цінової стратегії банку на ринку кредитних послуг не може обмежуватись простим визначенням сукупності витрат, пов'язаних із формуванням кредитних ресурсів, із додаванням маржі.

Крім цього, можна стверджувати, що відсутність чітко вираженої концепції процентної політики у діяльності вітчизняних комерційних банків зумовлює труднощі в організації позичкових операцій і управлінні кредитним портфелем з огляду на те, що обґрунтування процента як ціни кредиту, виходячи із умов діяльності суб'єктів кредитування, має важливе значення для використання банківських позичок як інструмента стимулювання господарської активності, а недостатня гнучкість банків у цій сфері може мати негативні наслідки для ефективності сформованих кредитних портфелів. Отже, процес встановлення плати за кредит має бути складовою цілісної цінової стратегії банку у формі сформованої певним чином процентної політики.

Сутність процентної політики банку можна трактувати як у широкому, так і у вузькому розуміннях. У широкому розумінні процентна політика має розглядатися тоді, коли йдеться про сукупність активних і пасивних операцій банку, які мають кредитний характер і за якими встановлюється плата у вигляді процента. Отже, сутність процентної політики у широкому розумінні доцільно трактувати як сукупність заходів, спрямованих на встановлення оптимальних процентних ставок при здійсненні депозитних і кредитних операцій з метою забезпечення позитивного рівня маржі, прибуткової роботи банку і мінімізації ризиків, що супроводжують зміну цін на відповідні послуги.

Якщо ж розглядати процес управління кредитним портфелем комерційного банку з точки зору реалізації стратегічних цілей кредитної політики банку, то потрібно розглядати більш вузький аспект процентної політики, формування якої спрямоване саме на досягнення зазначених цілей. Тому сутність процентної політики у вузькому розумінні доцільно трактувати як цілісну систему заходів, що здійснюються в процесі управління кредитним портфелем банку, і спрямовані на встановлення оптимальних ставок позичкового процента, здатних забезпечити належний рівень прибутковості кредитних операцій та мінімізацію ризиків, що їх супроводжують. При цьому якщо вести мову про ризики, то в такому разі йдеться не так про кредитний ризик, завдання з мінімізації якого визначаються концепцією кредитної політики, як про процентний ризик, заходи з управління яким мають бути передбачені відповідною процентною політикою комерційного банку.

Водночас потрібно зазначити, що процентна політика банку саме в такому розумінні має формуватися на основі чіткого документа, який би формувався у вигляді затвердженої належним чином концепції, котра б враховувала вплив усіх можливих факторів розвитку економіки та особливостей діяльності тих груп позичальників, на кредитне обслуговування яких орієнтований банк.

Зазначений документ має включати базові параметри управління кредитним портфелем комерційного банку з точки зору забезпечення належного рівня прибутковості позичкових операцій шляхом встановлення адекватної ціни на кредитні послуги. З нашої точки зору, такими ключовими параметрами, які власне і утворюють відповідні складові частини процентної політики комерційного банку, мають бути такі:

- по-перше, формування переліку й оцінка усіх можливих факторів впливу, які потрібно враховувати при визначенні процентних ставок за кредитами;
- по-друге, визначення особливостей і порядку розрахунку процентних ставок, що встановлюються банком за наданими позичками;
- по-третє, обґрунтування напрямів мінімізації процентного ризику, який супроводжує здійснення кредитних операцій банку і формування кредитного портфеля.

Зазначені складові частини загалом можуть утворювати єдиний документ у вигляді цілісної концепції, яка відображає таку спрямованість процентної політики комерційних банків на ринку, котра б давала змогу найкращим чином забезпечити прибутковість як кожної окремої позичкової операції, так і кредитного портфеля банку загалом.

Формування переліку й оцінка усіх можливих факторів впливу, які потрібно враховувати при визначенні процентних ставок за кредитами, передбачає необхідність чіткого переліку внутрішніх та зовнішніх чинників, здатних вплинути на ціну на банківський кредит, а відтак і ефективність сформованого комерційними банками кредитного портфеля.

Так, до внутрішніх чинників, які пов'язані з умовами діяльності комерційного банку та його клієнтів і мають бути враховані при встановленні плати за кредит, потрібно зарахувати такі.

По-перше, банківські витрати, пов'язані з організацією роботи щодо залучення належного обсягу ресурсів, які можуть бути спрямовані на видачу кредитів. Йдеться передусім про: а) витрати, які визначаються середнім розміром процентної ставки, котра сплачується банком за депозитними рахунками своїх клієнтів, а також ставкою за міжбанківськими кредитами, б) величину організаційних витрат, пов'язаних із залученням банком депозитів і видачею кредитів, в) структуру сформованих банком кредитних ресурсів за сумами і строками, г) розміри обов'язкового резервування коштів на кореспондентському рахунку, д) обсяг проблемних позик у кредитному портфелі банку тощо. Як позитивний момент потрібно відзначити, що врахування зазначених витрат у вітчизняній банківській практиці поступово набуває характеру достатньо відпрацьованого механізму.

По-друге, сума кредиту, що надається, є тим фактором, що впливає на розмір процентної ставки, виходячи з імовірності втрат банку через неплатоспроможність того чи іншого позичальника. За таких обставин більший розмір позички зумовлює більший ризик, що має визначати залежність відповідного розміру процентної ставки, яка в даному разі і виступає платою за ризик. Однак у вітчизняних умовах потрібно розуміти, що ризикованість кредитної операції більшою мірою залежить не стільки від величини позички, скільки від надійності самого позичальника і наданого ним забезпечення.

По-третє, строковість наданих комерційним банком кредитів, що є чинником врахування ризику банківських позичкових операцій, оскільки в конкурентних ринкових умовах триваліший строк виданої позички може визначати більшу ймовірність втрат, а крім цього, інвестування довгострокового характеру мають здебільшого вищу доходність. Щодо терміновості кредиту, то слід визнати наявність у вітчизняних умовах дуже спотвореної залежності плати за кредит залежно від термінів, оскільки існує значний попит на короткострокові кредити, призначенням яких є господарські операції з підвищеною оборотністю капіталу і рівнем доходності, а також попит на споживчі кредити на порівняно короткі строки з високим рівнем процентних виплат.

По-четверте, рівень забезпеченості позички, що надається банком, є чинником, який визначає перспективи покриття можливих втрат кредитора і відповідно рівень процентної ставки як плати за ризик. Забезпечення у вигляді різних видів майна чи майнових прав є нині для банку найголовнішим чинником при вирішенні питання про можливість надання позички (табл. 1). Водночас потрібно зазначити, що надмірне зосередження менеджменту банку саме на цьому чиннику може стати перешкодою адекватному оцінюванню інших якісних аспектів кредитної угоди і встановленню належної плати за кредит.



Характеристика основних форм забезпечення повернення позичок

Форма забезпечення	Застава	Гарантія	Поручительство	Страховання
Документ	Договір застави	Гарантійний лист	Договір поруки	Страховий поліс
Основні засоби реалізації	У разі невиконання позичальником своїх зобов'язань перед банком – реалізація останнім заставленого майна на свою користь	Здійснює виплату суми позички і відсотків за нею в разі настання гарантійного випадку – неповернення позички	Відповідальність поручителя всім своїм майном перед банком у разі неповернення кредиту з боку позичальника	Виплата суми боргу та відсотків страховою компанією в разі настання страхового випадку – неповернення позички

По-п'яте, кредитоспроможність позичальника є чинником, який визначає принципову можливість організації кредитних операцій банку з тим чи іншим клієнтом з точки зору ймовірності неплатоспроможності останнього. Цей фактор має бути основою для диференціації умов кредитної угоди, насамперед плати за кредит. Комерційні банки нашої країни вже на сьогодні мають достатньо напрацьованих методик оцінки кредитоспроможності позичальників, що ґрунтуються як на власних розробках, так і на методиці, запропонованій Національним банком, хоча ще відсутні належні підходи з оцінювання надійності та репутації клієнта, що також визначають імовірний ризик втрат.

По-шосте, рівень процентних ставок у банків-конкурентів, що враховується при встановленні рівня позичкового процента залежно від характеру процентної політики, яку проводить даний банк. Прагнення до додаткового прибутку спонукає встановлювати вищі проценти порівняно з іншими кредиторами. Якщо проводиться політика розширення ринку кредитних послуг, позичковий процент встановлюється на нижчому рівні, ніж у конкурентів.

По-сьоме, норма прибутку від інших активних операцій банку є одним з орієнтирів при встановленні норми позичкового процента. Якщо, наприклад, інвестиційні операції забезпечують банку відносно вищий прибуток (на одиницю вкладеного капіталу), ніж позичкові, то банку необхідно переглянути свою процентну політику в бік підвищення рівня позичкового процента.

Однак, як зазначалось вище, для ефективної реалізації процентної політики банку недостатньо враховувати виключно мікроекономічний аспект організації кредитних операцій, адже на формування банківського кредитного портфеля впливає також ряд факторів макроекономічного характеру. З огляду на це потрібно розуміти, що оцінка зовнішніх чинників впливу на величину плати за кредит є необхідною умовою реалізації банком ефективної процентної політики. На нашу думку, до таких чинників потрібно зарахувати такі.

По-перше, політика центрального банку щодо регулювання рівня процентних ставок на ринку є тим фактором, що визначає вплив регулятивних органів держави в особі центрального банку за допомогою адміністративних або економічних методів на динаміку ставки позичкового процента відповідно до тих завдань, які ставить перед собою держава на тому чи іншому етапі економічного розвитку. Ці завдання визначають тип монетарної політики, яка проводиться. Якщо йдеться про стримування інфляційних процесів і обмеження грошової маси, то одним із засобів досягнення цієї мети є підвищення процентних ставок, що визначається політикою «дорогих грошей». Якщо ж актуальним є завдання стимулювання економічного зростання і збільшення масштабів кредитних вкладень банків в економіку, то спрямованість політики центрального банку набуває зворотного напрямку і має на меті зниження ринкових ставок процента і стимулювання нарощування банками своїх кредитних портфелів.

Чим більш розвинутими є ринкові механізми організації економічних відносин, тим менше використовуються адміністративні інструменти державного регулювання процентних ставок шляхом прямих обмежень і заборон. Головний наголос при цьому має робитися винятково на економічних важелях стимулювання бажаної динаміки процентних ставок на ринку позичкових капіталів. В умовах розвинутих ринкових відносин головним інструментом такого впливу є облікова ставка, що є визначальною у механізмі рефінансування центральним банком комерційних банків. Власне на облікову ставку орієнтуються комерційні банки в розвинутих країнах у процесі реалізації власної процентної політики.

В Україні відповідні регулятивні механізми не є настільки ефективними, як у розвинутих країнах. Тому хоча величина облікової ставки Національного банку України формально і береться комерційними банками до уваги при встановленні ставок за власними кредитними операціями, вона значною мірою має більше інформаційний, ніж регулятивний характер.

По-друге, темпи інфляції в країні є фактором, що має безпосередній вплив на формування процентної політики комерційного банку, оскільки визначає можливості отримання ним прибутків, виходячи з необхідності підтримання реальних процентних ставок на позитивному рівні. Чим вищими є темпи інфляції в країні, тим більше зростають процентні ставки через цінові ризики для кредитора, що являє собою засіб уникнення втрат від знецінення наданих у позичку коштів. Отже, однією із вихідних засад процентної політики комерційних банків має бути обов'язкове врахування інфляційної надбавки при розрахунку процентних ставок за позичковими операціями.

По-третє, динаміка кон'юнктури на кредитному ринку країни є фактором, який характеризує зміну співвідношення між попитом і пропозицією на банківські позички з боку різних груп клієнтів, і який також має бути врахований при формуванні процентної політики комерційного банку, адже кон'юнктурні чинники впливу на динаміку процентних ставок за банківськими кредитами мають у своїй основі особливості економічного розвитку країни у той чи інший період. Зрозуміло, що на стадії економічного підйому попит на банківські кредити зростає, що спричиняє відповідне зростання процентних ставок за позичками. Зниження ж рівня економічної активності спричиняє зворотну динаміку кон'юнктури ринку кредитних послуг, оскільки позичальники мають меншу потребу в залученому капіталі, а ціна на банківські кредити у вигляді процентної ставки буде знижуватися.

Водночас особливості трансформаційних змін в економіці України можуть мати і негативний вплив на динаміку кон'юнктури кредитного ринку, оскільки зростання попиту на позичені кошти може бути наслідком фінансових труднощів підприємств, а не потреб економічного зростання, що визначає необхідність підвищеної уваги банків до оцінки рівня кредитних ризиків при укладанні відповідних угод.

По-четверте, динаміка валютного курсу, що, як і темпи інфляції в країні, є тим чинником, який позначається на купівельній спроможності національної грошової одиниці. Особливо це характерно для економіки в умовах нестабільного перехідного періоду, коли ряд цін на товари і послуги значною мірою залежать від вартості складових частин витрат на їхнє виробництво (енергоносії, сировина, матеріали), що позначається на ефективності тих чи інших поточних господарських операцій або інвестицій і визначає цінову динаміку в країні. Відтак, очікуваний рівень девальвації чи ревальвації національної валюти як фактор зміни вартості кредитних вкладень в іноземній валюті має бути врахований при визначенні спрямування процентної політики комерційного банку.

По-п'яте, розмір бюджетного дефіциту є визначальним фактором при врахуванні динаміки попиту на кредитні ресурси з боку держави, що відображається на зміні ринкових ставок процента. Збільшення бюджетного дефіциту визначає підвищений попит на кредитні ресурси з боку держави, а тому зумовлює зростання ринкових процентних ставок, що мають враховувати комерційні банки при реалізації власної процентної політики.

Отже, врахування усіх необхідних внутрішніх і зовнішніх факторів впливу при формуванні процентної політики комерційного банку має слугувати засобом досягнення адекватності ставки процента за позичками, що надаються, реальним умовам функціонування банківської установи, а також відповідній ситуації, що складається на ринку у даний період. Чим ширше коло таких факторів буде враховано при розробці цінової стратегії банківської установи на ринку кредитних послуг, тим більшими є можливості для ефективної організації процесу управління банківським кредитним портфелем щодо забезпечення його оптимальної дохідності.

Друга важлива складова процентної політики комерційного банку передбачає визначення особливостей і порядку розрахунку процентних ставок, що встановлюються банком за наданими позичками. Оптимальним варіантом розрахунку є врахування фактичної кількості днів користування позичкою, хоча конкретні умови щодо нарахування процентів визначаються у кожному конкретному випадку в процесі індивідуальних переговорів між банком і позичальником. Визначення кількості днів для розрахунку процентів згідно з чинними нормативами Національного банку України може здійснюватись за трьома основними методами:

- метод «факт / факт», тобто враховується фактична кількість днів у місяці і році;
- метод «факт / 360», коли враховується фактична кількість днів у місяці, а в році – 360 днів;
- метод «30 / 360», тобто за кількість днів у місяці і в році приймаються умовні величини – відповідно 30 і 360.

За механізмом встановлення процентна ставка може бути або фіксованою, що не змінюється протягом усього періоду користування кредитом, або плаваючою, що коригується комерційним банком під впливом різних обставин. У вітчизняних умовах банківські установи обумовлюють у кредитному договорі своє право змінювати рівень процентної ставки за кредит з огляду на зміну тих макроекономічних параметрів, які, з точки зору банку, можуть позначитись на дохідності його позичкових операцій. Такий механізм регулювання ставок як елемент процентної політики можна вважати оптимальним з точки зору можливості комерційного банку самостійно регулювати рівень процента, дозволяючи певним чином нівелювати вплив негативних моментів, спроможних знизити ефективність формування кредитного портфеля.

Нарахування плати за кредит здійснюється залежно від використання формули простих або складних процентів. Так, у випадку простого відсотка щорічно нараховується сума, яка дорівнює:

$$S = P \times r / 100 + P, \quad (1)$$

де  $P$  – початкова сума боргу за виданою позичкою,  $r$  – величина процентної ставки,  $S$  – сума нарощеного боргу з процентами.

Через  $n$  років загальна сума дорівнюватиме:

$$S = P + P \times r / 100 \times n = P(1 + r / 100 \times n), \quad (2)$$

де  $n$  – строк, число років нарощення боргу.

У випадку складного процента, тобто «процентна ставка від процента», після першого року майбутня вартість позички з відсотками, що має бути повернута банкові, становитиме:

$$S = P \times (1 + r / 100) \times (1 + r / 100) = P \times (1 + r / 100)^2. \quad (3)$$

Через певну кількість ( $n$ ) років:

$$S = P \times (1 + r / 100)^n. \quad (4)$$

При такому методі нарахування проводиться не лише на основну суму кредиту, а й на нараховані за попередній період проценти.

Потрібно зазначити, що ефективність процентної політики комерційного банку значною мірою залежить і від врахування ряду факторів макроекономічного характеру, що здатні впливати на дохідність кредитних операцій. Серед них одне з головних місць належить інфляції, що обумовлює потребу включення цього параметра до розрахунку процентних ставок. Це означає, що необхідною умовою ефективності процентної політики є також забезпечення належної компенсації кредитору самої суми процентних платежів, тому номінальна процентна ставка може визначатися і за такою формулою:

$$R_n = R_r + I + R_r \times I, \quad (5)$$

де  $R_n$  – номінальна процентна ставка,  $R_r$  – реальна ставка процента,  $I$  – темпи інфляції в країні.

При цьому додавання параметру  $I$  до реальної процентної ставки компенсує комерційному банку знецінення основної суми кредиту внаслідок зростання цін, а додавання добутку  $R_r \times I$  компенсує зниження вартості реального процента.

Ще однією з найважливіших складових частин банківської процентної політики має бути обґрунтування можливостей мінімізації процентного ризику, який супроводжує здійснення кредитних операцій банку і формування кредитного портфеля.

Серед основних таких можливостей, які можуть бути реалізовані банком, можна назвати такі:

- управління процентною маржею;
- управління розривом;
- використання хеджування.

Управління процентною маржею, тобто різницею між процентними доходами від активів, які приносять прибуток, і процентними витратами за зобов'язаннями, передбачає постійний контроль за змінами процентних ставок за кредитами і депозитами та оцінку оптимального співвідношення між сумами і строками залучення й розміщення коштів.

Оптимальним варіантом зазначеної структури для банку є відповідність сум і строків, на які залучаються різного роду пасиви зі строками формування банківських активів та їхніми обсягами відповідно до величини залучених ресурсів. Це визначає можливості комерційного банку отримувати стабільний розмір маржі в результаті підтримання чіткої залежності між змінами процентних надходжень від позичкових операцій і витрат на залучення депозитів та інших ресурсів.

Однак при використанні цього методу управління процентним ризиком потрібно враховувати, що тісне ув'язування структури активів і пасивів банку може негативно позначитися на рівні його конкурентоспроможності, оскільки заздалегідь визначається і конкретна структура банківського кредитного портфеля, причому незалежно від потреб у тих чи інших видах позичок різних груп клієнтів банку. З огляду на це управління процентною маржею має бути доповнене іншими способами мінімізації процентного ризику.

Так, метод управління розривом засновується на виокремленні активів і пасивів банку, чутливих до зміни процентних ставок. Такими чутливими банківські активи чи пасиви є за умов, що: дата перегляду плаваючої процентної ставки міститься в зафіксованому інтервалі часу; строк виконання зобов'язання чи отримання активу настає в цьому інтервалі; термін проміжної або часткової виплати основної суми міститься у цьому ж інтервалі; очікується зміна базової процентної ставки, взятої за основу ціноутворення активів чи зобов'язань (наприклад, облікова ставка Національного банку України).

Банк вважається відносно захищеним від негативного впливу такої зміни, якщо для кожного періоду вартість його активів і пасивів, чутливих до зміни процентних ставок, є однаковою.

Щоб активно використовувати можливості управління розривом у практичній банківській діяльності, необхідно: по-перше, підтримувати диверсифікований за ставками, строками і секторами господарства портфель банківських активів; по-друге, розробляти оперативні плани управління активами і пасивами з урахуванням поточного стану і прогнозів зміни процентних ставок на ринку.

Зміст методу хеджування передбачає страхування від втрат унаслідок процентного ризику на основі укладення банком двох протилежних угод, в одній із яких він виграє від зміни процентної ставки, а в іншій – програє. Йдеться про створення позабалансової позиції, яка дає змогу компенсувати фінансові втрати від процентного ризику за балансовою позицією. Інакше кажучи, хеджування дає змогу повністю або частково нейтралізувати ризик зміни вартості активів чи зобов'язань банку в майбутньому за допомогою використання похідних фінансових інструментів, що відображають відповідні строкові угоди – форвардні контракти, ф'ючерсні контракти, процентні свопи, процентні опціони.

Метод хеджування, як один зі способів управління процентним ризиком, у перспективі може стати найбільш оптимальним у вітчизняній банківській практиці з огляду на можливості мінімізації втрат банку за допомогою використання похідних цінних паперів. Однак за нинішнього рівня розвитку фондового ринку в Україні, відсутності належної нормативної бази, мережі посередників, орієнтованих на роботу з такими інструментами, достатньої кількості надійних партнерів для укладення відповідних угод потрібно розуміти, що цей метод слід розглядати лише як перспективний, проте недостатньо дієвий у нинішніх умовах. З огляду на це процентна політика банку має охоплювати сукупність різних методів управління процентним ризиком, що можуть бути використані банком як напрям удосконалення своїх кредитних операцій.

Таким чином, процентна політика є не лише засобом досягнення належної дохідності кредитних вкладень і ефективності сформованого банком кредитного портфеля, а й засобом досягнення комерційним банком стійких конкурентних переваг на фінансовому ринку як з точки зору пропонування клієнтам оптимальної ціни на кредитні послуги, так і з точки зору ефективного управління процентним ризиком, що є ключовим параметром у реалізації стратегії «виживання» банку на ринку та формування чіткої стратегії стійкого розвитку та розширення напрямів кредитної діяльності.

### Література

1. *Банківські операції : підруч. / [за ред. проф. А. М. Мороза]. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.*
2. *Банковское дело : учеб. / [под ред. Г. Н. Белоглазовой Л. П. Кроливецкой]. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 592 с.*
3. *Коваленко Д. І. Гроші та кредит: теорія і практика : навч. посіб. / Д. І. Коваленко. – К. : ЦУЛ, 2011. – 352 с.*
4. *Кредитний ризик комерційного банку : навч. посіб. / [за ред. В. В. Вітлінського]. – К. : Знання, 2000. – 251 с.*
5. *Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика : навч. посіб. / В. Д. Лагутін. – К. : Знання, 2000. – 215 с.*

Аналіз впливу банківського кредитування на діяльність суб'єктів господарювання. Визначено основні проблеми, що перешкоджають процесу взаємодії банківського і виробничого капіталу. Обґрунтовано напрямки підвищення ефективності кредитних важелів у взаємовідносинах банків із позичальниками.

*Проаналізовано основні аспекти впливу банківського кредитування на діяльність суб'єктів господарювання. Визначено основні проблеми, що перешкоджають процесу взаємодії банківського і виробничого капіталу. Обґрунтовано напрямки підвищення ефективності кредитних важелів у взаємовідносинах банків із позичальниками.*

*The main aspects of the impact on bank lending activity of economic entities were analyzed. The main problems that interference the process of interaction between banking and industrial capital were detected. The trends improving credit levers in the banks with borrowers were analyzed.*

На сучасному етапі найважливішим чинником розвитку економіки і суспільства загалом є інвестиції, тому акумулювання необхідних вкладень для стабілізації і забезпечення стійкого зростання економіки неможливе без активізації кредитної діяльності банків.

Посилений вплив кредитування на інвестиційні процеси в українській економіці зумовлений не лише хронічною розбалансованістю грошового ринку, де пропозиція позичкового капіталу істотно відстає від попиту, наслідком чого є дефіцит інвестиційних ресурсів, а й суперечливими тенденціями в грошово-кредитній сфері, що поглиблюють ці диспропорції і негативно позначаються на інвестиційних процесах.

Вивченню питань ролі банківського кредитування у розвитку економіки присвячено чималу кількість праць вітчизняних і зарубіжних науковців. Суттєві надбання у дослідженні цих питань належать таким вітчизняним вченим, як А. С. Гальчинський, Н. І. Версаль, І. С. Гуцал, М. П. Денисенко, О. В. Дзюблюк, Т. В. Дорошенко, А. М. Мороз, М. І. Савлук та ін.

Вагомий внесок у дослідження зазначених аспектів належить і таким зарубіжним економістам, як М. А. Пессель, Б. Ф. Райзберг, А. Сміт, Й. Шумпетер, М. Фрідмен, А. Шварц та ін.

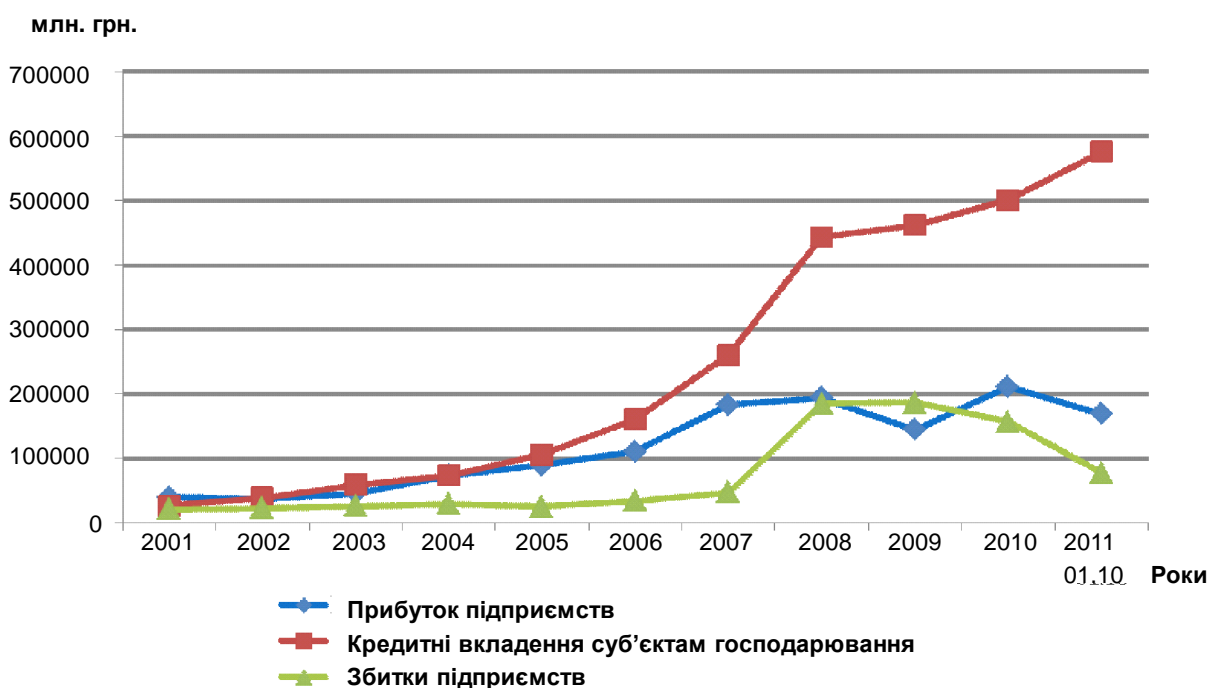
Мета статті полягає у з'ясуванні реального стану подій у кредитуванні реального сектору економіки та наданні пропозиції щодо підвищення впливу банківського кредитування на стимулювання виробництва.

Стойке зростання економіки багато в чому визначається активною участю банківської системи в інвестиційному процесі, формуванні активів підприємств, а також їхніх доходів, видатків і прибутків. Підвищення прибутковості підприємств приводить до зростання обсягів ВВП, тому вплив кредитування на ефективність діяльності підприємств в макроекономічному аспекті визначається комплексом показників: часткою кредитних вкладень у ВВП; динамікою обсягів кредитних вкладень; цільовим спрямуванням кредитів, наданих суб'єктам господарювання; часткою кредитних вкладень, пов'язаних із капітальними вкладеннями; структурою кредитів, наданих суб'єктам господарювання за строками і видами валют.

Слід зазначити, що кредитні вкладення в економіку до 2009 р. зростали. Зв'язки реального сектору економіки і банків відзначалися позитивною динамікою: кредитні вкладення банків збільшилися у 2008 р. на 307,2 млрд. грн. (77,1%) – до 734 млрд. грн. (у 2007 р. – на 59,9%) [1].

Співвідношення сукупного обсягу банківських кредитів до ВВП у 2008 р. – 77,2%, а в 2009–2010 рр. – відповідно 79,2% і 66,9%. Потрібно зазначити, що на показник приросту кредитних вкладень на кінець листопада 2008 р. вплинула курсова переоцінка раніше наданих кредитів у валюті. Частка кредитів у ВВП зросла за 5 років (2005–2009 рр.) на 24,8%, тобто з 32,5% до 79,2%, однак показник 2009 р. пов'язаний не зі збільшенням частки кредитів, а суттєвим зменшенням ВВП. У 2009–2010 рр. через обмежені можливості комерційних банків, пов'язаних з рядом макро- і мікроекономічних факторів, кредитування економіки знизилось.

У строковому розрізі позитивним фактором було збільшення довгострокових кредитів, проте таке зростання мало не інвестиційну, а споживчу спрямованість. Свідченням цьому є те, що довгострокові кредити, надані фізичним особам, збільшувалися швидше (103%), ніж аналогічні за терміном кредити, надані юридичним особам (на 73%) [5, 8]. Споживча спрямованість кредитних вкладень не сприяла економічному зростанню, оскільки значну частину отриманих коштів населення використовувало для придбання товарів закордонних виробників, що сприяло виведенню грошей з національної економіки та суттєво поглибило спад виробництва. Підтвердженням цього є збільшення частки збитків підприємств при зростанні обсягів кредитування у 2007–2011 рр. (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка кредитних вкладень та фінансових результатів підприємств в Україні впродовж 2001–2011 рр.**

У перспективі не варто очікувати суттєвих змін у кредитуванні інвестицій, передусім через кризові явища у банківській сфері, а також проблеми капіталізації та дефіцит дешевих і довгострокових ресурсів. Таким чином, кризові явища як у банківському, так і виробничому секторах спонукають банки зміщувати акценти з високодохідних і надто ризикових споживчих кредитів на кредитування реального сектору економіки, тому через обмежені можливості використовувати кредитні важелі впливу на виробництво банки неохоче йдуть на інвестиційне фінансування реального сектору економіки. Комерційним банкам здебільшого вигідно кредитувати оборотні фонди підприємств. Так, аналіз кредитної діяльності комерційних банків за цільовими вкладеннями показав, що для поточної діяльності підприємств кредитів надають набагато більше, ніж для інвестиційної, відповідно 83,8% і 14,4% (табл. 1). Це вказує на те, що кредити видають переважно під проекти, які швидко окупляються, або для торгово-посередницької діяльності.

Такий розподіл кредитних коштів є свідченням неефективного використання банками кредитних важелів стимулювання виробництва. Через намагання отримати більші прибутки у короткі терміни, а також ряд інших причин банки майже не використовують свої кредитні важелі впливу на реальний сектор, що не сприяє зростанню обсягів виробництва, і в свою чергу матиме вплив на прибутковість банків в майбутньому, оскільки вона тісно пов'язана з розвитком реального сектору, тому вихід з економічної кризи полягає у перегляді банками напрямів застосування своїх кредитних важелів.

Таблиця 1

**Вимоги банків за кредитами, залученими в економіку України за цільовим спрямуванням (на кінець лютого 2012 р.) (млн. грн.)\***

Види кредитів	Усього		За кредитами, наданими суб'єктам господарювання		За кредитами, наданими фізичним особам	
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %
Усього	773618	100	575737	100	197881	100
Кредити в поточну діяльність	482600	62,4	482600	83,8	–	
На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	80602	10,4	10100	1,8	70502	35,6
Інші кредити в інвестиційну діяльність	83037	10,7	83037	14,4	–	
Споживчі кредити	122825	15,9	–	–	122825	62,0
Інші кредити	4554	0,6	–	–	4554	2,4

\*Джерело: Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 3. – С. 112–113.

Підтвердженням вищесказаного є існуючі деформації у структурі джерел фінансування інвестицій, коли майже 60% сукупного обсягу інвестицій в основний капітал фінансується за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання, а питома вага кредитів банків як джерела інвестицій в основний капітал підприємств є низькою і становила у 2011 і 2010 рр. відповідно 17,2% і 13,7% від загального обсягу інвестицій в основний капітал (табл. 2).

Таблиця 2

**Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування в Україні впродовж 2001–2010 рр. (%)\***

Джерела фінансування	Роки							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Усього, у тому числі за рахунок:	100	100	100	100	100	100	100	100
Коштів держбюджету	7,0	10,5	5,5	5,5	5,6	5,0	4,4	6,3
Коштів місцевих бюджетів	4,1	4,7	4,2	4,3	3,9	4,2	2,7	2,9
Власних коштів підприємств та організацій	61,4	61,7	57,4	57,8	56,5	56,7	63,3	55,7
Коштів іноземних інвесторів	5,5	3,6	5,0	3,7	3,5	3,3	4,5	2,3
Коштів населення та індивідуальне житлове будівництво	3,6	3,4	3,3	4,1	4,5	5,0	3,6	10,7
Кредитів банків та інших позик	8,2	7,6	14,8	15,5	16,6	17,3	14,2	13,7
Інших джерел фінансування	10,2	8,5	9,8	9,1	9,4	8,5	4,1	5,3

\*Джерело: Держкомстат України 1998–2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www. ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).



Тенденція переважання власних коштів в інвестиційній стратегії суб'єктів господарювання є доволі стійкою і останніми роками майже не змінюється. На нашу думку, високу частку власних коштів у структурі джерел фінансування інвестицій не можна розглядати як позитивний факт. Це є свідченням швидше слабкості, ніж сили суб'єктів господарювання, оскільки суттєво обмежує можливості процесу інвестування і знижує їхню активність. Орієнтація лише на власні ресурси жорстко обмежує обсяги інвестування та можливості акумулювати кошти для інвестицій. Оскільки процес акумуляції коштів потребує тривалого часу, то інвестиційні процеси загалом сповільнюються. Що стосується інвестицій в нові підприємства, то виникає ситуація, коли реалізація навіть доволі ефективних проектів, що потребують переважно значних інвестиційних вкладень, стає просто неможливою.

Пріоритетними напрямками кредитних вкладень комерційних банків за останні роки були і залишаються: торгівля, переробна промисловість, операції з нерухомим майном, будівництво, сільське господарство. Висока частка цих галузей у загальній сумі кредитів, виданих юридичним особам, стало характерним явищем. Так, у 2010 р. банки продовжували надавати перевагу кредитуванню підприємств торгівлі (34,2% приросту), переробної промисловості (25,9%) та операціям з нерухомим майном (25,1%). Потрібно зазначити, що помітно збільшується частка кредитних вкладень у промисловість і сільське господарство. Однак питома вага кредитних вкладень банків у торгівлю сягає до 34,61% (за станом на кінець жовтня 2011 р.) [7]. Іншими словами, вона поглинає майже весь арсенал кредитів, що спрямовуються у галузі матеріального виробництва, і негативно позначається на зростанні обсягів ВВП. Водночас необхідно зазначити, що проблема кредитування галузей матеріального виробництва для продовження виробничого зростання на даний час значно актуалізується і стає пріоритетною. Однак темпи приросту кредитів, наданих суб'єктам господарювання терміном понад рік, у 2008 р. зменшилися порівняно з 2007 р. і становили відповідно 66% і 73%, тоді як короткострокові кредити зросли і становили у 2008 р. 76,3%, 2007 р. – 49,7%. Темпи приросту кредитів за всіма строками погашення у подальші 2009–2011 рр. знизилися. Це пов'язано з обмеженими можливостями банків залучати кредитні ресурси для кредитування.

Сума і частка довгострокових кредитів порівняно з 2008 р. зменшилися, так у 2009 р. частка довгострокових позик, виданих суб'єктам господарювання, становила 58%, у 2010 р. – 58,4%, а в липні 2011 р. – 60%. Процентне співвідношення довготермінових кредитів до короткотермінових становило у 2010 р. відповідно 58,5% і 41,5%. Для порівняння, у 2000 р. таке співвідношення було 16,6% до 83,4%. У 2010–2011 рр. спостерігалось зростання частки кредитів терміном від 1 до 5 років. Однак це зростання відбулось за рахунок пролонгації раніше наданих короткострокових кредитів. Слід зазначити, що при зростанні обсягів довгострокових кредитів упродовж останніх років темпи приросту ВВП залишаються на рівні 2000 р. (у 2000 р. – 130,4%, у 2007 р. – 131%, у 2010 р. – 119,8%, у 2011 р. – 105,2%), що в черговий раз свідчить про неефективне використання кредитних ресурсів, оскільки більша їх частка спрямовувалася на кредитування споживчих потреб населення.

Основним стримуючим чинником використання кредитів банків суб'єктами господарювання є високі відсоткові ставки, які значно перевищують рівень рентабельності підприємств (див. табл. 3). Через низьку рентабельність, яка не відповідає процентним ставкам за кредити і темпам інфляції, ефективність використання суб'єктами господарювання кредитних ресурсів дуже низька. Хоч статистичні дані про рентабельність підприємств не завжди точні через занижені показники прибутковості, які підприємства приховують, все ж розрив між процентними ставками за кредитами і рентабельністю підприємств великий. Кредити не можуть ефективно використовуватись через низьку рентабельність, яка не відповідає процентним ставкам за кредитами і темпам інфляції, відповідно, вони недоступні для більшості підприємств.

Суб'єкти господарювання не зацікавлені в отриманні довгострокових кредитів через високі процентні ставки, тому в інвестиційних проектах підприємств переважають власні кошти, а тимчасові фінансові труднощі вирішуються за рахунок короткотермінових кредитів. Як зазначалося вище, джерела фінансування інвестицій в основний капітал майже на 60% складаються з власних коштів і лише на 13,7% – з банківських кредитів.

Зміщення пріоритетів банків на користь активізації кредитування споживчих витрат населення, політика масованого захоплення клієнтського ринку кредитування поглибила наявні диспропорції у фінансовому забезпеченні відтворювальних процесів в економіці і призвела до негативних результатів банківської діяльності. Перешкодою на шляху подальшого розвитку банківського кредитування є серйозна проблема зростання простроченої заборгованості за кредитами.

**Середня рентабельність суб'єктів господарювання і середня ставка позикового відсотка банків (%)\***

Рентабельність за видами економічної діяльності, %	Роки								
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 01.10
Промисловість	3,3	4,7	5,5	5,8	5,8	4,9	1,8	3,6	6,0
Сільське господарство, лісове господарство	4,2	10,7	12,7	10,0	19,0	12,9	14,7	23,2	3,5
Будівництво	2,2	2,1	2,2	3,1	2,6	-2,7	-0,9	-1,2	-0,3
Торівля	6,9	12,0	14,8	12,7	13,1	-0,2	3,3	5,8	9,3
Транспорт і зв'язок	11,0	10,3	11,7	9,9	9,8	6,9	8,5	7,2	3,3
Фінансова діяльність	13,1	28,1	17,5	7,5	6,8	5,2	1,5	3,2	2,0
Операції з нерухомим майном, інжиніринг та надання послуг підприємцям	0,2	-0,2	0,3	2,9	3,7	4,0	-4,2	5,1	4,6
% ставка за кредитами у гривні	20,2	17,9	16,1	15,1	13,9	21,6	18,0	15,0	17,0
% ставка за кредитами в іноземній валюті	11,6	12,3	11,2	10,7	10,5	11,5	10,0	10,7	8,5

\*Джерело: Держкомстат України 1998–2011 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www. ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Отже, оцінка комплексу кількісних показників свідчить, що, незважаючи на необхідність зовнішніх джерел фінансування інвестицій, кредитні важелі застосовуються банками неефективно і не відіграють значної ролі в розвитку реального сектору економіки. Свідченням цього є повільне зростання прибутків підприємств при набагато більших темпах зростання обсягів кредитування. (див. рис. 1). Кредитні вкладення не забезпечують належної віддачі. Не вдосконалюється належним чином матеріальний виробничий процес. Тут потрібно враховувати пасивність інвестиційного процесу. Остання багато в чому залежить від економічної основи кредитування реальних інвестиційних проектів – формування відповідної ресурсної бази комерційними банками, відповідно монетарної політики НБУ, оскільки банківська система є найважливішим інститутом, що забезпечує загальну економічну стабільність і безпеку країни. Світовий досвід свідчить, що повноцінний розвиток банківської інфраструктури дає вирішальний імпульс зростанню національної економіки. Значення системи банківського кредитування в економіці України зростає, однак жорстка грошово-кредитна політика НБУ, спрямована на обмеження грошової емісії і сукупного платоспроможного попиту, звужує діапазон дієвості впливу кредитних важелів на розвиток економіки. Спрямованість грошово-кредитної політики на приборкання інфляції з використанням всього арсеналу інструментів впливу НБУ на сферу грошових відносин фактично призвела до втрати здатності банківської системи забезпечувати потреби господарських суб'єктів у позикових коштах. Спад виробництва в черговий раз доводить, що в умовах зменшення виробничої активності жорстка монетарна політика лише загострює проблему.

Отже, структурні та динамічні зміни у фінансовому забезпеченні інвестиційних процесів в українській економіці, які відбулися впродовж останніх років, не лише об'єктивно підвищили роль кредиту як фінансового джерела інвестицій, а й суттєво загострили проблеми у механізмі взаємодії монетарної сфери та реального сектору, особливо в частині використання кредитних важелів.

Переорієнтацію банків на кредитування реального сектору економіки варто визнати сьогодні

одним із найактуальніших завдань. У свою чергу, проблеми, що перешкоджають процесу взаємодії банківського і виробничого капіталу, можна поділити на внутрішні (пов'язані з внутрішньою діяльністю суб'єктів кредитування) і зовнішні (пов'язані із загальноекономічними проблемами).

Як внутрішні проблеми, що постають перед банками, відзначимо переважання коротких пасивів при необхідності розміщення довгострокових активів, і відповідно до цього – зростання ризиків банківської ліквідності; інтенсивна зміна середніх ринкових ставок, що зумовлює необхідність переоцінки, яку легше провести за пасивами, ніж за жорстко закріпленими довгостроковими активами. Безпосередньо з цього впливає зростання процентних ризиків; наявність високих норм резервування за залученими коштами, що зумовлює тиск на розмір ставки за активами; нестачу в банках і на підприємствах кваліфікованих фахівців з управління виробництвом і ризиками, пов'язаними з процесом управління безпосередньо на місцях.

Зовнішні причини, що перешкоджають ефективній взаємодії підприємств реального сектору економіки і банків, такі: значний рівень ділових ризиків позичальників, що впливають на кредитний ризик банку; відсутність цілеспрямованої і впорядкованої підтримки підприємств і фінансових інститутів з боку органів державної влади; небажання багатьох підприємств тісно співпрацювати з банками на пропонувані останніми умовах; наявність значних зовнішніх (для банків) ризиків, пов'язаних зі структурою економіки, що склалася; відсутність з боку держави комплексних заходів зі стимулювання інвестиційної діяльності економічних суб'єктів у сфері реальної економіки; загальна політична й економічна нестабільність у країні. Враховуючи наявні на кредитному ринку перекося у бік споживчої спрямованості кредитних вкладень, необхідно вжити додаткові заходи контролю за динамікою внутрішнього кредиту і особливо за його структурою, оскільки переорієнтація кредитної політики банків на потреби домогосподарств і уповільнення кредитування інвестиційних потреб суб'єктів господарювання негативно позначилася на фінансуванні інвестиційного попиту українських підприємств і призвела до зниження фінансового потенціалу та рівня прибутковості як реального сектору господарювання, так і банківського.

Таким чином, недостатнє використання кредитних важелів через вплив розглянутих вище внутрішніх і зовнішніх чинників, негативний вплив яких ще більше посилюється через фінансову кризу, є наслідком низької ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, а відповідно і низьких темпів економічного зростання. З огляду на це в сьогоденні умовах вкрай необхідні:

- прискорення ремонетизації економіки як важливої передумови нарощування обсягів позичкового капіталу, розширення внутрішнього фінансового ринку та ресурсної бази банків;
- підвищення ролі кредитного каналу пропозиції грошей та ефективності процентної політики як найбільш дієвого інструмента впливу на інвестиційну та інноваційну діяльність економічних суб'єктів, для того і повинні бути задіяні кредитні важелі впливу на виробництво.

### Література

1. *Бюлетень Національного банку України*. – 2011. – № 9. – С. 108, 110.
2. *Бюлетень Національного банку України*. – 2012. – № 3. – С. 112–113.
3. *Воробйова О. І. Банківська система країни та її вплив на реальний сектор економіки : моногр. / О. І. Воробйова*. – Сімферополь : Доля, 2008. – 200 с.
4. *Дзюблюк О. В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки / О. В. Дзюблюк, О. Л. Малахова*. – Тернопіль : Вектор, 2008. – 324 с.
5. *Економіка і монетарна політика у 2007 р. та прогноз на перспективу // Фінансовий ринок України*. – 2008. – № 2(52). – С. 8.
6. *Кравченко І. Криза та регулювання фінансової системи: уроки і перспективи // І. Кравченко, Г. Багратян // Вісник НБУ*. – 2009. – № 1. – С. 19–23.
7. *Кредити, надані резидентам у розрізі секторів економіки [Електронний ресурс]*. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897)

Тетяна МАСЛОВА

І АЕДІ АЕІ І І І ²×І ² ДЕÇÈÈÈ ДІ ÇÀÈІ АІ ÈÕ ÈÐÀ-І  
 А ОІ І ААÕ АЕІ ААЕУІ І АІ ÑÒАÐ²І І В І АÑÑАЕАІ І В

*Приділено значну увагу дослідженню питання глобального старіння населення. Обґрунтовано особливості проведення макроекономічної політики розвинених країн в умовах глобальної фінансової нестабільності. Окреслено основні заходи, що пов'язані із врегулюванням макроекономічних ризиків глобального старіння населення.*

*The considerable attention is paid to the research questions of global aging. The features of macroeconomic policy in developed economies under global financial instability were grounded. The basic activities associated with the settlement of macroeconomic risks of global aging were outlined.*

Динамічність демографічних зрушень у багатьох економічно розвинених країнах і в деяких країнах з ринками, що розвиваються, свідчить про особливу потребу в перегляді усталених засад проведення макроекономічної політики, що першочергово пов'язані з необхідністю вирішення довгострокових глобальних проблем. Однією з таких головних проблем західної економічної науки, що на даному етапі стала предметом активного обговорення у колах світових науковців, є саме глобальне старіння населення.

Підкреслимо, що в історичному аспекті одними з перших дослідників, хто висловили важливість ідеї з цього приводу, були Т. Мальтус, В. Парето, Ф. Модільяні, Дж. М. Кейнс, М. Фрідмен, Р. Солоу, Г. Беккер, П. Ромер, Р. Лукас, Дж. Б'юкенен, Й. Шумпетер, П. Самуельсон. Ґрунтовне дослідження механізму проведення традиційної макроекономічної політики міститься у наукових працях таких західних дослідників, як Б. Бернанке, О. Бланшар, Г. Менк'ю, Дж. Стігліц, Р. Дорнбуш, Ст. Фішер, М. Сіракава. З'ясуванню макроекономічних наслідків старіння населення та їхнього впливу на економічний розвиток присвячені наукові розробки Т. Арно, Р. Барро, Д. Блума, Л. Корсетті, Д. Костелло, Р. Лі, Т. Сааренхеймо, Л. Шейнера. Проте на даному етапі обґрунтуванню особливостей розгортання макроекономічних ризиків в умовах глобального старіння населення приділяється недостатньо уваги. Саме тому дослідження у даному напрямку є доволі важливим і потребує більш детального розгляду.

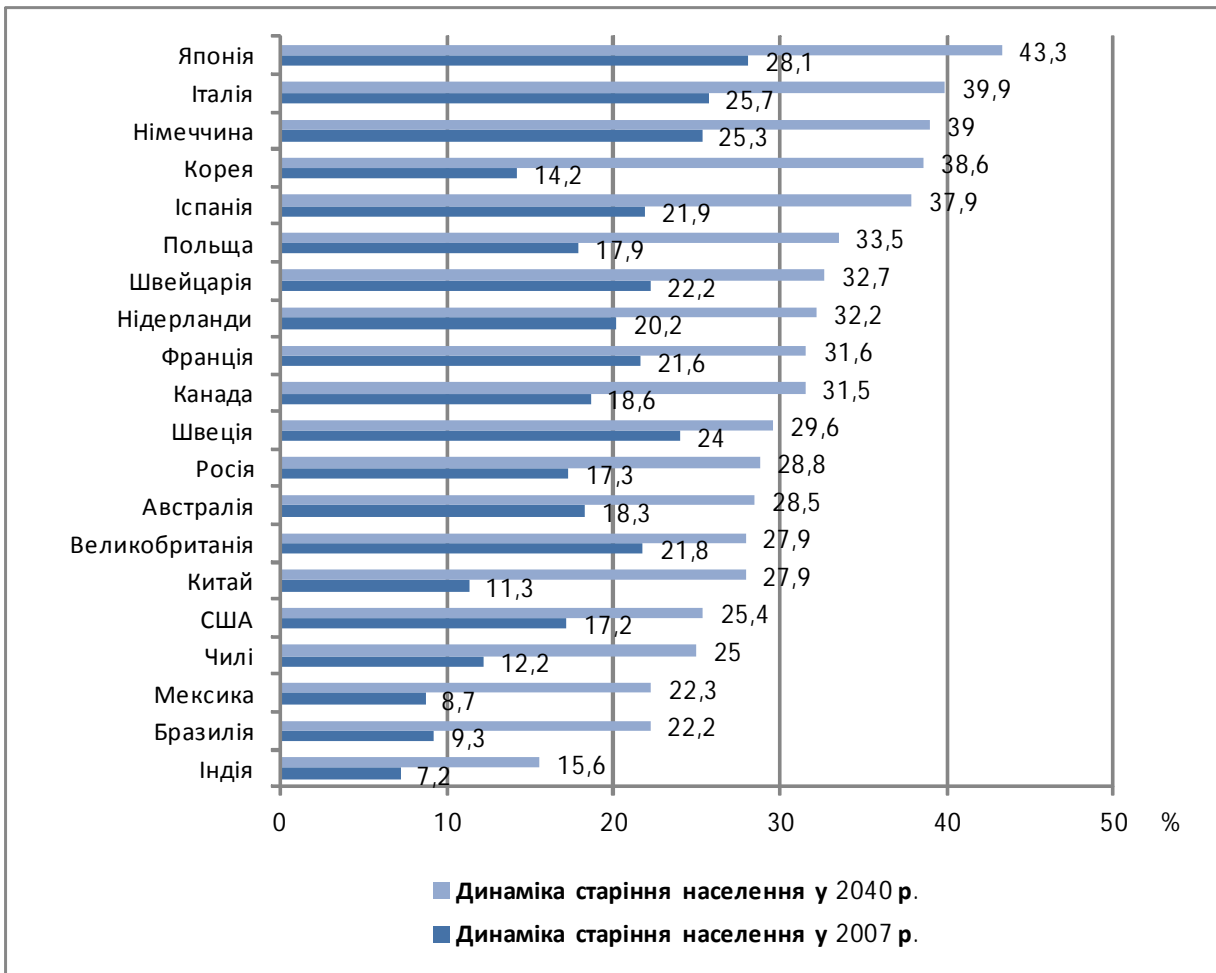
Мета нашої роботи полягає у дослідженні процесів глобального старіння населення та їх макроекономічних ризиків, а також формуванні на цій основі вихідних принципів з підвищення ефективності макроекономічного регулювання.

Загалом термін «глобальне старіння населення» слід трактувати як демографічний феномен, який пов'язаний із безпрецедентним процесом зсуву в розподілі населення за віком у бік більшого віку, що здатен поглиблювати певні тенденційні зміни у соціальній, економічній та політичній сферах розвитку практично усіх національних економік. Приміром, у соціальній сфері старіння населення визначально впливає на склад сім'ї та умови життя, попит на житло, міграційні тенденції, потреби у медичній допомозі. В економічній сфері старіння населення позначається на економічному зростанні, заощадженнях, інвестиціях, споживанні, зайнятості, пенсійному забезпеченні, механізмі проведення монетарної і фінансової політики. У політичній сфері старіння населення чинить вплив на результати виборів і систему політичного представництва. Природно, що за таких умов старіння населення світу породжує певні фундаментальні ризики, які торкаються практично усіх аспектів розвитку людського життя, оскільки для них властивим є всеосяжний, довгостроковий і незворотній характер.

Розгортання сучасних демографічних дисбалансів у певних окремих регіонах світу чи групах країн обумовлюється, як правило, скороченням рівня народжуваності, збільшенням середньої

тривалості життя, стійкими еміграційними трендами. Таким чином, процес старіння у віковій структурі населення можна поділити на два основних типи: 1) «старіння знизу», що відбувається за рахунок зменшення народжуваності; 2) «старіння зверху», що передбачає збільшення середньої тривалості життя населення в умовах низької народжуваності. З огляду на це зазначимо, що в більшості європейських і азійських економік за рахунок доволі низького рівня народжуваності і впровадження відповідних медичних, соціальних та освітніх програм спостерігається саме «старіння зверху», в той час як в Україні і в деяких країнах з перехідною ринковою економікою населення продовжує «старіти знизу».

Згідно з демографічними даними ООН частка людей віком 60 років і старше досягне 1 млрд. осіб до 2020 р. і майже 2 млрд. – до 2050 р., що становитиме близько 22% від усієї чисельності населення світу (рис. 1). Водночас частка літніх людей віком 80 років і старше збільшиться від 1 до 4% від загальної чисельності населення світу приблизно до 2050 р. [5]. Як наслідок, вже на зламі ХХІ ст. найбільш відчутно наслідки від процесів глобальної демографічної кризи зазнають більшість економічно розвинених країн Західної Європи і Азії. Стосовно України, то в 1991 р. частка населення віком 60 років і старше в країні становила всього близько 19%, а за станом на початок 2010 р. – вже понад 21% [3, с. 49]. Процес депопуляції, який спостерігається в Україні, відбувається за рахунок скорочення народжуваності й збільшення смертності, що в свою чергу пришвидшує негативні демографічні тенденції і чисельність населення у нашій країні невпинно знижується.



**Рис. 1. Частка осіб віком 60 років і старше у відсотковому відношенні від загальної чисельності населення світу в 2007 і 2040 рр. [7]**

Ці демографічні прогнози є свідченням того, що в подальшому на певних історичних етапах зміна вікової структури населення чинитиме несприятливий дестабілізуючий тиск на сферу державних фінансів і майбутні перспективи економічного зростання для всіх економік світу. Таким чином, подальше наше дослідження продиктовано тенденцією до того, що саме макроекономічні ризики глобального старіння населення є найбільш багатограними, а тому потребують більш детального огляду і розроблення на цій основі певних теоретичних положень, що стануть підґрунтям для їхнього врегулювання.

На думку лауреата Нобелівської премії Ф. Модільяні, економічна поведінка окремих домашніх господарств щодо планування обсягів споживання і заощаджень на різних етапах їхнього життєвого циклу може набувати певних своєрідних особливостей. Доволі часто зростання частки літніх людей у віковій структурі населення здатне негативно позначатись на динаміці внутрішніх заощаджень, оскільки знижує середній рівень останніх з огляду на розширення фінансових потреб людей з особливо довгою тривалістю життя, а також частково за рахунок мотиву передачі багатства у спадщину [5]. Люди старшого віку, як правило, працюють і заощаджують значно менше, а це означає, що вони пропонують менше власної праці і людського капіталу на підтримку і стимулювання економічного зростання. З іншого боку, збільшення середньої тривалості життя історично тісно пов'язане з підвищенням норми заощаджень. Це твердження заслуговує на увагу, оскільки передбачає ситуацію, за якої вдосконалення якості й доступності медичного обслуговування, а також зростання рівня економічного добробуту населення дає змогу людям похилого віку більш тривалий період бути залученими до трудової діяльності чи задіяними в інших аспектах економічного розвитку, що в свою чергу забезпечує зростання обсягу інвестицій саме в людський капітал.

Макроекономічні підходи до таких соціальних питань, як освіта, шлюб, планування сім'ї, а також пояснення ірраціональної поведінки економічних агентів розширили рамки неокласичної економічної теорії. Так, засновник теоретичних позицій концепції економічного імперіалізму Г. Беккер запропонував власну модель, альтернативну мальтузіанській моделі економічного зростання. Ключовим припущенням цієї моделі є те, що прибутковість від інвестицій у людський капітал може зростати, особливо з урахуванням чинника людської поведінки і взаємодії, включаючи неринкову поведінку. Дослідник був переконаний, що зростання чисельності населення виступає ендогенною величиною, що залежить від темпів економічного зростання, рівня народжуваності, норми відсотка, інвестицій у людський капітал, фінансового добробуту сім'ї, соціального забезпечення тощо [4]. За цими міркуваннями, запас людського капіталу слід розглядати як важливе джерело розвитку економіки, зростання якого відбувається насамперед з огляду на певні досягнення в галузі наукових і технологічних знань.

Потрібно наголосити, що еkleктика поглядів на проблему глобального старіння населення підкріплюється також тим, що зростання сукупних державних витрат, пов'язаних із соціальним забезпеченням, охороною здоров'я та іншими соціальними програмами для людей літнього віку, іманентним чином дає певний поштовх до утворення значних боргових дисбалансів і бюджетних дефіцитів. Проте впровадження заходів жорсткої економії у цьому випадку не завжди прийнятне. Як наслідок, посилення розбалансованості у сфері державних фінансів послаблює стан платоспроможності й конкурентоспроможності економік, гальмує переливання прямих іноземних інвестицій, підриває довіру населення до внутрішньої макроекономічної ситуації, провокує знецінення національних валют, що в кінцевому підсумку призводить до послаблення боргової стійкості у більшості країн. На даному етапі у деяких розвинених країнах рівень державного боргу вже досягнув рекордного показника. Зокрема, за станом на кінець 2010 р. у Японії він становив 220,3% від ВВП, у Греції – 145% від ВВП, в Італії – 118,6% від ВВП, Ірландії – 92,5% від ВВП, у Португалії – 93,5% від ВВП (рис. 2). Саме тому домінуючого значення може набути ситуація, за якої тягар суверенних боргів, досягнувши масштабного рівня, зумовить не лише черговий виток глобальної фінансової кризи, а й спричинить зростання соціальної напруги у суспільстві й значні економічні диспропорції, що в подальшому можуть мати більш ускладнені, довгострокові і непередбачувані наслідки для протікання соціально-економічних процесів.

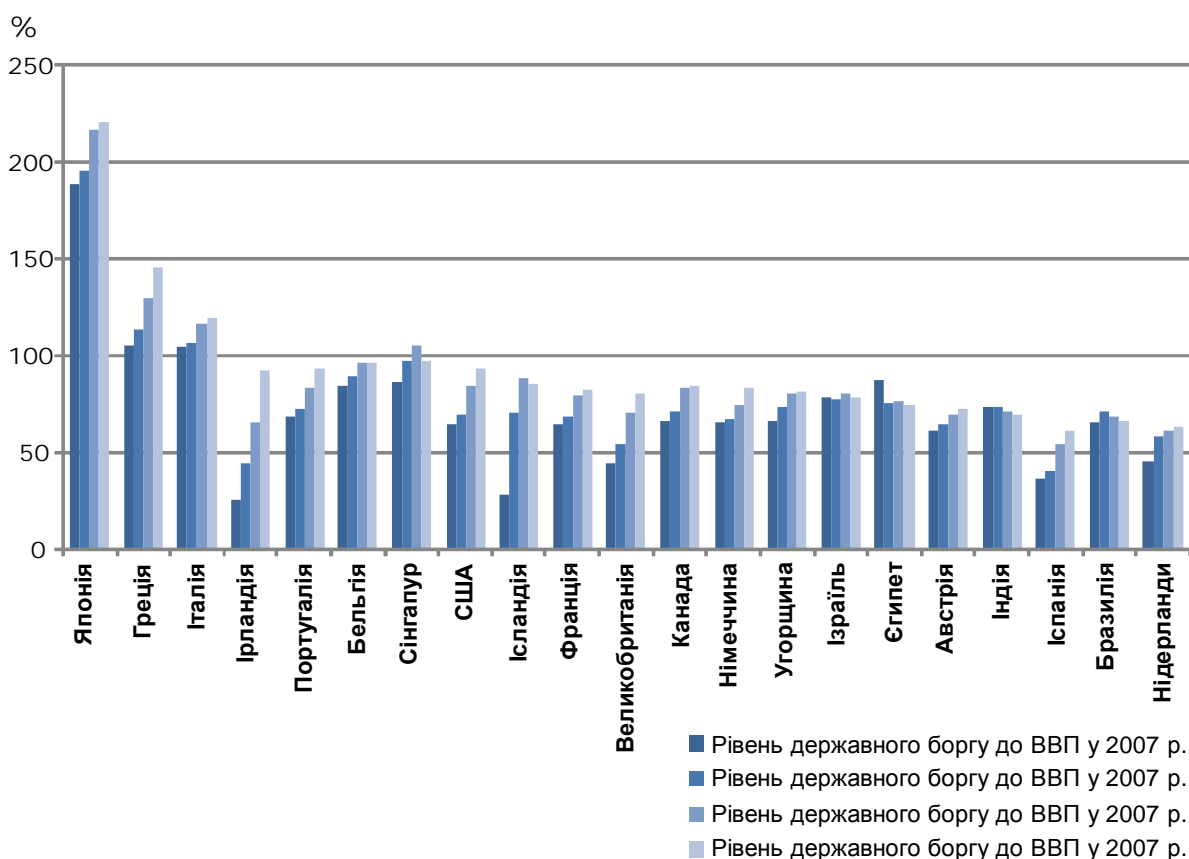


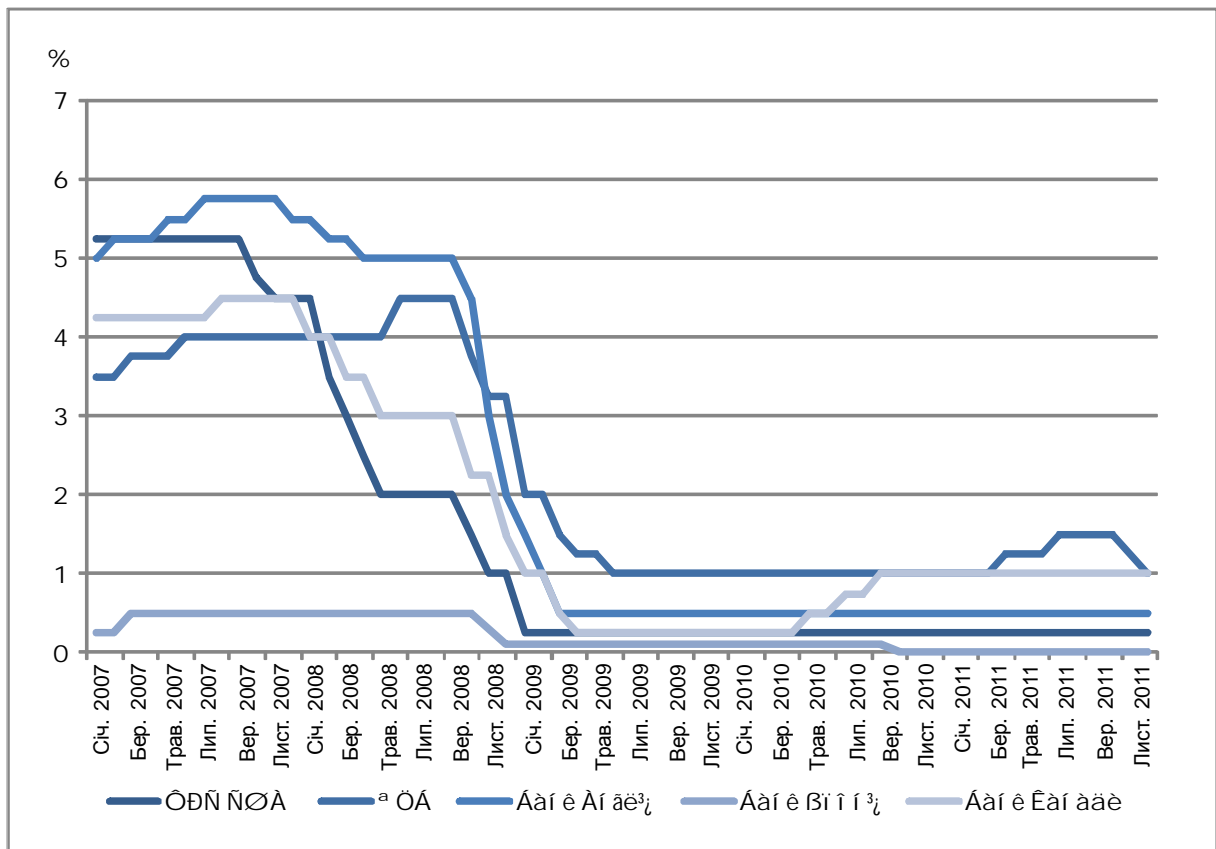
Рис. 2. Динаміка відношення рівня державного боргу до ВВП у 2007–2010 рр.

Джерело: дані веб-сайту <http://www.tradingeconomics.com/>

З часом посилення демографічних дисбалансів здатне спровокувати також певний потенційний вплив на механізм проведення монетарної політики світовими центральними банками. Так, у довготривалому періоді з огляду на проблему часових лагів глобальне постаріння населення може спричинити тенденції до скорочення наявних доходів світових домашніх господарств і відповідно їхніх споживчих витрат. Це, в свою чергу, обумовить падіння глобального попиту, зниження вартості світових активів, відплив капіталів, ослаблення резервних валют, а тому передбачатиме у собі ситуацію до зниження глобальних відсоткових ставок. Зауважимо, що в сучасних умовах монетарна політика у більшості розвинених країн проводилася саме з урахуванням впливу руйнівних наслідків глобальної фінансової кризи. Починаючи з кінця 2007 р., у відповідь на погіршення макроекономічної ситуації, центральні банки розвинених країн, зокрема США, Великобританії, Канади, Японії і країн ЄС, вдалися до зниження офіційних відсоткових ставок до рівня історичного мінімуму (рис. 3). Ці заходи були застосовані насамперед з метою стимулювання сукупного попиту, розширення можливостей кредитування, обслуговування державних боргів і посилення експортних позицій країн на глобальних ринках. Однак вважаємо, що дії чинника розгортання глобальної демографічної кризи при цьому практично не було враховано.

Зважаючи на масштабний пакет антикризових заходів з боку центробанків і урядів розвинених країн, зазначимо, що основна маса грошей, що надходила у фінансову систему більшості країн, не доходила до реального сектору економіки. Таким чином, заходи, що були покликані вирішити структурні дисбаланси у глобальній економіці, не завжди були достатньо доцільними і дієвими, оскільки мали лише короткостроковий ефект, а тому швидше зумовлювали нарощування нових

дисбалансів, посилення процесів розвитку глобальної інфляції, зростання довгострокових ризиків для фінансової стабільності, не забезпечуючи при цьому досягнення головних стратегічних цілей, тобто зайнятості населення і сталого економічного зростання.



**Рис. 3. Динаміка офіційних відсоткових ставок центральних банків у 2007–2011 рр.**

Джерело: дані веб-сайту <http://www.tradingeconomics.com/>

Можна підсумувати, що розгортання макроекономічних ризиків в умовах глобальних демографічних зрушень фактично тісно взаємопов'язане із нестійкістю макроекономічних параметрів економічного розвитку національних економік. Саме тому для мінімізації певних фундаментальних ризиків у власних фінансових системах макроекономічним регуляторам більшості розвинених країн центральну увагу слід приділяти заходам, що спрямовані на врегулювання негативних наслідків глобального старіння населення. Заходи щодо вирішення цієї проблеми не мають бути самоціллю, однак претендують стати основою для забезпечення довгострокової стабільності, а тому повинні стосуватися таких положень.

По-перше, глобальне старіння населення здатне спровокувати певні тенденції до нарощування значної державної заборгованості, що спонукає глобальних інвесторів перекидати власні заощадження у більш надійні активи, мірою чого може відбуватися згортання інвестиційної діяльності і падіння обсягів виробництва. За таких умов саме зміцнення фінансової інфраструктури, підвищення фінансової прозорості і забезпечення законності фінансового контролю здатні усунути бар'єри на шляху залучення міжнародних потоків капіталу.

По-друге, щоб компенсувати негативні наслідки старіння, доцільно застосовувати такі бюджетні заходи, які не ставитимуть під ризик економічне відновлення і сприятимуть зростанню національних заощаджень та інвестицій. Найбільш дієвим заходом, за допомогою якого уряди розвинених країн



можуть здійснити виконання вказаних цілей, слід вважати саме вдосконалення механізму обслуговування бюджетних дефіцитів і національних боргів, у тому числі щодо збалансованого фінансування коштів на охорону здоров'я і державні пенсії.

По-третє, у більшості розвинених країн забезпечення фінансової стабільності як системи охорони здоров'я, так і пенсійної системи досягається переважно за рахунок зростання податкового навантаження на доходи населення, залученого у трудовій діяльності. Однак в умовах, коли чисельність працюючого населення постійно знижується, постає об'єктивна необхідність у застосуванні таких заходів, що базуватимуться на засадах гармонізації соціальних взаємин саме з огляду на вдосконалення механізму справляння податків і оптимізацію податкового тягаря.

По-четверте, в умовах значних демографічних дисбалансів, як правило, відбувається істотна зміна якості структури зайнятості населення, внаслідок чого можна спостерігати певний зсув у співвідношенні між попитом і пропозицією робочої сили. З огляду на це важливою складовою макроекономічної політики у цьому контексті має стати саме забезпечення більшої ефективності функціонування ринків зайнятості, зокрема щодо досягнення узгодженості у питаннях визначення офіційного пенсійного віку, встановлення оптимального розміру заробітних плат, покриття дефіциту робочої сили.

Зважаючи на міжнародний досвід, можна зробити висновок, що в Україні шляхи реалізації державної економічної політики в умовах старіння населення мають бути спрямовані на вирішення тих соціально-економічних проблем, що стосуються насамперед усунення значних боргових тягарів у державному і приватному секторах економіки, забезпечення стабільності національної валюти, реформування існуючих систем пенсійного забезпечення, охорони здоров'я і соціального страхування. Саме розроблення і впровадження відповідних структурних реформ у цьому напрямку покликані зміцнити економічний потенціал країни, підтримати досягнення фінансової стабільності, знизити надвисокий рівень безробіття і забезпечити довгострокове економічне зростання.

### Література

1. Богдан Т. Регулювання боргових процесів на новому етапі розвитку світової фінансової системи / Т. Богдан // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 8. – С. 18–24.
2. Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності : моногр. / В. В. Козюк. – Тернопіль : Екон. думка, 2009. – 728 с.
3. Модернізація України – наш стратегічний вибір : щоріч. послання Презид. України до Верх. Ради України. – К. : НІСД, 2011. – 432 с.
4. Экономический подход Гэри Беккера в человеческому поведению [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gallery.economicus.ru/>.
5. David E. Bloom. Implications of Population Aging for Economic Growth, PGDA Working Papers 6411, Program on the Global Demography of Aging, 2011 [Електронний ресурс] / David E. Bloom. – Режим доступу : <http://www.hsph.harvard.edu/>.
6. Group of Ten – The macroeconomic and financial implications of ageing populations, April 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/>.
7. Jackson, Richard. Executive Summary from Global Aging Preparedness Index, Center for Strategic and International Studies, Oct. 14, 2010 [Електронний ресурс] / R. Jackson. – Режим доступу : <http://csis.org/>.
8. Population aging, financial markets and monetary policy [Електронний ресурс] // Speech by Lucas Papademos, Vice-President of the European Central Bank at the conference «Exploring the Future of Pension Finance and the Dynamics of Institutional Pension Reform», Amsterdam, 23 March 2007. – Режим доступу : <http://www.ecb.int/home/html/index.en.html>.



**Динаміка надходжень податків на доходи фізичних та юридичних осіб у Польщі  
за адміністративними одиницями у 2007–2010 рр.**

Показники	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	Податок на доходи фізичних осіб, %	Податок на доходи юридичних осіб, %	Податок на доходи фізичних осіб, %	Податок на доходи юридичних осіб, %	Податок на доходи фізичних осіб, %	Податок на доходи юридичних осіб, %	Податок на доходи фізичних осіб, %	Податок на доходи юридичних осіб, %
Гміна	36,22	6,71	36,49	6,71	36,72	6,71	36,94	6,71
Повіт	10,25	1,40	10,25	1,40	10,25	1,40	10,25	1,40
Воєводство	1,60	15,9	1,60	14,0	1,60	14,0	1,60	14,75

Джерело: [1].

У контексті дослідження механізмів фінансування органів місцевого самоврядування можна виділити три моделі їх фінансового забезпечення: децентралізована, централізована і змішана. Наприклад, змішана модель фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування є у Німеччині, де фінансове забезпечення місцевих органів влади здійснюється через місцеві податки, дотації держави, а також на підставі надходжень податків з доходів фізичних та юридичних осіб. У Польщі в рамках реформ децентралізації державної влади (1990 р., 1992 р. та 1999 р.) прийнято систему фінансування гмін, наближену до німецької, згідно з якою надходження від місцевих податків потрапляють виключно до бюджетів гмін.

В умовах глобалізації трансфер-ризик до Європи значною мірою спричинила фінансова криза, яка розпочалася в 2007 р. у Сполучених Штатах Америки на ринку іпотечних кредитів. Незважаючи на те, що Польща порівняно з іншими європейськими країнами здобула кращі результати і характеризується тільки сповільненням темпів економічного розвитку, слід вказати на низку негативних моментів, які спричинила всесвітня криза. Наприклад, сповільнення темпу зростання ВВП; складнощі в прогнозуванні макроекономічних показників при формуванні як державного, так і місцевих бюджетів на 2011 р. Значне зниження темпів економічного зростання відобразилося зниженням власних доходів місцевих бюджетів органів самоврядування і спричинило до стрибкоподібного зростання їхньої заборгованості перед державним бюджетом. Підвищення попиту на фінансові ресурси місцевих бюджетів відбувалося за рахунок зростання безробіття, зниження ставок податку на доходи фізичних осіб, а також збільшення видатків бюджету, спрямованих на залучення інвестицій, у тому числі пов'язаних із проектами Євросоюзу. Поряд із цим, для гмін економічний спад означав ще й зменшення надходжень з податку від нерухомості.

Зважаючи на зазначене, метою статті є визначення оцінки величини надходжень з окремих місцевих податків у контексті сповільнення економічного розвитку в Польщі.

Система доходів органів місцевого самоврядування у Польщі сформована так, що місцеві податки локалізуються у бюджетах гмін. У той же час джерелами формування доходів повітів та воєводств є надходження від податків з доходів фізичних та юридичних осіб.

Власні доходи гміни формуються з доходів від місцевого оподаткування; доходи від зборів; доходи з майна (майново-грошові) і т. ін. До податків, які складають місцеве оподаткування, належать: податок від нерухомості, сільськогосподарський податок, лісовий податок, транспортний податок, податок на доходи фізичних осіб, оплачуваний у формі податкової карти (спрощена система оподаткування), податок від спадку та дарувань, а також податок від цивільно-юридичної діяльності.

Згідно з Конституцією Республіки Польщі гміни мають право встановлювати розмір місцевих податків і зборів, але в межах, визначених чинним законодавством [4]. Так звана сфера податкової влади означає, що гміни не мають права впроваджувати нові або ліквідувати вже існуючі види податків. Однак у їхній компетенції знаходиться практика прийняття рішень щодо застосування деяких податкових преференцій (наприклад, звільнення від сплати податкового зобов'язання, надання податкових пільг, розстрочення або відстрочення терміну сплати податкових зобов'язань,

**Місцеві податки як джерело ...**

чи погашення податкової заборгованості) чи встановлення розміру ставок податків відповідно до чинного податкового законодавства. Виходячи з цього, місцеві податки можна поділити на дві групи:

– податки, ставки яких встановлюють гміни (податок на нерухомість; сільськогосподарський податок; лісовий податок; транспортних податок);

– податки, ставки яких встановлює Сейм (податок на доходи фізичних осіб, оплачуваний у формі податкової карти (спрощена система оподаткування); податок від спадку і дарувань; податок від цивільно-юридичної діяльності).

У структурі власних доходів гмін істотним джерелом є податок від нерухомості, про що свідчать дані табл. 2.

Справляння податку від нерухомості регулюється положеннями закону про місцеві податки і збори. Водночас слід зазначити, що ставки цього податку визначаються радою гміни щорічно і є найвищими серед інших податкових платежів. Об'єктом оподаткування є земля і будинки, а базою оподаткування – поверхня земельної ділянки. Рада гміни, виходячи з фіскальних мотивів, може ухвалити рішення про надання додаткових преференцій.

Таблиця 2

**Динаміка надходжень місцевих податків у Польщі в 2007–2010 рр.  
(млрд. злотих)**

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.*
Доходи всього:	56,6	62,6	64,8	51,6
1. Доходи власні, в т. ч.:	27,8	30,8	29,9	22,5
1.1. Податок від нерухомості	7,6	8,9	8,5	6,8
1.2. Сільськогосподарський податок	0,9	1,2	1,2	0,7
1.3. Лісовий податок	0,2	0,2	0,2	0,1
1.4. Транспортний податок	0,5	0,5	0,5	0,5

\* Дані за три квартали 2010 р.  
Джерело: [2].

Аналогічно до регламентування податку з нерухомого майна справляється транспортний податок. Його характерною особливістю є значно обмежений перелік податкових пільг (звільнень від оподаткування), а частка транспортного податку в структурі доходів є не високою (табл. 3. і 4.) Вагомою причиною цього є той факт, що від 1997 р. приватні автомобілі були вилучені з переліку об'єктів оподаткування транспортним податком.

Таблиця 3

**Динаміка частки місцевих податків у загальних доходах гмін у Польщі  
в 2007–2010 рр. (%)**

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.*
Доходи всього:	100,0	100,0	100,0	100,0
1. Власні доходи гміни, в т. ч.:	49,5	49,3	46,3	43,7
1.1. Податок від нерухомості	13,3	12,9	13,1	12,8
1.2. Сільськогосподарський податок	1,6	1,9	1,9	1,4
1.3. Лісовий податок	0,3	0,3	0,3	0,2
1.4. Транспортний податок	0,9	0,8	0,8	0,9

\* Дані за три квартали 2010 р.  
Джерело: [3].

Крім цього, максимальне зниження податкових ставок транспортного податку є важливим інструментом регулювання політики суспільно-економічного розвитку, що значною мірою впливає на підвищення інвестиційної привабливості гміни для фірм транспортної галузі, поліпшення стану довкілля, а також покращення якості транспорту. З цією метою окремі гміни приймають рішення про запровадження преференційного оподаткування транспортних засобів, які виконують сучасні стандарти «євро 4» і «євро 5» (норми емісії транспортних викидів, запроваджені на території Євросоюзу).

Таблиця 4

**Динаміка частки місцевих податків у власних доходах гмін у Польщі в 2007–2010 рр. (%)**

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.*
1. Власні доходи	100,0	100,0	100,0	100,0
1.1. Податок від нерухомості	26,9	26,1	33,0	29,4
1.2. Сільськогосподарський податок	3,2	3,9	4,0	3,2
1.3. Лісовий податок	0,6	0,6	0,6	0,5
1.4. Транспортний податок	1,7	1,7	1,8	2,0

\* Дані за три квартали 2010 р.  
Джерело: [3].

Поряд із цим, справляння аграрного і лісового податків регламентується іншими юридичними актами. Ставка аграрного податку залежить від середньої закупівельної ціни жита, розмір якої може знижуватися на підставі рішення ради гміни. Обсяги податкових надходжень з лісового податку до бюджету гміни залежать від ціни 1 м<sup>3</sup> деревини. Варто зазначити, що рада гміни має уповноваження до знижки середньої ціни деревини. Крім цього, рада гміни може впроваджувати й інші звільнення і пільги, але виключно щодо об'єкта оподаткування, а у випадку справляння лісового податку – звільнення від сплати податкового зобов'язання. Статистичні показники, подані у табл. 2, 3 і 4, підтверджують, що надходження з аграрного і лісового податків у аналізований період були майже однаковими. Водночас доцільно звернути увагу стосовно зазначених податкових платежів про нестабільність податкового навантаження на платників податків, що в свою чергу спричиняє зменшення надходжень.

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок, що надходження до бюджетів гмін у Польщі з місцевих податків у період фінансово-економічної кризи, за винятком надходжень від податку з нерухомості, були майже на однаковому рівні. Проведений аналіз засвідчує, що податок від нерухомості є основним джерелом доходів міських бюджетів гмін, а сільськогосподарський податок – сільських бюджетів.

Відтак, у 2007–2010 рр. рада гміни могла ухвалювати рішення про призначення окремих преференцій щодо звільнення від оподаткування чи зменшення об'єкта оподаткування податком від нерухомості для суб'єктів господарювання, маючи вибір різних варіантів їх впровадження. З 2008 р. ради гмін могли приймати рішення про надання регіональної інвестиційної допомоги підприємцям у формі звільнення від податку на нерухомість або від транспортного податку.

Внаслідок змін у законодавстві, що регламентує справляння місцевих податків і зборів, рада гміни могла запровадити звільнення від оподаткування певних об'єктів у вигляді так званої державної допомоги. До переліку звільнених від оподаткування об'єктів нерухомості додалися також будинки і будівлі аграрних виробників, які використовуються винятково для здійснення комерційної діяльності в сфері реалізації сільськогосподарської продукції.

Водночас гміни, які втратили частину доходів внаслідок податкових преференцій щодо податку з нерухомості в спеціальних економічних зонах, отримали загальні дотації держави (у 2008 р. до них належали 22 гміни, а в 2009 р. – 26 гмін).

Отже, основними джерелами формування місцевих бюджетів ґмін у Польщі є податок з нерухомості, а також сільськогосподарський і лісовий податки. Поряд із цим, у наукових колах активно обговорюються можливості заміни усіх трьох податків на єдиний кадастровий податок. Це питання є перспективним у контексті подальших наукових досліджень.

### **Література**

1. *Статистичні дані Міністерства Фінансів Республіки Польща [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.mf.gov.pl](http://www.mf.gov.pl).*
2. *Звіти з виконання бюджету держави за окремими роками. Інформація про виконання бюджетів органів місцевого самоврядування, Міністерство Фінансів Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.mf.gov.pl](http://www.mf.gov.pl).*
3. *Звіти з виконання бюджету держави за окремими роками. Інформація про виконання бюджетів одиниць територіального самоврядування, Міністерство Фінансів Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.mf.gov.pl](http://www.mf.gov.pl).*
4. *Konstytucja Rzeczypospolitej Polski [Електронний ресурс] / Kancelarja Sejmu : na podstawie Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483, z 2001 r. Nr 28, poz. 319. – 2006. – Nr 200, poz. 1471. – Режим доступу : [http://e-lekcje.org/fileadmin/contents/mam/pdf\\_PL/konstytucja.pdf](http://e-lekcje.org/fileadmin/contents/mam/pdf_PL/konstytucja.pdf)*

Віталій ПИСЬМЕННИЙ

І АІ ЕАОІ НІ ДІ І І АЕІ ²НОУ ААІ ²І ²НОДАДЕАІ І -ОАДЕОІ Д²АЕУІ ЕО  
І АЕІ ЕОУ: І ДЕХЕІ Е АЕІ ЕЕІ АІ І В ² ØЕВӨЕ І І АІ ЕАІ І В

*Визначено причини неплатоспроможності адміністративно-територіальних одиниць в умовах фінансово-економічної нестабільності. Проаналізовано нормативно-правове поле зарубіжних країн, яке передбачає застосування комплексу заходів із забезпечення фінансової стійкості територій і здійснення процедури муніципального банкрутства. Обґрунтовано заходи, спрямовані на попередження неплатоспроможності адміністративно-територіальних одиниць і зменшення негативних наслідків на стан місцевих фінансів.*

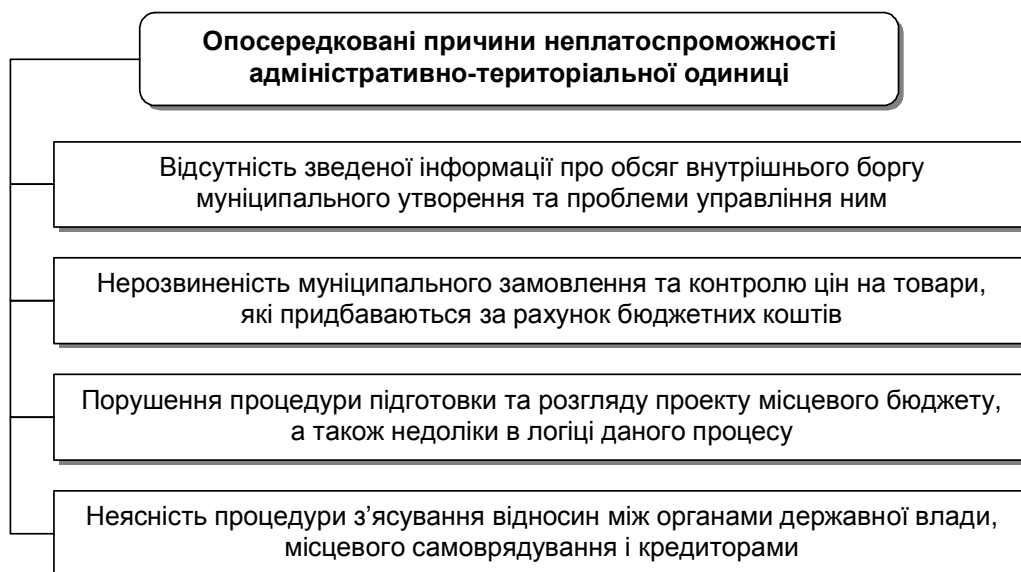
*The reasons of insolvency of administrative and territorial units in conditions of financial and economic instability are determined. The laws of foreign countries, which involve the application of complex measures of ensure financial stability of territories and procedures of municipal bankruptcy, are analyzed. The measures aimed at preventing insolvency of administrative and territorial units and reduce of negative effects on the state of local finances are substantiated.*

Незважаючи на задекларований у Європейській хартії місцевого самоврядування принцип достатності фінансового забезпечення розвитку територій, на різних етапах українського державотворення органи місцевого самоврядування відчували нестачу ресурсів і важелів впливу для виходу зі стану неплатоспроможності. Ця проблема особливо загострилася в міжкризовий період, коли вчені, економісти та політики синхронно почали твердити про ймовірність банкрутства адміністративно-територіальних одиниць. Відтак її вирішення потребує вироблення антикризової політики на місцевому рівні, яка має усунути негативні моменти циклічного розвитку економіки та забезпечити побудову соціальної держави.

Питання забезпечення платоспроможності муніципальних утворень порушували зарубіжні дослідники: Дж. Аронсон, Ш. Бланкарт, А. Вагнер, Р. Майсгрейв, Ю. Немец, У. Оутс, Г. Райт, Ч. Тібо, К. Фостер, Дж. Хіллі, А. Шах, Л. Штейн та ін. Серед вітчизняних науковців необхідно відзначити праці О. Василика, В. Гейця, В. Зайчикову, Б. Кваснюка, О. Кириленко, В. Кравченка, В. Лагутіна, І. Луніну, В. Опаріна, В. Федосова, Н. Чумаченка, С. Юрія та ін. Незважаючи на всебічність проведених досліджень, у них недостатньо прагматично обґрунтовано заходи, спрямовані на попередження неплатоспроможності адміністративно-територіальних одиниць і зменшення негативних наслідків на стан місцевих фінансів.

Виходячи з цього, метою статті є обґрунтування наукових підходів щодо визначення причин неплатоспроможності адміністративно-територіальних одиниць і шляхів подолання в умовах фінансово-економічної нестабільності. Її теоретико-інформаційною основою стали положення нормативно-правового поля України та зарубіжних країн і статистичні джерела інформації. У статті використано широке коло загальнонаукових і спеціальних методів наукового дослідження: абстрагування, дедукції, ідеалізації, порівняння, системного аналізу, узагальнення й ін.

Зазначимо, що причини неплатоспроможності муніципальних утворень можуть бути різні: від неясності механізму відносин між органами місцевого самоврядування та кредиторами, порушення процесу складання проекту місцевого бюджету до відсутності системи муніципального замовлення і контролю цін на товари (роботи, послуги), які придбаваються за рахунок бюджетних коштів, недосконалості системи обліку заборгованості бюджетних підприємств та організацій, нестачі зведеної інформації щодо загального обсягу внутрішнього боргу (рис. 1). У загальному масштабі вони призводять до виникнення кризових явищ і посилення їхніх наслідків у системі фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування.



**Рис. 1. Опосередковані причини неплатоспроможності адміністративно-територіальної одиниці**

Детально зупинимося на розгляді кожної з цих причин. По-перше, відсутність зведених даних про обсяг місцевого боргу певною мірою дезінформує суб'єктів економічних відносин, оскільки у вітчизняному законодавстві немає положень, що характеризують процедуру такого звітування. Іншими словами, принцип публічності та прозорості, закладений у Бюджетному кодексі України, не відображає необхідність інформування щодо місцевої заборгованості. Натомість зміст цього принципу потребує уточнення і розширення сфери його застосування, що сприятиме поліпшенню кредитного рейтингу адміністративно-територіальних одиниць, а також залученню потенційних внутрішніх і зовнішніх кредиторів.

По-друге, для виконання повноважень органи місцевого самоврядування та уповноважені ними на розміщення замовлення розпорядники й одержувачі бюджетних коштів можуть виступати замовниками на постачання товарів, виконання робіт і надання послуг. У разі порушення строків оплати муніципального замовлення або недотримання умов його договору перед адміністративно-територіальною одиницею може ставитися питання про визнання її неплатоспроможною. Це положення узагальнене в нормативно-правовому полі зарубіжних країн, щоправда відсутнє у бюджетному законодавстві України і потребує обґрунтування.

По-третє, однією з причин неплатоспроможності адміністративно-територіальної одиниці може стати порушення процедури підготовки та розгляду проекту місцевого бюджету. Адже згідно зі ст. 79 Бюджетного кодексу України до прийняття рішення про місцевий бюджет на поточний бюджетний період забороняється здійснювати капітальні видатки і надавати кредити з бюджету, здійснювати місцеві запозичення та надавати місцеві гарантії. Також місячні бюджетні асигнування місцевого бюджету не можуть перевищувати 1/12 обсягу бюджетних призначень попереднього бюджетного періоду [1]. Цим самим органи місцевого самоврядування відсторонені від процесу врегулювання боргових відносин.

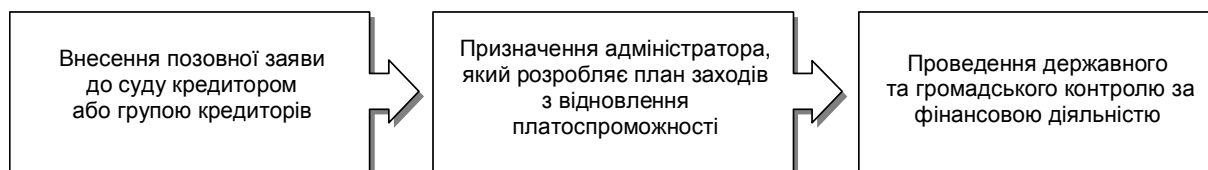
По-четверте, неясність процедури з'ясування відносин між органами державної влади, місцевого самоврядування та кредиторами впливає з відсутності у вітчизняному законодавстві положень, які регламентують механізм функціонування інституту муніципальних запозичень, оскільки ст. 74 «Особливості здійснення місцевих запозичень і надання місцевих гарантії» Бюджетного кодексу України не дає відповіді на низку процедурних питань. Натомість у нормативно-правовому полі за кордоном чітко розписані права та обов'язки даних суб'єктів економічних відносин, обґрунтовується відповідальність за порушення строків погашення боргу й інших умов договору, які можуть спричинити стан банкрутства.



Загалом же причини виникнення кризових явищ у системі життєзабезпечення муніципальних утворень та їхньої неплатоспроможності відображають негативний стан розвитку територій. З одного боку, органам місцевого самоврядування необхідно провести діагностику фінансового стану для попередження таких явищ у майбутньому, а з іншого – використати увесь арсенал інструментів з метою їх усунення, оскільки кожна адміністративно-територіальна одиниця володіє тим чи іншим економічним, фінансовим, податковим, географічним і т. н. потенціалом, які слід закласти в основу стратегії соціально-економічного розвитку.

Для ґрунтовного аналізу неплатоспроможності муніципальних утворень зупинимось на характеристиці нормативно-правового поля зарубіжних країн, яке передбачає застосування комплексу заходів з їх фінансового оздоровлення. В Румунії цьому присвячена Глава VI «Фінансова криза і неплатоспроможність адміністративно-територіальних одиниць» закону «Про місцеві фінанси». Зокрема, до обставин виникнення неплатоспроможності адміністративно-територіальної одиниці належать несплата упродовж 120 днів зобов'язань обсягом 50% річного бюджету або невивплата заробітної плати працівникам бюджетних установ терміном 120 днів [2].

Вказані обставини потребують впровадження заходів для забезпечення фінансової стійкості територій та недопущення подібних ситуацій у майбутньому. З цією метою в румунському законодавстві розроблено алгоритм фінансового оздоровлення адміністративно-територіальної одиниці (рис. 2). На сучасному етапі українського державотворення, коли економічно нерозвинені регіони перебувають на межі банкрутства, він викликає зацікавлення серед фахівців, отже, ймовірно, може бути імплементований у нормативно-правове поле нашої держави для того, щоб нівелювати стан неплатоспроможності адміністративно-територіальної одиниці.



**Рис. 2. Заходи із забезпечення фінансової стійкості адміністративно-територіальних одиниць в Румунії\***

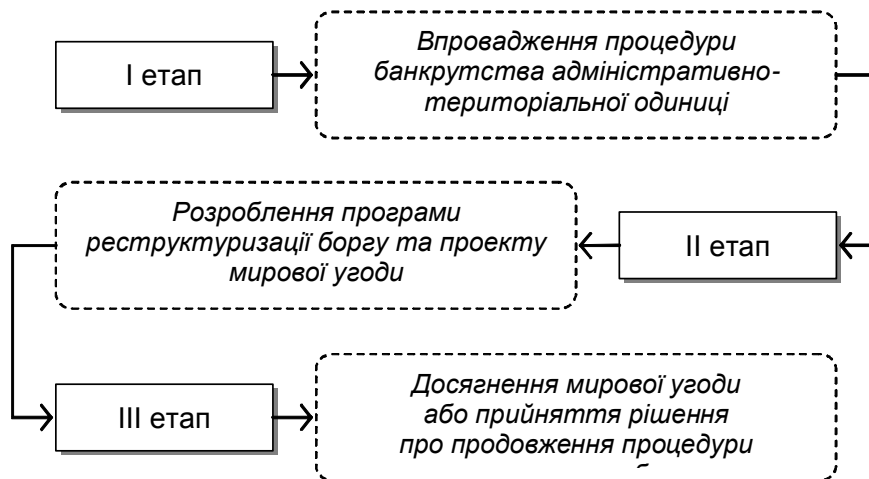
\* Побудовано на основі [2].

Алгоритм на рис. 2 розпочинається із внесення позовної заяви до суду кредитором або групою кредиторів щодо адміністративно-територіальної одиниці, в якій виникли фінансові зобов'язання, і яка нездатна їх забезпечити упродовж найближчого проміжку часу. У такому разі призначається адміністратор, котрий зобов'язаний розробити план заходів з відновлення платоспроможності території у частині підтримання на належному рівні її фінансової життєдіяльності та погашення накопиченого боргу. При цьому на усіх етапах визначення неплатоспроможності адміністративно-територіальної одиниці та її фінансового оздоровлення реалізується контроль державними і громадськими інститутами.

В Угорщині процедурні питання визнання неплатоспроможними муніципальні утворення регламентуються законодавчим актом «Про процес врегулювання заборгованості органів місцевого самоврядування». У ньому чітко окреслено передумови ініціювання процесу врегулювання боргу адміністративно-територіальної одиниці, а саме: якщо не оплачено рахунок або не дано відповіді на вимоги кредитора упродовж 60 днів з дня їх виставлення; якщо не погашено визнаний нею борг упродовж 60 днів після настання строку погашення; якщо не погашено зобов'язання за вимогою постанови суду, що має обов'язкову силу; якщо не погашено зобов'язання за вимогою попередньої постанови суду, що має обов'язкову силу [3].

На відміну від нормативно-правового поля Румунії, де передбачено заходи із забезпечення фінансової стійкості адміністративно-територіальних одиниць, в угорському законодавстві виписана процедура їх банкрутства, яка складна за побудовою і передбачає виконання низки етапів (рис. 3).

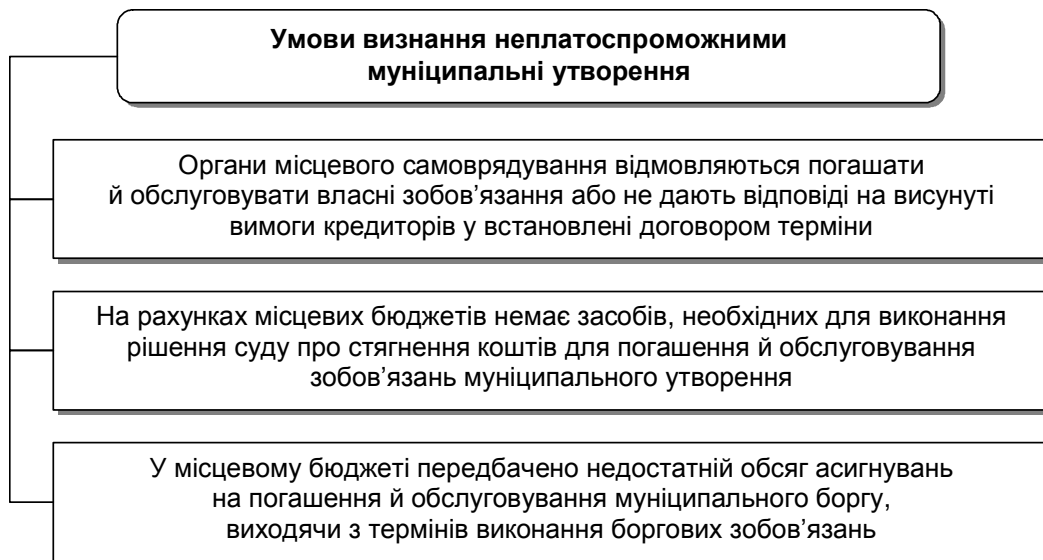
Зокрема, на першому етапі судом впроваджується процедура банкрутства адміністративно-територіальної одиниці. Наступна стадія передбачає розроблення програми реструктуризації боргу та проекту мирової угоди. Останній етап – досягнення мирової угоди або прийняття рішення щодо про-довження процедури врегулювання боргу.



**Рис. 3. Етапи здійснення процедури муніципального банкрутства в Угорщині\***

\* Побудовано на основі [3].

Явище неплатоспроможності муніципальних утворень загалом характерне для будь-яких країн, незалежно від форми державного устрою або місця на економічній мапі світу. З прагматичної точки зору воно відображає стан адміністративно-територіальної одиниці, коли неможливо своєчасно і в повному обсязі виконати зобов'язання за фінансовими, торговельними, кредитними та іншими операціями. Безпосередньо в зарубіжній практиці антикризового управління муніципальні утворення визнаються неплатоспроможними, тобто не здатними своєчасно забезпечити обслуговування і погашення власних зобов'язань, за наявності однієї або сукупності умов, узагальнених на рис. 4.



**Рис. 4. Умови визнання неплатоспроможними муніципальні утворення**

Як бачимо, загальносвітовий досвід апробував низку умов визнання неплатоспроможними муніципальні утворення. По-перше, органи місцевого самоврядування відмовляються погашати власні зобов'язання. По-друге, в місцевих бюджетах немає достатніх засобів, які необхідні для виконання судових рішень про стягнення коштів для їхнього погашення й обслуговування. По-третє, органи місцевого самоврядування не передбачили достатній обсяг асигнувань на обслуговування муніципального боргу, виходячи з термінів виконання зобов'язань. З метою владнання негативних наслідків кризових явищ розвитку територій ці умови потребують першочергового впровадження у вітчизняне законодавство.

Тільки один момент не залишився поза увагою Бюджетного кодексу України – обмеження в здійсненні місцевих запозичень. Так, відповідно до п. 6 ст. 74 цього нормативно-правового документа видатки місцевого бюджету на обслуговування місцевого боргу не можуть перевищувати 10% видатків його загального фонду упродовж будь-якого бюджетного періоду, коли планується обслуговування цього боргу [1]. На превентивному рівні це положення разом із посиленням контролю за здійсненням місцевих запозичень, впровадженням обов'язкового супроводу місцевих позик деталізованими програмами їхнього використання і погашення має нівелювати неплатоспроможність адміністративно-територіальних одиниць (табл. 1).

Таблиця 1

**Запозичення органів місцевого самоврядування в Україні  
за 2009–2011 рр.\***

<b>Позичальники</b>	<b>Види запозичень</b>	<b>Дата надання висновку Мінфіном</b>	<b>Обсяг запозичень</b>
Львівська міська рада	Облігації внутрішньої місцевої позики	09.04.2009 р.	300 млн. грн.
Луцька міська рада	Облігації внутрішньої місцевої позики	15.06.2009 р.	50 млн. грн.
Кам'янець-Подільська міська рада	Облігації внутрішньої місцевої позики	15.06.2009 р.	10 млн. грн.
Івано-Франківська міська рада	Надання гарантій за кредитом	15.07.2009 р.	11,7 млн. євро
Львівська міська рада	Надання гарантій за кредитом	15.07.2009 р.	38 млн. євро
Сумська міська рада	Облігації внутрішньої місцевої позики	03.08.2009 р.	50 млн. грн.
Дніпропетровська міська рада	Облігації внутрішньої місцевої позики	13.08.2009 р.	50 млн. грн.
Донецька міська рада	Облігації внутрішньої місцевої позики	13.08.2009 р.	60 млн. грн.
Енергодарська міська рада	Надання гарантій за кредитом	23.10.2009 р.	8 млн. євро
Житомирська міська рада	Надання гарантій за кредитом	24.03.2010 р.	10 млн. євро
Одеська міська рада	Облігації внутрішньої місцевої позики	08.10.2010 р.	300 млн. грн.
Черкаська міська рада	Кредит з метою рефінансування	23.12.2010 р.	5 млн. грн.
Автономна Республіка Крим	Облігації внутрішньої позики	10.05.2011 р.	400 млн. грн.

\* Побудовано на основі [4].

За даними Міністерства фінансів України у кризовий 2009 р. органи місцевого самоврядування здійснили випуски облігацій внутрішніх місцевих позик в обсязі 520 млн. грн. При цьому найбільшим емітентом місцевих запозичень була Львівська міська рада, яка залучила 300 млн. грн. цього виду боргових цінних паперів. У 2010 р. на таку ж суму Одеською міською радою, а в 2011 р. обсягом 400 млн. грн. Автономною Республікою Крим здійснено випуски облігацій внутрішніх місцевих позик. Єдиним емітентом зовнішніх запозичень була Київська міська рада, яка упродовж 2003–2005 рр. випустила облігацій зовнішньої позики на суму близько 600 млн. дол. США, що свідчить про нерозвиненість цього виду позик.

Також з метою поліпшення антикризового управління адміністративно-територіальних одиниць у бюджетному законодавстві України необхідно переглянути термінологію в частині впровадження понять боргової та поточної неплатоспроможності (рис. 5). Зокрема, перша визначається наявністю боргових зобов'язань перед кредиторами й іншими суб'єктами економічних відносин. Натомість друга характеризується заборгованістю органів місцевого самоврядування, що не належить до боргової неплатоспроможності. Головним чином до неї належить відсутність оплати за муніципальним замовленням підприємствам різних форм власності й непогашення заробітної плати в працівників бюджетної сфери.



**Рис. 5. Види неплатоспроможності адміністративно-територіальної одиниці**

Що стосується боргової неплатоспроможності, у нормативно-правове поле нашої держави потрібно внести низку процедурних вимог. По-перше, граничний обсяг муніципальних запозичень не повинен перевищувати суму, яка спрямовується в поточному році на фінансування дефіциту місцевого бюджету і погашення боргових зобов'язань. По-друге, максимальний розмір витрат на обслуговування боргу має становити не більше 20% видатків місцевого бюджету. По-третє, дефіцит місцевого бюджету не має перевищувати 10% від обсягу доходів місцевого бюджету. Такі вимоги сприятимуть зниженню ймовірності виникнення передкризового стану адміністративно-територіальної одиниці.

Натомість процедури з відновлення поточної платоспроможності мають передбачати комплекс дій з її реструктуризації. Іншими словами, це узгоджене з різними суб'єктами економічних відносин надання відстрочки або розстрочки за зобов'язаннями адміністративно-територіальної одиниці. У разі визнання боргу безнадійним можливе часткове або повне списання основного боргу, а також штрафів і пені. Графіки реструктуризації, залежно від конкретної фінансової ситуації, мають бути складені таким чином, щоб виплата більшої частини суми боргу припадала на кінець реструктуризації, а заборгованість за штрафами стягувалась одночасно.

Вважаємо, що впровадження таких заходів у процедурні питання неплатоспроможності адміністративно-територіальних одиниць ставить стратегічні цілі. З одного боку, це захистить органи місцевого самоврядування, кредиторів і бюджет від фінансових ризиків, а з іншого – дасть чітке

уявлення про те, що трапиться у разі виникнення ситуації банкрутства. На відміну від нормативно-правового поля за кордоном, де використовуються інструменти державного регулювання, в Україні слід створити механізм, який надав би рівні права й обов'язки усім суб'єктам економічних відносин. При цьому адаптація кращих зразків зарубіжної практики має враховувати вітчизняну концепцію місцевого самоврядування.

Зауважимо, що подальші наукові пошуки мають бути спрямовані на обґрунтування методологічних засад щодо імплементації у вітчизняне законодавство заходів із забезпечення фінансової стійкості адміністративно-територіальних одиниць й вироблення процедури муніципального банкрутства. У цьому сенсі необхідно не просто «скопювати» нормативно-правове поле зарубіжних країн, яке характеризує заходи з попередження їх неплатоспроможності та фінансового оздоровлення, а враховувати соціально-еко-номічні реалії розвитку нашої держави.

### Література

1. *Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI [Електрон-ний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print1321257822961676>.*
2. *Lege Nr. 273 din 29 iunie 2006 Privind finantele publice locale [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fonduriadministratie.ro/pictures/legea%20273.PDF>.*
3. *1996. Évi XXV. Törvény a helyi önkormányzatok adósságrendezési eljárásáról [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy\\_doc.cgi?docid=99600025.TV&jab=1](http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=99600025.TV&jab=1).*
4. *Запозичення органів самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=294276&cat\\_id=68447](http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=294276&cat_id=68447).*

І ДАЄОЕЕА І ДІ ААААІ І В ААДЖААІ І АІ О²І АІ НІ АІ АІ АОАЕОО  
 АЕЕІ І АІ І В АР АЕАОІ ЕО І ДІ АДАІ О НІ О²АЕУІ ²Е НОАД²:  
 НООУ ² НОДБЕООДА

*Розкрито й наочно описано суть державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. Проаналізовано основні моменти проведення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм у соціальній сфері. Запропоновано здійснювати державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм соціальної сфери на всіх стадіях бюджетного процесу.*

*It is exposed and essence of state financial audit of implementation of the budgetary programs is evidently described the basic moments of leadthrough of state financial audit of implementation of the budgetary programs are Analysed in a social sphere. It is suggested to carry out the state financial audit of implementation of the budgetary programs of social sphere at all stages of budgetary process.*

У сучасних умовах розвитку суспільства проблема сирітства стає дедалі більш поширеною і розглядається не в окремих випадках, а як особливе явище сучасного соціуму. Гострота цієї проблеми обумовлена, з одного боку, збільшенням кількості дітей-сиріт, а з іншого – неефективним функціонуванням системи соціальної підтримки, яка на даний час орієнтована переважно на облік первинних потреб соціальних сиріт, що зумовлено нестачею бюджетних ресурсів та їх нераціональним використанням. Все це спонукає до пошуку шляхів найбільш раціонального та ефективного їх витрачання. Однак ефективне управління не можливе без ефективного контролю, який би мав спрямованість на проведення глибокого аналізу та оцінювання системи державного управління в різних сферах, що забезпечить дотриманням бюджетного законодавства, ефективного і результативного управління бюджетними коштами на всіх стадіях бюджетного процесу. Такий ефективний контроль має назву «державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм».

Актуальність статті полягає в тому, що проблема сирітства не є новою для нашого суспільства, але безумовно була і є актуальною соціальною проблемою. Однак протягом останнього часу соціально-економічний розвиток зазнавав потужного тиску, що привело до необхідності економного використання бюджетних коштів. З огляду на це виникла гостра потреба у впровадженні ефективного й результативного управління державними ресурсами шляхом застосування державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм на всіх стадіях бюджетного процесу.

Мета статті – дослідити й описати структуру аудиту, як основу державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, при використанні бюджетних коштів, виділених для надання субвенції на виплату соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошового забезпечення батьків-вихователів і прийомних батьків за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях за принципом «гроші ходять за дитиною».

Створення та розвиток державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм в Україні є предметом дослідження таких вчених, як А. О. Асанов, М. В. Бариніна-Зарікова, О. В. Грибовський, С. О. Левицька, А. В. Машишев, Н. І. Рубан, І. Б. Стефанюк. Ці дослідження більшою чи меншою мірою зводяться до того, що державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм – це «панацея» для соціально-економічного розвитку країни.

Кабінет Міністрів України постановою від 31 січня 2007 р. № 81 затвердив «Порядок призначення і виплати державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошового забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях за принципом «гроші ходять за дитиною» (далі – субвенція «гроші ходять за дитиною») [1].

Дані Державного комітету статистики України свідчать про факти зростання впродовж останніх 5-и років кількості дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, – більше 7,0 тис. осіб.

Загалом за станом на 01. 01. 2011 р. кількість дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, становила 98,1 тис. осіб. Чисельність усиновлених дітей протягом 2010 р. становила 4,9 тис. осіб [2].

Водночас значна більшість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, ще залишаються за межами сімейного виховання. На жаль, такі діти можуть зазнати впливу кримінальних структур, стати на шлях жебракування, бродяжництва, асоціального способу життя.

З огляду на зазначене, ефективне використання вищевказаної субвенції та досягнення цілей, на які вона надається, неможливе без дієвого контролю, адже як органів державної влади, так і громадян України цікавить, наскільки раціонально й результативно використовуються бюджетні кошти в соціальній сфері надані для врегулювання проблеми сирітства, й наскільки ефективно забезпечуються державні соціальні стандарти. Відповіді на ці та інші запитання можливі лише при застосуванні державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм на всіх стадіях бюджетного процесу, за основу якого взято принципи економності, результативності й ефективності.

Державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм (далі – аудит ефективності) – це форма контролю, яка спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів для запланованих цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають [3]. Результати аудиту ефективності та їхня оцінка викладаються в аудиторському звіті. Аудиторський звіт – це письмовий документ, у якому керівник аудиторської групи (аудитор) повідомляє про обсяги та результати виконаного аудиту ефективності.

Типовий аудиторський звіт має таку структуру:

1. Резюме (супровідний лист). Короткий зміст проведеного аудиту ефективності (участі в аудиті ефективності) з описом найважливіших моментів (мети, методів, результатів, висновків аудиту ефективності), який призначено для тих, хто не має часу для вивчення всього звіту, але має зосередитися на найважливіших його аспектах.

2. Вступ: фонові інформація, причини проведення аудиту.

3. Структура аудиту. Описується процес організації та поетапне здійснення роботи аудиторів.

Наприклад, типова структура аудиту при дослідженні питання використання бюджетних коштів, виділених для надання субвенції «гроші ходять за дитиною», матиме таку основу.

*Мета дослідження.* Дати оцінку ефективності використання коштів державного бюджету, виділених для надання субвенції місцевим бюджетам на виплату соціальної допомоги «гроші ходять за дитиною». Визначити фактори, що негативно вплинули на досягнення кінцевої мети витрачання бюджетних коштів, надати пропозиції щодо підвищення ефективності управління державними ресурсами.

*Об'єкт аудиту.* Об'єктом виступає субвенція із загального фонду державного бюджету місцевим бюджетам, виділена впродовж періоду, який підлягає дослідженню на період проведення аудиту, в межах обсягів коштів головного розпорядника, з визначенням відповідним КПКВ на виплату соціальної допомоги «гроші ходять за дитиною». Кошти місцевих бюджетів, які виділялися на: утримання дитячих будинків сімейного типу; інформаційне забезпечення спрямоване на пошук кандидатів у прийомні батьки та батьки-вихователі; навчання кандидатів.

*Період дослідження.* Він визначається органом, що проводить державний аудит, при плануванні проведення зазначеного аудиту.

*Коло учасників зазначеного аудиту.* Державний орган, який проводить державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм; Міністерство сім'ї, молоді та спорту України; Державний Департамент з усиновлення та захисту прав дитини; Міністерство у справах молоді, сім'ї та гендерної політики АР Крим; служби у справах дітей обласних, Київської та Севастопольської міських, районних, районних у містах державних адміністрацій, виконавчих органів міських і районних у містах рад, Київська обласна державна адміністрація; Державна соціальна служба для сім'ї, дітей і молоді та ін.

*Методи та організація аудиту.* У ході аудиторського дослідження використовуються здебільшого методи аналізу і порівняння повноти застосування законодавчих та нормативних актів з економічних, правових та організаційних засад соціального захисту дітей. З метою вивчення громадської думки щодо проблемних питань, які виникають у процесі застосування сімейних форм влаштування дітей,

проводиться анкетування спеціалістів служб у справах дітей, центрів соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді, притулків для дітей, центрів соціальної реабілітації дітей, інтернатних закладів, батьків-вихователів та прийомних батьків.

У процесі проведення аудиту ефективності, на підставі аналізу результативних показників, аудиторською групою формується проблема аудиту.

Досліджуючи й аналізуючи використання коштів субвенції «гроші ходять за дітьми» аудиторською групою може бути сформульована така проблема аудиту: які фактори стримували розвиток сімейних форм виховання і не сприяли ефективному використанню бюджетних коштів, виділених на підтримку дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування?, або інша проблема, що виникла в процесі оцінювання результативних показників. На основі проблеми аудиту формуються гіпотези аудиту, що спростовують або підтверджують існування проблеми аудиту. Після зібрання всіх необхідних доказових даних аудиторська група підбиває підсумки, формулює відповідні висновки й надає конкретні пропозиції. Впровадження цих пропозицій приведе в подальшому до якісних змін в управлінні ресурсами держави, адже завдання аудиту ефективності – не тільки визначити основну проблему і її дослідити, а й подати дієві пропозиції щодо шляхів її вирішення. Аудиторська група може пропонувати внесення змін як на законодавчому, так і на виконавчому рівнях для раціональнішого й ефективнішого використання бюджетних коштів.

4. Опис досліджуваної бюджетної програми. У цьому розділі дається оцінка ефективності програми, а також зазначається проблема аудиту. Також подається інформація щодо мети і напрямів впровадження бюджетної програми, її учасників, запланованих і досягнутих результатів. Результативні показники бюджетної програми – кількісні та якісні показники, які характеризують результати виконання бюджетної програми і підтверджуються статистичною, фінансовою та іншою звітністю, і дають змогу здійснити оцінювання використання коштів на виконання бюджетної програми. Результативні показники поділяють на такі групи: показники затрат, показники продукту, показники ефективності та показники якості.

5. Результати аудиту. На підставі аналізу зібраних даних визначаються гіпотези аудиту, які можуть стосуватись кожної стадії проходження бюджетних коштів (планування, розподіл, використання, контроль), щодо неефективного управління ресурсами держави, які досліджувались, стисло виписується процедура дослідження і наводяться результати, які підтверджують або спростовують ці гіпотези. Гіпотези аудиту – припущення аудитора (здогад) щодо причини виникнення та існування проблем, недосконалості певних позицій в організації виконання бюджетної програми.

6. Висновки аудиту. Підводяться підсумки проведеного аудиту ефективності, а саме, надається висновок щодо ефективності бюджетної програми. Виконання бюджетної програми може бути оцінено як: ефективне (рівень виконання показників продукту, ефективності, якості перевищував або дорівнював рівню фінансування); недостатньо ефективне (рівень виконання деяких показників продукту, ефективності, якості був менший за рівень фінансування); неефективне (рівень виконання показників продукту, ефективності, якості був значно менший за рівень фінансування).

7. Пропозиції. Пропонуються необхідні дії щодо проведення якісних змін в управлінні ресурсами держави, підвищення ефективності використання бюджетних коштів, які повинні ґрунтуватися на результатах аудиту ефективності. Під час складання пропозицій аудитор має передбачити їхній майбутній корисний вплив на виконання бюджетної програми.

8. Джерела інформації. Міститься перелік нормативно-інструктивних документів, облікових та звітних форм, інформаційних та аналітичних матеріалів, на які аудиторська група посилається в аудиторському звіті.

Державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм є обґрунтованішим і глибшим методом контролю, ніж інші види фінансового контролю, наприклад інспектування, бо під «сумнів» державні аудитори ставлять не тільки законність і достовірність, ефективність використання ресурсів за призначенням, а й доцільність і необхідність того чи іншого управлінського рішення.

Виходячи з вищенаведеного, можна стверджувати, що основними завданнями аудиту ефективності є: оцінювання ефективності виконання бюджетних програм шляхом порівняння звітних даних щодо виконання програми (виконання результативних показників) із заданими параметрами, в тому числі зазначеними в паспорті бюджетної програми, порівняння рівня досягнутих показників з рівнем їхнього фінансування; виявлення упущень і недоліків організаційного, нормативно-правового та



фінансового характеру, які перешкоджають своєчасній, повній і якісній реалізації запланованих цілей; визначення ступеня впливу виявлених упущень і недоліків на реалізацію запланованих цілей; розроблення пропозицій щодо шляхів (форм, засобів) підвищення ефективності використання бюджетних коштів, поліпшення організації виконання бюджетної програми з наголосом на можливостях зменшення витрат, підвищення продуктивності програми та якості послуг, її подальшої реалізації із залученням оптимального (або додаткового) обсягу бюджетних коштів чи її припинення.

Кризовий стан суспільства призвів до різкого падіння рівня матеріального і морального благополуччя сім'ї, зумовлюючи зростання кількості сиріт не тільки без батьків, а й при живих батьках. В умовах економічної і політичної нестабільності суспільства проблема адаптації і соціалізації дітей, що залишилися без піклування батьків, набуває практичної актуальності. Наукові дослідження, що стосуються життя дітей-сиріт і питань їхньої соціалізації й адаптації, тривалий час проводилися в межах медицини, психології і педагогіки, тоді як соціально-економічні аспекти проблеми аналізувалися недостатньо і дедалі більше загострювались. Тому на державному рівні було порушено питання щодо пошуку та впровадження в систему державного фінансового контролю новітніх методів і форм контролю, за допомогою яких можна отримати відповіді та пропозиції на питання, як ефективніше використовувати наявні ресурси для досягнення кращих результатів, адже від того, наскільки ефективно використовуються державні кошти, залежить доля не тільки багатьох беззахисних дітей, а й суспільства загалом. До таких новітніх методів та форм належить державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм, за основу якого взято принципи економності, результативності, ефективності, доцільності, необхідності та ряд інших.

Однак потрібно зауважити, що на даний час методи та принципи проведення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм в Україні дослідженні поверхнево. З огляду на це виникає гостра потреба в глибшому й ширшому дослідженні цього методу контролю шляхом розроблення і прийняття комплексу заходів з реалізації матеріалів державних фінансових аудитів відповідно до міжнародних стандартів та внесення відповідних змін і доповнень у нормативно-правові документи, які регламентують процес проведення аудиту ефективності. Це приведе до ефективного і раціонального використання державних фінансів, що має вирішальне значення для соціально-економічного розвитку України та її суспільного добробуту.

Через обмеженість обсягів статті ми своїм дослідженням охопили лише окремі аспекти проведення аудиту ефективності, виокремлюючи лише основне з певних питань, залишаючи перспективи для подальших розвідок у напрямку дослідження становлення і розвитку аудиту ефективності як новітньої форми державного фінансового аудиту України та можливості його подальшої модернізації.

### Література

1. *Порядок призначення і виплати державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошового забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях за принципом «гроші ходять за дитиною»* : постанова Кабінету Міністрів України від 31 січня 2007 р. № 81.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
3. *Методичні рекомендації щодо проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту ефективності виконання бюджетної програми* : наказ Головки КРУ України № 444 від 15.12.2005 р.

Олександр ТРЕГУБОВ, Анастасія ОРЛОВА

НАІ АӨ²В ВЕ ÇÄÑ²А Ö²І АІ НІ АІ АІ І ÇÄІ ӘІ ÄЕÄІ І В  
НÓА'а ÈÒА АІ НІ І ÄÄÐ ÄÄІ І В

*Розглянуто проблему неплатоспроможності багатьох підприємств України. Досліджено механізм проведення санації підприємств і запропоновано основні напрямки його вдосконалення.*

*The problem of insolvency of many enterprises in Ukraine is considered in the article. The mechanism of leadthrough of rehabilitation plan is investigational and basic directions of his perfection are offered.*

У зв'язку з міжнародною фінансовою кризою, від наслідків якої сьогодні потерпають усі економічно розвинуті країни світу, в тому числі Україна, гостро постає проблема прогнозування тенденцій змін фінансового стану й оцінка ризику імовірного банкрутства підприємств. Економіка України постраждала від світової економічної кризи найбільше з-поміж країн Східної Європи.

В сучасних умовах фінансово-економічної, політичної та соціальної нестабільності зовнішнього середовища функціонування вітчизняних підприємств спостерігається кількісне зростання кризових ситуацій, з якими вимушені стикатися суб'єкти господарювання. Це знаходить своє відображення в скороченні обсягів реалізації продукції, затримці платежів за дебіторською та кредиторською заборгованістю або й узагалі в їх відсутності. Як наслідок – збільшується кількість збиткових, неплатоспроможних підприємств.

В 2011 р. 41% від всіх зареєстрованих в Україні промислових підприємств виявилися збитковими, тобто майже половина суб'єктів господарювання в державі не сплачувала податки й збори до державного та місцевого бюджетів. Оскільки саме ці платежі є одним із головних джерел доходів держави, то в Україні щороку гостро постає проблема дефіциту коштів на покриття видатків державного бюджету, а отже, й можливості здійснювати державою свої функції.

Актуальність теми в тому, що на макрорівні неплатоспроможність одного підприємства може автоматично погіршити фінансовий стан свого кредитора й державного бюджету, оскільки в останніх збільшуються розміри сумнівної (або безнадійної) дебіторської заборгованості та бракує наявних ліквідних коштів. І тоді вже кредитор першого підприємства виявляється неплатоспроможним щодо своїх кредиторів. І такий ланцюг послідовно створює низку проблем щодо фінансового стану десятків інших суб'єктів господарювання і може стати причиною утворення кризових станів в окремих галузях або національній економіці загалом.

Мета статті – виявити передумови банкрутства підприємств, розглянути методи фінансово-господарського оздоровлення підприємств будь-якої форми власності, тобто відновлення їхньої платоспроможності, й проаналізувати законодавчу базу, яка регламентує процес проведення санації підприємства в Україні.

Сучасні фахівці в галузі економіки вже мають у своєму доробку дослідження теоретичних та деяких практичних аспектів проведення санації підприємств. Зокрема, в публікації А. Череп розкрито санацію підприємства як економічну категорію [1]. У праці Д. Коваленко висвітлено основні організаційно-економічні аспекти класичної моделі санації [2]. У статті О. Козляченко розглянуто особливості санаційних процедур у різних країнах світу [3]. У праці А. Івженко досліджено механізм проведення санації підприємств й запропоновано основні напрямки його вдосконалення [4]. Однак недостатньо матеріалу, який пропонує інструкції, методичні вказівки з проведення санації суб'єктів господарювання та конкретний порядок її здійснення.

Недолік фінансових коштів на підприємстві, що може стати наслідком незапланованих витрат або недосягнення необхідного фінансового результату, є причиною його неплатоспроможності. Немоżliвість підприємств вчасно розрахуватись із кредиторами та державним бюджетом за своїми зобов'язаннями робить їх боржниками й ставить на межу банкрутства.

Інститут банкрутства існує в українському законодавстві вже тривалий час. Ще в період становлення України як незалежної держави було прийнято Закон України «Про банкрутство» [5], метою якого було задоволення вимог кредиторів підприємства шляхом продажу майна боржника та його ліквідації. Однак ліквідація підприємства-боржника не завжди є найбільш оптимальним варіантом розвитку подій. По-перше, вимоги кредиторів задовольняються не в повному обсязі або вони взагалі отримують значні збитки. По-друге, діяльність підприємства-боржника у подальшому може бути доволі перспективною, а його неплатоспроможність пояснюється низкою несприятливих зовнішніх обставин. По-третє, ліквідація підприємства може створити багато соціальних проблем у суспільстві. Особливо це стосується великих підприємств, які забезпечують зайнятість населення та здійснюють значні відрахування у державний і місцевий бюджети.

На даний час в Україні питання банкрутства регулюються Господарським кодексом України, Цивільним кодексом України, Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» має пріоритет перед іншими законами і перед ГКУ та ЦКУ, тому що він містить кращі досягнення іноземних і національної правових систем з регулювання питань банкрутства підприємств, тоді як у ГКУ та ЦКУ представлено тільки загальні положення про банкрутство. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» суттєво відрізняється від попереднього Закону України «Про банкрутство», тому що він розрахований не на банкрутство підприємства та його ліквідацію, а на відновлення його платоспроможності.

Розрізняють такі зовнішні критерії визначення неплатоспроможності підприємства: розмір боргу та тривалість прострочки боргу.

Зазначені критерії можуть вказувати на неплатоспроможність суб'єкта господарювання, тобто на його нездатність задовольнити вимоги кредиторів. Справа про банкрутство порушується господарським судом у випадку, якщо підприємство на три місяці прострочило виконання безспірних вимог кредиторів щодо сплати грошового зобов'язання, розмір якого перевищує 300 мінімальних розмірів заробітної плати.

У законодавчих актах деяких країн, наприклад Великобританії, Німеччини, Франції, існує відмінність між термінами «неспроможність» і «банкрутство». Так, неспроможність виключає будь-які умисні дії з боку боржника, а банкрутство передбачає кримінально-правовий зміст праводіносин [6]. До неплатоспроможного боржника, згідно зі ст. 212 ГКУ, можуть застосовуватись такі судові процедури: 1) розпорядження майном боржника; 2) мирова угода; 3) санація боржника (відновлення платоспроможності); 4) ліквідація банкрута. Таким чином, санація – це одна з чотирьох судових процедур, яка може бути своєрідним інструментом, що забезпечує тимчасову підтримку неплатоспроможного боржника з метою відновлення його платоспроможності.

Отже, згідно із законодавством України фінансове оздоровлення суб'єктів господарювання можливе трьома способами: 1 – кредитування; 2 – реструктуризація підприємства, боргів і капіталу; 3 – зміна організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Кредитування як один із санаційних заходів означає надання підприємству-боржнику середньо- та довгострокових позик іншими суб'єктами господарювання або спеціалізованими фінансово-кредитними установами з метою підвищення платоспроможності першого. Завдяки кредитам підприємство-боржник отримує ліквідні засоби, що підвищує його поточну платоспроможність. Однак водночас підвищується рівень фінансової залежності підприємства через зростання частки позичкового капіталу.

Реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-економічних, правових і технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва. Санація

проводиться з метою виведення підприємства із кризового стану. Проведення санації доцільне за таких умов: 1) вартість активів об'єкта банкрутства суттєво перевищує розмір його кредиторської заборгованості; 2) неплатоспроможний суб'єкт підприємницької діяльності є стратегічно важливим з точки зору державних інтересів.

Якщо санація підприємства проводиться до початку порушення провадження у справі про банкрутство, то вона має назву досудової санації. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» досудова санація – це система реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів щодо запобігання банкрутству й відновлення платоспроможності боржника [7].

Санація як захід фінансово-господарського оздоровлення суб'єкта господарювання прийшла в Україну зі світової практики, де вона активно використовується насамперед для попередження виникнення кризових явищ на підприємстві. Найбільш популярним серед санаційних заходів, що використовуються західними країнами, є реструктуризація. Серед компаній, які успішно проводили реструктуризаційні операції, можна назвати «General Electric», «Polaroid», «Ericsson», «Motorola», «Херох» та ін. [8].

Згідно зі ст. 18 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», для відновлення платоспроможності боржника необхідні такі заходи: реструктуризація підприємства; перепрофілювання виробництва; закриття нерентабельних виробництв; відстрочка та (або) розстрочка платежів або прощення (списання) частини боргів, про що укладається мирова угода; ліквідація дебіторської заборгованості; реструктуризація активів боржника; продаж частини майна боржника; зобов'язання інвестора про погашення боргу (частини боргу) боржника; продаж майна боржника як цілісного майнового комплексу; звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні в процесі реалізації плану санації.

Згідно зі ст. 17 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» санація запроваджується на строк, не більший дванадцяти місяців. Після закінчення строку санації приймається одне з таких рішень: припинити процедуру санації у зв'язку з відновленням платоспроможності боржника; припинити процедуру санації й укласти мирову угоду; звернутися до господарського суду з клопотанням про продовження процедури санації; звернутися до господарського суду з клопотанням про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.

На основі аналізу Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» можна розробити певну послідовність здійснення санації підприємства (див. рис. 1 і 2).

Аналіз свідчить, що санація підприємства, яка проводиться за рішенням господарського суду, має власний встановлений законодавством порядок проведення під суворим контролем кредиторів, інвесторів, державних органів, тобто всіх тих осіб, які зацікавлені у відновленні платоспроможності підприємства та його фінансовому оздоровленні. З іншого боку, санація підприємства, яка проводиться без залучення державних (судових) органів, має більш прихований характер, оскільки майже всі заходи з фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання проводяться всередині самого підприємства з додержанням комерційної таємниці, що робить можливим здійснення різноманітних махінацій із капіталом. На основі проведеного аналізу виявлено, що немає єдиного способу визначення санаційної спроможності підприємства, ефективності проведення запланованих санаційних процедур, тобто всього того, що підприємство першочергово враховує при визначенні необхідності й доцільності проведення санації, хоча законодавством суворо регламентовано порядок проведення санації за строками та перелік її основних заходів.

Основною ідеєю санації є фінансове оздоровлення підприємства, недопущення ліквідації потенційно перспективних підприємств. Тобто умовою проведення санації є визначення його санаційного потенціалу – санаційної спроможності, яка передбачає аналіз причин виникнення кризових ситуацій на підприємстві, можливості їх подолання та відновлення його ефективної діяльності. На сьогодні не розроблено єдиної методики економічного обґрунтування санаційної спроможності підприємства, тому можуть використовуватися різні методики визначення цього показника. Хоча здійснення санації

приносить позитивні ефекти окремим підприємствам та економіці загалом, в Україні вона не користується великою популярністю. Причинами цього можуть бути недосконалість законодавства, механізму здійснення санації, незацікавленість підприємців у відновленні діяльності кризового підприємства, оскільки банкрутство, на їхню думку, є легшим і менш збитковим шляхом.

Таким чином, санація підприємства – це сукупність різноманітних заходів, здійснення яких забезпечує вихід підприємства із кризи, відновлення його платоспроможності, ліквідності, конкурентоспроможності не тільки в короткостроковому, а й у довгостроковому періоді. Санація підприємства – доволі складна й суперечлива процедура як з юридичного, так і з економічного боку.

В Україні існує певна законодавча база, яка регламентує процес проведення санації підприємства. Є достатньо велика кількість публікацій вчених-економістів і юристів, присвячених дослідженню цієї проблеми. Однак відчувається дефіцит методичного матеріалу, пов'язаного зі здійсненням санації, розробленого спеціалістами та затвердженого на державному рівні, а саме: немає єдиних інструкцій проведення, стандартів, методик здійснення розрахунків, пов'язаних з оцінкою санаційного потенціалу підприємства.



**Рис. 1. Послідовність проведення досудової санації неплатоспроможного підприємства**



**Рис. 2. Порушення справи про банкрутство і проведення судової санації підприємства-боржника**

Підсумовуючи дослідження проблеми банкрутства підприємств, потрібно зауважити, що законодавство України у питаннях, пов'язаних зі санацією підприємства, потребує коригування та доопрацювання. Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під час проведення санації на підприємстві його власники та керівники усуваються від управління, тобто керівництво діяльністю повністю переходить до рук третіх осіб, тому часто інтереси самого підприємства не враховуються. Власникам підприємства необхідно надавати можливість брати безпосередню участь у проведенні санації боржника й контролювати здійснення цієї процедури. Крім цього, необхідно розробити інструкції, методичні вказівки з проведення санації суб'єктів господарювання та конкретний порядок її здійснення.

Інвестування коштів у перспективне, тимчасово неплатоспроможне підприємство у майбутньому забезпечить державний бюджет стабільним джерелом доходів, тому держава має надавати підтримку підприємствам, що опинилися у кризі, оскільки це може позитивно вплинути на розвиток окремих галузей або економіки країни загалом.

**Література**

1. Аустова М. Д. Реструктуризація підприємств / М. Д. Аустова. – М. : Альпина Паблішер, 2002. – 287 с.
2. Дзюба С. Г. Практика проведення санації неплатоспроможних підприємств / С. Г. Дзюба, Я. С. Соболева // *Актуальні проблеми*. – 2012. – № 2. – С. 125–135.
3. Івженко А. С. Основні напрямки удосконалення механізму санації підприємств за сучасних економічних умов / А. С. Івженко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 4. – С. 142–148.
4. Коваленко Д. І. Санація як форма реструктуризаційних процесів на промислових підприємствах України / Д. І. Коваленко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 12. – С. 92–98.
5. Козлянченко О. М. Інститут банкрутства як складова розвитку ринкової економіки / О. М. Козлянченко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 2. – С. 79–87.
6. Про банкрутство: Закон України : (проект від 14.05.1992 № 2343-XI-ВР, зі змінами та доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>
7. Про відновлення платоспроможності боржника або визначення його банкрутом: Закон України : (проект від 14.05.1992 № 2343-XII-ВР зі змінами та доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>
8. Хурумов П. Банкрутство: что это такое? / П. Хурумов // *ЖУК*. – 2007. – № 6. – С. 72–75.
9. Череп А. В. Удосконалення класичної моделі санації підприємств / А. В. Череп, С. В. Севєрина // *Вісник економічної науки України*. – 2010. – № 2. – С. 169–171.

## ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Костянтин БЕЗГІН

ЉАІ ЉІ ЉІ АЉВ І ЉІ ОАЉЉ ЉОАІ ЉАІ І В ОІ І І ЉО  
І ЉАЉВІ ЉУЕЕО І І ЉЕОА

*Здійснено аналіз основних факторів зовнішнього середовища, що стимулюють трансформацію процесу створення цінності освітянських послуг у вищих навчальних закладах України. Обґрунтовано напрямки трансформації процесу створення цінності послуг освіти.*

*The analysis of basic factors of external environment, which stimulate transformation of process of creation of value of elucidative services in higher educational establishments of Ukraine, is carried out. Grounded directions of transformation of process of creation of value of services of education.*

На всіх етапах розвитку суспільного виробництва однією з основних категорій, що обумовлюють спосіб життя, соціальну й економічну основу успішного існування людини, організацій і суспільства загалом, є цінність. За умов глобалізації світової економіки, стрімкого розвитку сфери освітянських послуг, їхньої переорієнтації на ринок споживачів проблема цінності набуває особливого значення. Такий підхід вимагає розроблення нових бізнес-моделей, заснованих на аксіологічному підході, що дасть змогу прискорити реакцію підприємства на зміни зовнішнього середовища, забезпечити координацію дій і синхронізацію процесів для створення споживчої цінності високої якості.

Економічну сутність категорії «цінність» розглядали й аналізували Б. Андерсен, Е. Бем-Баверк, В. Гальперін, Е. Ільєнков, К. Маркс, Дж. С. Мілль, Б. Міттел, В. Міхеєв, А. Орлов, М. Портер, К. К. Прахалад, В. Рамасвами, Д. Рікардо, А. Сливотські, І. Смирнов, А. Сміт, А. Томпсон, М. Туган-Барановський, Д. Хлебніков, Д. Шес. Поряд із цим, дослідження ланцюга створення цінності освітянських послуг сьогодні мають фрагментарний характер, а основні положення реалізації аксіологічного підходу в управлінні таким ланцюгом недостатньо висвітлені в наукових джерелах.

Метою статті є аналіз основних факторів зовнішнього середовища, що стимулюють трансформацію процесу створення цінності освітянських послуг у вищих навчальних закладах України.

На сучасному етапі розвитку вищих навчальних закладів можна виділити такі зовнішні фактори, які безпосередньо чи опосередковано впливають на трансформацію процесу створення цінності освітянських послуг [1; 2; 3]: перевиробництво у сфері освітніх послуг; зниження попиту на освітні послуги; люмпенізація та зростання повного і часткового безробіття населення; конкуренція між вищими навчальними закладами за відповідні сегменти ринку освітніх послуг; підвищення вимог споживачів освітніх послуг до їхньої якості; диверсифікація освітніх послуг; дискретність попиту; інтервенція зарубіжних навчальних закладів.

Перевиробництво у сфері освітніх послуг. За даними Державного комітету статистики, у 2010 р. в Україні мережа вищих навчальних закладів налічує 861 заклад усіх рівнів акредитації та форм власності, в тому числі 198 університетів, 58 академій, 110 інститутів, 1 консерваторію, 231 коледж, 136 технікумів та 127 училищ [1]. Крім цього, діє понад тисяча філій, НКЦ, НКП та інших відокремлених структурних підрозділів. У країнах Європи цей показник становить: в Іспанії (46 млн. населення)



1,5 млн. студентів навчаються в 60 університетах, у Великобританії (62 млн. населення) 3 млн. студентів навчаються у 166 університетах і коледжах, у Франції (64 млн. населення) 2,3 млн. студентів навчаються майже в 100 вищих навчальних закладах. Адекватною реакцією Міністерства освіти та науки України є політика щодо оптимізації й упорядкування мережі навчальних закладів [2]. Наслідки цієї політики для ВНЗ містять в собі як можливості (усунення дублювання підготовки фахівців, ймовірність розширення інфраструктури), так і певні загрози (перехід деяких спеціальностей до інших ВНЗ).

Зниження попиту на освітні послуги, як наслідок складної демографічної ситуації в Україні. За даними Державного комітету статистики, у 2010 р. в Україні навчається 2,6 млн. студентів [1]. Більшість із них народились у 1988–1992 рр. Через 10 років до вищих навчальних закладів вступатимуть абітурієнти генерації 1997–2001 рр., коли народжуваність вдвічі зменшилася. Наслідки дії цього фактора для ВНЗ містять як можливості (перенесення акценту на науково-дослідну складову діяльності університету, розвиток консалтингової діяльності та університетських структур підтримки інноваційних процесів), так і певні загрози (зменшення обсягів навчального навантаження; закриття окремих спеціальностей, кафедр, факультетів).

Люмпенізація та зростання повного і часткового безробіття населення, зростання контингенту з низьким рівнем доходів, неспроможного сплачувати за навчання. У країнах європейського єдиного простору вищої освіти існують два концептуально різні підходи щодо оплати здобуття вищої освіти: стипендії або гранти (Норвегія, Швеція, Ірландія, Німеччина) чи довгострокова позика (Великобританія). Гранти звільняють студентів від оплати за навчання і дозволяють покривати частину витрат на проживання. Обсяг гранта залежить від різних критеріїв, зокрема від прибутків батьків чи кількості дітей у сім'ї. Позики – прямі субсидії студентам, які мають повертатися. Через позики студенти оплачують лише частину витрат за навчання. Адаптація вітчизняної системи вищої освіти до однієї з перелічених моделей для українських ВНЗ також містять як можливості, так і загрози.

Конкуренція між вищими навчальними закладами за відповідні сегменти ринку освітніх послуг, боротьба за потенційний контингент студентів, зростання обсягів послуг та витрат на рекламну діяльність університету. Масове перетворення педагогічних, а то й технічних університетів на класичні є тенденцією, не завжди пов'язаною з якісними змінами результатів освітньої діяльності. Так, у м. Києві вже зараз економістів, менеджерів та правознавців готують всі заклади, крім медичного університету. У більшості регіонів підготовка гуманітаріїв теж, на жаль, стає основним видом діяльності більшості університетів [2].

Підвищення вимог споживачів освітніх послуг до їхньої якості, що обумовлено зростанням доходів та свободи вибору ВНЗ, що є наслідком зазначеного фактора. Це потребує перегляду на рівні Міністерства освіти та науки України норм навчального навантаження науково-педагогічних працівників, особливо для тих, хто активно займається науковою роботою. Реалізація цього положення на законодавчому рівні зосереджує і можливості (підвищення якості навчального процесу, активізація науково-дослідної діяльності), і певні загрози (збільшення штату професорсько-викладацького складу, зниження економічної ефективності процесів діяльності за рахунок збільшення фонду оплати праці) [2].

Диверсифікація освітніх послуг, що обумовлено збільшенням їхніх рівнів та розвитком супутніх і додаткових видів, а також недосконалістю переліків напрямів і спеціальностей. Це трансформує ступеневу освіту, в якій освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавра втрачає будь-який сенс. Водночас аналіз класифікаторів ринку праці показує, що вже сьогодні для багатьох напрямів підготовки та спеціальностей практично відсутні кваліфікації у вітчизняному та міжнародному класифікаторах професій.

Динамічність змін у навчальному процесі, що орієнтує на скорочення строків впровадження нових освітніх послуг у зв'язку зі скороченням їхнього життєвого циклу. Зараз відбувається перехід на системну парадигму мислення з акцентом на взаємозв'язках та цілісному мисленні.

Інновації у навчальному процесі виражаються в поліпшенні організаційних, технічних та методичних можливостей надання освітніх послуг (дистанційне навчання, Інтернет та ін.). За даними Міністерства освіти та науки України, забезпеченість вищих навчальних закладів підручниками і посібниками становить: соціально-гуманітарний напрям – 92%; економічний напрям – 89%; природничо-математичний напрям – 68%; інженерно-технічний напрям – 62% [2]. У середньому

забезпеченість студентів навчальними книгами становить 73%. Загальна кількість комп'ютерів у вищих навчальних закладах становить ~ 95–100 тис. одиниць; із них ~ 80 тис. – у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації. Майже кожний вищий навчальний заклад має локальну мережу і в середньому до 830 комп'ютерів під'єднані до цієї мережі. Усі вищі навчальні заклади мають під'єднання до Інтернету. Середня кількість провайдерських каналів для підключення одного вищого навчального закладу до Інтернету становить ~ 1,9. Пропускна здатність каналів в середньому дорівнює 150 Мбіт/с. Кількість користувачів електронної пошти в одному вищому навчальному закладі в середньому дорівнює 980 [2]. Інтернет, соціальні мережі, мобільні телефони – все це існує й існуватиме в майбутньому. Молодь часто віддає перевагу саме таким засобам спілкування. Отже, в навчанні слід використовувати принаймні деякі з цих інструментів.

Диференціація освітніх послуг, що є результатом збільшення вимог споживачів освітніх послуг. Значною популярністю у працедавців користуються випускники вищих навчальних закладів: політехнічних – 97,8%, економічних – 93,0%, технологічних – 92,7%, транспортних – 92,6% та будівельно-художніх – 91,0%; меншою: класичних університетів – 77,3%, педагогічних – 80,4%, машино-приладобудівних – 86,3%; розбіжність за галузями знань становить: медицина і державне управління – 98,2%; культура і мистецтво – 74,6%. Демографічна ситуація складається таким чином, що серед абітурієнтів буде дедалі менше вчорашніх школярів, натомість побільшає людей старшого віку, що вже мають спеціалізацію і працюють. Це зумовлює необхідність використання нових підходів, таких як навчання впродовж всього життя, а також зміни формату курсів. Щоб пристосуватися до такої ситуації, університетам доведеться переглянути структури навчання та акредитації [2].

Дискретність попиту, що виражається у зміні обсягів попиту споживачів освітніх послуг і створює загрозу стабільності становища університету. Згідно зі звітами керівників вищих навчальних закладів, у 2009 р. отримали скерування на роботу 86,5% випускників освітньо-кваліфікаційних рівнів спеціаліста і магістра, які навчалися за державним замовленням (порівняно з 2008 р. – 89,7%; 2007 р. – 90,1%; з 2006 р. – 92%), що свідчить про щорічне зниження рівня працевлаштування. Порівняно з 2006 р. загальний показник працевлаштування зменшився на 5,5% [2].

Інтервенція зарубіжних навчальних закладів, які формують новий ринок високоякісних освітніх послуг, що ускладнює становище українських освітніх закладів. Виникають суперечки між зарубіжними та вітчизняними стандартами освіти щодо пріоритету академічної чи практичної орієнтації навчання. На даний час у вітчизняному освітньому просторі перевага була на боці академічного навчання, але в майбутньому практика буде відігравати більшу роль. Студенти хочуть отримати роботу, і вони очікуватимуть, що університет дасть їм необхідну для цього підготовку. Міжнародні компанії очікуватимуть від робітників стандартних знань та навичок. Вони віддаватимуть перевагу тим робітникам, які можуть легко переїхати в іншу країну, які вміють добре спілкуватися і працювати з людьми, які виконують роботу, а не розмірковують, як її виконати.

Перелічені фактори зовнішнього середовища орієнтують на врахування й використання наявних конкурентних переваг та потенціалу макрорідсистем університету при розробленні стратегії розвитку його основних процесів створення споживчої цінності освітніх послуг як сукупності запланованих та адаптованих дій, спрямованих на пристосування до зовнішнього середовища через надання освітніх послуг високої якості.

Функціонування університету здійснюється під впливом двох взаємозалежних процесів: з одного боку, процесу формування потреб суспільства у фахівця відповідного профілю та якості, з іншого – формування множини можливостей, обумовлених законодавчою й нормативною базою та наявністю ресурсів усіх видів (матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних).

З огляду на плин часу, формування потреб обумовлюється не тільки поточними замовленнями, а й вимогами стратегії розвитку суспільства. Ця стратегія має визначати структуру і кількісні характеристики потреб у фахівця на найближчу перспективу, і головне (що більш важливо) – робити прогноз їхніх змін упродовж майбутніх 15–20 років.

З кількісної точки зору, формування потреб обумовлено не тільки замовленнями того чи іншого сектору економіки, а й потребами домогосподарств, духовними, творчими потребами кожного громадянина. При цьому духовні та творчі потреби особистості в суспільстві, що базується на економіці знань, мають відігравати дедалі більшу роль, оскільки формування знань повинно мати мережний характер і не пов'язуватися з конкретним робочим місцем.

У стратегії розвитку університету та його основних процесів створення споживчої цінності освітянських послуг мають бути враховані тенденції кількісних і якісних змін названих вище потреб, а також перехідний, біфуркаційний характер розвитку суспільства і передбачення власного організаційного, інтелектуального та методичного впливу на їхню трансформацію, оскільки університет не тільки існує в зовнішньому середовищі, а й активно його формує. Сучасний університет має усвідомлювати зміни в освітньому середовищі, а саме що вищий навчальний заклад XXI ст. має або активно адаптуватися (через використання антиципативних механізмів) до таких змін, або йти шляхом стагнації та занепаду.

Таким чином, процес формування множини можливостей буде реалізовуватися поетапно, впливаючи на зовнішнє середовище при формуванні законодавчої, нормативно-відомчої бази та отримуючи ззовні необхідні ресурси. Відтак, головним завданням вищого керівництва інноваційно-активного університету, що здатен трансформувати основні процеси створення цінності освітянських послуг відповідно до нагальних потреб, є гармонізація на різних часових проміжках впливу зовнішніх процесів з ефективним використанням власних ресурсів для виконання своєї місії та досягнення поставленої мети.

У подальших дослідженнях автор планує зосередити свою увагу на аналізі основних елементів внутрішнього середовища вищого навчального закладу, що беруть безпосередню участь у процесі формування цінності освітянської послуги.

### **Література**

1. *Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>*
2. *Міністерство освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua>*
3. *Управление высшим учебным заведением / под ред. д.э.н., проф. С. Д. Резника и д.ф.-м.н. В. М. Филлипова ; 2-е изд., перераб. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 768 с.*

І І І ²ÒÌ ÐÈÌ Ā ВÈ²ЊÌ ÈÕ ÒÀ È²ÈÛÈ²ЊÌ ÈÕ І АДАІ ĀÒÐ²Ā І І ААЃІ ²ÇĀÖ²-  
 ĀĀÐÆĀĀĬ І - І І ААÒÈĬ ĀĬ - ЊÈÓÆĀÈ

*Обґрунтовано основні якісні та кількісні параметри процесу модернізації податкових органів України та проведено моніторинг основних показників, які характеризують відношення суб'єктів оподаткування до досягнутого рівня правових та організаційних змін в рамках податкового процесу та підвищення ефективності організації діяльності податкових органів.*

*Grounded basic high-quality and quantitative parameters of process of modernization of tax organs of Ukraine and monitoring of basic indexes which characterize the relation of subjects of taxation to the attained level of legal and organizational changes within the framework of tax process and increase of efficiency of organization of activity of tax organs is conducted.*

Завершальна стадія Проекту модернізації податкової служби потребує відповідної оцінки та орієнтації на показники, які характеризують зміни за основними положеннями Деталізованого плану Проекту. Моніторинг Проекту чітко показує стан реалізації основних заходів та результатів відносно зовнішнього середовища. Сьогодні найбільш вагомими результатами, яких вдалося досягнути в процесі модернізації ДПС, є розроблення і запровадження низки інформаційно-аналітичних інструментів, які суттєво поліпшили відносини між працівниками ДПС та платниками податків. В результаті впровадження електронних засобів обміну інформацією зменшилась кількість особистих контактів платників податків з органами державної податкової служби. Якщо в 2010 р. лише 39% платників подавали податкову звітність у електронній формі, то нині цей показник перевищує 90%. Сьогодні високо оцінюється якість ІТ-розробок, які дали змогу впровадити ризикоорієнтовані підходи до адміністрування податків, зокрема у сфері відшкодування ПДВ та проведення перевірок.

Проте реалізація Проекту потребує більш деталізованих оцінок щодо досягнення поставлених завдань, а тому з метою дослідження та виявлення проблем, які проявилися в процесі їхнього досягнення, ставиться завдання провести більш комплексний моніторинг, зорієнтований як на платників податків за основними показниками сприйняття ними результатів Проекту, так і на податківців. Зокрема щодо останніх, Департаментом розвитку та модернізації ДПС ініційовано, а з червня 2006 р. організовано проведення щорічних опитувань працівників органів ДПС [1].

Питанням моніторингу незалежної від державної податкової служби України системи опитування платників податків щодо діяльності податкових органів займалася компанія «ГФК Юкрейн», яка протягом 2005–2011 рр. проводила опитування платників податків і формувала Звіти про результати, в яких визначено ключові показники досягнення прогресу впровадження Проекту.

Серед науковців, які в процесі реалізації Проекту модернізації податкової служби займалися питаннями оцінювання та моніторингу досягнутих показників, а також подавали свої пропозиції щодо реструктуризації умов Проекту, варто назвати праці А. І. Крисоватого, П. В. Мельника, Я. В. Подчинок, А. М. Соколовської та Д. О. Тарангул.

Модернізація органів податкової служби України спрямована передусім на якісне обслуговування платників податків, а тому результати її реформування мають бути значущими передусім для них як для клієнтів податкового процесу. Для координації та контролю за реалізацією Проекту модернізації податкової служби, цільового та ефективного використання позики та забезпечення незалежної оцінки стану його реалізації проводиться моніторинг, який здійснюється Міжвідомчою робочою групою з питань координації та контролю за реалізацією проекту «Модернізація державної податкової служби України–1», наглядовою радою з питань реалізації проекту та Громадською радою при ДПС України.

Крім цього, моніторинг основних індикаторів реалізації завдань Проекту проводиться на базі опитування платників податків за основними параметрами, представленими в табл. 1. Відповідно до отриманих результатів три з чотирьох ключових показників досягнення прогресу впровадження модернізації ДПС поліпшувались упродовж усього періоду модернізації порівняно з 2001 р., і лише за одним із чотирьох показників відбулось погіршення за рахунок зростання витрат на ведення податкового обліку та подання податкової звітності.

Таблиця 1

**Оцінка окремих аспектів модернізації ДПС відповідно до опитування платників у 2001–2010 рр.\***

<b>Показники</b>	<b>2001 р., у %</b>	<b>2005 р., у %</b>	<b>2008 р., у %</b>	<b>2010 р., у %</b>
Добровільність виконання податкових зобов'язань	54,5	74,7	81,6	91,8
Якість функціонування ДПС в адмініструванні податків і наданні послуг	33,6	56,9	62,3	62
Ймовірність виявлення випадків ухилення від сплати податків	51,7	57,6	58	58,8
Витрати на виконання податкового законодавства	56,1	53,8	60,2	51,2

\*Розраховано на основі даних Департаменту розвитку та модернізації ДПС [5].

Суттєвий вплив на результати опитування та значення показників був зумовлений набуттям чинності Податкового кодексу з 1 січня 2011 р., який можна зарахувати до правової сторони модернізації податкової системи. Останнє опитування платників якраз припало на час їхньої адаптації, а також податкових органів до умов нового податкового законодавства. Це спричинило погіршення суб'єктивних оцінок платників податків як щодо змін у податковому законодавстві, так і щодо оцінки дій податкових органів. На думку більше половини опитаних у всіх групах платників податків, вплив податкового законодавства та дій податкових органів став менш позитивним для їхнього бізнесу. Водночас зміни у податковому законодавстві роблять більший внесок у загальну негативну оцінку, ніж дії податкових органів. Баланс позитивних і негативних відповідей на запитання щодо змін у податковому законодавстві став набагато гіршим, ніж баланс відповідей на запитання щодо змін у роботі податкових органів.

Незважаючи на суб'єктивне сприйняття погіршення податкового законодавства, частка платників податків, які вважають чинний рівень податкового навантаження оптимальним, зросла в усіх групах підприємств. Найбільш позитивна динаміка цього показника властива групі малих підприємств. Проте в групі приватних підприємств ситуація протилежна: частка приватних підприємців, які вважають чинний рівень податкового навантаження оптимальним, суттєво знизилась. На нашу думку, ці результати опитування відповідають умовам нового Податкового кодексу, що зменшує податкове навантаження на малі підприємства і збільшує його на приватних підприємців.

Очевидно, що адаптація до змін у податковому законодавстві призвела до збільшення обтяжливості витрат на виконання вимог податкового законодавства, що найбільше торкнулося приватних підприємців. Для груп підприємств збільшення обтяжливості є меншим: зокрема майже не змінилось сприйняття обтяжливості витрат на подання податкової звітності, але збільшилась обтяжливість ведення податкового обліку та взаємодії з податковими органами.

Більше 80% опитаних представників підприємств пов'язують збільшення обтяжливості витрат зі змінами в податковому законодавстві. Серед приватних підприємців цю причину називали трохи рідше (близько 70% опитаних). Збільшення вимог податкових органів є наступною за важливістю причиною збільшення обтяжливості витрат, особливо для середніх (44%) та великих (56%) підприємств. Саме середні та великі підприємства частіше за інші групи зазнавали перевірок з боку

податкових органів. Серед малих підприємств та приватних підприємців про зростання вимог з боку податкових органів як причину більшої обтяжливості витрат вказали близько третини опитаних. Серед приватних підприємців 6% назвали причиною збільшення витрат зміни в структурі бізнесу, що є вище порівняно до інших груп платників податків і також може бути пов'язано з вимогами Податкового кодексу (табл. 2.).

Таблиця 2

**Динаміка узагальнених показників прогресу впровадження  
Проекту модернізації ДПС\***

Назва показника	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
<i>Добровільність виконання податкових зобов'язань (I3)* за методикою 2005–2006 рр.</i>	54,5	59,5	66,0	69,2	74,7	86,8	88,9	81,6	90,6	91,8
<i>Добровільність виконання податкових зобов'язань (I3) за методикою 2007 р.</i>	—	—	—	—	—	—	64,1	64,7	57,1	39,2*
Витрати на виконання вимог податкового законодавства (I4)	56,1	—	—	—	53,8	59,4	63,8	60,2	61,1	51,2*
Ймовірність виявлення випадків ухилення від сплати податків (I5), за методикою 2007 р.	—	—	—	—	8,7	5,0	6,4	7,0	4,2	6,7*
Ймовірність виявлення випадків ухилення від сплати податків (I5), за методикою 2005–2006 рр.	51,7	—	—	—	57,6	56,8	58,0	58,0	56,9	58,8
Якість функціонування ДПС при адмініструванні податків та наданні послуг платникам (I7)	33,6	—	—	—	56,9	57,5	66,1	62,3	60,5	62,0
Показник ділової активності	-67,6	—	—	—	—	—	—	—	—	-62,3
Показник добросовісності платників податків	20,4	—	—	—	—	—	—	—	—	-58,1

Дані: ДПС(\*), ГФК Юкрейн. Розрахунки: МЦРПМ (2001), ГФК Юкрейн (2002–2010 рр.).  
\* Статистично значимі відмінності у порівнянні з відповідним результатом 2009 р.

Показник ймовірності виявлення випадків ухилення від сплати податків покращився. Поліпшення загального значення показника забезпечили значимо більш високі оцінки спроможності податкових органів виявляти ухилення від сплати податків приватними підприємцями. Водночас для інших груп цей показник залишився без статистично значимих змін. Загальне значення показника ймовірності виявлення ухилень від сплати податків, розраховане за методикою 2007 р., значимо збільшилося (на 2,5%) у 2010 р. порівняно з результатами 2009 р. За методикою 2005–2006 рр. значення показника ймовірності виявлення випадків ухилення від сплати податків у 2010 р. також поліпшилося порівняно з 2009 р. (на 1,9%), проте це покращення не є статистично значимим.

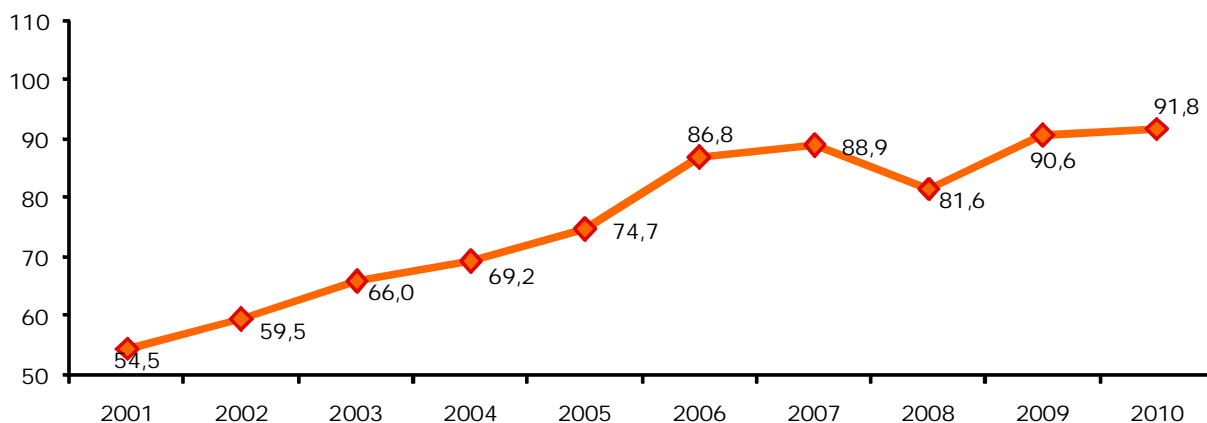
Одночасно значимо погіршився у 2010 р. показник витрат на виконання вимог податкового законодавства порівняно з 2009 р. (на 9% до рівня 51,2%). У групі фізичних осіб-СПД погіршення становило 10,5% і було статистично значимим. У групах малих, середніх та великих підприємств погіршення не було статистично значимим і становило 5%, 3,6% та 5,7% відповідно. Погіршення показника свідчить про суттєве зростання рівня обтяжливості витрат на дотримання вимог податкового законодавства серед приватних підприємців, проте ця тенденція загалом не є статистично значимою для підприємств. З суб'єктивної точки зору оцінки динаміки витрат, представники усіх груп підприємств відзначають, що витрати на ведення податкового обліку, на подання податкової звітності й на взаємодію з податковими органами зросли у 2010 р. порівняно з 2009 р.

Разом із цим, із впровадженням Податкового кодексу в 2011 р. збільшився попит платників податків на роз'яснення податкового законодавства. Більше 80% опитаних в усіх групах звертались до податкових органів за роз'ясненнями. Зокрема, зріс попит на гарячу лінію податкових органів: до неї звернулись 44% великих підприємств, 34% середніх підприємств, 25% малих підприємств та 7% приватних підприємців. Водночас задоволеність якістю отриманих роз'яснень суттєво зменшилась. Найбільше незадоволеними є великі та середні підприємства. Відповідно, у групах

середніх і великих підприємств відбулося найбільше падіння показника якості функціонування ДПС при адмініструванні податків і наданні послуг платникам податків (загалом цей показник поліпшився у 2010 р. порівняно із 2009 р. і становив 62,0%. Покращення значення цього показника відбулося за рахунок несуттєвого зростання оцінок серед представників фізичних осіб-СПД – на 2,1%) [5].

Проте як бачимо, за рахунок відносно стабільних оцінок з боку малих підприємств та приватних підприємців, загальний показник якості функціонування ДПС незначимо зріс.

Показник добровільності виконання податкових зобов'язань, обчислений за методикою попередніх хвиль на основі відомчих даних ДПС як відношення обсягу збору надходжень від податків до обсягу нарахованих податків, зріс і сягнув 91,8 (зростання на 1,2% порівняно із результатами 2009 р.) (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка добровільності виконання податкових зобов'язань, розрахована за методикою 2005 р. [3]**

Проте значення загального показника добровільності виконання податкових зобов'язань, обчисленого за методикою 2007 р., у 2010 р. помітно знизилось (на 17,9% порівняно з 2009 р.). Тенденція зниження триває другий рік поспіль. Поряд зі значимим збільшенням значення цього показника для групи малих та середніх підприємств (на 10,8% і 6,9% відповідно), у 2010 р. відбулося його незначиме збільшення для великих підприємств (на 3,4%). Натомість, суттєве зниження показника (на 21,1%) у групі фізичних осіб-СПД призвело до зниження загального показника через істотну частку ФО-СПД у загальній кількості платників податків. Загалом, близько 39% усіх респондентів вважають чинний рівень податкового навантаження оптимальним. Найвищий показник добровільності властивий малим підприємствам (47%). Для середніх, великих підприємств та приватних підприємців цей показник становить від 35% до 39%.

Добровільність виконання податкових зобов'язань значною мірою визначається суб'єктивним сприйняттям платниками податків оптимальності податкового навантаження. Відповідно до запропонованої методики 2007 р., показник добровільності виконання податкових зобов'язань розраховано як відсоток відповідей «оптимальний» на запитання: «Згадайте всі податки і збори, які сплачує Ваше підприємство. На Вашу думку, яким є чинний рівень податкового навантаження Вашого підприємства порівняно з оптимальним (прийнятним для Вашого підприємства)?». База для розрахунку – всі відповіді, за винятком «Важко сказати».

За даними опитування, в 2010 р. продовжилася значна негативна динаміка зміни значення показника. Його значення в 2010 р. становило 39,2, а падіння відносно 2009 р. становить майже 18%, що є статистично значимим показником (див. табл. 3.).

Щоб уточнити, який рівень оподаткування платники податків вважають для себе оптимальним, респондентам було поставлено запитання: «Який відсоток податків і зборів від валового річного доходу Вашого підприємства є, на Вашу думку, оптимальним (прийнятним) рівнем оподаткування для Вашого підприємства?».

**Результати опитування різних категорій платників  
щодо рівня податкового навантаження у 2009–2010 рр.\***

<b>Відповіді на запитання: «Яким є чинний рівень податкового навантаження...» % відповідей</b>						
	2009 р.	2010 р.				
		Загалом	Малі	Середні	Великі	Фізичні особи-СПД
вищим за оптимальний	42,9	60,8*	53,0*	64,8*	64,4*	61,3*
на рівні оптимального	57,1	39,2*	47,0*	35,2*	35,6	38,7*

\* Статистично значимі відмінності порівняно з відповідним результатом 2009 р.  
Джерело: ГФК Юкрейн (2009–2010 рр.).

Переважна більшість респондентів (близько 80%) найбільш прийнятним вважають рівень оподаткування у межах 20% валової річної виручки. Найбільша частка прихильників ставки оподаткування, що не перевищує 10% валового річного доходу, спостерігається серед представників великих підприємств (майже 70%); більш того, 53,7% підприємств цієї групи вважають оптимальним рівень оподаткування у межах 5%, що значимо більше, ніж у 2009 р. [5].

Середні підприємства також у своїй більшості (понад 60%) вважають оптимальною ставку до 10%, що є значимо більше, ніж у 2009 р. А от серед фізичних осіб-СПД, навпаки, значимо зменшилася частка тих, хто вважає оптимальною ставку 5–10% (з 51,1% до 32,5%), натомість зросла частка тих, хто оптимальною вважає ставку більше 20% (зростання більше, ніж на 10%, до 18,9%). Частка фізичних осіб-СПД, які вважають оптимальною ставку 10–20% також значимо зросла порівняно до 2009 р., до 35,4 (більше, ніж на 10%). Серед малих підприємств також відбулося значиме зростання частки тих, хто вважає оптимальною ставку більше 20%, навіть ще більш вражаюче, ніж серед ФО-СПД: на 14,7 % до значення 24,7%. Водночас значимо зросла частка тих, хто оптимальним вважає ставку до 10%: на 9,7% до значення 24,2%. Таким чином, опитування свідчить про тенденцію, що малі підприємства і приватні підприємці схильні сплачувати більшу частку свого доходу у вигляді податків, у той час як середні і великі підприємства схильні сплачувати меншу частку свого доходу у вигляді податків.

Важливою умовою для встановлення рівня добровільності сплати податків виступає розуміння того, які мотиви є найбільш вагомими для платників податків при прийнятті рішення щодо повноти та чесності сплати податків. З цією метою респондентам було запропоновано оцінити за 5-бальною шкалою важливість факторів, які потенційно можуть впливати на прийняття такого рішення (див. табл. 4).

Відповідно до отриманих результатів спостерігається збільшення значимості майже всіх запропонованих стимулів повної та чесної сплати податків у 2010 р. порівняно з 2009 р., крім стимулу «Особиста чесність відповідальних осіб», який незначимо зменшився на 1,5%, та стимулу «Необхідність залучати зовнішні кредити та інвестиції», важливість якого суттєво знизилася з 53,1% у 2009 р. до 34,7% у 2010 р. (на 18,4%). Водночас порядок мотивів від найбільш важливого до найменш важливого залишився без змін.

Значиме збільшення важливості спостерігалось для показників «Спокій, що його дає легальний бізнес» (зростання на 3,5% до 91,5%) та «Страх перед покаранням у разі виявлення податкових порушень» (зростання на 10,7% до рівня 66,4%). Фактично ці показники є найбільш вагомими та значимими в плані прийняття відповідних управлінських рішень у сфері оподаткування, які базуються як на податкових стимулах, так і на санкціях.



**Мотиви повноти та чесності сплати податків за категоріями платників  
у 2009–2010 рр.**

<i>Важливість мотивів повної та чесної сплати податків опитування 2009 р., % відповідей «важливий» та «дуже важливий»</i>						
	2009 р.	2010 р.				
		Загалом	Малі	Середні	Великі	Фізичні особи-СПД
Спокій, що його дає легальний бізнес	88,0	91,5*	88,9	88,8	87,8	91,7*
Створення доброї репутації	83,9	85,5	87,2	84,9	81,7	85,3
Гарантії захищеності бізнесу	78,7	78,9	81,7	79,7	73,4*	78,7
Особиста чесність відповідальних осіб	77,9	76,1	85,1	85,2	76,3	75,3
Страх перед покаранням у разі виявлення податкових порушень	55,7	66,4*	65,5	59,4	50,6	66,6*
Необхідність залучати зовнішні кредити та інвестиції	53,1	34,7*	40,2*	46,1*	54,9	34,0*
* Статистично значимі відмінності порівняно з відповідним результатом 2009 р. Джерело: ГФК Юкрейн (2009–2010 рр.).						

Окрім моніторингу суспільної думки, серед платників податків у плані ефективності реалізації завдань Проекту модернізації важливим залишається також внутрішній моніторинг серед працівників податкових органів на основі щорічних опитувань, метою якого є визначення ефективності процесу управління персоналом, рівня дотримання професійної етики в органах ДПС через систематизацію досліджень у певні проміжки часу. Практика проведення у 2011 р. підсумувала результати його сьомого етапу й дала змогу сформуванню значний обсяг інформації, що характеризує систему управління персоналом в органах ДПС через оцінку: організації діяльності працівників, змісту та умов їх праці; умов для розвитку персоналу, включаючи навчання; мотивації персоналу (задоволення/незадоволення змістом своєї діяльності та винагородою за її результатами).

Підсумки внутрішнього моніторингу 2006–2011 рр. дали змогу цілісно охарактеризувати ситуацію, що склалася в сфері управління персоналом органів ДПС, і зробити такі висновки.

1. В органах ДПС наявний кваліфікований, ініціативний персонал, що має бажання і здатний виконувати поставлені перед ДПС завдання, незважаючи на складність роботи, високу інтенсивності праці та зростання навантаження.

2. Працівники органів ДПС вважають, що без належного рівня співробітництва між собою, між керівниками та підлеглими, між органами ДПС різних рівнів, за відсутності якісної, оперативної та своєчасної інформації, необхідної для виконання завдань, неможливо досягти високих результатів роботи.

3. Незважаючи на недостатні умови для підвищення кваліфікації персоналу, податківці готові навчатись навіть у позаробочий час для свого професійного розвитку та службового зростання.

4. Більшістю респондентів надано позитивні оцінки діяльності керівництва свого структурного підрозділу/органу ДПС, а також стану дотримання персоналом органів ДПС правил професійної етики.

Проте як і за минулих етапів досліджень, спостерігаються проблеми, що уповільнюють ділову активність персоналу і потребують вирішення. Найбільш актуальні з них такі:

1. Недостатній рівень заробітної плати та соціального забезпечення.

2. Недостатня забезпеченість комп'ютерною та оргтехнікою, яка б відповідала сучасним вимогам та стандартам роботи, недостатній рівень автоматизації процесів, що виконуються ДПС.

3. Недостатня штатна чисельність персоналу органів ДПС порівняно з обсягом доведених завдань, що спричиняє нерівномірне навантаження.

4. Незадовільні умови праці та матеріально-технічне забезпечення.

Слід зазначити, що у внутрішньому моніторингу найбільшу групу учасників становили працівники органів ДПС районного рівня – 26619 осіб, або 86%, найменшу – працівники ДПС України (центрального апарату) – 324 особи, або 1% опитаних, кількість респондентів територіальних органів ДПС (обласний апарат) становить 3876 особи, або 13% від загальної кількості опитаних.

Учасники дослідження були представлені групами працівників з різним стажем роботи в ДПС, найбільшу з них становлять працівники, що працюють на державній службі 10 і більше років – 13911 осіб, або 45%.

Внутрішній моніторинг дає змогу керівництву податкової служби реагувати на потреби працівників, а також вживати відповідних заходів щодо оптимізації організаційно-управлінської та кадрової роботи на рівні органів ДПС. Так, у 2001 р. у зв'язку із проведенням реорганізації ДПА України у ДПС України відповідно до п. 1 ст. 40 КЗпП України проведено заходи щодо попередження, звільнення та переведення працівників ДПА України у ДПС України. Протягом звітного року до органів ДПС прийнято 4042 працівники, звільнено з органів ДПС 7910 працівників. Забезпечено виконання комплексу робіт щодо присвоєння спеціальних звань, рангів державних службовців, нарахування вислуги років, оформлення розпорядчих та інших документів для виїзду посадових осіб органів ДПС за кордон тощо [2].

Підвищено кваліфікацію 1740 працівників, з яких 1717 – у підвідомчих закладах післядипломної освіти та 23 – у Національній академії державного управління при Президенті України. Забезпечено проведення комплексу робіт з розподілу випускників Національного університету ДПС України, працевлаштовано 794 молодих фахівці 2011 р. випуску. ДПС України організовано дистанційне навчання щодо вивчення положень Податкового кодексу України, у Віртуальному університеті Мінфіну за станом на 01. 01. 2012 р. зареєстровано 54373 працівники органів податкової служби.

Моніторинг основних результатуючих та якісних показників Проекту чітко показує стан реалізації основних заходів та результатів відносно зовнішнього середовища. Сьогодні найбільш вагомими результатами, яких вдалося досягнути в процесі модернізації ДПС, є: поліпшення правового поля для системи оподаткування через прийняття Податкового кодексу, розроблення і запровадження низки інформаційно-аналітичних інструментів, які суттєво покращили відносини між працівниками ДПС та платниками податків, підвищення рівня «податкової свідомості» платників не в плані зміцнення податкової дисципліни, а в плані усвідомлення основних потреб для розвитку бізнесу, а отже базових умов взаємодії з податковими органами, а також виявлення проблем щодо підвищення професійного рівня та ділової культури працівників фіскальних структур.

Основна ідея модернізації податкової служби, як і проведення податкової реформи в Україні загалом, формувалася для того, щоб реалізувати два ключових завдання. По-перше, в умовах критичного розбалансування системи державних фінансів необхідно було організувати податкову службу здатну забезпечити збільшення доходів бюджету, по-друге, з метою стимулювання швидкого відновлення економіки потрібно створити сприятливий фіскальний простір для бізнесу та інвестицій. Сьогодні необхідно критично оцінити фіскальні стимули й, очевидно, ініціювати продовження модернізації податкових органів та проведення податкових реформ з метою кардинальних зрушень у політиці стимулювання підприємницької ініціативи, що на перспективу спростить завдання податкової служби в застосуванні контрольної-перевірочної роботи для забезпечення наповнення бюджету.

### Література

1. Наказ ДПА України від 05.06.2006 р. № 317 «Про організацію внутрішнього моніторингу» (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Аналітичний звіт про результати сьомого етапу опитування в межах внутрішнього моніторингу, проведеного в органах державної податкової служби України з 17.10.2011 р. по 30.10.2011 р. // Департамент розвитку та модернізації державної податкової служби, 19.01.2012 р.
3. Звіт наглядової ради з питань реалізації Програми модернізації державної податкової служби України від 04.11.2011 р. // Вісник податкової служби України. – 2012. – № 3. – Січ.
4. Мельник П. В. Наукове забезпечення модернізації податкової системи України / П. В. Мельник // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2008. – № 2 (41). – С. 5–11. – (Економіка, право).
5. Стан реалізації Детального плану дій за проектом «Модернізація державної податкової служби України–1» 2011 р. [Електронний ресурс] // Департамент розвитку та модернізації державної податкової служби. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua>
6. Соколовська А. М. До стратегії реформування податкової системи України / А. М. Соколовська // Дзеркало тижня. – 2006. – № 13 (592).
7. Тарангул Д. О. Особливості та перспективи модернізації податкової служби України / Д. О. Тарангул // Науковий вісник національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 2 (45). – С. 11–18. – (Економіка, право).

Ірина СОЛОМАХА

## І НІ АЕЕАІ НО² ООІ ЕО²І І ОААІ І В А²О×ЕÇІ ВІ І АІ ӘЕІ ЕО І ДІ АОЕО²- ЕА²ОІ ЕЕАДНОАА

*Уточнено поняття «квітникарство», визначено його місце в системі АПК та значення для життєдіяльності людини. Досліджено особливості функціонування вітчизняного ринку продукції квітникарства. Проаналізовані основні учасники ринку та їхній взаємозв'язок. Подано характеристику різноманітних видів додаткових послуг на ринку флористичної продукції.*

*The concept of «Floriculture» has been clarified, its place in the system of APK and the value for human life has been determined. The features of the functioning of the domestic market of flower production have been investigated, the main market participants and their relationships have been analyzed. The characteristic of various types of additional services on the market of floristic products has been granted.*

Український ринок вирощування та продажу продукції квітникарства – це молода й перспективна галузь, яка швидко розвивається. Однак криза значно загальмувала розвиток квіткової галузі. Якщо до кризи обсяги виробництва квітів стабільно збільшувалися на 20–25% у рік, витісняючи імпорт, то з 2009 р. ринок перестав зростати внаслідок падіння купівельної спроможності населення. За даними Держкомстату, скоротився й імпорт, що призвело до зміни структури «посівів» виробників. Квітковий бізнес в Україні складається з 80% імпортованої продукції і тільки 20% – з вітчизняної продукції (здебільшого троянди). Головною причиною такого становища є високі затрати українського виробника: наприклад, 1 тепличний гектар для вирощування екзотичних квітів коштує від 1 млн. дол. США, окупність якого настає через 7–8 місяців. В Україні є кліматичні умови для вирощування більшості квітів, які закупаються за кордоном, але щоб стимулювати наше виробництво, потрібна підтримка з боку держави, наприклад, спеціальні програми для розвитку квіткового бізнесу.

В Україні існує висока купівельна спроможність продукції квітникарства. Для прикладу, середньостатистичний українець витрачає 8 євро на квіти в рік, а європеєць – на 50% більше (12 євро). Останнім часом істотні зміни відбулися у структурі продажів: значно зросла частка горщикової продукції та посадкового матеріалу.

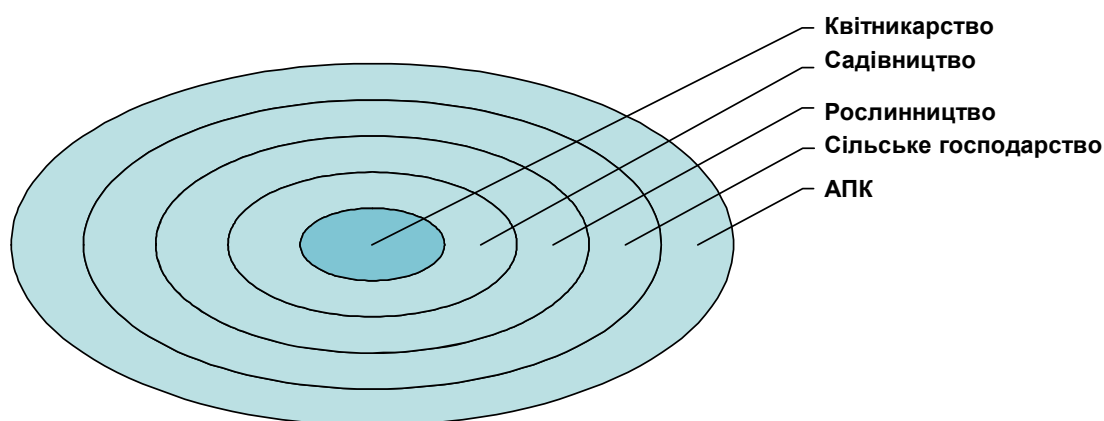
Дослідженню практичних питань функціонування ринку квітникарства в Україні присвячені наукові праці українських фахівців: С. П. Крапиви, С. М. Кваші, В. А. Ходарченко, С. В. Сорокіної, В. І. Баюри, О. Б. Погасій, але вони не мають комплексного характеру. Вважаємо, що важливим є подальше системне вивчення цього специфічного сектору економіки. Особливо увагу слід зосередити на дослідженні його теоретичних та методологічних аспектів з перспективою вдосконалення функціонування ринку продукції квітникарства в Україні.

Метою статті є визначення особливостей функціонування вітчизняного ринку продукції квітникарства, дослідження основних учасників ринку та їхній взаємозв'язок, характеристика різноманітних видів додаткових послуг на ринку флористичної продукції.

Квітникарство – галузь рослинництва, один із напрямів декоративного садівництва (рис. 1), що займається селекцією і вирощуванням красиво квітучих та інших рослин з декоративними цілями: для зрізування букетів, створення оранжерей і зелених насаджень відкритого ґрунту, для прикрашання парків і скверів, а також для прикрашання житлових і виробничих приміщень [1].

Ця невід'ємна частина всього рослинництва охоплює групу рослин, які не використовуються як продукти харчування, а служать естетичними засобами облагороджування навколишнього середовища

та інтер'єрів. Згідно з класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД 2011) квітникарство належить до розділу 01 – Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги, групи 01.1 – рослинництво, класу – 01.12 овочівництво, декоративне садівництво і вирощування продукції розсадників [2].



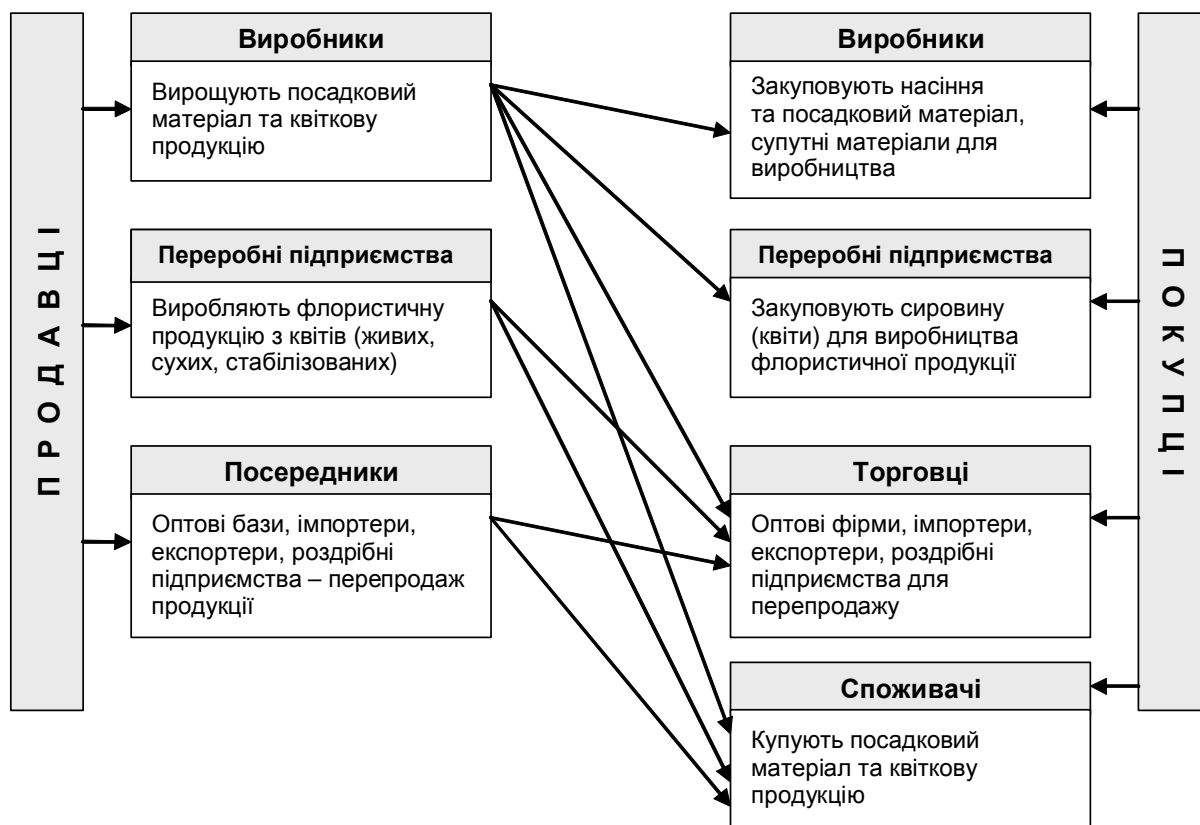
**Рис. 1. Структурне підпорядкування ринку квітникарства**

Вирощування та виробництво квітів у садівництві називається квітникарством. Мистецтво аранжування квітів – це флористика, на Далекому Сході (Японія) таке мистецтво є традиційним і має назву ікебана.

Великий російський вчений К. А. Тимірязєв надзвичайно глибоко описав значення зелених рослин у влучному визначенні «космічна роль зелених рослин», яка полягає в уловлюванні й засвоєнні енергії сонячного проміння рослинами, які завдяки цій енергії в процесі фотосинтезу створюють з неорганічних сполук органічні. Після споживання органічних сполук їхня енергія стає джерелом усіх життєвих процесів тварин і людини. В процесі фотосинтезу виділяється газ та кисень, вкрай необхідний для життя людей та інших живих організмів. По-друге, зелені рослини створюють те екологічне середовище, без якого неможливе нормальне життя. По-третє, квітково-декоративні рослини мають естетично-духовне значення: багато прекрасних творів написано під впливом краси квітів, народна творчість пронизана мотивами невмирущої краси рослинного світу – це вишиванки, різьблення, розпис посуду мелодії і душевні пісні тощо.

Ринок квітів виник багато років тому. Існуючи в системі світового сільського господарства, він завжди вирізнявся серед інших видів ринку. Квіти не є продуктом першої необхідності, однак без них важко уявити будь-яке свято чи торжество. Квітникарством займаються як розвинуті країни, так і країни, що розвиваються, а для деяких із них ця діяльність становить значну частку ВВП, як наприклад Нідерландів, країн Латинської Америки. Економічно розвинуті країни з високим попитом на квіткову продукцію забезпечують себе квітами через імпорт, водночас сприяючи створенню робочих місць у країнах, що розвиваються.

В Україні серед інших сегментів ринок продукції квітникарства є невеликим за обсягом, молодим, перспективним і швидко зростаючим, але водночас одним із найскладніших і трудомістким, який необхідно досконало вивчати. Це зумовлено особливостями, які відрізняють його від інших підкомплексів. Насамперед, ринок квітникарства представлений багатоманітними суб'єктами (учасниками), що мають різні основні та оборотні ресурси, цілі щодо роботи на ринку, потреби тощо. Сьогодні на ринку працює дві групи учасників: продавці, до яких належать підприємства-виробники, переробні підприємства і посередники та покупці (рис. 2).



**Рис. 2. Взаємозв'язки основних учасників ринку продукції квітництва**

Суб'єктами ринку виступають підприємства різноманітних форм власності й господарювання, які зазвичай пропонують дуже широкий асортимент продукції. Пропозиція ринку квітництва формується вітчизняною та імпортною продукцією декоративного садівництва (живі зрізані квіти, горщиківі рослини, посадковий матеріал, декоративні рослини відкритого та закритого ґрунтів тощо) та переробленою продукцією (квіткові композиції, букети, флористичні вінки, колажі, панно тощо).

Вирощування квіткової продукції характеризується специфічними параметрами: строком вступу до фази розквіту, тривалістю використання насаджень, урожайністю, строком цвітіння, якістю продукції (що визначається державними стандартами), придатністю до перероблення тощо. Вони визначають ефективність роботи підприємств та галузі загалом.

Специфіка вирощування квітів обумовлена: впливом природних факторів (клімату, рельєфу, родючості ґрунтів, тривалості світлового дня, сезонності вирощування тощо); складністю технологічних процесів (використанням новітніх технологій вирощування: гідропоніки, аеропоніки, хемопоніки, іонітопоніки, сучасних пакувальних цехів, сховищ та спеціалізованого транспорту тощо) та їхніми особливостями для кожної квіткової культури, а також організаційно-економічними чинниками. Сьогодні на ринку виробників працюють:

- десятки великих компаній, які мають у своєму розпорядженні сучасні тепличні комплекси за новітніми технологіями,
- велика кількість середніх підприємств, що мають власні тепличні господарства «під склом» різні за площею,
- безліч дрібних квіткових господарств і підприємств у формі особистих селянських господарств, що працюють як «під склом» так і «під плівкою».

Кількість дрібних суб'єктів ринку квітництва підрахувати практично неможливо, тому що вони офіційно не декларують виробництво, працюючи переважно у формі особистих селянських господарств. З огляду на це основна проблема української галузі квітництва – неможливість оцінити реальні обсяги виробництва квітів, які можуть вийти на ринок з цих дрібних господарств. Їхній вплив особливо посилюється у весняно-літній період, коли квіткова продукція зацвітає у відкритому ґрунті. Крім цього, новий Податковий кодекс [3] обмежує права квіткарів на спрощену систему оподаткування, тому більшість офіційних виробників будуть вимушені вирощувати, крім посадкового матеріалу і квітів на зріз, ще й овочі. Продукція квітництва, що вирощена у населення, не може бути вчасно й цивілізовано реалізована через відсутність організованих каналів збуту, оптових ринків продукції квітництва та розвинутої інфраструктури. Все це призводить до значної тінізації ринку. Так, за оцінками учасників ринку, тінізація ринку продукції квітництва становить 50%.

Вирощування квітково-декоративної продукції відбувається у відкритому ґрунті (сезонне використання) і закритому ґрунті (теплиці). Виробництво останніх є основним джерелом надходження квіткової продукції поза сезоном масового зрізу і дає змогу значно скоротити імпорт квітів.

Декоративне садівництво, як і інші галузі рослинництва, характеризується високою енергоємністю й важко піддається механізації. Як наслідок, продукція квітництва відрізняється високим рівнем трудомісткості й вимагає значних обсягів ручної праці. Сьогодні в Україні ряд виробників мають найсучасніші автоматизовані тепличні комплекси, що оснащені комп'ютерними системами клімат-контролю, системами новітнього енерговикористання, промінезахисту, зашторювання, крапельного поливу, системами створення туману, сучасними пакувальними цехами тощо. Навіть на таких передових підприємствах процес зрізання квітів, обрізання квітково-декоративних кущів та дерев залишається ручним. Але більшість підприємств галузі працює за старими технологіями, що робить їхній бізнес надто трудомістким і малоефективним.

Іншою проблемою вирощування конкурентоспроможної квіткової продукції є порушення агротехнологій: складу субстратів, якості насіння і посадкового матеріалу, температурного режиму, вологості, вмісту в повітрі вуглекислого газу ( $\text{CO}_2$ ), графіків обробки хімічними препаратами, живлення тощо. Українські квіткарі використовують у виробництві ґрунт національних виробників, а посадковий матеріал – здебільшого імпортований з Голландії, Польщі, Бельгії, Іспанії та Нідерландів, що значно підвищує собівартість готової продукції і залежність від якості роботи імпортерів.

Стабільний розвиток квітництва досягається при оптимальному співвідношенні площ плодоносних та молодих насаджень, яке забезпечується системним інвестуванням коштів в основний капітал. Окупність вкладень потребує тривалого часу, оскільки пов'язана з біологічним походженням виробничих засобів [4]. Після висадки троянду безперервно збирають вже через 3 місяці, в той час як, наприклад, герберу – лише через 2 роки після висаджування. Рентабельність вирощування троянди, за оцінками експертів галузі, сягає 30%. Крім цього, для квітництва характерна тривала постійність території насаджень від моменту їхнього закладення до кінця періоду використання.

Перелічені особливості виробництва квітково-декоративної продукції значно підвищують господарський ризик квіткарів, особливо у випадках структурних змін ринкового попиту на квіти. Виробництву продукції квітництва характерна середня рентабельність з високим ступенем ризику.

Особливості галузі квітництва вимагають вирощування різних видів і сортів квітково-декоративних культур; обґрунтованого їх розміщення на макро- (за зонами та областями) та макрорівнях (за господарствами) з урахуванням районів високої концентрації міського населення; значних матеріальних, трудових і грошових ресурсів; ефективної механізації, організації праці та виробництва загалом тощо. Рівномірне залучення робочої сили й стабільність грошових надходжень має базуватися на використанні різних строків дозрівання продукції [5].

Квіти – це ніжний товар, що швидко псується, тому особливого значення набуває дотримання технології зрізання, пакування, використання хімічних препаратів для подовження строку цвітіння, дотримання температурного режиму (3–5°C) зберігання та ефективної логістики товароруку продукції до кінцевого споживача на основі мобільної системи маркетингу.

При закупівлі квітів важливо правильно розрахувати їхню кількість, асортимент, зрозуміти, які саме сорти і види квітів будуть користуватися попитом у досліджуваному сезоні. Квітка не буде чекати свого покупця – вона швидко зів'яне. Крім цього, на квіти, як і на одяг, існує мода, а вона дуже

мінлива. Наприклад, в останні роки різко знизився попит на гвоздики, виробники в Ізраїлі і Кенії зазнають великих збитків, а в 2010 р. голландський аукціон оголосив гвоздику квіткою року. В Україні найпопулярнішою квіткою залишається троянда (70% ринку) [6]. Навесні споживачі дедалі більшу перевагу віддають тюльпанам та іншим цибулевим квітам. Найбільш модним кольором за останніх два роки є біло-зелений, особливим попитом користуються муарові, дво- чи триколірні квіти. В 2010 р. на Міжнародній спеціалізованій виставці по квітковому бізнесу, садівництву, ландшафтному дизайну і флористиці Flowers & HortTech (м. Київ) вперше було представлено сині троянди, які отримали найвищі оцінки фахівців та споживачів. Значно підвищується попит на представлені сьогодні на ринку екзотичні квіти, що необхідно враховувати в закупівельній роботі.

Споживання квіткової продукції, на відміну від її виробництва, має цілорічний характер. У літній період український квітковий ринок наповнюється переважно за рахунок вітчизняного виробника, а в зимовий – значно залежить від імпорту. З розвитком квіткового ринку в Україні поступово формується культура споживання квітів не тільки у великих мегаполісах, а й у регіонах. На відміну від європейців, українці сприймають квіти зазвичай як подарунок, що вручається з особливого приводу. Український покупець традиційно купує квіти на свята і надає перевагу букетам троянд на довгих стеблах. Проте у рівнях споживання українським населенням продукції квітництва існують певні розбіжності, які визначаються природними та економічними факторами, в тому числі купівельною спроможністю населення, національними традиціями населення кожного регіону, модою, культурою споживання, рівнем урбанізації населення тощо. Повільно, але поступово культура аранжування букетів та оформлення квітами будинків і торжеств зароджується в регіонах. Крім цього, у віддалених від центру містах є багато флористів-дизайнерів, які мають неординарне мислення і прагнуть нестандартно працювати. Тому вважаємо, що розвиток бізнесу в регіонах – справа дуже перспективна.

Слід зазначити, що попит на квіткову продукцію має імпульсивний характер (попит, що складається під впливом пропозиції товару), за винятком свят, коли попит є постійним. Споживачі планують купівлю квітів тільки на свята, в інший час квіткова торгівля, як жодна інша, є негайною. Наприклад, покупець проходить повз квітковий салон, бачить красиву рослину – існує велика ймовірність, що він її купить, хоча раніше не збирався цього робити. Враховуючи перелічені особливості, великого значення набуває раціональне розміщення роздрібних торговельних підприємств, наявність флористів, ефективна рекламна та маркетингова діяльність.

Практикою торговельної діяльності доведено, що за можливості закупити (придбати) аналогічний товар у кількох постачальників (роздрібних торговців) і гуртові покупці, і звичайні споживачі віддадуть перевагу тим торговельним підприємствам, де їм буде забезпечено надання більшої кількості послуг і створено більше зручностей у процесі пошуку, вибору, придбання і доставки товару [7]. Квіти – це особливий товар емоційного сприйняття, при продажу якого величезного значення набуває як перелік пропонованих товарів, так і додаткових послуг. Продавці пропонують не тільки квіти, а й стиль життя – можливість створити приємну атмосферу у квартирі, в будинку, офісі, на робочому місці тощо. Свіжозрізані і штучні квіти, горщиківі рослини, букети створюють у приміщенні особливий мікроклімат і поліпшують настрій.

Крім складання букетів, дизайнери можуть займатися оформленням квартир, будинків, заходів та ін. з індивідуальним підходом до кожного клієнта. Для особливих урочистостей важливо підбирати індивідуально для клієнта квіти потрібного кольору, розміру, сорту. Сьогодні техніка флористики дійшла до неймовірних висот: гірлянди, композиції на стінах, весільні букети, навіть плаття, шпилька чи краватка-метелик виконуються з квітів. Можна складати комбіновані букети і квіткові кошики, наприклад, зі штучних квітів і сухоцвітів, із сухоцвітів і живих квітів, живих та горщиківих квітів. Поєднання різних стилів утворює новий стиль. Обов'язковою є така послуга, як замовлення квіткових композицій та букетів по телефону і доставка їх у призначений час за вказаною адресою. На наш погляд, можливості флористичних послуг практично необмежені (див. табл. 1).

Висока якість і стабільний характер надання торговельних послуг сприяють підвищенню престижу роздрібного торговельного підприємства, удосконаленню обслуговування покупців у роздрібній торгівлі, зростанню кількості постійних клієнтів і залученню нових відвідувачів магазинів, завдяки чому збільшуються обсяги товарообігу (в тому числі додаткового) і валових доходів, покращуються інші показники господарської діяльності [7].



## Характеристика специфічних послуг квіткового бізнесу

Послуга	Характеристика послуги
1	2
Замовлення квітів по телефону та Інтернету	Оформити замовлення на виготовлення букетів чи композицій можна в магазині, за телефоном, через інтернет-магазин. Строк виконання замовлень має бути найкоротшим.
Флористика (складання букетів, композицій)	Складання універсальних, тематичних чи персональних букетів та інших композицій із живих квітів, декоративної зелені, сухоцвітів, штучних квітів тощо.
Написи на живих квітах	Написи друкують на тонкому клейкому папері за допомогою спеціального принтера, це дає змогу висловити почуття до людини словами на пелюстках, скласти побажання, привітати чи подякувати. Квітка з написом дасть значно більше позитивних емоцій.
Голографічні наклейки	Такі наклейки неможливо виготовити на звичайному принтері, необхідне спеціальне голографічне обладнання. Наклейки не потребують контакту з водою, їх можна вкладати навіть всередину квітів – це буде приємним і несподіваним сюрпризом для їхніх отримувачів.
Flower Tattoo – квіткове тату	Технологія нанесення візерунків у стилі тату на пелюстки будь-яких живих квітів.
Flower Piercing – квітковий пірсинг	Технологія проколювання і закріплення в пелюстках квітів оригінальних кілець і прикрас зі спеціального легкого металу.
Створення квітів (букетів), що світяться у темряві	Обробка унікальним світловим біогелем (абсолютно безпечним для людей і для квітки), який накопичує світло від будь-якого джерела і продовжує світитися 3–4 години залежно від тривалості перебування на світлі; збільшує тривалість життя бутону квітки за рахунок зниження випаровуваності вологи з його поверхні, зів'ялі квіти зберігають властивість світіння необмежений час і можуть прикрашати вази вже як сухоцвіти.
Flash Flower Квіткові флеш-вкладиші	Нова унікальна технологія виробництва мініатюрних флеш-вкладишів, які вміщуються усередину бутонів живих квітів, завдяки яким квіти починають мерехтити різними кольорами (синій, червоний, зелений). Тривалість мерехтіння – до 3 діб. Мерехтливі квіти прикрасять будь-який святковий стіл, посилять відчуття свята, порадують і здивують будь-яку дівчину чи жінку. Технологію можна використовувати в рекламних цілях, на вітринах квіткових салонів для привернення уваги покупців, оформлення святкових столів у ресторанах і готелях.
Троянди фен-шуй	Китайське мистецтво пошуку гармонії, залучення щастя, здоров'я, успіху і багатства. Можна написати на квітці побажання щастя і здоров'я. Побажання посиляться, з'єднавшись із позитивним значенням символу фен-шуй. Потужна енергія, прихована в стриманій вишуканості ієрогліфа, стане подарунком клієнтам. Побажання варто вкласти у саму квітку, в ієрогліфі, а дізнатися, що він означає, власникові квітки допоможе невелика листівка, що додається до квітки.
Листівки для квітів	Оформлення листівок з тематичними поздоровленнями до букета квітів.
Послуги з пакування квітів	Послуги з пакування квітів користуються високим попитом, не потребують великих вкладень, характеризуються високою рентабельністю, відсутністю істотних витрат (подарункові коробки, тубуси, пакети, сумки тощо).
Зберігання готових композицій	Зберігання готових оплачених композицій в умовах оптимальної температури та вологості (у холодильниках або холодильних сховищах) на певний час для подовження терміну цвітіння.

1	2
Доставка квітів	Доставка квітів з попереднім замовленням у зазначений час та в будь-яке місце; експрес-доставка (виконання замовлення протягом 1 год.); фотографування клієнта з отриманим букетом на пам'ять.
Дистанційні привітання квітами	Доставка квітів клієнту на основі попереднього замовлення, коли замовник не має змоги (за браком часу, через велику відстань) безпосередньо привітати клієнта.
Оформлення інтер'єру кімнатними рослинами	Підготування проекту та оформлення інтер'єру приміщень з урахуванням не тільки законів дизайну і фізіологічних особливостей кімнатних рослин, а й індивідуальних потреб споживачів.
Оформлення приміщень та залів квітами	Тематичне оформлення квітами: бізнес-оформлення, весільне оформлення, оформлення весільних ескортів, оформлення дитячих свят, оформлення ритуальних церемоній тощо.
Професійний догляд за квітами	Професійний догляд, поради, лікування та пересаджування кімнатних рослин удома, в офісах, на підприємствах тощо.
Прокат квітів	Прокат горщиків рослин та рослин у контейнерах для проведення різних ділових чи святкових заходів.
Квіткова реклама	Виготовлення рекламних засобів з живих та горщиків квітів.

Характерною особливістю розвитку сучасного вітчизняного квітництва за категоріями господарств та підприємств є гнучка система ціноутворення. Ціновий рівень на зрізану та горщикову квітково-декоративну продукцію відносно стабільний, за винятком святкових продажів (коли ціна підвищується вдвічі) та сезонних коливань, проте вартість роботи дизайнерів диференційована залежно від складності композиції та обсягу робіт. Наприклад, ціна на квіти в обгортковому папері – найнижча; до ціни на аранжований букет додатково включається вартість роботи дизайнера-флориста. Є ще й третій шлях: покупець обирає необхідну кількість і сорти квітів, флористичну губку, в якій квіти зберігаються набагато довше, і створює букет самостійно. Такий метод є активним, тому що споживачі залучаються до процесу створення композиції, розвивають свої естетичні смаки та навички. Такий спосіб поширений за кордоном. Використання цих методів дає змогу задовольнити попит всіх споживачів залежно від їхнього платоспроможного попиту.

Для ринку квітництва характерна низька інформованість споживачів щодо асортименту квітково-декоративної продукції, оцінки якості, способів розмноження, догляду, засобів боротьби зі шкідниками і хворобами тощо, та велика довіра до порад кваліфікованих продавців і флористів, тому одним із важливих факторів, що впливають на успіх підприємства, є персонал. Проте в Україні сьогодні недостатньо навчальних закладів, які готують агрономів і флористів, що призводить до дефіциту фахівців.

Отже, функціонування вітчизняного ринку продукції квітництва характеризується такими особливостями: суттєвим впливом природних факторів, складністю технологічних процесів, високою енергоємністю, необхідністю використання імпортованого посадкового матеріалу, необхідністю оптимального співвідношення плодоносних та молодих насаджень, тривалим часом отримання готової продукції при вирощуванні; необхідністю чіткого розрахунку асортименту з урахуванням потреб, дотримання температурного режиму зберігання та ефективної логістики товароруку продукції до кінцевого споживача, розширенню торговельних послуг та гнучкої системи ціноутворення на основі мобільної системи маркетингу тощо.

Рентабельність квіткового бізнесу залежить від мети та філософії підприємця, його вміння урахувати всі особливості квіткового бізнесу та прорахувати баланс між купівельною спроможністю і готовністю населення віддати певну суму за квіткову продукцію.

**Література**

1. Дані з веб-сторінки Вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Квітникарство>
2. Національний класифікатор України ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, розд. XIV, ст.. 301.6.1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user>
4. Шестопись О. М. Проблема інвестицій у створення (відтворення) промислових садів і основні напрями їх вирішення / О. М. Шестопись // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 47–55.
5. Баяра Д. О. Агропромислова інтеграція у садівництві в умовах формування ринкових відносин / О. Д. Баяра, О. Ю. Єрмаков, О. М. Шестопись // Садівництво. – 1995. – Вип. 44. – С. 95–102.
6. УАК: Приємний аромат українських квітів [Електронний ресурс] / Українська аграрна конфедерація. – Режим доступу : <http://agroconf.org/content/uak-priemniy-aromat-ukrayinskih-kvitiv> – Дата доступу: 09.06.2010
7. Алопій В. В. Організація торгівлі : підруч. / В. В. Алопій, І. П. Міщук ; 3-тє вид. – К. : Центр навч. літ-ри, 2009. – 632 с.

## ДАВАТІ І АЄУІ ЕЕ АЕІ ЗД ОІ ДААЕІ І В ЕР АНУЕЕІ ДІ ЦАЕОЕІ І

*Розглянуто формування механізмів управління людським розвитком на регіональному рівні. Проаналізовано складові механізми управління людським розвитком. Визначено причини неефективності формування механізмів управління людським розвитком в нинішніх умовах.*

*Forming of management mechanisms of human development is considered at the regional level. The constituents of management mechanisms of human development are analyzed. Reasons of ineffectiveness of forming of mechanisms of management of human development are analyzed.*

Формування національної політики у сфері соціально-економічного розвитку потребує вивчення механізмів управління такою політикою. Однією з форм реалізації соціальної політики є концепція людського розвитку. Її основні цінності становлять основу вироблення принципів соціальної держави. Складові концепції людського розвитку – прожити довге та здорове життя, набувати, розширювати й оновлювати знання протягом усього життя, мати доступ до засобів для існування, тобто забезпечення гідного рівня життя, мають стати основними складовими при ухваленні не лише стратегії розвитку країни, а й бути відображеними у програмах (планах) розвитку країни та регіонів. Водночас особливого значення набувають проблеми пошуку механізмів управління процесами людського розвитку.

Питання механізмів управління людським розвитком є актуальним, оскільки у процесі забезпечення людського розвитку людина приймає рішення, які задовольняють розвиток потенціалу. Держава, як один із активних учасників процесу людського розвитку, в свою чергу, не лише приймає рішення, а й запроваджує їх у життя, і їхні наслідки мають вплив на кожну людину в суспільстві. З огляду на це визначення змісту механізмів управління, вибір інструментів їхнього застосування, як елементів концепції людського розвитку, є вкрай необхідним.

У наукових колах глибоко досліджено питання механізмів управління, однак їхнє поєднання з проблемами людського розвитку на різних рівнях управління державою розкрито недостатньо. Більшість дослідників розглядає механізми управління у загальносуспільному, економічному чи організаційному контексті, а питання механізмів управління людським розвитком потребує комплексного підходу. Серед науковців немає одностайності щодо трактування самого поняття «механізм управління». Найчастіше в науковій літературі наводять таке визначення В. Г. Афанасьєва: «Це ті практичні заходи, засоби, стимули, за допомогою яких органи управління впливають на суспільство, виробництво, будь-яку систему соціального порядку з метою досягнення цілей, що стоять перед ними, вирішення поставлених завдань» [1, с. 234]. Енциклопедичний словник подає таке визначення механізму управління: «Спосіб організації управління (спосіб управління) суспільним розвитком, де взаємопов'язані методи, засоби, принципи управління, які забезпечують ефективну реалізацію цілей управління» [7, с. 221]. Як бачимо, тут механізм ототожнюється з процесом. В. Я. Малиновський у «Словнику термінів і понять з державного управління» трактує механізм управління так: «Це сукупність засобів організації управлінських процесів та способів впливу на розвиток керованих об'єктів, що базуються на принципах наукової обґрунтованості, об'єктивності, цілісності, узгоджуються з використанням відповідних методів управління спрямованих на реалізацію цілей державного управління» [5, с. 108].

Проаналізувавши визначення механізму управління можна стверджувати, що це поняття доволі широке за своїм змістом, і йому властиві такі риси: механізм управління – це категорія управління; механізм управління є елементом системи управління; за основу механізму взято певну дію, а якщо це процес управління, то механізм виступає процесом, який скерований на використання всіх можливих ресурсів для досягнення заданої мети; механізм управління повинен містити чіткі критерії об'єкта управління; інструментами механізму є набір методів і засобів, які використовують для впливу на керований об'єкт з метою досягнення бажаного результату; механізм управління – це процес,

який відбувається постійно. Отже, механізм управління можна розглядати з двох сторін: по-перше, як процес управління, що має чітко визначену послідовність прийнятих рішень та дій, спрямованих на досягнення певної мети, а з іншого боку – як явище, яке поєднує в єдину систему взаємозалежні елементи, які взаємодіють на підставі певних правил і процедур для реалізації програм або цілей. Відповідно елементами механізму завжди виступатимуть похідне явище (бажання досягнути певних цілей), кінцеве явище (коли було досягнуто поставлену мету, закріплено якісні характеристики досягнутого об'єкта, і виникнення нової мети, яку потрібно досягти). Розглядаючи механізм як систему управління, зважають на те, що це має бути цілісна система, яка складається із взаємозалежних підсистем, що охоплюють критерії управління, оцінку управління, елементи об'єкта управління, на які здійснюють вплив різноманітні чинники, на які, використовуючи форми, методи, принципи і засоби управління (тобто механізми), впливатиме суб'єкт управління.

Механізму управління мають бути властиві такі риси – цілеспрямованість, системність, формалізованість, гнучкість та мобільність. Ці якості механізмів управління людським розвитком дають змогу вчасно реагувати на зміни, які впливають на людський розвиток (усувати ризики) та дотримуватись поставлених завдань.

Формування механізмів управління людським розвитком на регіональному рівні – це визначення системно-послідовних дій, що стосуються вибору цілей людського розвитку, та окреслення методів їхнього досягнення і вибір критеріїв досягнення. Формування механізмів управління людським розвитком можна розділити на рівні: особистісний, мікроекономічний, регіональний, глобальний.

Фокусування на питаннях, що стосуються людського розвитку в державі та в регіонах України, спонукає до розроблення структури, моделі та сутності механізмів управління ним. Структурно окреслити формування механізму управління людським розвитком можна таким чином: визначення потреб кожної людини, необхідних для реалізації її потенціалу; визначення інтересів, спрямованих на задоволення потреб людини; окреслення цілей людського розвитку – високорозвинута благополучна людина; визначення завдань щодо управління людським розвитком; визначення методів, за допомогою яких реалізовуватимуться завдання; оцінка задоволеності реалізованими потребами; виникнення нових потреб. У структурі механізму як форми управління людським розвитком виділяють такі складові: організаційна, адміністративна, технічна, економічна, соціальна, комплексна.

У практиці управління найчастіше застосовують комплексні складові механізмів управління або поєднання кількох із них. Наприклад, організаційно-економічна, організаційно-технічна, соціально-економічна. Вибір на користь однієї зі складових механізму управління залежатиме від вибору цілей та використання засобів для їхнього досягнення.

Необхідність управління людським розвитком визначається різними умовами, в яких здійснюють свою життєдіяльність люди. Зазначимо, що для України характерні доволі високі коливання щодо інтегральної оцінки людського розвитку на регіональному рівні. Для нашої держави властивою є відсутність зв'язку між економічним зростанням та зростанням показника людського розвитку. Якщо здійснити аналіз показників людського розвитку регіонів України, то відслідковуються такі тенденції: найнижче значення показника індексу регіонального людського розвитку буде у промислових регіонах, зокрема в Донецькій області він становить 0,401, в Луганській – 0,416. Поряд із цим, доволі високі індекси регіонального людського розвитку спостерігаються у відносно бідних регіонах – в Закарпатській та Полтавській областях – 0,511, у Рівненській – 0,509. Значні коливання рейтингової оцінки людського розвитку регіонів України зумовлені особливостями формування регіональних ринків праці, доходів населення, стану здоров'я та освіти населення, а також станом екології в регіонах [3, с. 83–85].

Регіональні особливості формування ринків праці та доходів населення, екологічної ситуації в регіоні, а також доступу до якісної медичної допомоги – ключові проблеми-ризики, що погіршують рейтингові оцінки регіону. Закономірно виникає питання про механізми впливу на ризики, які впливають на людський розвиток, та управління ними.

Формування механізмів управління людським розвитком на державному рівні забезпечується державними органами влади. Організаційно-адміністративний механізм, тобто державний рівень управління людським розвитком, реалізується через такі інструменти – програми соціально-економічного розвитку регіонів та держави загалом. Зокрема, є необхідність у створенні окремого документа, який би на державному рівні визначав основні цілі людського розвитку, врегульовував міжбюджетні відносини щодо фінансування людського розвитку на регіональному рівні, здійснював підтримку інвестиційно-фінансових проектів, що стосуються фінансування проектів, пов'язаних з

людським розвитком. Водночас необхідно зосередити увагу на приватних інвестиційних ресурсах населення щодо їхнього спрямування на поліпшення людського потенціалу.

Концепція людського розвитку чітко сформувала цілі, які має досягти суспільство. Вони знайшли своє відображення у програмному документі ООН «Цілі розвитку тисячоліття». Україна, як держава що бажає інтегруватися у світове співтовариство, має активно здійснювати політику підтримки основних цінностей такого суспільства, а саме: політичних свобод громадян, безпечних умов проживання, достатнього рівня доходів громадян, забезпечення культурного та соціального розвитку, боротьбу з інфекційними захворюваннями, подолання бідності, забезпечення якісної освіти, поліпшення здоров'я матерів, гендерної рівності, забезпечення сталого розвитку довкілля. Сьогодні вже сформовано основні цілі, які необхідно досягнути для поліпшення показника людського розвитку України. Вони відображені у програмі «Цілі розвитку тисячоліття». Українські науковці відібрали лише шість цілей, які необхідно досягнути до 2015 р. для поліпшення показника людського розвитку України [3, с. 178]: подолання бідності; забезпечення якісної освіти; досягнення гендерної рівності; поліпшення материнського здоров'я; забезпечення сталого розвитку довкілля; обмеження поширення ВІЛ/СНІД та туберкульозу.

Відповідно до цього було розроблено тринадцять завдань з досягнення визначених цілей, а для моніторингу поставлених завдань задіяні 23 показники. Отже, як бачимо, організаційний механізм управління людським розвитком має основу, але необхідно провести ряд заходів для запровадження його на регіональному рівні. Цілі, які необхідно виробити для механізму управління людським розвитком на регіональному рівні, будуть різними для регіонів України. Вони мають будуватися на цілях розвитку людського потенціалу, які є актуальними для України, проте їх необхідно ранжувати, виходячи з аналізу основних потреб регіону та можливостей залучення ресурсів для досягнення поставленої мети.

Відсутність системності при формуванні регіональної державної політики людського розвитку – одна з причин неефективності організаційного механізму управління. Протягом 2007–2011 рр. в Україні доволі активно здійснювалася робота у напрямку вдосконалення інституційного та нормативно-правового забезпечення регіональної політики. Так, прийнято закони України «Про місцеве самоврядування», Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів», у 2007 р. створено орган виконавчої влади – Міністерство регіонального розвитку та будівництва, проте цілісної програми реалізації державної політики людського розвитку немає. Крім цього, якщо не вироблено державної політики щодо людського розвитку, то немає цілей – орієнтирів для вироблення регіональної політики людського розвитку.

У стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р., яка була прийнята 21 липня 2006 р. Постановою Кабінету Міністрів України, забезпечення розвитку людських ресурсів задекларовано однією з основних цілей розвитку регіонів. Однак необхідно враховувати, що людський розвиток за своїм змістом є ширшим поняттям ніж зміст розвитку людських ресурсів. Як бачимо, у даній стратегії людина виступає лише як один із ресурсів виробництва, а зміна понять змінює і цілі розвитку регіонів.

Запровадження стратегії розвитку регіонів повинні стимулювати такі інструменти розвитку: угоди щодо регіонального розвитку, програми подолання депресивності окремих територій, державні цільові програми. Однією з вимог, що висувуються до цих документів, є необхідність забезпечення максимальної публічності, що б дало змогу громадянам брати участь в оцінюванні роботи як центральних, так і місцевих органів влади щодо розвитку регіону.

Одним із критеріїв оцінки людського розвитку в країні є фінансування послуг на потреби людського розвитку. Фінансування потреб галузей, що мають відношення до людського розвитку, відбувається через розподіл фінансових ресурсів бюджетною системою. Тут виділяють два рівні: перший – система фінансування за рахунок програм уряду і установ, які належать державі або виконують національні завдання; другий – фінансування програм і установ з місцевого бюджету.

Вирівнювання фінансування регіональних соціальних сфер, які мають відношення до людського розвитку, відбувається через державні міжбюджетні трансферти. Однак фінансових ресурсів не вистачає, насамперед через неоплатність соціальної сфери, тобто соціальні послуги надаються безкоштовно, що загрожує недостатнім фінансуванням пріоритетних напрямків людського розвитку. З огляду на це необхідно законодавчо підтримувати створення приватних підприємств, установ, організацій, які, поряд із державними, надаватимуть послуги соціального характеру. Це звільнить державу від додаткового фінансування деяких сфер, що мають відношення до людського розвитку, а також сприятиме надходженню додаткових доходів у бюджет, оскільки ці суспільні інститути будуть

виступати платниками податків. Однією з переваг цих організацій буде поступове викорінення корупції у соціальній сфері.

На рівень фінансування сфер, які забезпечують людський розвиток, впливають і фінансові нормативи, які використовуються при плануванні та виконанні бюджету. Наразі вони є неоптимальними, і часто нижчими від рівня відшкодування витрат. Такі умови фінансування змушують спрямовувати кошти лише на ті завдання, які визначили пріоритетними у бюджетній політиці держави. Ці завдання фінансуються не на основі їхньої реальної вартості, а залежно від суми витрат, запланованих у зведеному державному бюджеті. Існуючі фінансові нормативи у розрахунку на одного одержувача для певних галузей економіки є значно заниженими порівняно з обсягами, які експерти вважають «реальною потребою». Так, державне бюджетне фінансування середньої освіти становить лише 67% від фактичних потреб, дошкільної освіти – 49%, охорони здоров'я – від 48% до 57% в різних областях, культури – від 42 % в областях до 47 % у районах [3, с. 31].

Одним із способів поліпшення фінансування сфер, які мають відношення до людського розвитку, є вироблення науково обґрунтованих нормативних показників фінансування соціальної сфери та їх реальне відображення у нормативно-правових актах, на які опираються при здійсненні управління.

В сьогоdnішніх умовах місцеві бюджети неспроможні в повному обсязі профінансувати соціальну сферу, у переважній більшості коштів вистачає лише на оплату праці працівникам і на виплату різних соціальних доплат, а коштів на поліпшення інфраструктури людського розвитку (ремонт дошкільних, шкільних закладів, закладів охорони здоров'я, бібліотек, фельдшерських пунктів, забезпечення ліками, підручниками, книжками тощо) не залишається. Важливим є залучення приватних потужних інвесторів, а також коштів фізичних осіб у цей сектор через надання їм певних преференцій. Необхідне зменшення соціальної нерівності через усвідомлену підтримку громадою соціальних проектів, які мають бути публічно обговорені. Потрібно забезпечити доступ громади до відкритого контролю за використанням коштів, які спрямовуються на розвиток соціальної сфери.

Отже, серед причин неефективності формування механізмів управління людським розвитком у сьогоdnішніх умовах можна назвати: відсутність системного підходу при формуванні державної регіональної політики з урахуванням програми людського розвитку; недосконалість нормативно-правової бази, яка б забезпечувала інструменти регулювання політики людського розвитку на регіональному рівні; неефективність діючої системи управління на регіональному та місцевому рівнях; відсутність розуміння необхідності впровадження концепції людського розвитку; низьку фінансову спроможність більшості регіонів України щодо фінансування людського розвитку з місцевих бюджетів; недостатній вплив системи формування місцевих бюджетів та трансфертів на економічний розвиток регіонів, зокрема на формування окремих статей бюджетів, що стосуються забезпечення людського розвитку регіонів; недостатньо вивчені інструменти стимулювання розвитку регіонів щодо вироблення політики людського розвитку.

### Література

1. Афанасьев В. Г. Человек в управлении обществом / В. Г. Афанасьев. – М. : Политиздат, 1977. – 382 с.
2. Грішнова О. А. Людський розвиток : нач. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
3. Звіт з людського розвитку в Україні 2011 р. Людський розвиток і європейський вибір України [Електронний ресурс] // сайт Організації Об'єднаних Націй в Україні. [www.un.org.ua](http://www.un.org.ua).
4. Звіт Цілі розвитку тисячоліття 2000+5 // сайт Організації Об'єднаних націй в Україні. – Режим доступу : [www.un.org.ua](http://www.un.org.ua).
5. Малиновський В. Я. Словник термінів і понять з державного управління / В. Я. Малиновський. – К. : Атіка, 2005. – 204 с.
6. Стратегія економічного і соціально розвитку України (2004–2015 рр. Шляхом Європейської інтеграції) / авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Гаєць та ін. ; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т економіки та прогноз. НАНУ, Мін-во економіки та з питань європ. інтеграції України. – К. : ІВУ, Держкомстат України, 2004. – с. 15.
7. Теория управления: социально-технологический подход : энциклоп. сл. / под ред. В. Н. Иванова, В. И. Патрушева. – М. : Муницип. мир, 2004. – 672 с.
8. Українська економіка: конкурентоспроможність заради соціальної спрямованості [Електронний ресурс] // Сайт Інституту стратегічних досліджень. – Режим доступу : [www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua).

## ЊІ Ö²AËÛÍ ÈÈ ÇAÕÈÑÒ Í AÑAËÁÍ Í B A ÑÓ×AÑÍ ÈÕ ÒÌ Í AAÕ DÌ ÇAËÈÐÈÓ AËÍ Í ÍÌ ²ÈÈ

*Визначено й проаналізовано проблеми соціального захисту населення, які ґрунтуються на визнанні її комплексності й системності, диференціації суб'єктів і об'єктів впливу, форм, методів і засобів реалізації. Такий підхід дає змогу здійснити оцінювання сучасної політики і стану соціального захисту населення й визначити напрями його вдосконалення, проаналізувати рівень та обґрунтувати перспективи розвитку соціальної інфраструктури.*

*The problems of social maintenance of the population based on its complex and systematic nature, differentiation of subjects and objects of influence, forms, means and methods of its realisation are defined and analysed. Such approach enables further estimation of modern policy and state of social maintenance of the population and on the basis of this to define the ways of its improvement, to analyse its level and explain the prospects of the development of social infrastructure.*

В умовах ринкової трансформації економіки України особливого значення набуває проблема соціального захисту населення та її практичне вирішення на тлі сучасних глобалізаційних світових процесів. Аналіз стану системи соціального захисту населення в сучасних умовах розвитку економіки свідчить про наявність гострих кризових явищ в усіх її складових, зокрема в сферах зайнятості й оплати праці, формування доходів, людського розвитку, соціальних послуг тощо.

У сфері соціальної політики окремі аспекти проблематики соціального захисту населення висвітлювалися в роботах таких вітчизняних науковців: В. П. Андрущенко, Н. П. Бородецької, П. І. Гайдучького, І. Ф. Гнибіденка, С. Ю. Гончарової, О. Л. Іванової, І. П. Отенко, О. Є. Подолевої, В. А. Скуратівського, С. В. Толстоухової, П. І. Шевчука та ін. Однак серед значної кількості наукових публікацій, присвячених проблемі соціального захисту населення, особливості соціальної політики на даний час висвітлені ще не досить ґрунтовно.

В Україні політика сприйняття зайнятості розглядається як система соціального захисту від безробіття і надання послуг в одержанні інформації про робочі місця, професійну підготовку і перепідготовку, працевлаштування, допомогу зареєстрованим безробітним і громадянам, що звернулися в центри зайнятості.

Соціальний захист як категорія – це система суспільно-економічних заходів, спрямованих на матеріальне забезпечення населення від соціальних ризиків – хвороби, інвалідності, старості, втрати годувальника, безробіття, нещасного випадку на виробництві тощо. Таким чином, з точки зору ризику соціальний захист – це система запобігання можливим соціально ризикованим явищам шляхом надання компенсації завданої людині шкоди в умовах дії ризиків [2, с. 25].

Слід зазначити, що поняття «соціальний захист» набуло широкого вжитку при переході до ринку. Цьому сприяло усвідомлення необхідності розробки заходів з ефективного використання робочої сили упередження ринкових ризиків. Проте на різних ієрархічних рівнях сьогодні не сприймають або ігнорують категорію «соціальний захист» не лише працездатного населення, а й населення загалом. Це поняття з багатьох причин майже не спрацьовує навіть для найнезахищеніших (найбідніших) груп населення. До незахищених верств населення, як показує більш поглиблений аналіз, нині варто зарахувати частину населення.

Отже, державні механізми щодо забезпечення соціального захисту спрямовані на кожну людину, і не лише на найменш забезпечені категорії суспільства, а на все населення.

У Конституції України (ст. 46) задекларовано, що кожний громадянин у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, безробіття з незалежних від нього обставин має право на соціальний захист. Воно базується на загальнообов'язковому державному соціальному страхуванні,

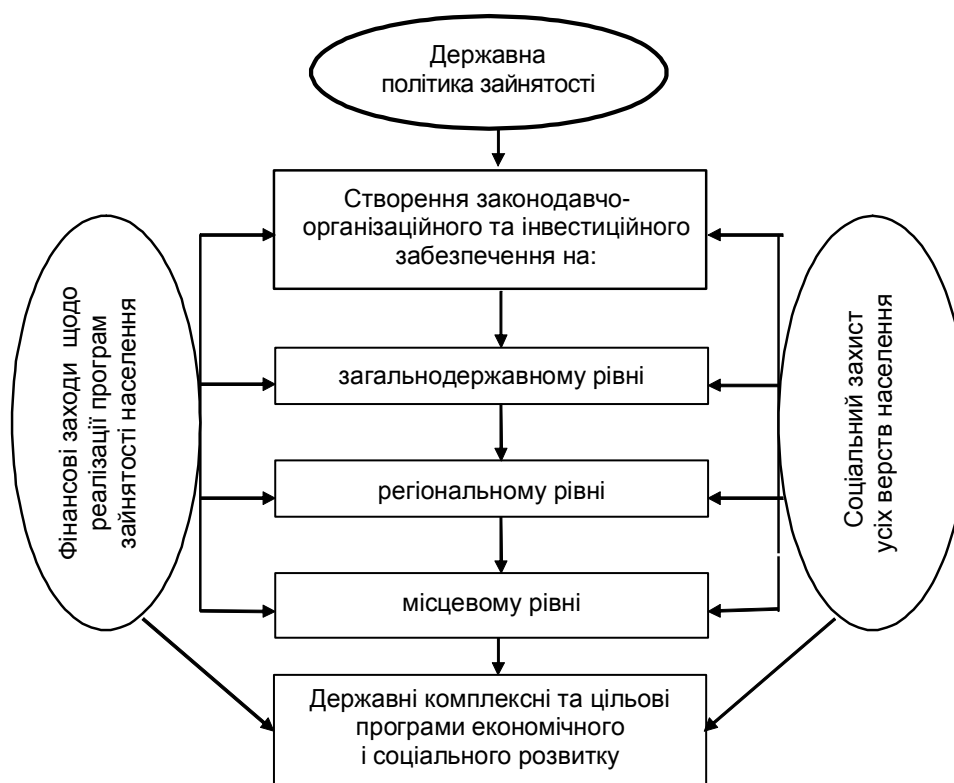


яке має здійснюватися за рахунок страхових внесків громадян і страхових платежів підприємств різних форм власності, а також за рахунок інших джерел соціального забезпечення [3].

Законом України «Про зайнятість населення» (1991 р.) регулюється порядок надання соціального захисту і працевлаштування безробітних, але лише тих, які звернулися до служби зайнятості [4].

Тобто, державна політика зайнятості зорієнтована переважно на відносно малий сегмент, зокрема лише на регульований ринок, який включає вакансії, незайнятих і безробітних, зареєстрованих лише в державній службі зайнятості України.

Сутність правової держави має полягати не тільки в прийнятті відповідних законодавчих актів для зареєстрованих у службі зайнятості осіб, а й для всіх працездатних осіб, сприяти шляхом дієвих заходів подоланню такого явища, як безробіття. Це стосується насамперед опрацювання і впровадження механізму реалізації прав і гарантій у сфері зайнятості громадян, особливо щодо заборони роботодавцями трудових відносин у тінювих формах та зниження ефективності використання робочої сили. Відповідно державна політика в інтересах зайнятості повинна уособлювати законодавчо-організаційний підхід, в межах якого кожна програма має бути зорієнтована на збереження і створення нових робочих місць та соціальний захист населення (рис. 1).



**Рис. 1. Організаційно-економічна модель регулювання зайнятості соціального захисту населення\***

\* Розроблено автором.

Вона має передбачати такі напрями: підвищення інвестиційної активності у галузях і підгалузях господарства; реструктуризація законодавчої системи з метою якнайповнішої зайнятості відповідно до потреб того чи іншого сектору економіки; підвищення мотивації зайнятості в більш ефективних формах господарювання; регулювання податкової системи на користь формування і кредитування ефективної зайнятості в певній сфері, і на цій основі обмеження міграційних процесів і стимулювання залучення у виробництво робочої сили; соціальний захист усіх верств населення.

Зазначимо, що трактування соціального захисту як категорії залишається дискусійним як у наукових колах, так і на практиці. Переважна частина сприймає соціальний захист (соціальне забезпечення)

як підтримку найбільш вразливих структур населення через гарантування їх матеріального забезпечення. Безперечно, таке трактування має право на існування. Але крім таких категорій населення, є хворі особи, інваліди, а також особи, що потерпіли від нещасних випадків, діти, вагітні жінки і, власне, все населення села. Тому категорію «соціальний захист» слід розглядати значно ширше.

З огляду на це, на нашу думку, на регіональному рівні необхідно у повному обсязі виконувати завдання затверджених Програм економічного і соціального розвитку областей України.

Нами проведено аналіз Програми економічного і соціального розвитку Вінницької області на 2012 р., згідно з якою основною метою є забезпечення структурних зрушень в економіці, підвищення її конкурентоспроможності як основи для збалансованого зростання, вирішення соціальних проблем та підвищення добробуту населення [5].

Досягнення зазначеної мети у 2012 р. планується здійснити шляхом реалізації таких пріоритетних напрямів:

- зростання добробуту та підвищення життєвого рівня населення Вінниччини, створення умов для зростання заробітної плати, усунення внутрішньорегіональних і міжгалузевих диспропорцій в оплаті праці, прискорення погашення заборгованості з виплати заробітної плати, пом'якшення ситуації на ринку праці, охоплення соціальною підтримкою незаможних верств населення області;

- підвищення якості надання медичних та освітянських послуг шляхом продовження роботи з оптимізації територіальної мережі медичних та навчальних закладів з урахуванням демографічних та економічних реалій, підвищення самостійності закладів у розпорядженні фінансовими ресурсами, в тому числі реалізація пілотного проекту щодо реформування системи охорони здоров'я;

- забезпечення населення Вінниччини доступним, якісним та комфортним житлом, скорочення обсягів незавершеного житлового будівництва, здійснення заходів, спрямованих на підтримку індивідуального будівництва в сільській місцевості, в тому числі реалізація пілотного проекту будівництва доступного житла через Комунальну організацію «Обласний Фонд сприяння інвестиціям та будівництву» тощо.

У Вінницькій області спостерігаються позитивні зрушення в організації оплати праці. Регіональна політика у сфері оплати праці здійснювалась відповідно до засад повного дотримання державних соціальних гарантій та забезпечення випереджаючого зростання заробітної плати щодо підвищення споживчих цін. Як результат – в області збережено позитивну динаміку зростання доходів населення.

Середньомісячна заробітна плата за січень–серпень 2011 р. в області становила 1996 грн., що на 16,9% більше (по Україні – на 18,1%) проти відповідного періоду минулого року. У тому числі в сільському господарстві – 1634 грн. (+35,6%); у промисловості – 2366 грн. (+20,7%); у будівництві – 1887 грн. (+34,9%); у діяльності транспорту та зв'язку – 2617 грн. (+16,8%); у діяльності готелів та ресторанів – 1199 грн. (+1,7%); в освіті – 1836 грн. (+ 10,8%); в охороні здоров'я – 1537 грн. (+7,1%).

За станом на 1 жовтня 2011 р. кількість штатних працівників економічно активних підприємств, яким несвоєчасно виплачено заробітну плату, зменшилася до 3,1 тис. осіб.

З 1 січня 2011 р. для призначення державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям рівень забезпечення прожиткового мінімуму (гарантованого) у відсотковому співвідношенні до прожиткового мінімуму для основних соціальних і демографічних груп становить: для працездатних осіб – 21% (206,85 грн.), для дітей – 50% (до 6 років – 426,50 грн., для дітей віком від 6 до 18 років – 511 грн.), інвалідів – 75% (588 грн.). Для кожної дитини з малозабезпеченої багатодітної сім'ї, в якій виховується троє або більше дітей віком до 18 років, (а якщо діти навчаються за денною формою навчання у загальноосвітніх, професійно-технічних, вищих навчальних закладах I–IV рівнів акредитації – до 23 років) рівень забезпечення прожиткового мінімуму (гарантованого мінімуму) становить 50% прожиткового мінімуму (який зростатиме чотири рази протягом року), встановленого для дитини відповідного віку.

Крім цього, законом запроваджується поступове збільшення розміру соціальної допомоги (в тому числі максимального) для сімей, де є діти віком від 3 до 18 років.

На кожну дитину віком від 3 до 13 років розмір допомоги збільшився у 2011 р. на 60 грн., а в 2012 р. збільшиться на 120 грн., у 2013 р. – на 180 грн., у 2014 р. – на 250 грн., а на кожну дитину віком від 13 до 18 років збільшується у 2011 р. на 100 грн., у 2012 р. – на 230 грн., у 2013 р. – на 360 грн., у 2014 р. – на 500 грн.

Слід додати, що на сьогодні через органи праці та соціального захисту населення допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям, батьки яких ухиляються від сплати аліментів, отримують 111,2 тис. осіб. У 2010 р. було 107,8 тис. осіб, тобто відбулося збільшення на 3,4 тис. осіб. За період з початку року на зазначену допомогу виплачено 756,5 млн. грн. У 2010 р. ця сума становила 619,6 млн. грн.

Житлові субсидії залишаються суттєвою підтримкою багатьох родин. В області ними користуються понад 63 тис. сімей, з них на тверде паливо та скраплений газ готівкою – 35,4 тис. сімей, на житлово-комунальні послуги – 27,6 тис. сімей. За станом на 1 жовтня 2011 р. субсидії нараховані на житлово-комунальні послуги в сумі 31,1 млн. грн. на тверде паливо готівкою – 21,6 млн. грн.

Протягом останніх років зберігається тенденція зростання надання населенню з державного бюджету сум субвенцій на житлові субсидії та пільг окремим категоріям громадян. У 2011 р. на такі цілі з державного бюджету було передбачено 276,9 млн. грн., що на 14,6 млн. грн. більше, ніж у 2010 р.

Для забезпечення цілісної системи соціального захисту населення та адресного надання пільг окремим категоріям громадян в області повністю сформований Єдиний державний автоматизований реєстр осіб, які мають право на пільги, за даними якого на Вінниччині проживає 546 тис. пільговиків, в тому числі 94,3 тис. ветеранів Великої Вітчизняної війни та 215 тис. дітей війни.

460 тис. громадян користуються пільгами на житлово-комунальні послуги та 31 тис. пільговиків скористалися пільгою на придбання твердого палива та скрапленого газу. Пільги на оплату житлово-комунальних послуг та придбання твердого палива нараховані на 117,1 млн. грн., що майже на 13,6 млн. грн. більше, ніж у 2010 р.

Через органи праці та соціального захисту в цьому році поліпшили своє здоров'я 497 ветеранів війни, в тому числі 40 ветеранів війни оздоровились у місцевих санаторіях за рахунок субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам.

Спостерігаються зміни на обласному ринку праці, а саме: зменшення з 10,2% до 10,1% рівня безробіття, визначеного за методологією МОП; збільшення чисельності незайнятого населення на обліку в службі зайнятості до 35,2 тис. осіб, що на 6% перевищило обсяги реєстрації 2010 р.; кількість вакансій, дані про наявність яких надійшли від підприємств, організацій та установ до центрів зайнятості протягом 2011 р. (34,5 тис. од.), на 19% перевищує минулорічну (28,9 тис.); зросла кількість створених на підприємствах, в установах та організаціях області, а також фізичними особами нових робочих місць, що сприяло розширенню сфери прикладання праці та підвищенню рівня зайнятості населення.

В області забезпечено стабільну виплату всіх пенсійних зобов'язань, а також докладається максимум зусиль для швидкого й повного перерахунку пенсійних виплат у зв'язку зі змінами в законодавстві.

За 9 місяців 2011 р. до бюджету Пенсійного фонду України у Вінницькій області з усіх джерел фінансування, надійшло 5 млрд. 259,2 млн. грн. Із них власні надходження становлять 2 млрд. 402,9 млн. грн. Проти показників 2010 р. власні надходження зросли на 33,9%, або на 607,9 млн. грн.

У частині фінансування на виплату пенсій з бюджету Пенсійного фонду Вінниччина залишається дотаційним регіоном. За станом на 1 жовтня 2011 р. забезпеченість власними коштами на виплату пенсій становить 45,5%.

За 9 місяців 2011 р. в регіоні виплачено пенсій та грошової допомоги 5,3 млрд. грн., що майже в 1,26 разу більше, ніж у відповідному періоді минулого року.

За станом на 1 жовтня 2011 р. в області фактично отримують пенсії 499295 осіб. На 1 жовтня 2011 р. середньомісячний розмір пенсії становив 1053 грн. 84 коп. і зріс порівняно з 1 жовтня 2010 р. на 11,52% (становив 944 грн. 99 коп.).

Діяльність органів соціального захисту протягом останніх років спрямовувалась на підвищення рівня життя всіх верств населення шляхом розвитку й повнішого використання трудового потенціалу, поліпшення ситуації на ринку праці, стимулювання малого та середнього бізнесу, легалізації «тіньової» діяльності, впровадження соціальних трансфертів.

Завдяки реалізації заходів, спрямованих на зростання реальної заробітної плати, запровадження державного рівня мінімальної заробітної плати, забезпечення підтримки купівельної спроможності населення через індексацію його грошових доходів, посилення захисту прав працівників у сфері оплати праці, зокрема шляхом розвитку соціального партнерства та договірного регулювання

трудових відносин, здійснення комплексу заходів щодо стимулювання легалізації незареєстрованої трудової діяльності.

Система соціального захисту формується в Україні з урахуванням специфіки економічного, соціального й культурного розвитку і функціонує на основі таких принципів:

– соціального страхування – за рахунок страхових внесків членів страхового об'єднання і при настанні страхового випадку його члени отримують страхові виплати. Цей принцип соціального страхування ґрунтується на правилах еквівалентності, тобто обсяг страхових виплат залежить від розміру страхових внесків, які співвідносяться з розміром попередньої заробітної плати;

– соціального забезпечення – передбачає надання соціального захисту таким категоріям населення, як вагітні жінки, діти-інваліди, діти-сироти та ін. Його формування відбувається за рахунок податкових надходжень у бюджет і перебуває у прямій залежності від ефективності економіки країни;

– допомоги – у випадках, коли людина потрапила у скрутне становище і не може самостійно з нього вийти. Вона може звернутися за допомогою до відповідних інстанцій і розраховувати на соціальну допомогу (соціальні виплати, соціальні послуги) в обсязі, достатньому для подолання проблем. Передбачає фінансування соціальних видатків за рахунок податкових надходжень до бюджету;

– соціальної солідарності – передбачає взаємну допомогу всіх учасників системи соціального захисту і реалізується за принципами перерозподілу коштів між різними соціально-економічними та соціально-демографічними групами населення. Перерозподіл прибутку може здійснюватися між найбільш бідними і найбагатшими соціальними групами; застрахованими особами та їхніми групами; застрахованими працівниками й незастрахованими особами системи соціального захисту.

Для працюючих осіб мають діяти такі форми соціального страхування: при нещасних випадках на виробництві та професійних захворюваннях; у випадку безробіття; тимчасової втрати працездатності; пенсійне.

Така система соціального страхування передбачає різні виплати, спрямовані на поліпшення добробуту, незалежно від соціального походження кожної з означених груп населення шляхом надання різних за видами допомог.

Функціональні обов'язки щодо надання населенню соціальної допомоги доцільно повністю покласти на місцеві владні структури і здійснювати за двома принципами – адресним і категорійним.

За нинішніх складних економічних та фінансових умов найголовніше – запобігти поширенню бідності серед працюючих, малозахищених верств населення, зокрема пенсіонерів, інвалідів, багатодітних. При цьому визначальне місце має бути відведене сприянню інвестиційної діяльності, оскільки лише завдяки інвестиціям зберігаються функціонуючі і будуть створюватися нові робочі місця, що сприятиме зростанню зайнятості й поліпшенню ситуації на ринку праці.

### Література

1. Бардиш Г. О. Трансформація економіки України в напрямку соціальної спрямованості : моногр. / Г. О. Бардиш. – К. : Хай-Тек-Прес, 2009. – 584 с.
2. Злупко С. М. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні : навч. посіб. / С. М. Злупко, Й. І. Радецький. – Львів : ВЦ ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 192 с.
3. Конституція України (прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
4. Про зайнятість населення : Закон Української РСР від 01 березня 1991 р. № 803-XII (зі змін і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
5. Програма економічного і соціального розвитку Вінницької області на 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web\\_alldocs/DocQ6JYR](http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/DocQ6JYR)
6. Соціальний захист населення України : моногр. / [І. Ф. Гнибіденко, М. В. Кравченко, О. Ф. Новікова та ін.]; за ред. В. М. Вакуленка, М. К. Орлатого. – К. : НАДУ, 2009. – 181 с.
7. Соціальний захист населення України : навч. посіб. / [В. М. Вакуленко, М. К. Орлатий та ін.]. – К. : НАДУ: Фенікс, 2010. – 211 с.

ЄІ І ОАІ ООАЕУІ <sup>2</sup> І НІ І АЕ ОІ ДІ ОААІ І В  
 АЕІ І І <sup>2</sup> ЕЕ ҚІ АІ Û А ОЕДАІ <sup>2</sup>

*Наведено основні характеристики та чинники забезпечення розвитку економіки знань, розкрито методологію оцінювання знань. Запропоновано індикатори становлення економіки знань в Україні й обґрунтовано партнерство держави, підприємств, освіти і науки для економічного зростання, заснованого на знаннях.*

*Basic descriptions and factors of providing of development of knowledge economy are resulted in the article; methodology of evaluation of knowledge's is exposed; the indicators of becoming of knowledge economy are offered in Ukraine; grounded partnership of the state, enterprises, education and science, for the sake of the knowledge-based economy.*

Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. в надрах найрозвиненіших країн світу почала зароджуватися економіка знань. Нині саме знання змінюють обличчя сучасної економіки прискореними темпами, перетворюючись на головний чинник економічного та соціального розвитку. Переваги економіки знань, що обумовлюють економічний та технологічний розрив між багатими і бідними країнами, на сьогодні найбільш ефективно використовують сім провідних країн, які володіють 46 з 50 технологій п'ятого технологічного укладу, що забезпечують випуск близько 80% світового ринку наукомісткої продукції [1, с. 209]. З цих технологій 22 контролюють США, 8–10 – Німеччина, 6–8 – Японія, по 3–5 – Великобританія і Франція, по 1 – Швеція, Норвегія та Італія.

З огляду на це стратегічним пріоритетом Євросоюзу, відповідно до Лісабонської стратегії ЄС [2, с. 1] та «Європа-2020: стратегія розумного, сталого та всеохоплюючого росту» [3, с. 3–4] є формування конкурентоспроможної і динамічної економіки, яка заснована на знаннях і спроможна забезпечити стійке економічне зростання. Однак для України процес переходу до економіки знань перебуває у початковій стадії, що актуалізує дослідження особливостей становлення економіки знань у країні.

Важливість розбудови економіки знань як домінанти соціально-економічного розвитку України визначена на державному рівні, а саме:

– у проекті Доктрини Економіки знань: «Розбудова економіки знань – це фундамент національних інноваційних реформ на нинішньому етапі» [4];

– у Програмних засадах розбудови суспільства знань: світовий досвід для України: «Розбудова суспільства знань є найважливішим викликом для України ХХІ сторіччя та має стати національною метою її подальшого розвитку» [5];

– в Національній стратегії розвитку: Україна-2015: «Стратегічним фактором є створення інститутів економіки знань» [6, с. 33];

– в переліку основних наукових напрямів та найважливіших проблем фундаментальних досліджень у галузі природничих, технічних і гуманітарних наук на 2009–2013 рр.: «Проблеми становлення «економіки знань» [7];

– в Концепції Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 р.: «Послідовне проведення реформ дасть змогу задіяти додаткові джерела економічного зростання, пов'язані з впровадженням інновацій та комерціалізацією результатів наукових досліджень, і побудувати «економіку знань» [8].

Варто наголосити, що на необхідності прийняття доктрини довгострокового розвитку, за основу якої буде взято потенціал економіки знань, наголошують і вітчизняні науковці: В. Геєць [9], Т. Желюк

[10, с. 59], М. Згуровський [11], В. Семиноженко [4], Л. Федулова [12] та ін. Однак незважаючи на значні досягнення у розробленні методологічних і прикладних проблем формування економіки знань, питання забезпечення її розвитку потребують подальших досліджень.

Метою статті є аналіз концептуальних положень формування економіки знань, і на цій основі – з'ясування факторів впливу, індикаторів стану та найбільш важливих напрямів забезпечення розвитку економіки знань в Україні.

Термін «економіка знань» запровадив у наукову термінологію австрійський учений Фриц Махлуп (автор книги «Виробництво й поширення знань у США», що вийшла в 1962 р.) для позначення сукупності високотехнологічних секторів народного господарства. Згодом Пітер Друкер, запропонувавши теорію суспільства знань, визначив нові знання як головний економічний ресурс [13]. У XXI ст. економіку знань розглядають переважно як «економіку, яка створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого зростання і конкурентоспроможності» [14, с. 53].

Основні риси і властивості знань, як основи економіки знань, доволі повно окреслює О. Тофлер (автор книги «Революційне багатство»), підкреслюючи принципову їхню відмінність від інших ресурсів [15, с. 151–152]: 1) знання не є об'єктом суперництва, тому чим більше людей використовує знання, тим вища ймовірність, що на їхній основі хтось виробить інші, нові; 2) знання нематеріальні, до них неможливо доторкнутися, але ними можна маніпулювати; 3) знання нелінійні, навіть окремі відкриття можуть давати величезний поштовх для розвитку економіки; 4) знання відносні, бо навіть окремих фрагмент набуває значення лише в системі інших фрагментів, які створюють контекст; 5) знання як наймобільніший продукт можуть миттєво транслюватися на величезні відстані; 6) знання можна стиснути до символів і абстракцій, на відміну від будь-якого матеріального предмета.

Знання, на думку вітчизняних науковців [16, с. 21–22], в економіці знань виконують ряд функцій, зокрема: знання – це фактор та продукт виробництва, предмет кінцевого споживання, засіб управління та спосіб організації суспільства, засіб тезаврації (накопичення і збереження багатства). Знання можуть існувати в таких формах [14, с. 40]:

– індивідуальне (суб'єктивне) знання – система засвоєних чи вироблених понять, що відображають ставлення людини до дійсності;

– кодифіковане знання – знання в знаковій формі чи у формі символів;

– об'єктивне знання – інтелектуальні моделі, втілені в об'єктивній формі процесів діяльності, її інструментів та результатів.

Зарубіжні науковці розглядають економіку знань у трьох аспектах: 1) як виробництво і комерціалізацію знань; 2) як діяльність інноваційних підприємств; 3) як характеристику національної економіки, в якій виробництво, поширення, і використання знань грає ключову роль [17, с. 4]. На думку вітчизняних вчених, економіка знань являє собою новий формат економіки, сформований внаслідок еволюційного розвитку економічних систем, основою якого є національна інноваційна система [12, с. 79]. Основними характеристиками економіки знань вважають [1, с. 213; 14, с. 54–55; 16, с. 28–29, 81; 18, с. 237; 19, с. 39]:

– економічні стимули та інституційний режим, що заохочують до ефективного використання національних і глобальних знань в усіх сферах економіки;

– постійний розвиток і широкомасштабне використання нових інформаційно-комунікаційних технологій: розширення зони та способів доступу до інформації; вдосконалення шляхів виробництва та опрацювання інформації; прискорення та зниження вартості передачі інформації;

– динамічна інформаційна інфраструктура, яка надає інформаційні та комунікаційні послуги суб'єктам ринку, державним установам та населенню;

– структурні зміни в економіці: підвищення ролі малих і середніх підприємств сфери послуг; домінування в структурі ВВП високотехнологічних галузей, інтелектуальних послуг, нематеріальних активів, що супроводжується підвищенням «знанніємосткості» ВВП;

– якісна та безперервна освіта для всього населення; зростання інвестицій в освіту і науку;

– ефективна інноваційна система, що об'єднує в єдиний комплекс бізнес, наукові та дослідницькі центри і навчальні заклади; збільшення ступеню сприйнятливості суспільства до інновацій.

Виходячи з аналізу наукових джерел [20; 21], чинники забезпечення розвитку економіки знань доцільно класифікувати таким чином (рис. 1): за напрямом впливу і за сферою впливу.

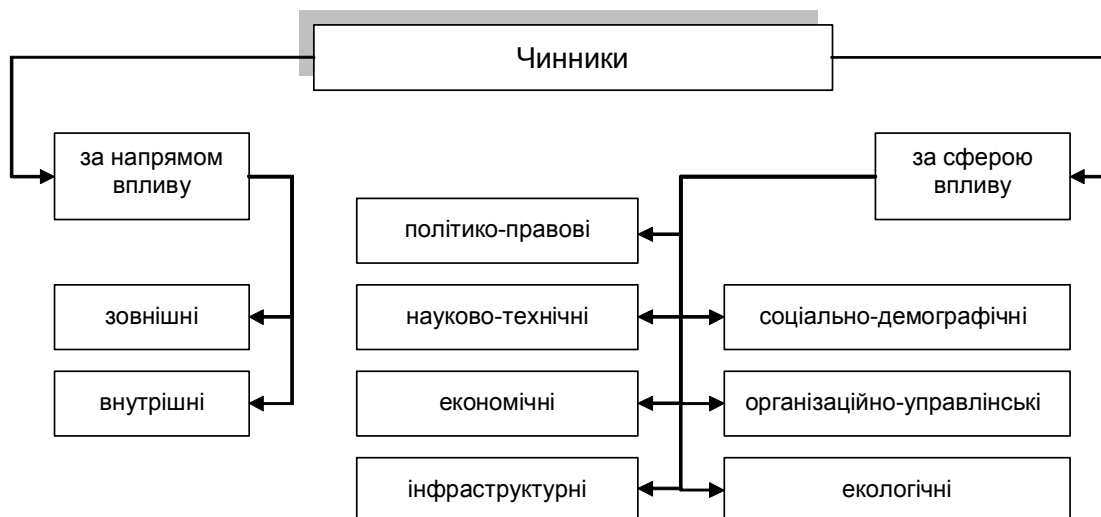


Рис. 1. Класифікація чинників забезпечення розвитку економіки знань

Зовнішні чинники забезпечення розвитку економіки знань відображають взаємозв'язок вітчизняних інститутів економіки знань із зовнішнім середовищем: інтернаціоналізація та глобалізація світової економіки, ступінь інтегрованості економіки країни у світову економіку, рівень міжнародної конкурентоспроможності країни, місце країни в світовому науково-технічному розвитку тощо. Внутрішні чинники діють на національному рівні і регулюються державою: ступінь політичної та економічної незалежності країни, тип економічної системи, її інноваційний потенціал тощо.

Політико-правові чинники формують правову основу розвитку економіки знань в Україні на основі системи законних та підзаконних актів в існуючому політичному кліматі. Науково-технічні чинники відображають рівень розвитку науки, техніки та освіти в суспільстві. Економічні – забезпечують і характеризують макроекономічну ефективність і стабільність у країні, визначають особливості здійснення інноваційної діяльності. Інфраструктурні чинники відображають наявну сукупність державних і приватних структур, які забезпечують розвиток і підтримку інноваційної діяльності. Соціально-демографічні – характеризують потенціал людського капіталу країни, ступінь розвитку корпоративної соціальної відповідальності, виділяють вплив соціальних наслідків розвитку економіки знань. Організаційно-управлінські чинники здійснюють вплив через інституційно-управлінські та інституційно-організаційні зміни в інноваційній сфері. Екологічні – визначають вплив нових технологій, нових матеріалів, нових видів енергії на довкілля в процесі інноваційної діяльності.

Для визначення рівня розвитку економіки знань у країнах та регіонах світу робочою групою Світового Банку (World Bank) в рамках спеціальної програми «Знання для розвитку» (Knowledge for Development – K4D) у 2004 р. була розроблена узагальнена методологія оцінювання знань [22]. Методика включає розрахунок індексу знань (The Knowledge Index – KI): індекси інноваційності системи, освіти і людських ресурсів, інформаційно-комунікаційних технологій; а також індексу економіки знань (The Knowledge Economy Index – KEI): індекси знань та економічного й інституційного режиму.

Так, індекс економічного та інституційного режиму (Economic and Institutional Regime Index – EIRI) характеризує загальні умови розвитку економіки і суспільства в країні, правове середовище, якість регулювання, можливості для розвитку бізнесу. Індекс інноваційності системи (Innovation System Index – ISI) характеризує рівень розвитку інноваційної системи в країні, кількість наукових співробітників, зареєстрованих патентів, наукових видань тощо. Індекс освіти і людських ресурсів (Education and Human Resources Index – EHRI) характеризує рівень освіченості населення країни та наявність у нього навичок створення, розповсюдження і використання знань. Індекс інформаційно-комунікаційних технологій (Information and Communication Technology Index – ICTI) характеризує рівень розвитку в країні інформаційної і комунікаційної інфраструктури, що сприяє ефективній обробці й розповсюдженню інформації. Варто зауважити, що KEI дає можливість оцінити відносну ефек-

тивність економіки знань різних країн. Зокрема, в 2009 р. за вказаним індексом Україна займає 51 місце із 145 обстежених країн світу (табл. 1).

Таблиця 1

**Індекс економіки знань в Україні та світі, 2009 р.\***

Місце	Країна	KEI	KI	EIRI	ISI	ENRI	ICTI
1	Данія	9,52	9,49	9,61	9,49	9,78	9,21
2	Швеція	9,51	9,57	9,33	9,76	9,29	9,66
3	Фінляндія	9,37	9,39	9,31	9,67	9,77	8,73
7	Великобританія	9,10	9,06	9,24	9,24	8,49	9,45
9	США	9,02	9,02	9,04	9,47	8,74	8,83
37	Польща	7,41	7,38	7,48	7,03	8,02	7,09
47	Румунія	6,43	6,25	6,98	5,74	6,47	6,55
<b>51</b>	<b>Україна</b>	<b>6,00</b>	<b>6,58</b>	<b>4,27</b>	<b>5,83</b>	<b>8,15</b>	<b>5,77</b>
60	Російська Федерація	5,55	6,82	1,76	6,88	7,19	6,38
71	Молдова	5,07	5,30	4,38	4,79	6,05	5,08
–	Західна Європа	8,76	8,78	8,71	9,27	8,29	8,78
–	G7	8,72	8,91	8,15	9,19	8,75	8,80
–	Європа та Центральна Азія	6,45	6,69	5,71	6,99	6,62	6,46
–	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	6,41	6,71	5,52	8,49	5,00	6,64
–	Всі країни	5,95	6,19	5,21	8,11	4,24	6,22

\* Складено за даними Світового Банку [22].

Отже, найвищу позицію Україна займає за показниками, які характеризують рівень розвитку людського потенціалу; ефективність макросередовища, державного управління, розповсюдження інформаційно-комунікаційними технологій, створення та комерціалізація інновацій є недостатніми. Індикаторами становлення економіки знань в Україні, на нашу думку, є:

– рівень людського потенціалу (рівень людського розвитку країни, індекс регіонального людського розвитку, чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт, міжнародне співробітництво наукових організацій тощо);

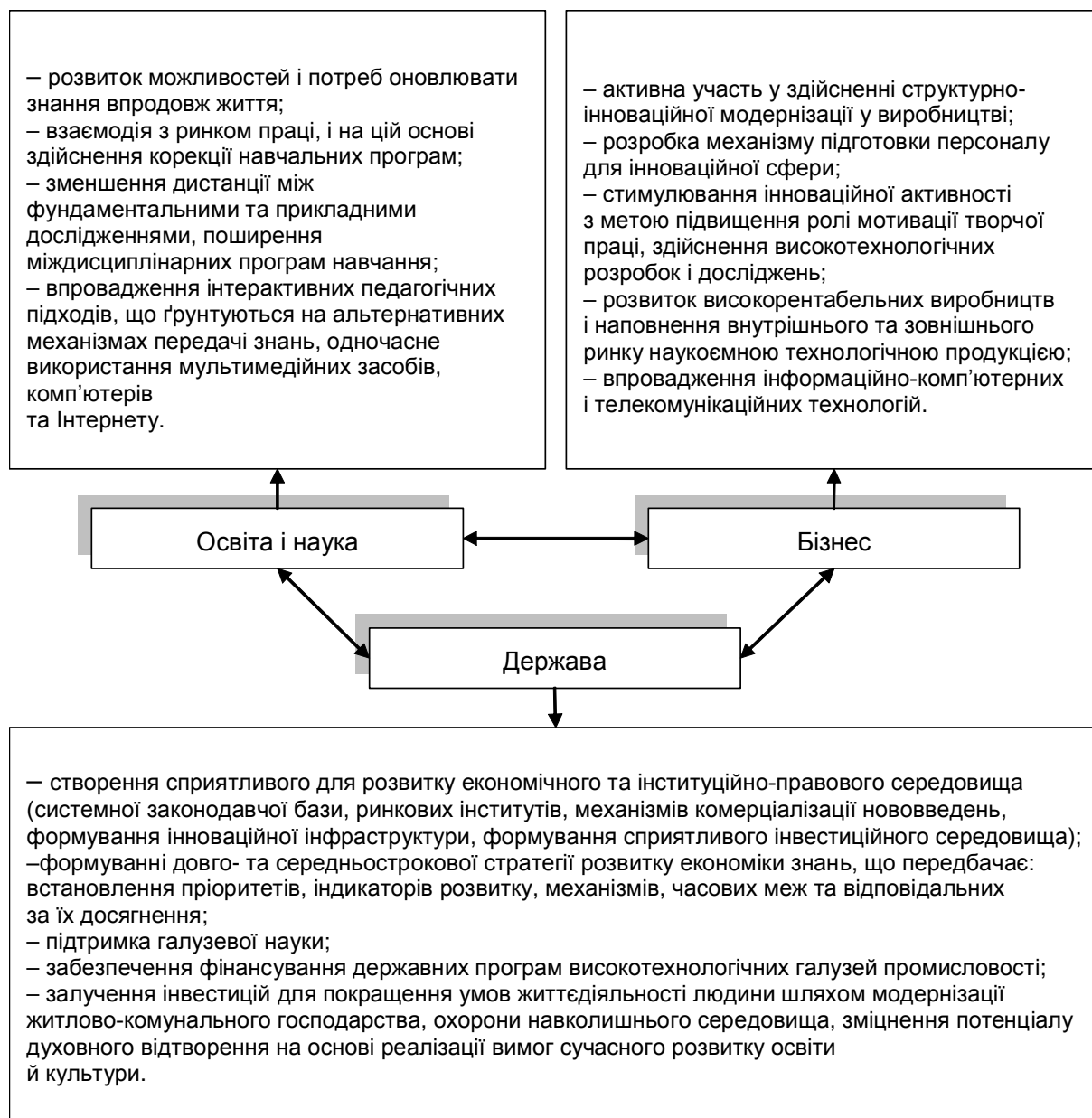
– інноваційна активність вітчизняних підприємств (кількість підприємств, що впроваджували інновації, фінансування інноваційної діяльності тощо);

– інвестиції в економіку знань (витрати на вищу освіту, наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки тощо);

– показники розвитку інформаційно-комп'ютерних і телекомунікаційних технологій (індекси мережевої готовності, інформаційного суспільства, розвитку електронного урядування тощо).

Проте в сучасних умовах в Україні недостатньою мірою реалізуються можливості економічного зростання, заснованого на знаннях, що потребує суттєвого вдосконалення управління цими процесами на рівні державної соціально-економічної політики. Спрямованість державної політики має включати партнерство держави, підприємств, освіти і науки (рис. 2). Одночасно необхідно реформувати старі та створювати нові законодавчо-нормативні засади забезпечення економіки знань з метою розроблення єдиної державної стратегії, яка, на думку В. Геєця, має полягати у «формуванні завдань щодо переходу до суспільства знань і, відповідно, знанневої економіки» та «збігатись із соціальним конструюванням життя суспільства» [23].





**Рис. 2. Розвиток економіки знань на основі взаємодії держави, бізнесу, освіти і науки**

Отже, економіка знань здатна створювати, поширювати й використовувати знання з метою забезпечення економічного зростання і конкурентоспроможності суб'єктів національної економіки. Варто наголосити, що для формування економіки знань в Україні необхідні також усвідомлення переваг інноваційної моделі економічного розвитку; здійснення правильного вибору нових технологічних пріоритетів; розвиток інноваційної культури в суспільстві; захист вітчизняного виробника і «українських технологій»; стратегічний підхід до планування індикаторів економіки знань, визначення часових проміжків, відповідальних та механізмів їх досягнення. Подальші дослідження проблем розвитку економіки знань в Україні будуть спрямовані на ґрунтовне дослідження індикаторів становлення економіки знань в Україні.

### Література

1. Вахнюк С. В. Технологічні пріоритети України в період розбудови економіки знань / С. В. Вахнюк, С. М. Братушка // *Механізм регулювання економіки*. – 2008. – № 3. – Т. 2. – С. 206–214.
2. *Lisbon European Council 23 and 24 March 2000. Presidency Conclusions / Council of European Union*. – Brussels. – 23 March 2000. – 14 p.
3. *Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Communication from the Commission / European Commission*. – Brussels. – 03.03.2010. – 32 p.
4. Семиноженко В. П. Доктрина економіки знань [Електронний ресурс] / В. П. Семиноженко. – Режим доступу : [http://www.semynozhenko.net/ufv/files/ec\\_znan.doc](http://www.semynozhenko.net/ufv/files/ec_znan.doc).
5. Програмні засади розбудови суспільства знань: світовий досвід для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/may/9.htm>
6. Україна-2015: Національна стратегія розвитку [Електронний ресурс]. – К., 2008. – Режим доступу : <http://www.semynozhenko.net/content/files/Ukraine-2015%20big.pdf>
7. Наказ № 1066/609 від 26.11.2009 року «Про затвердження Основних наукових напрямів та найважливіших проблем фундаментальних досліджень у галузі природничих, технічних і гуманітарних наук на 2009–2013 роки» // *Офіційний вісник України*. – 2010. – № 40. – С. 25.
8. Концепція Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 рік [Електронний ресурс] // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 березня 2011 р. № 219-р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>
9. Україна у вимірі економіки знань / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.
10. Желюк Т. Л. Модернізація системи управління довгостроковим розвитком національної економіки / Т. Л. Желюк // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – № 3 (105). – С. 55–61.
11. Зеуровський М. Суспільство знань та інформації – технології, виклики та перспективи [Електронний ресурс] / М. Зеуровський // *Дзеркало тижня*. – Режим доступу : [http://dt.ua/ECONOMICS/suspilstvo\\_znan\\_ta\\_informatsiyi\\_tendentsiyi\\_vikliki\\_perspektivi-32040.html](http://dt.ua/ECONOMICS/suspilstvo_znan_ta_informatsiyi_tendentsiyi_vikliki_perspektivi-32040.html)
12. Федулова Л. І. Особливості економіки знань на сучасній фазі розвитку суспільства: теорія і практика розбудови в Україні / Л. І. Федулова, Т. М. Корнеєва // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – № 4 (106). – С. 73–86.
13. Друкер П. Ф. Епоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества / П. Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2007. – 336 с.
14. Федулова Л. І. Концептуальні засади економіки знань / Л. І. Федулова // *Економічна теорія*. – 2008. – № 2. – С. 37–59.
15. Тоффлер Э. Революционное богатство: как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь / Элвин Тоффлер, Хейди Тоффлер ; [пер. с англ. М. Султанова, И. Цыркун]. – М. : АСТ ; АСТ МОСКВА ; Профиздат, 2008. – 569 с.
16. Яковенко Л. І. Економічні основи модернізації вищої освіти в умовах становлення економіки знань / Л. І. Яковенко, О. В. Пащенко. – Полтава : Скайтек, 2011. – 216 с.
17. Timothy Hogan. An overview of the knowledge economy, with a focus on Arizona / T. Hogan. – Arizona : Center for Competitiveness and Prosperity Research. – 2010. – 34 p.
18. Кондаурова І. О. Від індустріальної економіки до економіки знань / І. О. Кондаурова, О. М. Хаснутдінова // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. – № 4, Т. 1. – С. 235–238.
19. Іванов Ю. Б. Місце і роль економіки знань у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / Ю. Б. Іванов, В. Ф. Колесніченко // *Теоретичні та прикладні питання економіки*. – 2011. – Вип. 24. – С. 31–41.

20. Кузьмін О. Фактори інноваційного розвитку підприємств [Електронний ресурс] / О. Кузьмін, Т. Кужда. – Режим доступу : [http://www.experts.in.ua/ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT\\_ID=11391](http://www.experts.in.ua/ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=11391)
21. Сімченко Н. О. Чинники розвитку інноваційно орієнтованого суспільства [Електронний ресурс] / Н. О. Сімченко, Г. А. Мохонько // Економіка. Управління. Інновації: Електронне наукове фахове видання 2011. – № 2 (6). – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2011\\_2/11snoios.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2011_2/11snoios.pdf)
22. Аналітичні матеріали Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://info.worldbank.org/>
23. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Геєць // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4–15.

Марія ШЕСТЕРНЯК

21 ΝΟΕΘΟΟΟ2ΕΙ Α ΝΙ 2ΕΥΙ Α Α2ΒΕΥΙ 2ΝΟΥ ΒΕ Ι ΝΙ ΑΕΕΑΑ ΟΙ ΔΙ Α  
Ι ΔΑΑΙ 2ÇΑΟ2- Α2ÇΙ ΑΝΟ

*Досліджено економічну природу спільної діяльності. Проведено практичне обґрунтування сутності спільної діяльності без створення юридичної особи. В цьому контексті виокремлено суттєві ознаки правових відносин спільної діяльності на сучасному етапі.*

*Economic nature of joint activity are investigated. The practical ground of essence of joint activity without creation of legal entity is conducted. In the current context the substantial signs of legal relations of joint activity are selected on the modern stage.*

Інституційна економіка на сучасному етапі характеризується різними формами організації бізнесу, зокрема спільною діяльністю без створення юридичної особи, яка є особливою формою підприємницької діяльності, що надає її учасникам суттєві переваги у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності, а саме можливість ефективно здійснювати підприємницьку діяльність без додаткового податкового навантаження та бюрократичних моментів.

Відповідно, спільна діяльність, як окрема форма організації бізнесу, має історію розвитку. Однак сучасними науковцями цей вид діяльності висвітлений недостатньо і потребує детального дослідження і вивчення. На сучасному етапі відсутня єдина точка зору щодо виникнення чи етапів становлення такого виду діяльності.

Дослідженню різнобічних аспектів правового регулювання спільної діяльності, її обліку та оподаткуванню присвячені праці багатьох вчених та практиків, а саме В. В. Резнікової, Н. Є. Косач, Н. О. Рак, В. Батіщева, Д. Демяненка, Н. Яновської, В. Шеломкова, Т. Ноур, Т. Онищенко. Однак, незважаючи на важливість проведених досліджень, залишаються невирішеними питання щодо наукового осмислення й дослідження економічної природи спільної діяльності, що потребують подальшого наукового опрацювання.

Метою цієї публікації є теоретичне дослідження економічної природи спільної діяльності та проведення практичного обґрунтування сутності спільної діяльності без створення юридичної особи. Поставлена мета визначає зміст нашого дослідження.

Опрацювавши ряд наукових праць та публікацій, як вітчизняних, так і зарубіжних, щодо визначення сутності і генезису спільної діяльності [1–5] та розглянувши фундаментальні праці сучасної економічної думки в розкритті механізмів ринкового господарства, можна зробити висновок, що першоджерелом інтерпретації таких правових відносин, як спільна діяльність без створення юридичної особи є праця «Природа фірми» (1937 р.) Рональда Коуза. Наголосимо, що ця наукова робота визнана класичною, оскільки вона змінює мислення людей щодо економічної організації [6].

У свою чергу, найбільш простою формою організації, відомою ще за часів римського права, є просте товариство, яке в міжнародній практиці трактують як угоду про консорціум [7].

Як стверджує Р. Коуз, в минулому економічна теорія потерпала від того, що не могла чітко сформулювати власні припущення. Розвиваючи теорію, економісти переважно відхиляються від дослідження основ, на яких вона ґрунтується. Проте таке дослідження суттєве не тільки для запобігання неправдивих тлумачень і непотрібних дискусій, що виникають внаслідок обмеження інформації та знань щодо вихідних настанов теорії, а й також вкрай необхідне для економічної теорії розумного судження, що набуває важливого значення при виборі між конкуруючими комплектами теоретичних припущень.

Крім цього, автор наголошує, що в економічній теорії спостерігається тенденція розпочинати аналіз, наприклад, з окремої фірми, а не з окремої галузі [6, с. 30]. Це є доволі вагомим аргументом,

оскільки часто окрема дефініція в економічній теорії може використовуватися зовсім не так, як її вживають звичайні люди в реальному світі, відповідно потрібно не тільки дослідити окремий термін чи окреме явище, а й вказати на відмінності (якщо вони є) від того, як вони існують і вживаються у сучасний період. Відповідно, досліджуючи сутність спільної діяльності без створення юридичної особи, необхідно провести теоретичне та практичне обґрунтування вказаної форми організації бізнесу, звернувшись до основ вихідної інформації.

Так, А. Салтер зазначає, що економічну систему координує механізм цін, а суспільство при цьому стає не організацією, а організмом, тобто економічна система «працює сама по собі» [8, с. 16–17]. У свою чергу, А. Маршал впроваджує організацію, як четвертий фактор виробництва; Дж. Кларк наділяє підприємця функцією координації; Ф. Найт впроваджує менеджера, що здійснює координацію [9, с. 85]. Л. Робінс трактує, що заміщення цінового механізму «...пов'язано із зовнішньою межею відносних цін і витрат» [10, с. 71]. Отже, економісти переконані, що ціновий механізм є інструментом координації. Однак існує суттєва прогалина в економічній теорії між припущенням (в одних випадках), що ресурси розподіляються засобами цінового механізму та (в інших випадках), що ресурси розподіляються зусиллями підприємця-координатора. Вказану прогалину в економічній теорії заповнює Р. Коуз, який пояснює підґрунтя, на якому здійснюється практичний вибір між альтернативами [6; 11, с. 192–196]. Водночас автор ставить собі за мету з'ясувати причину виникнення фірми в економіці, що ґрунтується на спеціалізації та обміні. Ціновий механізм (який розглядається тільки як спосіб розподілу ресурсів) при цьому можна витіснити, замістивши його відносинами, що представляють якусь власну вигоду. Наголосимо, що при цьому з'ясовуються відносини через укладання нових договорів, де найчастіше спільна діяльність без створення юридичної особи проявляється через спільно контрольовані операції, що здійснюються на підставі договору підряду.

Отже, важливим є викладення основних ідей Р. Коуза, оскільки «Природа фірми» розкриває зміст складних організаційно-виробничих відносин, що супроводжують життєдіяльність окремого суб'єкта господарювання. Ці знання потрібні не тільки науковцям, а й вітчизняним підприємцям для виведення сучасної ринкової економіки з кризового стану.

Так, Р. Коуз досліджує, яке значення має заміщення цінового механізму для загальноекономічного питання щодо «кривої витрат» фірми. Автор зазначає, що можлива ситуація, при якій дешевше організувати обмінні трансакції з новим продуктом, ніж організувати додаткові трансакції обміну зі старим товаром [6, с. 42–43].

Також вчений розвиває теорію динамічної рівноваги, досліджує, наскільки ефективно впливають зміни на витрати організації в межах фірми та на ринкові витрати взагалі, що дає змогу пояснити, чому фірми більшають і меншають. При цьому з'ясовуються відносини між ініціативою підприємництва та управлінням. Автор зазначає, що ініціатива передбачає прогнозування і діє через ціновий механізм, тобто через укладання нових контрактів (договорів), а управління – реагує на зміни цін, перекомпоновуючи фактори виробництва, які контролюються [6, с. 45].

Крім цього, Р. Коуз вибудовує теорію інтеграції [6, с. 60–61] і досліджує довготермінові контракти (договори) між фірмами, оскільки ставить собі за мету розібратися, що таке фірма на практиці, розглядаючи при цьому правові відносини [6, с. 44].

Ми ж у своєму науковому дослідженні прагнемо осмислити, що ж являє собою така форма організації бізнесу, як «спільна діяльність без створення юридичної особи», і дослідити не тільки її природу, а й правові аспекти.

З огляду на це необхідно зазначити, що на даний час спільна діяльність без створення юридичної особи у вітчизняній практиці, аналогічно як у МСБО 31 [12], найчастіше проявляється через спільно контрольовані операції, що здійснюються на підставі договору підряду. Прикладом є спеціалізовані будівельні організації, які або об'єднуються в будівельні трести (що є виконавцями робіт у договорах із замовниками), або здійснюють будівництво одного об'єкта на підставі договору на виконання конкретних робіт генпідрядником, який укладає договори із замовниками.

Відповідно, за аналогією до концепції фірми та кризь призму наукового бачення Р. Коуза виокремимо такі суттєві ознаки правових відносин спільної діяльності без створення юридичної особи на сучасному етапі:

- 1) учасники зобов'язані об'єднати свої вклади і спільно діяти з метою одержання прибутку або досягнення іншої мети, що не суперечить чинному законодавству, надавати послуги, здійснювати певну роботу відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи;

2) учасники мають право контролювати роботу особисто або через оператора спільної діяльності. При цьому підрядник (або виконавець) має організувати й виконувати свою роботу чи надавати послуги у такий спосіб, щоб видати результат, для виконання якого його підрядили. Важливо наголосити, що при цьому підрядник володіє свободою виконання свого завдання.

Зазначимо, що суттю вищевказаної правової концепції є факт управління, аналогічно як і в економічній концепції фірми [6, с. 44]. При цьому, правова концепція «роботодавця і найманого працівника» та економічна концепція фірми не є ідентичні, оскільки фірма може здійснювати контроль над власністю інших людей, так само як і над їхньою працею. Однак співпадання обох концепцій є доволі вагомим, тому аналіз правової концепції є корисним для оцінки економічної концепції.

У свою чергу, можна стверджувати, що суттю правових відносин спільної діяльності без створення юридичної особи є факт спільної згоди та свобода дій виконання кожним учасником свого завдання відповідно до договору, що відповідає реальному стану таких відносин у сучасний період.

Наукові розробки Р. Коуза та його учнів відображають унікальний прорив сучасної економічної думки в розкритті механізмів ринкового господарства і формують один із напрямів сучасної економічної теорії – новий інституціоналізм.

Один із найвідоміших послідовників коузівської теорії – Олівер Вільямсон, професор бізнесу, економіки та права, експерт у теорії фірм, ринків та суспільних інститутів, котрого жорстко критикували колеги за складність викладеної інформації, продовжив учення свого попередника і ще за життя став класиком постінституційної теорії. Заплутані сентенції професора приховували чимало глибоких ідей і були гідно оцінені науковим співтовариством. Так, Р. Коуз довів, що трансакційні витрати існують, а О. Вільямсом пояснив, які вони, звідки походять і від чого залежать [13].

Доречно зазначити, що, на відміну від інституціоналізму, неокласична теорія розглядає ринок як ідеальний механізм, у якому відсутня потреба враховувати витрати на обслуговування угод.

На противагу, О. Вільямсон доводить, що ідеальних механізмів не буває, а трансакційні витрати нагадують сили тертя, що гальмують економічні процеси і в ринкових, і в ієрархічних системах.

Відповідно, О. Вільямсон подає свою інтерпретацію понять трансакційних витрат, специфічності активів, видів контрактів та вертикальної інтеграції. Так, у своїй ранній праці «Ринки та ієрархії» (1971 р.) він розробляє власну детальну теорію фірми у дусі Коуза і стверджує, що організація трансакцій всередині фірми є більш прийнятною порівняно з ринком, при цьому трансакції – складніші, а фізичні та людські активи – специфічні. У іншій науковій праці «Економічні інститути капіталізму», опублікованій у 1975 р., О. Вільямсон розглядає трансакційні витрати як ключову категорію усього інституційного аналізу і змістовно розкриває її сутність [13; 14].

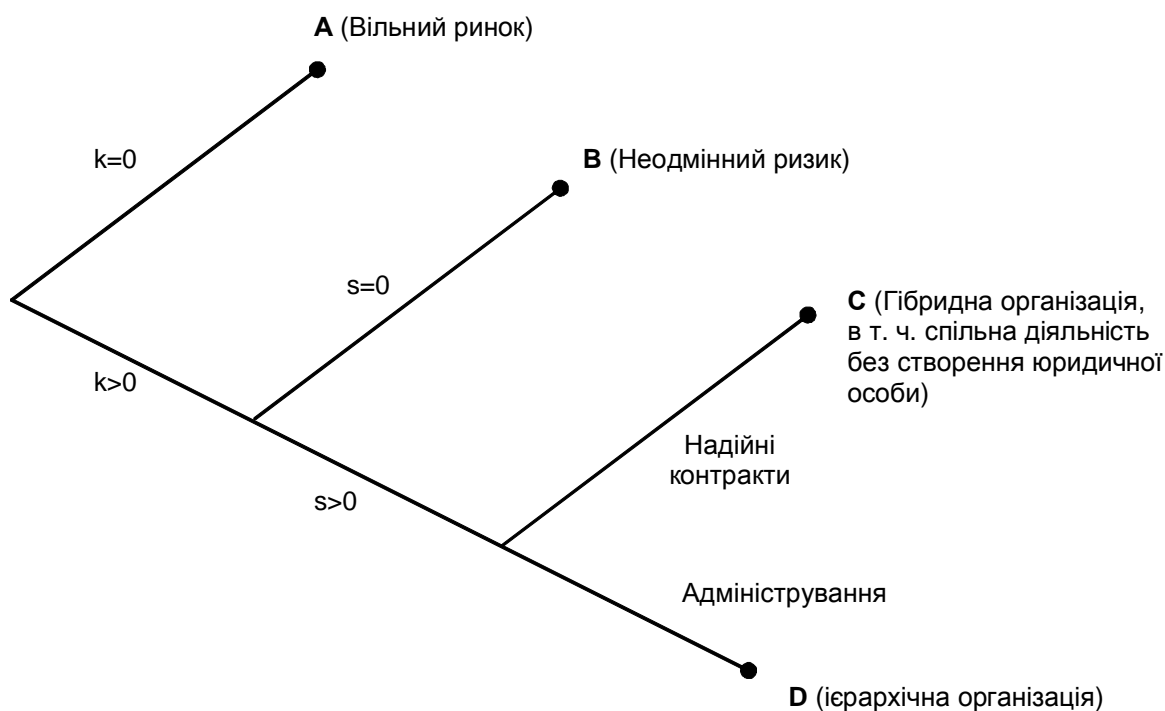
О. Вільямсон пропонує власну класифікацію трансакційних витрат, розділивши їх на *ex ante* (до), що включають витрати на складання проекту, проведення переговорів та забезпечення гарантій здійснення угоди (мотивуючи це тим, що чим ретельнішою є підготовка до угоди, тим менший ризик зриву домовленостей) та *ex post* (після), що трапляються у кількох формах і включають витрати, пов'язані з поганою адаптацією до непередбачуваних подій (*maladaptation costs*) внаслідок порушення відповідності механізму контрактів до умов їх реалізації, а також видатки на судові процеси (*haggling cost*), спрямовані на усунення збоїв у договірних відносинах. Існують також організаційні (*setup costs*), що пов'язані з використанням регулятивних структур, до яких звертаються учасники для вирішення конфліктів, та експлуатаційні витрати (*running costs*) – витрати на точне виконання контрактних зобов'язань. Однак проблема полягає в тому, що витрати *ex ante* та *ex post* є взаємозалежні і виміряти їх доволі складно. Зазначена проблема вирішується за допомогою порівняльного інституційного аналізу для зіставлення витрат при різноманітних варіантах укладення договорів. При цьому суттєвою є різниця трансакційних видатків, а не їх абсолютне значення [13; 14].

О. Вільямсон також вперше виявляє такі трансакційні витрати, як повторюваність та невизначеність операцій, а також специфічність активів, які є предметом трансакції. А це доводить, що чим більш загальний, короткостроковий та однозначний характер має економічна угода, тим більше причин не оформляти її юридично або обмежитися складанням найпростіших контрактів. При цьому трансакційні витрати таких операцій близькі до нуля, а ринок виявляється найефективнішим механізмом координації дій їхніх учасників. Проте чим більш спеціальною і невизначеною є угода, тим вищі трансакційні витрати вона генерує, і відповідно, тим сильніші стимули до формування

довготривалих відносин між учасниками та їх юридичного оформлення. З іншого боку, в результаті інвестицій у специфічні активи інвестор виявляється обмеженим угодою зі своїм новим партнером [11, с. 196–199].

Крім цього, О. Вільямсон значну увагу приділяє теорії контрактів, а головна теза науковця визначає, що фірма має контрактне походження і забезпечує надійніший захист специфічних ресурсів від здириництва та складних обставин. Відповідно, схема, яку він запропонував (схема вибору регулятивних структур для трансакцій), пояснює генезис фірми та вибір її меж. Водночас автор розглядає використання надійних контрактів, що обумовлюють у майбутньому побудову гібридної організації чи фірми (франчайзинг, спільна діяльність без створення юридичної особи, спільні підприємства тощо).

Вважаємо за необхідне детальніше розглянути схему вибору регулятивних структур для трансакцій, яку пропонує О. Вільямсон [15, с. 18], оскільки він не тільки пояснює генезис фірми та вибір її меж, а й доводить, що через використання надійних контрактів, які згодом перетворюються на стійкі неформальні відносини між фірмами, в майбутньому можна побудувати гібридну організацію. Зокрема, це може бути і спільна діяльність без створення юридичної особи, яку ми виокремлюємо, модифікуючи схему, запропоновану за О. Вільямсоном (рис. 1). Наша позиція зумовлена також тим, що трансакційні витрати є основою для здійснення спільної діяльності.



**Рис. 1. Модифікована схема вибору регулятивних структур для трансакцій за О. Вільямсоном**

Як бачимо з рис. 1, якщо рівень специфічності активів  $k$  дорівнює нулю, тобто економічна операція є простою і масовою, то найефективніше придбати необхідний актив на вільному ринку. Якщо ж необхідно отримати специфічний одиничний продукт, ресурс чи послугу, постає проблема вибору. Звичайно, є можливість, як і раніше, звернутись до ринку. Проте учасники, не захистивши договір купівлі-продажу спеціальними заходами –  $s=0$ , наражаються на неодмінний ризик, оскільки не знають що купують, заплативши при цьому «*ex post*». З огляду на це ефективніше буде здійснювати певні

трансакційні витрати –  $s > 0$  – на розкриття інформації, визначення штрафів за порушення зобов'язань та контроль за їхнім виконанням. Саме для цього і використовують надійні контракти.

Підсумовуючи зазначене, важливо вказати, що побудова гібридної організації, до якої належить не тільки франчайзинг (форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах), спільні підприємства (підприємства, що базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України або іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків), а й спільна діяльність без створення юридичної особи (провадиться на підставі договору про спільну діяльність, що передбачає об'єднання засобів або майна учасників для досягнення спільної господарської мети), дає змогу зрозуміти, що такі форми організації бізнесу не тільки мають право на життя, а і є вкрай необхідними для розвитку організаційно-виробничих відносин, що супроводжують життєдіяльність окремого суб'єкта господарювання.

На основі викладеного можна стверджувати, що О. Вільямсон не тільки розробляє власну теорію меж фірми, що розглядає підприємство як особливий механізм вирішення конфліктів (законодавчий захист торгових контрактів та можливість змінити ненадійного контрагента), а й доводить, що ринки та фірми – це альтернативні структури управління, які в свою чергу відрізняються підходами до вирішення конфліктів інтересів їхніх учасників (через ієрархічну схему наказів та розпоряджень менеджменту). При цьому недоліком ринків є втрати внаслідок непорозумінь, зривів домовленостей та розбіжностей інтересів між учасниками торгу, а недоліком фірми є зловживання з боку керівництва, які пом'якшують конкуренцію між колишніми учасниками ринку.

Виходячи з проведеного дослідження економічної природи спільної діяльності, зазначимо, що спільну діяльність без створення юридичної особи доцільно розглядати на основі геніальних робіт О. Вільямсона. Водночас потрібно врахувати його особливий механізм вирішення конфліктів, що актуально в сучасних умовах. Наша позиція зумовлена тим, що спільна діяльність дає змогу уникнути не тільки додаткового податкового навантаження та бюрократичних моментів, а й багатьох непорозумінь, зривів домовленостей та розходжень інтересів внаслідок підписання договору про спільну діяльність без створення юридичної особи, в якому предметом договору є спільне ведення діяльності, яке спрямоване на досягнення спільної для всіх учасників мети (як господарської, так і негосподарської), і при цьому враховуються інтереси кожного учасника спільної діяльності. Також відсутні зловживання з боку керівництва, оскільки кожний учасник спільної діяльності володіє свободою виконання свого завдання відповідно до договору, здійснює певні господарські операції у її межах, несе за них відповідальність і здійснює контроль за провадженням спільної діяльності.

Було б доцільно також зауважити, що брак типової витратної категорії ускладнює порівняння термінів «трансакційні витрати» та «управлінські витрати», особливо коли з'являються гібридні організації.

Наголосимо, що «трансакційні витрати» – термін, який вживають в економічній, але він не розкритий в обліковій літературі, оскільки обліковці не виходять за свої вузькі межі обробки традиційних стандартних даних, а це є, на нашу думку, вкрай необхідним.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження можна стверджувати, що першоджерелом таких економічних відносин, як спільна діяльність без створення юридичної особи є наукові доробки Рональда Коуза та Олівера Вільямсона, які є унікальними і надзвичайно корисними в економічній діяльності сучасного періоду.

У свою чергу, досліджуючи в економічній теорії окреме явище, зокрема спільну діяльність без створення юридичної особи, варто відійти від обмеженості ряду раніше встановлених положень, розглянути всебічно, осмислити на теоретичному і практичному рівнях.

Перспективи подальших наукових досліджень ґрунтуватимуться на формуванні рекомендацій та заходів щодо вирішення порушених проблем.



**Література**

1. Авиллов Г. Е. Правовые формы совместной деятельности предприятий в развитых странах / Г. Е. Авиллов // Правовое регулирование совместного предпринимательства в развитых капиталистических странах: теория и практика. – М. : ИНИОН, 1991. – С. 13–50.
2. Доронина Н. Г. Правовое регулирование иностранных инвестиций за рубежом / Н. Г. Доронина, Н. Г. Семилюткина. – М. : Финстатинформ, 1993. – 128 с.
3. Доронина Н. Г. Правовое регулирование иностранных инвестиций (эволюция источников правового регулирования) и перспективы развития российского законодательства / Н. Г. Доронина // ИЗСП ПРФ. – М., 1995. – 472 с. (деп. В ИНИОН РАН от 16.03.1995 г. № 50171).
4. Кацура С. Н. Совместная деятельность предприятий (региональный аспект) / С. Н. Кацура – К. : Наук. думка, 1991. – С. 5–6.
5. Гальчинський А. С. Основи економічної теорії : підруч. / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – К. : Вища школа, 1995. – С. 258.
6. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / [за ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінера ; пер. з англ. А. В. Куликова ; наук. ред. пер. В. П. Кузьменко]. – К. : А. С. К., 2002. – 336 с.
7. Санфилиппо Ч. Курс римского частного права / Ч. Санфилиппо ; [под ред. Д. В. Дождева]. – М. : Изд-во БЕК, 2000. – 400 с.
8. Salter J. A. Allied Shipping Control / J. A. Salter. – Oxford : Clarendon Press, 1921. – P. 16–17.
9. Robertson D. H. The Control of Industry / D. H. Robertson. – London : Nisbet & Co., 1928. – P. 85.
10. Robbins L. Nature and Significance of Economic Science / L. Robbins. – London : Macmillan & Co., 1932. – P. 71.
11. Курс экономической теории : учеб. / под ред. проф. М. Н. Чепурина, проф. Е. А. Киселевой ; [4-е доп. и перераб. изд.] – Киров : АСА, 2000. – 752 с.
12. МСБО 31 «Частки в спільних підприємствах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [minfin.kmu.gov.ua](http://minfin.kmu.gov.ua).
13. Корнилюк Р. Мічені Нобелем: вертикальний інтегратор Олівер Вільямсон [Електронний ресурс] / Роман Корнилюк // Економічна правда. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/04/2>.
14. Аналітик трансакційних витрат та нобелівський лауреат Олівер Вільямсон [Електронний ресурс] / Україна фінансова : ін форм.-аналіт. портал Укр. агентства фін. розвитку. – Режим доступу : [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/poradnyk/104.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/poradnyk/104.htm).
15. Williamson Oliver E. Transaction Cost Economics: The Natural Progression [Електронний ресурс] / Oliver E. Williamson / University of California, Berkeley, 2009 Nobel Prize Lecture. – 423 p. – Режим доступу : <http://www.williamson-lecture-slides.pdf>.

Павло ШУШПАНОВ

НÓ×АЊІ ² ÒАЇ ААЇ Ö²- ÒА Ї АЃЊЇ АЕОЕАЕ ДЇ ÇАЕОЕО  
ÒÐÓАЇ АЇ - АЇ ²АЃАÖ²- Ї АЊАЕАЇ Ї В: ДААЇ Ї АЕЇЇ ЕЕ АЕЇ ²Ð

*Висвітлено сучасний перебіг зовнішньої трудової міграції населення в регіоні на основі соціологічних досліджень, проведених автором. Проаналізовано перспективи розвитку процесів трудової еміграції населення в Тернопільській області.*

*In the article, through the author of sociological research, highlights current flow of foreign labor migration in the region. In addition, analysis of prospects of labor immigration population in the Ternopil region.*

Кризові явища, що простежуються протягом останніх років в економіці України, створюють передумови для подальшого виїзду українців на тимчасову роботу за кордон. Це стосується насамперед західних областей України, де трудова еміграція поширилася ще на початку нового тисячоріччя. Поряд із цим, недосконалість статистичного обліку та нелегальний виїзд українців за кордон потребують ґрунтовного дослідження на як державному, так і на регіональному рівнях.

Протягом останніх років проведено низку досліджень із питань трудової еміграції українців, що дало змогу сформувати значну статистичну базу і на основі цього запропонувати заходи щодо регулювання трудової еміграції в Україні. Зокрема, дослідженню сучасних тенденцій та перспектив розвитку трудової еміграції населення приділяють значну увагу фахівці Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. Водночас на регіональному рівні зазначені питання потребують подальших ґрунтовних наукових досліджень.

У зв'язку з цим автор підготував і виконав повторне вибіркоче соціологічне дослідження зовнішньої трудової міграції населення Тернопільської області. Перше аналогічне дослідження проведено у 2007 р.

При розробленні соціологічного дослідження вибіркова сукупність сформована на основі рівномірного пропорційного розподілу опитаних за статтю, віковими групами, у різних населених пунктах, відповідно до свого статусу і виконана методом цільового добору респондентів. Анкета містила 83 запитання соціально-економічного та демографічного змісту, а опитування проведене методом інтерв'ю.

Усього в опитуванні взяли участь 350 респондентів із різних населених пунктів Тернопільської області віком від 16 до 69 років (поділених на 11 вікових груп), тобто було представлено все економічно активне населення області.

Опитування виконано у липні 2011 р., а збір, опрацювання й аналіз даних за результатами соціологічного дослідження здійснені в серпні цього ж року.

Проаналізуємо за результатами соціологічного дослідження сучасні тенденції та перспективи трудової еміграції населення Тернопільщини.

Досвід тимчасової роботи за кордоном мають 24,8% всього економічно активного населення області. Зазначимо, що за результатами попереднього соціологічного дослідження частка осіб із досвідом тимчасової роботи за кордоном становила 16,7%, а отже обсяги трудової еміграції населення нарощуються.

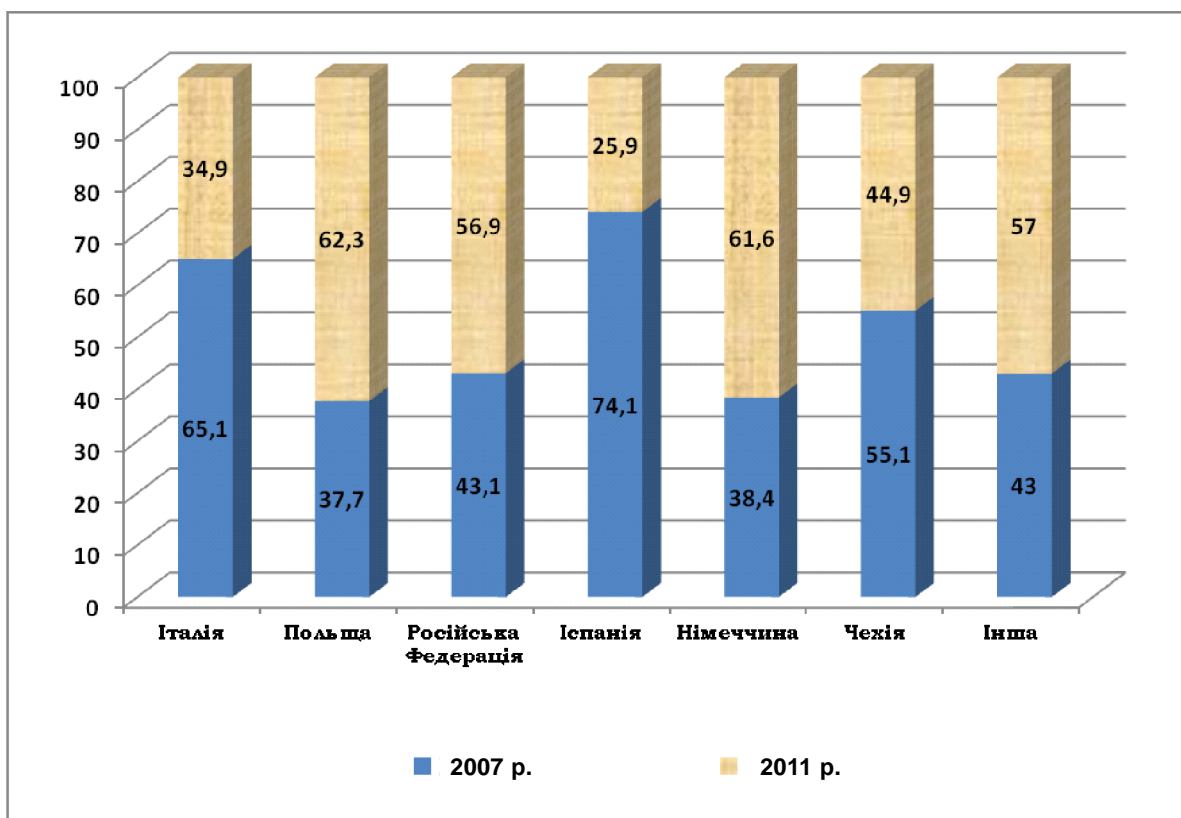
Кількість опитаних респондентів у різних вікових групах визначена пропорційно до чисельності чоловічого та жіночого населення кожної вікової групи в даній місцевості. В опитуванні взяли участь 56,8% жінок та 43,2% чоловіків від загальної чисельності респондентів.

Водночас, незважаючи на те, що в загальній масі населення регіону переважають жінки, мобільнішими стосовно закордонних трудових міграцій є чоловіки – 58,6% проти 41,4%. Це стосується

як міського населення, так і осіб з сільської місцевості. Порівнюючи отримані дані з результатами аналогічного дослідження 2007 р., слід зазначити, що тоді дещо активнішими у трудових переміщеннях були жінки – 54,3%, а частка чоловіків становила 48,6%.

Продовжуючи аналіз соціологічного дослідження, наголосимо, що досвід тимчасової роботи за кордоном має 54,1% міського населення та 45,9% сільського населення Тернопільської області, тоді як у загальній структурі населення області переважає сільське населення – 56,2%.

Заслуговує на увагу географія зовнішніх трудових міграцій населення Тернопільської області на основі аналізу осіб, які перебували за кордоном на тимчасовій роботі з 2007 р. до 2011 р. (рис. 1).



**Рис. 1. Остання країна перебування за кордоном на тимчасовій роботі осіб із Тернопільської області, %**

\* Примітка. Склад автор за результатами соціологічних досліджень.

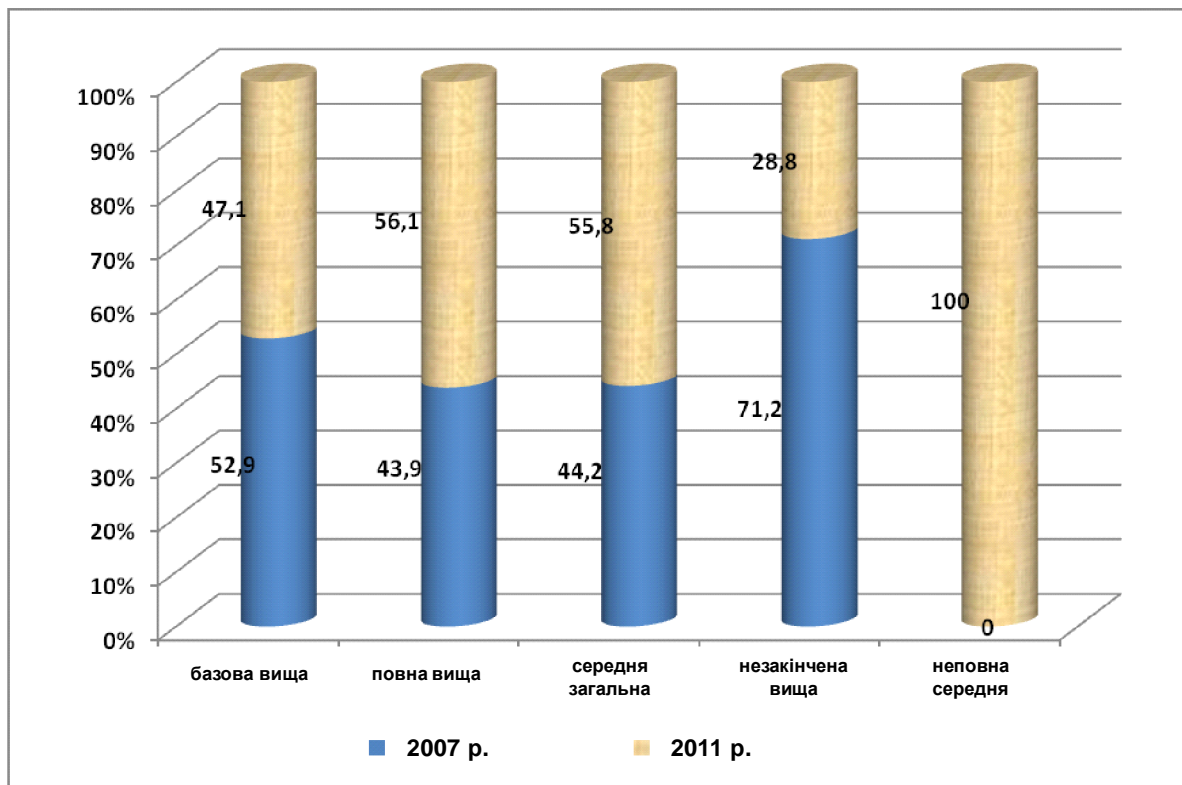
Як бачимо, протягом останніх чотирьох років наполовину зменшилася частка осіб, котрі мають досвід тимчасової роботи в Італії. Крім цього, значно зменшилася частка осіб із досвідом тимчасової роботи в Іспанії, а оскільки трудові поїздки до зазначених країн є переважно довготермінові, можна припустити, що більшість наших громадян легалізовані та постійно перебувають на тимчасовій роботі в цих країнах.

Натомість суттєво збільшилася кількість виїздів на тимчасову роботу за кордон до прикордонної Польщі та Російської Федерації, а також до Німеччини.

Зазначені відмінності зумовлені низкою чинників. По-перше, трудова міграція до прикордонних країн є короткотерміновою, де особи зайняті переважно у будівельній галузі та сільському господарстві. По-друге, протягом останніх чотирьох років у статевій структурі трудових емігрантів відбулися кардинальні зміни, зокрема, частка чоловіків зросла з 48,6% до 58,6%. По-третє, якщо розглянемо статеву структуру трудових емігрантів до цих країн, то побачимо, що значно активнішими є чоловіки. Зокрема, до Російської Федерації виїжджає 77,8% чоловіків і 22,2% жінок, до Польщі – 63,6% чоловіків

та 36,4% жінок, до Німеччини – 66,7% чоловіків і 33,3% жінок. По-четверте, за останніх чотири роки обсяги будівельних робіт, виконаних у Тернопільській області, зменшилися з 773661 тис. грн. у 2007 р. до 464569 тис. грн. у 2010 р., що відповідно супроводжувалося вивільненням працівників і можливим їхнім працевлаштуванням за кордоном<sup>1</sup>. Враховуючи те, що в будівельній галузі зайняті переважно чоловіки, то зміни статевої структури та географії зовнішніх трудових міграцій є цілком зрозумілими.

Продовжуючи аналіз сучасних тенденцій трудової еміграції населення, розглянемо зміни в освітньому рівні трудових мігрантів із Тернопільської області (рис. 2).



**Рис. 2. Рівень освіти осіб із досвідом тимчасової роботи за кордоном у Тернопільській області, %**

\* Примітка. Склав автор за результатами соціологічних досліджень.

Як бачимо, протягом останніх чотирьох років освітній рівень сучасного трудового мігранта з Тернопільщини підвищився. Порівняно з 2007 р. на 11% зросла частка осіб із повною середньою загальною освітою і на 12% – з повною вищою освітою. Натомість дещо зменшилася частка закордонних трудових мігрантів із базовою вищою освітою та істотно зменшилася – з незакінченою вищою освітою. Крім цього, серед опитаних осіб із досвідом роботи за кордоном не виявилось жодного з неповною середньою освітою.

Для подальшого аналізу новітніх тенденцій зовнішньої трудової міграції населення Тернопільської області доцільно порівняти соціальне становище осіб із досвідом тимчасової роботи за кордоном і решти економічно активного населення регіону за період із 2007 р.

Із табл. 1 видно, що у Тернопільській області особи з досвідом тимчасової роботи за кордоном чіткіше асоціюють себе з певним соціальним класом, а близько 15% економічно активного населення, не залученого до зовнішньої трудової міграції, не впевнене у власній належності до певної верстви суспільства.

<sup>1</sup> Головне управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ternstat.tim.net.ua/arxivBD.html>

Розподіл населення за суспільними верствами, %

Належність населення до соціального класу	Респонденти, які			
	брали участь		не брали участі	
	у зовнішній трудовій міграції			
	2007 р.	2011 р.	2007 р.	2011 р.
Нижчого	14,3	9,3	14,9	5,1
Середнього	62,7	78,1	64,9	76,2
Вищого	22,7	6,9	1,2	3,9
Важко відповісти	–	5,7	18,9	14,8

\* Примітка. Склад автор за результатами соціологічних досліджень.

Водночас, порівнюючи ці дослідження, доцільно зазначити, що значно зросла частка тих, котрі серед як трудових мігрантів, так і осіб, не залучених до трудової міграції, які зараховують себе до середньої верстви суспільства. Проте це стосується не лише трудових мігрантів, а й осіб, які не здійснювали закордонних трудових поїздок. Окрім цього, значно менше осіб із досвідом тимчасової роботи за кордоном зараховують себе до нижчого чи вищого суспільного прошарку.

Для глибшого аналізу соціального розшарування економічно активного населення Тернопільщини, залученого або не залученого до трудової еміграції, розглянемо дані «соціальних сходів», що дають змогу ґрунтовніше простежити відмінності у соціальному розшаруванні економічно активного населення Тернопільської області (рис. 3).

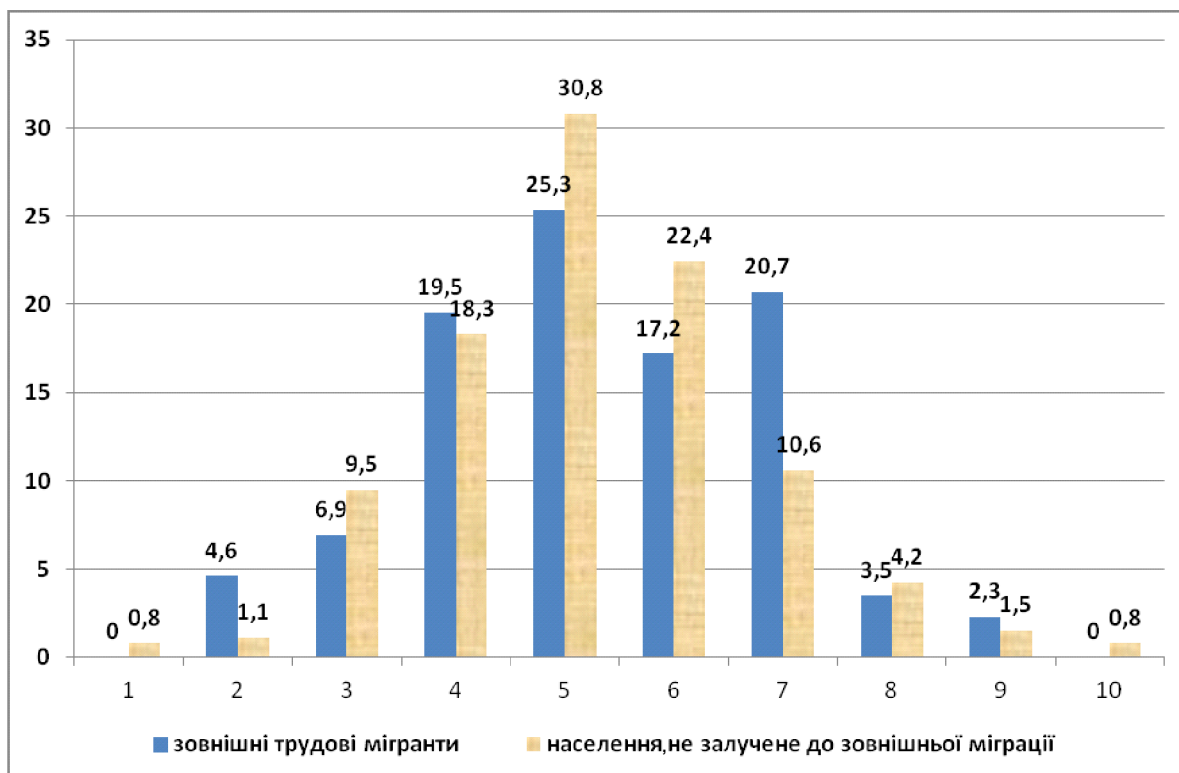


Рис. 3. Соціальне розшарування економічно активного населення Тернопільської області, %

\* Примітка. Склад автор за результатами соціологічних досліджень.

Разом із цим, оцінюючи перспективи розвитку трудової еміграції, варто зазначити, що за даними останнього дослідження, бажання виїхати за кордон протягом найближчого року виявили 14,7% респондентів, 70,0% – не планують виїздити, а 13,2% – не можуть висловити напевне своїх намірів. Серед тих, хто планує виїхати за кордон, 59,1% – на тимчасову роботу, 16,7% – у гості до родичів або друзів, 9,1% – у туристичну поїздку, 6,1% – на постійне місце проживання.

Потенційну здатність до трудової міграції проявляє переважно молода частина населення, зокрема особи віком 16–19 і 25–29 років, або практично третина всіх гіпотетичних трудових емігрантів. Це свідчить про значну міграційну рухомість молоді, бажання спробувати працювати за кордоном і виявити здібності та вміння. Водночас ця перспектива пояснюється складністю працевлаштування з належним рівнем оплати праці.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що за останніх чотири роки у Тернопільській області відбулися суттєві зміни в процесах трудової еміграції населення. Тому, проводячи паралелі між дослідженнями, слід звернути увагу на такі аспекти: збільшується частка осіб із досвідом тимчасової роботи за кордоном; у статевій структурі трудових емігрантів переважають чоловіки, хоча їхня частка в структурі населення регіону є меншою; підвищується освітній рівень трудових емігрантів; зростають обсяги трудової еміграції до прикордонних із Україною країн (Польща, Російська Федерація); зменшується кількість виїздів на тимчасову роботу за кордон у країни Південної Європи (Італія, Іспанія, Португалія); виїзди на тимчасову роботу за кордон є зазвичай короткотерміновими.

### Література

1. *Зовнішня трудова міграція населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://openukraine.org/doc/BK-MIGR-END.pdf>*
2. *Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К. : Ін-т демографії та соціал. дослідж. ім. М. В. Птухи НАНУ, 2010. – 233 с.*
3. *Позняк О. В. Міграційні процеси в Україні: сучасний стан і перспективи / О. В. Позняк ; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАНУ. – Умань, 2007. – 276 с.*
4. *Позняк А. Внешние трудовые миграции в Украине / А. Позняк // Менеджер по персоналу. – 2008. – № 10. – С. 16–22.*
5. *Майданік І. П. Українська молодь на ринках праці зарубіжних держав / І. П. Майданік. – К. : Ін-т демографії та соціал. дослідж. ім. М. В. Птухи НАНУ, 2010. – 176 с.*
6. *Шушпанов П. Закордонна трудова міграція в Тернопільській області: причини виїзду і наслідки для мігрантів / П. Шушпанов // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – 2008. – № 13. – С. 80–84.*

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Руслан БРУХАНСЬКИЙ

Досліджено специфіку агробізнесу та обґрунтовано її вплив на обліково-інформаційний супровід процесу прийняття управлінських рішень стратегічного характеру. Диференційовано сфери інформаційного середовища сучасного сільськогосподарського підприємства.

*The article deals with the comprehensive research of agrarian business and its influence upon accounting and information support for strategic managerial decision-making as well as the spheres of information environment of a modern agrarian enterprise were differentiated.*

Домінантою гіперактивної економіки III-го тисячоліття окреслено переосмислення пріоритетів управлінської діяльності. Менеджмент сучасного підприємства не зацікавлений у громіздкій сукупності всеохоплюючої облікової інформації, яка характеризується в більшості випадків ретроспективним змістом. Точна і детальна інформація, але з характеристикою вчорашнього дня уже непотрібна. Сучасний менеджмент, перебуваючи в динамічному економічному середовищі, потребує актуальної та оперативної інформації з високим ступенем релевантності. Базовим пріоритетом менеджменту сучасних підприємств виступає орієнтація на досягнення стратегічних цілей діяльності та забезпечення довготривалого виживання на ринку.

Дослідження сучасної практики діяльності сільськогосподарських підприємств України свідчить про наявність комплексу обставин, які знижують ефективність прийняття управлінських рішень стратегічного характеру, а саме: 1) недосконалість моделі формування актуальної інформації; 2) необґрунтованість динаміки співвідношення обсягів необхідної та достатньої інформації; 3) відсутність раціональних локальних критеріїв відбору потрібної інформації із загального обсягу даних; 4) принципова відмінність класифікаційних ознак інформації, необхідних для типових звітів і потреб управління; 5) несвоечасність складання та подання звітів. Значна частина проблем і недоліків інформаційного супроводу процесу прийняття управлінських рішень стратегічного характеру зумовлена недосконалістю структури інформаційної бази сільськогосподарських підприємств, типова модель формування якої зводиться лише до формальної консолідації менеджером інформації з двох джерел: облікового і позаоблікового. Таким чином, традиційна для вітчизняних підприємств структура обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту не забезпечує повною мірою можливість узгодження та прийняття єдиних параметрів формування та моніторингу економічних показників, їхньої інтерпретації, оцінки, трансформації, форм і періодичності подання тощо. Вказана ситуація зумовлена неадекватністю інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств України сучасним вимогам формування корисної інформації, оскільки кожна підсистема обліково-інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень, як облікова, так і позаоблікова, при формуванні відповідних звітних показників керується переважно локальними вимогами комплексу нормативно-правових актів, які регламентують зміст, завдання і порядок їхньої роботи.

Дослідження сучасної наукової літератури з питань обліково-інформаційного забезпечення менеджменту підприємств доводить відсутність чітких рекомендацій стосовно формування інформаційної бази для стратегічного управління бізнесом. Лише певні аспекти методики обліково-інформаційного забезпечення управління досліджені в наукових публікаціях М. Білухи, Д. Блейка, К. Друрі, О. Гудзинського, П. Забеліна, З. Задорожного, Т. Камінської, Р. Каплана, І. Кузьмича, Н. Моїсєєвої, Д. Нортон, Г. Скрипник, Т. Пахомової, І. Федулової, В. Цимбалюка, В. Яценко та ін. Таку ситуацію можна пояснити специфікою управлінської інформації для цілей стратегічного менеджменту аграрного підприємства.

Метою статті є обґрунтування специфіки обліково-інформаційного супроводу стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств України та уточнення параметрів диференціації сфер інформаційного середовища сучасного підприємства.

Необхідність формування облікової інформації стратегічного спрямування, на думку англійського професора Коліна Друрі, зумовлена теоретичним обґрунтуванням і практичним застосуванням у 70-х рр. XX ст. концептуальних основ стратегічного менеджменту, основним призначенням якого є «досягнення стійких конкурентних переваг» [2, с. 25].

Дослідження сучасних аспектів теорії та практики стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами України доводить наявність двох базових векторів: 1) розглядаються лише окремі параметри розробки та реалізації стратегії з позицій практиків, що є неприйнятним для теоретиків; 2) формуються епізодичні наукові дослідження, однак переважно теоретичного характеру, що не влаштовує практиків. Незаперечним вважаємо твердження, що сучасна концепція управління сільськогосподарськими підприємствами України вимагає стратегічних підходів.

Професори Гарвардської школи бізнесу Роберт Каплан і Девід Нортон чітко стверджують, що стратегічні пріоритети обліку розроблені передусім для підтримки загальної конкурентної стратегії підприємства за рахунок використання сучасної інформаційної технології для більш досконалого обліку собівартості продуктів [4].

Нами синтезовано три основні проблеми практичного застосування системи обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах: процес обліково-інформаційного супроводу прийняття рішень відбувається за відсутності науково обґрунтованих підходів до формування інформації стратегічного характеру; значна частина інформації, що стосується зовнішньої сфери діяльності підприємств, є неповною і неточною, в окремих випадках набуваючи ознак дезінформації; домінування політичних аспектів регулювання аграрного ринку в Україні нівелює об'єктивні економічні принципи розвитку. Уряд України одночасно наголошує і на необхідності збереження низьких цін на продовольчі товари для споживачів, і на гарантуванні достойного життя виробників аграрної продукції. Така дилема стримує розвиток аграрної сфери.

На нашу думку, пріоритетом сучасного менеджменту в сільському господарстві України є узгодженість фактичної наявності і потенційних потреб підприємства у тактичній і стратегічній інформації. В результаті мотивується вимога до системи обліку підприємства щодо необхідності фіксації, збору і акумулювання інформації у розрізі різноманітних факторів, які визначають керованість виробництва: динаміка зовнішнього бізнес-середовища; оперативні, тактичні і стратегічні цілі діяльності; суміжні сфери підприємництва; об'єкти ресурсного потенціалу; інформація в розрізі сегментів стратегічної активності бізнесу; характеристика кластерів і т. д. При цьому інформація, створювана системою бухгалтерського обліку підприємства, повинна: 1) враховувати потреби і орієнтуватись на конкретні групи користувачів інформації; 2) служити основою прийняття тактичних і стратегічних рішень.

Для забезпечення коректності функціонування системи обліково-інформаційного супроводу стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств України необхідно врахувати специфіку конкретних суб'єктів господарювання за основними параметрами: розмір підприємства; форма власності; обсяги і структура виробництва; організаційно-правова форма господарювання; потенційні та реальні ризики діяльності; агресивність зовнішнього середовища; стиль управління і т. д. Концептуальною вимогою формування адекватної моделі обліково-інформаційного супроводу стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств доцільно декларувати галузеві особливості аграрного сектору економіки України, специфіку обліку сільськогосподарського



виробництва та реальні соціально-економічні умови вітчизняного сільського господарства, зумовлені певними кризовими явищами його сучасного стану: недостатність державної підтримки, стимулювання і захисту вітчизняних товаровиробників; відсутність пільгових довгострокових кредитів; низький рівень соціально-економічних умов розвитку сільських територій; низька платоспроможність внутрішнього попиту на продовольчу продукцію; нестабільність каналів збуту; інфляційні процеси; чіткий диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію; загострення екологічних проблем і т. ін.

Безпосередній вплив на формування специфіки та забезпечення ефективності обліково-інформаційного супроводу прийняття управлінських рішень стратегічного характеру у сільськогосподарських підприємствах здійснюють галузеві особливості вітчизняного агробізнесу (табл.1).

Таблиця 1

**Специфіка агробізнесу та її вплив на обліково-інформаційний супровід процесу прийняття управлінських рішень стратегічного характеру**

<b>Галузеві особливості сільського господарства</b>	<b>Обліково-економічні параметри</b>	<b>Спрямованість облікового забезпечення стратегічного менеджменту</b>
Вплив природно-кліматичних умов	Нестабільність виробництва продукції	Стратегія прогнозування у прийнятті рішень
Загроза стихійного лиха	Високий рівень ризикованості бізнесу	Стратегічне управління ризиками
Паралельний вплив економічних і біологічних законів відтворення	Тривалість виробничих циклів	Стратегічний моніторинг динаміки незавершеного виробництва
Сезонність виробництва	Нерівномірність використання ресурсів	Стратегічне управління платоспроможністю
Використання готової продукції як засобу виробництва	Готова продукція споживається у наступному циклі	Стратегічне прогнозування обсягу товарної продукції
Вплив національних споживчих уподобань	Обмеженість асортименту продукції	Стратегічне планування асортименту продукції
Земля – основний засіб виробництва	Спеціалізація аграрних підприємств	Стратегічні напрями діяльності

1. Результати сільськогосподарського виробництва безпосередньо залежать від природно-кліматичних умов (якісний склад ґрунтів, температура, вологість та інше), відповідно є нестабільними. Ці чинники обґрунтовують доцільність прогнозування у прийнятті рішень і відповідно необхідність раціонального обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств.

2. Сільськогосподарське виробництво характеризується сезонністю, яка сприяє нерівномірності використання ресурсів підприємства, отриманню продукції лише у певні проміжки часу, неритмічності збуту і надходження виручки від реалізації. Цей фактор акцентує доцільність стратегічного управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств.

3. Виробничі процеси у сільському господарстві характеризуються значним рівнем ризикованості втрати врожаю (спека, град, мороз, злива). Вказані фактори обґрунтовують доцільність застосування стратегічного управління ризиками та необхідність налагодження механізму раціонального обліково-інформаційного супроводу стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств.

4. Сільськогосподарський бізнес поєднує вплив економічних і біологічних законів відтворення, результатом такого синтезу є тривалість виробничих циклів (часові межі виробництва багатьох продуктів є тривалішими календарного року, відповідно значна питома вага витрат виробництва звітного періоду відображається як незавершене виробництво).

5. Частина виготовленої підприємством сільськогосподарської продукції у наступному виробничому циклі споживається у якості засобів виробництва (корми, насіння). Ця особливість вказує на специфіку операційних циклів виробництва сільськогосподарської продукції і необхідність її урахування в інформаційному забезпеченні стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств.

6. Сільськогосподарське виробництво вимагає моніторингу зовнішніх факторів впливу: політичних, економічних, соціальних, юридичних. Особливо важливим є врахування національних особливостей, зокрема щодо асортименту продукції. Ці фактори потребують належного відображення у системі обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств.

7. Основним засобом виробництва у сільському господарстві є земля, від якості та родючості якої значним чином залежить результативність діяльності. Властиві землі характеристики зумовлюють доцільність спеціалізації сільськогосподарських підприємств і структуризації стратегічних напрямів діяльності.

Окремі зарубіжні вчені (Джон Блейк, Оріол Абат) констатують, що переважно стратегічні рішення характеризуються довгостроковою сутністю, значним чином впливають на всі сфери життєдіяльності підприємства і мають здебільшого лише зовнішню спрямованість, часто не володіючи внутрішньою складовою.

Важливим аспектом раціональної організації моделі обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств є визначення спектру використовуваних показників: 1) загальноекономічні: розмір підприємства; види діяльності; організаційна структура; ієрархія управління; сфера зовнішнього середовища (ділові партнери, конкуренти, законодавча база, соціально-культурні параметри, економічна ситуація на вітчизняному і міжнародному ринках, політична стабільність, екологічний стан, інфляція та ін.); 2) локальні: інвестиції; темпи економічного зростання; стадії розвитку; вимоги кластера; регіональна політика; 3) специфічні: а) загальні: обсяги виробництва і асортимент продукції; прибуток; рентабельність; собівартість продукції; виручка від реалізації; оборотність засобів; енергомісткість виробництва та інші; б) властиві виключно сільськогосподарським підприємствам: площа угідь (ріллі, пасовищ, садів і т. ін.); продуктивність тварин; урожайність; родючість ґрунтів та інші. Результатом комплексного врахування цих показників є відображення стану та динаміки стратегічних індикаторів і факторів успіху – чистих активів і чистих пасивів. Поєднання динамічних факторів впливу на поточну діяльність сільськогосподарського підприємства забезпечують періодично як позитивний, так і негативний ефект, оскільки складність їхнього взаємозв'язку і взаємозалежності значним чином ускладнюють процес прийняття рішень. До того ж необхідно враховувати наявність певної невизначеності та мінливості зовнішньої сфери забезпечення інформацією менеджерів підприємства. В результаті формується зона ризику, яка повинна знайти адекватне відображення у системі інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарського підприємства стосовно акумулювання необхідної інформації для прийняття рішень з управління наявними та потенційними ризиками. Використання раціональної системи обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств для ефективного управління ризиками має забезпечити уникнення, попередження і мінімізацію ризиків у господарській діяльності.

Оскільки стратегічний менеджмент підприємств використовує значну питому вагу саме облікової інформації, при формуванні параметрів його інформаційного забезпечення доцільно застосовувати елементи чинного законодавства України у сфері обліку, зокрема стосовно принципів обліку та звітності: 1) ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3]; 2) ст. 18 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5].

3 позицій стратегічного управління підприємством сфери залучення інформації переважно поділяють на 2 види: макросфера (економічний фактор, правовий фактор, політичний фактор, соціальний фактор, технологічний фактор, природний фактор) і сфера безпосереднього оточення

(ділові партнери, конкуренти, споживачі) [1]. Щодо розмежування сфер залучення інформації для потреб стратегічного менеджменту вважаємо доцільним додатково виділити: регіональну сферу мезорівня, оскільки місцева політика, економіка, екологія часто не співпадають із загальнодержавною, при цьому кожен регіон володіє власними проблемами і пріоритетами розвитку; рівень кластера, який набуває все більшої популярності у межах економічного розвитку регіонів. Таким чином, комплекс джерел інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сучасного сільськогосподарського підприємства, на нашу думку, доцільно диференціювати відповідно до наявних сфер інформаційного середовища: 1) макрорівень; 2) мезорівень; 3) кластер; 4) мікрорівень (рис. 1).



**Рис. 1. Диференціація сфер інформаційного середовища сучасного сільськогосподарського підприємства**

Визначальною сферою при формуванні стратегії розвитку бізнесу, безперечно, є економічна. Постійний її моніторинг дасть змогу формувати реальні прогнози рівня і динаміки економічного розвитку глобальної світової економіки, загальнодержавної, регіональної, місцевої та перспективи конкретного підприємства. Моніторинг юридичної сфери передбачає комплексне врахування нормативно-правової бази господарювання з позицій дотримання встановлених законодавством юридичних норм і обов'язковості їх виконання всіма суб'єктами бізнесу. Особливої уваги потребують юридичні аспекти захищеності інтелектуальної власності підприємства та динаміка зміни законодавства у державі. Політична сфера повинна підлягати моніторингу з позицій передбачення ризиків і запобігання загрозам, спрямованим безпосередньо на бізнес. Моніторинг соціальної сфери повинен відслідковувати вплив соціальних явищ у світі, країні, регіоні на той вид бізнесу, яким займається підприємство. Дослідження глобальних тенденцій ринку сільськогосподарської продукції з урахуванням міжнародних угод дозволить адаптувати стратегію бізнесу до світових трендів агропромислового виробництва. Вивчення технологічної сфери аграрного бізнесу дасть змогу своєчасно реагувати і враховувати напрями розвитку науки і техніки з метою забезпечення стабільної конкурентоспроможності виготовленої продукції. Паралельно варто враховувати екологічні загрози.

Усі зовнішні макрорівневі сфери інформаційного середовища сучасного сільськогосподарського підприємства доцільно використовувати також на мезорівні з урахуванням регіональних або галузевих особливостей.

Специфічні характеристики інформаційне середовище мезорівня набуватиме за умов перебування сільськогосподарського підприємства у складі агропромислового кластера, який активізуватиме непрямий вплив на економічний розвиток регіону, оскільки в основі концепції кластерного підходу перебуває процес акумулювання позитивних ефектів регіональної агломерації, зокрема географічної та економічної близькості виробника і споживача, при цьому спостерігається мінімізація кордонів між економічними секторами та видами діяльності, оскільки всі вони розглядаються у системному взаємозв'язку.

Для внутрішньої інформаційної сфери сільськогосподарського підприємства характерні процеси збору, обробки, накопичення, зберігання і адекватної реалізації інформації; організаційне, матеріальне, технологічне, кадрове, фінансове і правове забезпечення бізнесу.

Вважаємо, що раціональна система інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств повинна враховувати внутрішні й зовнішні інформаційні сфери, відображаючи комплексну консолідовану інформацію про діяльність підприємства і його стратегічні перспективи. Раціоналізація моделі інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств повинна ґрунтуватись на чіткій структуризації потоків інформації для забезпечення оперативного і надійного отримання необхідних даних при виникненні такої потреби. Прийняття стратегічних рішень має базуватися на поточній (достовірній, точній) та прогнозній (розрахунковій, орієнтовній) інформації. Сучасні вимоги до процесу прийняття стратегічних рішень в аграрному секторі економіки України передбачають застосування модернізованої системи інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту, яка має: 1) гарантувати достовірність; 2) посилити об'єктивність; 3) підвищити оперативність; 4) збільшити швидкість; 5) забезпечити захист; 6) акцентувати доцільність і т. ін., що в кінцевому підсумку забезпечить ефективність прийняття рішень стратегічного характеру. Стабільність діяльності сучасного сільськогосподарського підприємства в умовах чергової хвилі світової економічної кризи, стагнації агропромислового комплексу України та загострення продовольчої проблеми залежатиме передусім від повноти, якості та своєчасності формування інформації про постачальників, покупців, конкурентів, динаміку цін, тенденції ринку і т. ін. Науково обґрунтована, удосконалена на практиці й адаптована до специфічних умов господарської діяльності конкретного сільськогосподарського підприємства модель обліково-інформаційного супроводу прийняття управлінських рішень стратегічного характеру дасть змогу не лише своєчасно вирішувати виникаючі проблеми, а й передбачати кризові ситуації.

### **Література**

1. Бровкова О. Г. *Стратегічний менеджмент : навч. посіб.* / О. Г. Бровкова. – К. : Центр навч. літ-ри, 2012. – 224 с.
2. Друри К. *Управленческий и производственный учет : учеб.* / К. Друри ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1071 с.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. в редакції від 14.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
4. Каплан Р. С. *Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию* / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон ; [пер. с англ.]. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 320 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» в редакції від 10.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99>.

Алла ГАЛЬКЕВИЧ

АЄЇ А×АІ І В А²АІ І НЕІ ЕІ І ОДІ ЕР І ДЄ І ДЄАААІ І ²  
ОА І А'а АІ АІ І ² І ²АІ ДЄа І НОА АЄВ І І ОДАА  
АООААЕОАДНУЕІ АІ І АЕ²ЕО ОА О²І АІ НІ АІ - ÇА²ОІ І НО²

*Проаналізовано визначення «відносин контролю» з позицій законодавства України та зарубіжних країн, розглянуто точки зору вітчизняних та іноземних науковців стосовно цього поняття. Подано класифікацію контролю за різними ознаками й окреслено основні проблеми і недоліки, пов'язані з визначенням поняття та меж контролю.*

*The category «control relationship» from the point of view of Ukrainian and foreign countries' legislation is analysed and different opinions regarding to this definition of Ukrainian and foreign scientists are provided in the article. The classification of control using different characteristics is represented and the main problems and shortcomings related to the definition of the meaning and terms of control are pointed.*

В Україні дедалі більшого поширення набувають процеси придбання й об'єднання підприємств, за основу здійснення яких взято встановлення відносин залежності, зокрема контролю. Складність інтеграційних процесів та їхній розвиток спричиняють виникнення нових питань і проблем, пов'язаних із визначенням відносин контролю, як в Україні, так і в світовій практиці, що зумовлює необхідність подальшого дослідження цього поняття. Важливим і суттєвим для практики здійснення процесів придбання та об'єднання підприємств, а також для їхнього відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності є формулювання умов і меж, які свідчать про набуття (придбання або одержання) та наявність відносин контролю.

Проблеми й особливості визначення поняття та меж контролю розглядають як вітчизняні науковці: Ф. Ф. Бутинець, І. К. Дрозд, Н. І. Дорош, В. В. Кравчук, В. М. Коссак, В. М. Костюченко, Я. Д. Крупка, В. В. Онищенко, В. В. Рябота, Є. О. Харитонов, В. Г. Швець В. Г., так і зарубіжні, зокрема: Р. Браун, В. Дж. Гол, С. В. Гомцян, Я. М. Грітанс, Г. О. Калашніков, П. Кьюрі, А. Р. Лажу, В. А. Лаптев, Дж. М. Морріс, П. Несволд, Б. Паундер, Ст. Ф. Рід, І. С. Шиткіна. Праці зазначених дослідників присвячені вивченню поняття контролю з юридичної та економічної точок зору.

Метою дослідження є вивчення й аналіз різних точок зору стосовно поняття «відносин контролю», встановлення умов та меж виникнення контролю, визначення співвідношення між поняттями «контроль» та «суттєвий вплив» з метою бухгалтерського обліку процесів придбання та об'єднання підприємств, виявлення недоліків регулювання питань контролю у законодавстві України.

Законодавство України визначає поняття контролю через встановлення відносин залежності. Так, у ст. 126 Господарського кодексу України (ГКУ) йдеться про залежність між асоційованими підприємствами, яка може бути простою і вирішальною. Проста залежність полягає у можливості одним з асоційованих підприємств блокувати прийняття рішень інших залежних підприємств. Вирішальна залежність між асоційованими підприємствами виникає, якщо між підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування за рахунок переважної участі контролюючого підприємства в статутному фонді та/або загальних зборах чи інших органах управління іншого (дочірнього) підприємства, зокрема володіння контрольним пакетом акцій [1].

У ст. 118 Цивільного кодексу України (ЦКУ) подається визначення залежного господарського товариства, якщо іншому (головному) господарському товариству належать 20% або більше статутного капіталу товариства з обмеженою або додатковою відповідальністю чи 20% або більше простих акцій акціонерного товариства [2].

У Законі України «Про акціонерні товариства» поняття контролю більш деталізоване і визначається як вирішальний вплив або можливість здійснення вирішального впливу на господарську діяльність суб'єкта господарювання, що здійснюється, зокрема, шляхом реалізації права володіння або користування всіма активами чи їх значною частиною, права вирішального впливу на формування складу, результати голосування та прийняття рішення органами управління суб'єкта господарювання, а також вчинення правочинів, які дають змогу визначати умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або виконувати функції органу управління суб'єкта господарювання. Також зазначається, що значним пакетом акцій вважається пакет із 10% простих акцій акціонерного товариства і більше, а контрольний пакет акцій – це пакет із 50% простих акцій акціонерного товариства і більше [3].

Закон України «Про холдингові компанії в Україні» подає визначення холдингового контрольного пакета акцій (часток, паїв), який є пакетом акцій (часток, паїв) корпоративного підприємства, що перевищує 50% чи становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства [5].

Найбільш повне і ґрунтовне визначення контролю наводиться у Законі України «Про захист економічної конкуренції», згідно з яким контроль – це вирішальний вплив однієї чи декількох пов'язаних юридичних та/або фізичних осіб на господарську діяльність суб'єкта господарювання чи його частини, який здійснюється безпосередньо або через інших осіб, зокрема завдяки:

- праву володіння чи користування всіма активами чи їх значною частиною;
- праву, яке забезпечує вирішальний вплив на формування складу, результати голосування та рішення органів управління суб'єкта господарювання;
- укладенню договорів і контрактів, які дають змогу визначати умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або виконувати функції органу управління суб'єкта господарювання;
- заміщенню посади керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особою, яка вже обіймає одну чи кілька із зазначених посад в інших суб'єктах господарювання;
- обійманню більше половини посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів суб'єкта господарювання особами, які вже обіймають одну чи кілька із зазначених посад в іншому суб'єкті господарювання [4].

Таким чином, поняття контролю не вичерпується умовою придбання контрольного пакета акцій (часток, паїв). Відповідно до Закону України «Про захист економічної конкуренції» вирішальний вплив на господарську діяльність суб'єкта або його частини безпосередньо, або через інших осіб можливий за наявності юридичних підстав та на фактичній основі. Набуття контролю здійснюється, зокрема, шляхом:

- безпосереднього або опосередкованого придбання, набуття у власність іншим способом, одержання в управління, оренду, лізинг, концесію чи набуття в інший спосіб права користування активами у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, в тому числі придбання активів суб'єкта господарювання, що ліквідується;
- призначення або обрання на керівні посади спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особи, яка вже обіймає одну чи кілька з перелічених посад в інших суб'єктах господарювання, або створення ситуації, при якій більше половини посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів двох чи більше суб'єктів господарювання обіймають одні й ті самі особи [4].

Одним із найбільших недоліків визначення контролю в законодавстві України є використання різних понять, які є взаємозамінними, і їх різне застосування у деяких нормативних актах створює плутанину. Необхідним є впорядкування та узгодження визначень у законодавстві для забезпечення чіткого розуміння, розмежування та застосування понять контроль і суттєвий вплив для практичної діяльності.

Відповідно до законодавства Європейського Союзу, зокрема Директиви № 139/2004, яка регулює питання концентрації підприємств, контроль визначається як можливість здійснення вирішального впливу на підприємство, яке може існувати на основі прав, угод або на іншій основі окремо або спільно. Концентрація може відбутись на юридичній або фактичній основі, може набути форми

виключного або спільного контролю, розповсюджуватись на ціле або частини одного або кількох підприємств. Контроль можна отримати:

- шляхом придбання акцій або активів, спільного придбання акцій з укладенням угоди у випадку спільного контролю;
- за допомогою укладення довготермінових угод для здійснення контролю над менеджментом та ресурсами підприємства та контрактів, які передбачають право користуватись активами підприємства;
- іншим чином (створення ситуацій економічної залежності, які призводять до контролю на фактичній основі).

Якщо підприємство самостійно здійснює вирішальний вплив на інше підприємство, наявний виключний контроль. У такому випадку головне підприємство може приймати стратегічні комерційні рішення іншого (залежного) підприємства. Таке повноваження зазвичай досягається шляхом придбання більшості голосуючих прав (акцій, часток) у капіталі підприємства.

Виключний контроль може бути придбаний на юридичній або фактичній основі. Виключний контроль на юридичній основі передбачає придбання більшості голосуючих прав у компанії (акцій, часток), а також можливий у випадках володіння меншістю голосів (акціями) при наявності особливих прав, закріплених за даними акціями (привілейовані акції), при наявності у міноритарного акціонера права управління підприємством, визначати політику ведення господарської діяльності залежно від організаційної структури. Міноритарні акціонери можуть здійснювати виключний контроль на фактичній основі. Це випадки, коли один акціонер набуває більшості на загальних зборах акціонерів залежно від рівня володіння акціями та суджень на основі участі акціонерів у зборах акціонерів попередніх років, далі проводиться аналіз позиції інших акціонерів та визначається їх роль. Така ситуація можлива, якщо пакети акцій розподілені між значною кількістю акціонерів та дуже дрібні, якщо інші значні акціонери мають структурні або економічні зв'язки з великим міноритарним акціонером або якщо інші акціонери мають стратегічні або виключно економічні інтереси стосовно компанії-цілі.

Спільний контроль наявний у випадку, коли два або більше підприємства мають змогу справляти вирішальний вплив на інше підприємство. Вирішальний вплив у даному випадку означає здатність блокувати дії, які визначають стратегічну комерційну поведінку підприємства. На відміну від виключного контролю, який надає певному акціонеру здатність визначати стратегічні рішення стосовно підприємства, спільний контроль характеризується можливістю виникнення безвихідної ситуації, яка є результатом здатності двох або більше материнських компаній відхилити запропоновані стратегічні рішення, тобто такі акціонери мають дійти згоди при визначенні комерційної політики стосовно спільної діяльності та співпрацювати. Спільний контроль, так само як і виключний контроль, можливий на юридичній та фактичній основі, та існує тільки тоді, коли підприємства-акціонери укладуть угоду щодо основних рішень, які стосуються контролюваного підприємства (спільної діяльності). Спільний контроль може бути реалізованим таким чином:

– два підприємства володіють однаковими частками акцій у спільній діяльності, що зазначається в укладеній угоді між підприємствами-учасниками, або два підприємства наділені правом мати однакову кількість представників на керівних посадах у спільній діяльності тощо;

– у випадках відсутності рівності між пакетами акцій (часток), які належать двом підприємствам-учасникам, відсутності рівності у представництві в органах, які приймають рішення, наявності більше двох підприємств-учасників виникає ситуація, коли міноритарні акціонери володіють додатковими правами, які дозволяють накладати вето на важливі рішення стосовно стратегічної комерційної поведінки спільної діяльності, що може зазначатись у статуті спільного підприємства або в угоді між підприємствами-учасниками;

– два або більше підприємства, володіючи незначними пакетами акцій (часток) без права накладати вето, об'єднуються для ведення спільної діяльності і разом одержують більшість голосів, вони будуть діяти разом, використовуючи ці голосуючі акції (частки) на юридичній основі (у формі спільно контролюваної холдингової компанії) та на фактичній основі (у разі наявності спільних інтересів у міноритарних акціонерів), тощо [11].

Міжнародні стандарти фінансової звітності, зокрема МСФЗ (IAS) 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність», МСФЗ (IAS) 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства», МСФЗ (IAS) 31 «Участь

у спільній діяльності», МСФЗ (IFRS) 3 «Об'єднання бізнесу», подають таке визначення контролю – право визначати фінансову та операційну політику підприємства з метою одержання вигод від його діяльності.

МСФЗ (IAS) 27 вказує на наявність контролю у випадку, якщо материнському підприємству належить безпосередньо або опосередковано через дочірні підприємства більше 50% голосуючих акцій або менше і воно здатне:

- управляти більш ніж половиною прав голосу за згодою з іншими інвесторами;
- визначати фінансову та операційну політику даного підприємства у відповідності до статуту або угоди;
- призначати або усувати більшість членів ради директорів або аналогічного органу управління даного підприємства, який здійснює контроль над підприємством;
- представляє більшість голосів на зборах ради директорів або аналогічного органу управління даного підприємства, який здійснює контроль над підприємством [13].

Підприємство має контроль над іншим підприємством у випадку, якщо воно має можливість у поточний момент скористатись належним їй правом, незалежно від того, чи підприємство активно використовує дане право або воно є потенційно можливим (пасивним). Пасивний контроль може здійснюватись за допомогою потенційних прав голосу. Підприємство може мати варанти, опціони на купівлю акцій, боргові або дольові інструменти, які можуть бути конвертовані у звичайні акції, або інші подібні інструменти, які за умови виконання або конвертації можуть надати підприємству права голосу або зменшити права голосу іншої особи з питань фінансової та господарської політики іншого підприємства. Під час визначення здатності підприємства приймати рішення стосовно фінансової та операційної політики іншого підприємства необхідно розглядати наявність та вплив потенційних прав голосу, які можуть бути конвертовані або виконані негайно.

Фактичний контроль вимагає підтвердження для того, щоб вважатись контролем з метою складання консолідованої фінансової звітності. Фактичний контроль необхідно визначати з урахуванням певних обставин. Чим більш значною є різниця між контрольним пакетом акцій та юридичними або договірними правами стосовно іншого підприємства, тим більшою є необхідність у підтвердженні фактичного контролю.

На практиці доволі складно визначити наявність фактичного контролю, що викликає деякі розбіжності між законодавством та практикою його застосування.

Відповідно до МСФЗ (IAS) 28 значний вплив – це право брати участь у прийнятті рішень стосовно питань фінансової та операційної політики об'єкта інвестицій, яке не є контролем та спільним контролем над вказаною політикою. Якщо інвестору прямо або опосередковано належить 20% прав голосу щодо об'єкта інвестицій або більше, то вважається, що інвестор має значний вплив. Підприємство здійснює значний вплив на інше підприємство, якщо воно в даний момент має здатність реалізувати цю можливість незалежно від того, виконується значний вплив активно або має пасивний характер. Пасивний значний вплив реалізується через потенційні права голосу.

Для розуміння відносин контролю важливо визначити поняття відносин значного впливу та межі між контролем і значним впливом. Так, відповідно до МСФЗ (IAS) 27 контроль наявний, якщо материнська компанія володіє безпосередньо або опосередковано через дочірні підприємства, більш ніж половиною прав голосу щодо підприємства, крім тих виняткових випадків, коли можна однозначно довести, що такий пакет не забезпечує контроль. Інвестор, який не має контролю, незалежно від володіння більш ніж 50% прав голосу, як правило, здатен здійснювати значний вплив на об'єкт інвестицій і відповідно обліковувати його вже як асоційоване підприємство.

Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, зокрема П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» та П(С)БО 20 «Консолідована фінансова звітність», містять визначення понять: контроль, спільний контроль та значний вплив – які загалом відповідають тим, що наведені у МСФЗ. Проте в П(С)БО ці терміни розглядаються в загальних рисах, без пояснень фактичних та юридичних підстав контролю і значного впливу, без визначення їхніх меж, що є значним недоліком.

Науковці досліджують поняття контролю передусім посилаючись на наявне законодавство та досвід і практику розвинених країн з огляду на те, що процеси придбання та об'єднання підприємств є більш розповсюдженими та розвиненими в цих країнах.



І. С. Шиткіна зазначає, що економічними передумовами контролю є насамперед наявність контрольного пакета акцій (часток, участі). При цьому підґрунтям для встановлення може бути не тільки переважна участь основного підприємства у статутному капіталі дочірнього, а й наявність угоди або інших обставин, які дозволяють основному підприємству (головній організації) визначати рішення дочірнього. Відносини контролю і залежності відрізняються. Підприємство має переважну участь при володінні 20% акцій або часток в статутному капіталі іншого підприємства, але залежність пов'язана з суттєвим впливом одного підприємства на рішення іншого і є більш «слабким» проявом контролю порівняно з тим, який притаманний для дочірнього підприємства. І. С. Шишкіна при визначенні економічної залежності виокремлює такі рівні контролю (з урахуванням положень законодавства Російської Федерації):

- від 75% участі у статутному капіталі забезпечує повний контроль як кваліфікованої більшості голосів при вирішенні питань порядку денного загальних зборів, за винятком тих, які вимагають одностайності;

- від 51% участі у статутному капіталі – гарантований контроль для вирішення питань порядку денного загальних зборів, за винятком тих, що вимагають кваліфікованої більшості голосів або одностайності;

- 38% звичайних акцій в акціонерному товаристві, яке розмістило 25% привілейованих акцій;

- від 33% до 25% – «блокуючий» пакет акцій або часток, який дозволяє голосувати проти або відхиляти питання порядку денного загальних зборів;

- 20% участі у статутному капіталі свідчить про наявність відносин залежності;

- 10% у статутному капіталі акціонерного товариства надає право вимагати проведення загальних зборів акціонерів, проведення незалежної аудиторської перевірки;

- 2% передбачають можливість участі у формуванні порядку денного загальних зборів, висувати кандидатів в органи управління і контролю товариства [10, с. 75–78, с. 178–181].

Відносини залежності можна класифікувати за типами економічної залежності: майновим (виникає на основі переважної участі у статутному капіталі або наявності контрольного пакета акцій), договірним (на основі, в межах та на строк договору), організаційним (виникає у зв'язку з іншими обставинами) [10, с. 193–202].

В. А. Лаптев наводить такі економіко-правові схеми управління дочірніми компаніями:

- прямий оперативний контроль над дочірньою компанією шляхом сумісництва управлінських посад, внесення змін та доповнень до статуту дочірньої компанії;

- дистанційоване управління дочірніми компаніями, спеціалізованими управлінськими компаніями [8, с. 163–164].

Відносини контролю між головним (материнським) та залежним (дочірнім) підприємством можуть встановлюватись і здійснюватись напряду й опосередковано. Прямий контроль виникає тоді, коли материнська компанія контролює дочірнє підприємство через власних акціонерів, а не через інші дочірні підприємства. Дочірнє підприємство, що перебуває під непрямым контролем, виникає у випадку, коли дочірнє підприємство материнської компанії має власне дочірнє підприємство. Це дочірнє дочірнього підприємство («онучка») автоматично є дочірнім підприємством материнської компанії. Структуру групи, до якої належать материнська компанія, дочірня та «онучка», називають вертикальною групою. Інколи «онучка» контролюється через об'єднання прямого володіння акціями (частками) материнською компанією та непрямым володінням через акції, що належать дочірньому підприємству. Це приклад змішаної групи [7, с. 27–29].

В. В. Рябота виділяє такі способи здійснення контролю, як: володіння (власність або управління) акціями; володіння (власність або управління) активами; угода про підпорядкування; угода про управління товариством; угода діяти спільно; перебування на ключових посадах органів управління.

Таким чином, володіння контрольним пакетом акцій є лише одним зі способів здійснення контролю.

Слід зазначити, що визначення відносин контролю при придбанні та об'єднанні підприємств є доволі важливим для відображення таких процесів у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Так, встановлення контролю одним підприємством над іншим свідчить про виникнення відносин залежності «материнське – дочірнє підприємство», тобто створення групи, що вимагає складання консолідованої фінансової звітності материнською компанією групи.

Відповідно до МСФЗ 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність» консолідована фінансова звітність складається з метою включення до фінансової звітності компанії, яка її надає, інших компаній, які перебувають під її контролем. У консолідованій фінансовій звітності обов'язково розкривається інформація про характер взаємовідносин між материнською та дочірньою компаніями у випадку, коли першій не належить безпосередньо або опосередковано 50% прав голосу, а також причини, за яких безпосереднє або опосередковане володіння часткою 50% голосуючих або потенційних прав голосу об'єкта інвестиції не приводить до одержання контролю над ним тощо. Як додаток до консолідованої фінансової звітності інвестором може складатись окрема фінансова звітність, яка представляється материнською компанією, інвестором асоційованої компанії або учасником спільно контрольованої компанії, в якій інвестиції обліковуються на основі безпосередньої частки участі.

Відносини контролю можуть мати як виключний характер, так і спільний. Учасник спільно контрольованого підприємства одержує контроль над своєю часткою в майбутніх економічних вигодах через свою частку в активах та зобов'язаннях даного підприємства. Ця сутність та економічні реалії також відображаються у консолідованій фінансовій звітності учасника, коли він визнає свою частку в активах, зобов'язаннях, доходах та витратах спільно контрольованого підприємства, застосовуючи один з двох способів представлення інформації у звітності у випадку пропорційної консолідації [13].

Свої особливості має метод придбання, визначений у МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу», який застосовується саме під час об'єднання підприємств, і передбачає визначення сторони (яка здійснює придбання) та дати придбання, визнання та оцінку придбаних ідентифікованих активів, прийнятих зобов'язань та неконтрольної частки участі в об'єкті, який придбавається, визнання та оцінку гудвілу або прибутку від вигідного придбання.

Від того, чи є наявними відносини контролю та яким чином відбулось їх встановлення, залежить застосування методів оцінки та обліку інвестицій, самих процесів придбання та об'єднання підприємств, а також особливості складання фінансової звітності та визначення необхідності складання консолідованої фінансової звітності й окремої фінансової звітності.

Дослідивши визначення контролю, які наводяться у законодавстві України та Європейського Союзу, у П(С)БО та МСФЗ, а також погляди науковців з цього питання, можна визначити це поняття так: контроль – це можливість здійснення відносини вирішального впливу та право визначати фінансову й операційну політику підприємства з метою одержання вигод від його діяльності. Контроль виникає на юридичній основі (юридичний контроль) та фактичній основі (фактичний контроль) окремо (виключний контроль) або спільно (спільний контроль). Володіння 50% або більше акцій (часток, паїв) у статутному капіталі підприємства не є єдиною виключною умовою наявності контролю, необхідним є врахування фактичного та потенційного контролю.

Важливим питанням, яке потребує подальшого вивчення, є чітке визначення та регулювання фактичного контролю для застосування на практиці під час здійснення процесів придбання та об'єднання підприємств, а також відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Говорячи про правове регулювання, зазначимо, що на даний час в Україні процес переходу й одержання контролю доволі детально регулюється лише в контексті економічної концентрації. З огляду на це необхідно вдосконалити нормативну базу стосовно визначення поняття та меж контролю з точки зору процесів придбання та об'єднання підприємств, їхнього відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

### **Література**

1. *Господарський кодекс України: за станом на 30 липня 2010 р. [Електронний ресурс] / Законодавство України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.*
2. *Цивільний кодекс України : за станом на 20 серпня 2010 р. [Електронний ресурс] / Законодавство України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>.*

3. Про акціонерні товариства : Закон України за станом на 27.07.2010 р. [Електронний ресурс] / Законодавство України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17>.
4. Про захист економічної конкуренції : Закон України за станом на 07.05.2009 р. [Електронний ресурс] / Законодавство України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2210-14>.
5. Про холдингові компанії в Україні : Закон України за станом на 05.08.2009 р. [Електронний ресурс] / Законодавство України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3528-15>.
6. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України : [сайт]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat\\_id=83016](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=83016).
7. Костюченко В. М. Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України : навч.-практ. посіб. / В. М. Костюченко. – К. : Центр навч. літ-ри, 2008. – 528 с.
8. Лаптев В. А. Предпринимательские объединения: холдинги, финансово-промышленные группы, простые товарищества / В. А. Лаптев. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 192 с.
9. Рябота В. В. Захист прав акціонерів при злитті та поглинанні акціонерних товариств в Україні : моногр. / В. В. Рябота. – К. : Києво-Могилян. академія, 2007. – 159 с.
10. Шиткина И. С. Холдинги: правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний / И. С. Шиткина. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 560 с.
11. EU Competition Law Rules Applicable to Merger Control (Situation as at 1 April 2010): Competition Handbooks / European Commission, Brussels, 2010.
12. Pounder Bruce Convergence Guidebook for Corporate Financial Reporting / Bruce Pounder. – John Wiley & Sons, Inc., 2009. – 239 p.
13. IFRS Foundation and IASB [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifrs.org/Home.htm>

### І Т ДІ ОААІ І В І ДАÖ²: І ДІ АЕАІ È ÒАІ Д²

*Удосконалено теоретичні положення з нормування праці, а саме: сформульовано понятійно-категорійний апарат відповідно до сучасного призначення нормування праці на підприємстві, узагальнено сучасні підходи вчених-економістів стосовно принципів функціонування системи нормування праці на підприємстві та його функціонального призначення.*

*Theoretical positions are improved from rationing of labor, in particular, concept terms are formulated in accordance with the modern function of rationing of labor on an enterprise, modern approaches of scientists-economists are generalized in relation to the question of principles of functioning of the system of rationing of labor on an enterprise and it's functional setting.*

Перехід економіки нашої країни від планової до ринкової моделі господарювання і відповідно децентралізація системи нормування праці призвели до невиправдано занедбаного його стану на вітчизняних підприємствах. З розвитком соціально-економічних і виробничих відносин основне призначення нормування видозмінюється: із засобу примушення до праці нормування перетворюється в засіб визначення міри праці, організації виробничого процесу і процесу використання праці, інструменту зниження виробничих втрат, підвищення змістовності праці тощо. Таким чином, нові умови господарювання розширюють коло функцій нормування праці та ставлять перед ним нові завдання.

Метою статті є удосконалення теоретичних положень з нормування праці. Для цього необхідно сформулювати понятійно-категорійний апарат відповідно до сучасного призначення нормування праці на підприємстві, узагальнити сучасні підходи вчених-економістів стосовно принципів функціонування системи нормування праці та його функціонального призначення.

Теоретичні питання, що стосуються нормування праці з подальшим розвитком наукових досліджень не втратили своєї актуальності, тому для ряду вчених-економістів вони є об'єктом дослідження. Значний внесок у розвиток цього питання зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як В. М. Абрамова, І. В. Багрова, М. І. Бухалков, М. Д. Ведерніков, Н. І. Верхоглядова, Л. П. Владімірова, В. М. Данюк, А. Д. Гальцов, Б. М. Генкін, О. С. Головачов, А. М. Гриненко, Е. Г. Жуліна, А. М. Колот, В. П. Пашуто, М. Г. Пушкар, С. І. Радомський, А. І. Радомська, М. Ф. Ревенко, Я. Я. Слабко, В. І. Чернов, М. Д. Ядранський та ін.

Необхідність постійного зниження витрат і збільшення прибутку обумовлюють актуальність дослідження нормування праці в ринкових умовах господарювання, адже воно має стати обов'язковим елементом організації оплати праці на усіх підприємствах. Використання цього елемента організації оплати праці дасть змогу раціоналізувати процеси праці й усунути втрати робочого часу. Порівняння фактичних затрат праці з нормативними дає змогу виявити приховані резерви виробництва й відповідно зменшити працемісткість продукції і підвищити рівень продуктивності праці.

Проведений нами аналіз економічної літератури свідчить про те, що нормування праці окремі вчені-економісти ототожнюють із технічним нормуванням праці [2; 10; 24; 26]. Зокрема, І. В. Багрова зазначає, що технічне нормування праці – це метод встановлення технічно обґрунтованих норм часу для виконання певної роботи (або встановлення норми виробітку на одиницю часу) на основі вивчення процесів праці на робочих місцях; розроблення і впровадження заходів, спрямованих на поліпшення організації виробництва і праці [2, с. 11]. М. Ф. Ревенко вважає, що мета технічного нормування праці – найбільш повно виявити і використовувати резерви підвищення продуктивності праці, знизити собівартість продукції, поліпшити використання виробничих потужностей і впровадити раціональну організацію процесу праці [21, с. 16].

Однак нормування праці і технічне нормування праці, особливо в сучасних умовах господарювання, не є тотожними поняттями. На думку багатьох вчених-економістів [5, с. 141; 7, с. 130; 9, с. 45; 11, с. 75; 13, с. 24–25; 16, с. 140–141; 17, с. 212–213; 18, с. 130; 24, с. 110; 25, с. 42], нормування праці – це система обліку не лише технічних факторів виробництва, а й організаційних, психофізіологічних, соціальних і економічних.

При нормуванні праці на підприємствах харчової промисловості, крім вищеперерахованих факторів, необхідно враховувати вплив гігієнічних факторів, що дасть змогу підвищити рівень управління якістю виготовлюваної продукції.

Отже, нормування праці слід розуміти як діяльність, що охоплює процеси розроблення, впровадження і перегляд норм праці, а також контроль за їхнім дотриманням з метою раціонального та ефективного використання праці працівників.

Основна увага в процесі нормування праці надається нормам праці. Проведений нами аналіз економічної літератури свідчить про те, що існує багато визначень цієї економічної категорії (табл. 1), однак вони не відображають всієї її багатогранності. У зв'язку з цим вважаємо, що норма праці – це науково і практично обґрунтована міра праці, яка застосовується на конкретному підприємстві, і є основою організації системи оплати праці (в тому числі стимулювання праці), інформаційною базою для аналізу ефективності використання праці працівників та її оплати. Основою норм праці є міра праці. Ряд вчених-економістів, трактуючи цю економічну категорію, не приділяють належної уваги факторам впливу на неї. Отже, міра праці виражає витрати робочого часу, необхідного для виконання заданого виробничого або управлінського завдання з урахуванням технічних, організаційних, психофізіологічних, соціальних та економічних факторів.

Таблиця 1

## Визначення категорії «норма праці» вченими-економістами

№ з/п	Вчений-економіст	Визначення
1	2	3
1.	Колот А. М. [14, с. 164]	Норма праці – це виражена в одиницях праці ціна послуг робочої сили.
2.	Пашуто В. П. [19, с. 113–114]	Міра праці як абсолютна кількість робочого часу, необхідного для виробництва одиниці певного виду продукту чи виконання певної роботи на конкретному підприємстві, набуває специфічної форми, яка виражається в нормі праці. Остання містить структуру і величину необхідних витрат робочого часу з урахуванням конкретних технічних і організаційних умов виробництва на підприємстві, в цеху, на дільниці і робочому місці. Таким чином, норма праці визначає величину і структуру витрат робочого часу, необхідних для виконання конкретної роботи, і є еталоном, з котрим порівнюються фактичні витрати часу з метою встановлення їх раціональності. Виражаючи міру праці на кожному робочому місці, норми праці, з одного боку, є засобом отримання прибутку, з іншого – мають сприяти вирішенню соціальних завдань, забезпечуючи працівникам нормальну інтенсивність праці та її змістовність.
3.	Махсма М. Б. [15, с. 124]	Норма праці – конкретне вираження міри праці на кожному підприємстві. Норма праці визначає величину і структуру затрат робочого часу, необхідних для виконання певної роботи, і є еталоном, з яким порівнюються фактичні витрати праці з метою встановлення їх раціональності.
4.	Бичин В. Б., Малінін С.В., Шубенкова Е. В. [6, с. 147]	Норма праці – це така міра витрат праці, яка шляхом опосередкування процесу перетворення робочої сили працівника в його трудовий внесок забезпечує досягнення певного результату, який дає змогу задовольнити потреби суб'єкта нормотворення в процесі виробництва.

1	2	3
5.	Пушкар М. Г. [23, с. 111]	Норма праці – це науково обґрунтована міра затрат праці на виконання певного обсягу роботи, обслуговування засобів виробництва, виробництво продукції або обсяг роботи, кількість засобів виробництва, кількість продукції, які працівник чи група працівників повинні виконати, обслужити чи виробити за одиницю робочого часу – робочий день (зміну), годину.
6.	Чернов В. І., Оленич Є. І. [27, с. 18]	Норма праці – конкретна форма впровадження міри праці, тобто кількість робочого часу, об'єктивно необхідна для виконання конкретної роботи, конкретним робітником у конкретних організаційно-технічних умовах виробництва.
7.	Владимирова Л. П. [16, с. 138]	Норма праці – це норматив праці, скорегований на місцеві умови праці підприємства.

Вихідною інформацією при розрахунку норм праці є нормативні матеріали. Нормативні матеріали для нормування праці – це довідково-розрахункові матеріали, призначені для встановлення норм праці на виконання відповідних робіт при типових організаційно-технічних умовах. Вони розробляються на основі комплексних досліджень, проведених на передових підприємствах промисловості й інших галузях, тому їхнє застосування на інших підприємствах забезпечує поширення досконаліших організаційно-технічних умов виробництва.

Однак, незважаючи на те, що норми праці встановлюються переважно на основі нормативів праці, між ними існують суттєві відмінності (рис. 1).

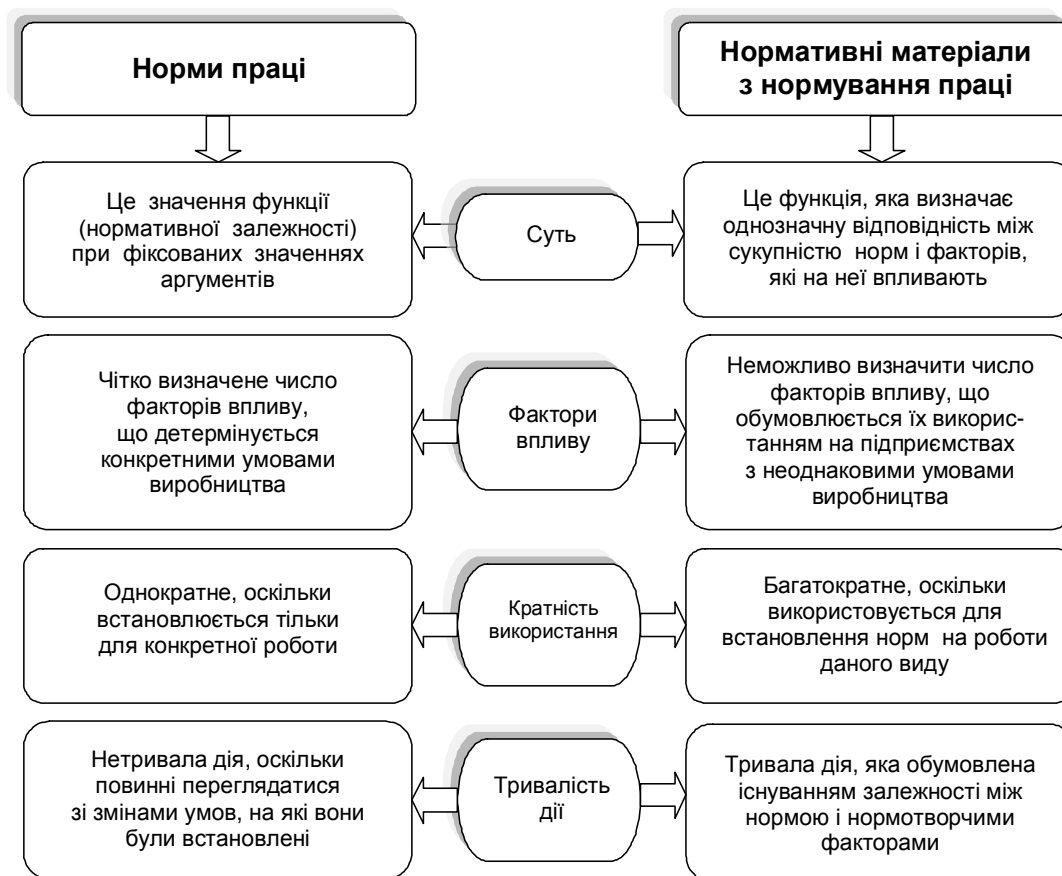


Рис. 1. Відмінності між нормами праці і нормативами праці

Примітка. Розроблено автором.

Нормативні матеріали є первинною ланкою в процесі нормування праці, а норми праці є їхніми похідними. Норма праці встановлюється на основі одного або кількох нормативів, а не навпаки, тому обґрунтовані нормативи є запорукою отримання обґрунтованих норм праці.

Використання нормативних матеріалів дає змогу застосовувати аналітично-розрахунковий метод при визначенні норми праці, що зменшує працемісткість процесу нормування праці на підприємстві.

При організації нормування праці на підприємстві необхідно дотримуватись ряду принципів. В економічній літературі їх нараховується близько двадцяти (табл. 2). Однак така кількість невіправдана, оскільки окремі з них дублюють один одного (наприклад, комплексності й гуманізації тощо).

Таблиця 2

## Принципи нормування праці

Вчені-економісти	Ведерников М. Д. [7, 130–131]	Буряк П. Ю., Карпінський Б. А., Григор'єва М. І. [5, с. 149]	Бухалков М. І. [4, с. 147–154]	Генжин Б. М. [11, с. 39–40]	Багрова І. В. [2, с. 14–17]	Чернов В. І., Оленич Є. І. [27, с. 18]	Жулина Е. Г. [13, с. 26–27]	Ревенко Н. Ф., Схирладзе А. Г., Аристова В. Л. [21, с. 117–118]	Данюк В. М., Райковська Г. О. [13, с. 9]	Пушкар М. Г. [23, с. 115–116]	Шумаков Ю. Н., Еремін В. І., Жариков С. В., Панов В. Б. [20, с. 139]	Савкова С., Терещенко О. [25, с. 45]	Спасенко Ю., Панченко В. [26, с. 65]	Бужимська К. О. [3, с. 55]	Верхолгодова Н. І., Ядранський Д. М., Лисенко Ю. В., Слабко Я. Я. [8]
Комплексності	+	+		+	+		+		+						+
Прогресивності	+	+				+		+				+			+
Конкретності	+	+	+	+			+		+		+				
Загальності	+														
Рівнонапруженості	+		+						+						
Демократичності	+				+				+						+
Індивідуалізації	+														
Системності		+		+											
Ефективності		+		+			+						+		
Об'єктивності			+	+		+	+	+							
Динамічності			+	+		+	+			+	+	+		+	
Науковості						+			+		+				
Легітимності				+			+								
Відповідності					+					+					+
Обґрунтованості					+			+	+	+		+		+	+
Оптимальності					+	+			+	+					+
Розширення сфери нормування										+					
Гуманізації											+				
Самостійності													+		
Раціональності													+		

Так, проведений нами аналіз принципів комплексності й гуманізації, дозволив зробити висновок, що за своєю суттю вони є тотожними, оскільки обидва передбачають врахування нормами праці комплексу факторів, а саме: технічних, організаційних, психофізіологічних, соціальних та економічних [5, с. 149; 7, с. 130; 8, с. 184–185; 11, с. 39–40; 12, с. 9; 13, с. 26–27; 20, с. 139].

Деякі принципи суперечать економічному змісту норм праці (наприклад прогресивності, конкретності), адже норми праці за своєю суттю не можуть бути прогресивними, прогресивними можуть бути організаційно-технічні умови виробництва, тому норми праці як індикатори змін повинні їм відповідати.

Окремі вчені-економісти вважають [4, с. 147; 5, с. 149; 7, с. 130–131; 1, с. 39–40; 12, с. 9; 13, с. 26–27; 20, с. 139], що норми праці мають відповідати принципу конкретності, тобто параметрам продукції, яка виробляється, предметам і засобам праці, її умовам, типу виробництва та іншим об'єктивним характеристикам [11, с. 39–40]. Однак конкретність норм є складовою їхнього економічного змісту, без якої вони б перетворились на нормативні матеріали.

**Нормування праці: проблеми ...**

Таким чином, побудова системи нормування праці має базуватись на принципах комплексності, ефективності, системності та індивідуалізації.

Дотримання принципу комплексності передбачає врахування технічних, психофізіологічних, соціальних і економічних факторів впливу на норми праці. Однак, як слушно зазначає Б. М. Генкін «необхідність врахування комплексу різномірних факторів суттєво ускладнює роботу з проектування організації та встановлення норм праці. Разом з тим це робить цю роботу однією з найбільш цікавих видів управлінської діяльності. Спеціаліст з організації і нормування повинен вміти використовувати розробки технологів, фізіологів, психологів, соціологів для визначення необхідних витрат і результатів праці, які б відповідали найбільш ефективному використанню ресурсів конкретного виробничого підрозділу» [11, с. 26]. Ю. Н. Шумаков, В. І. Єрьомін, С. В. Жаріков, В. Б. Панов вважають, що «норми праці повинні бути обґрунтованими економічно, організаційно, технічно, психологічно і соціально. У цьому випадку вони будуть реально досяжні й одночасно сприятимуть збереженню працездатності, тобто відповідати принципу гуманізації праці» [20, с. 139].

Принцип ефективності передбачає таку організацію системи нормування праці на підприємстві, при якій би досягався максимально можливий виробничий результат при мінімальних затратах праці.

Наступний принцип системності означає, що норми праці мають відповідати кінцевим результатам виробництва і враховувати залежності між витратами ресурсів на всіх етапах виробничого процесу [11, с. 39; 13, с. 26].

Безумовно, доцільним є виокремлення принципу індивідуалізації. З цього приводу М. Д. Ведерников зазначає, що в умовах переходу до ринку існуючих принципів недостатньо і пропонує впровадження в теорію й практику нормування праці цілком нового принципу – індивідуалізації норм праці, що передбачає встановлення для кожного робітника індивідуальної норми праці, виходячи з його здібностей до праці і наявних виробничих можливостей [7, с. 132].

Проведений нами аналіз економічної літератури свідчить про те, що серед вчених-економістів нема єдності стосовно функцій, які має виконувати нормування праці на підприємстві (табл. 3). Однак вважаємо, що перелік існуючих функцій, які виконує нормування праці на підприємстві, необхідно доповнити такими, як прогностична, інноваційна та контрольна.

Таблиця 3

**Функції нормування праці**

Вчені-економісти	Функції нормування праці										
	Колот А. М. [14, с.165]	Пашуго В. П. [19, с. 116–118]	Ведерников М. Д. [7, с. 134]	Бычин В. Б., Малинин С. В., Шубенкова Е.В., Одегов Ю. Г. [6, с. 153]	Бухалков М. И. [4, с. 164]	Багрова І. В. [2, с. 11–12]	Чернов В. І., Оленич Є. І. [27, с. 15]	Головачов О. С., Березіна Н. С., Божун Н. Ч. [17, с. 207]	Жулина Е. Г. [13, с. 23–24]	Данюк В. М., Райковська Г. О. [12, с. 8]	Владимирова Л. П. [16, с. 138]
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Планування	+	+		+	+	+		+	+	+	+
Організаційна	+	+		+	+		+	+	+	+	
Облікова	+										
Встановлення міри праці	+	+	+					+			
Встановлення міри оплати за працю		+	+			+		+	+	+	
Раціоналізація трудових процесів		+						+	+		



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Критерій ефективності трудових ресурсів		+									
Забезпечення рівно інтенсивних норм		+		+					+		
Врахування індивідуальних та колективних результатів праці						+	+				
Розповсюдження і закріплення ноу-хау						+					
Встановлення нормального рівня продуктивності праці				+							
Економічні					+						
Технічні					+						
Управлінські					+		+				
Стимулювання											+
Соціальні					+					+	
Правові					+						

Прогностична функція передбачає оцінку показників використання праці працівників на основі інформації про виконання ними норм праці і формування пропозицій щодо тенденцій виконання норм праці та напрямків удосконалення на короткострокову, середньострокову й довгострокову перспективу. Ця функція є вихідною базою при реалізації функції планування, яку на підприємстві виконує нормування праці, оскільки складання прогнозів передуює процесу розробки планів.

Ефективно функціонуюча система нормування праці забезпечує не тільки розрахунок різних видів норм праці, а й показує шляхи пошуку тих сфер, де необхідні інноваційні зміни і тим самим виконує інноваційну функцію.

Реалізація контрольної функції нормування праці на підприємстві передбачає спостереження за процесом використання праці працівників з метою перевірки відповідності встановленим на підприємстві нормам праці.

Таким чином, нормування праці виступає еталоном щодо виміру спроможності підприємств до функціонування в умовах посилення дії зростаючої кількості чинників впливу зовнішнього середовища. Кількість та багатогранність норм, вимоги до їх наукової обґрунтованості, їхня взаємозалежність дають підстави стверджувати про їхню системну дію. З огляду на це дослідження теоретичних питань нормування праці має важливе значення, оскільки зміни, які відбуваються в економіці, вимагають нового погляду на суть і призначення норм праці з позиції системного підходу.

### Література

1. Абрамов В. М. *Нормування праці : підруч.* / [В. М. Абрамов, В. М. Данюк, А. М. Гриненко, А. М. Колот, В. І. Чернов]; за ред. В. М. Данюка і В. М. Абрамова. – К., 1995. – 208 с.
2. Багрова І. В. *Нормування праці : навч. посіб.* / І. В. Багрова. – К. : Центр навч. літ-ри, 2003. – 212 с.
3. Бужимська К. О. *Нормування витрат підприємства та контроль якості норм в сучасних умовах господарювання* / К. О. Бужимська // *Вісник ЖІТІ.* – 2001. – № 17. – С. 54–60.
4. Бухалков М. И. *Организация и нормирования труда : учеб. [для вузов]* / М. И. Бухалков. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 400 с.
5. Буряк П. Ю. *Економіка праці й соціально-економічні відносини : навч. посіб.* / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, М. І. Григор'єва. – К. : Центр навч. літ-ри, 2004. – 440 с.

6. Бычин В. Б. Организация и нормирование труда : учеб. [для вузов] / В. Б. Бычин, С. В. Малинин, Е. В. Шубенкова ; под ред. Ю. Г. Одегова. – [3-е изд. перераб. и доп.] – М. : Экзамен, 2005. – 464 с.
7. Ведерников М. Д. Ринковий механізм регулювання оплати праці робітників (проблеми теорії і практики) : моногр. / М. Д. Ведерников. – Хмельницький : Евріка, 2001. – 288 с.
8. Верхоглядова Н. І. Нормування праці : навч.-практ. посіб. / Н. І. Верхоглядова, Д. М. Ядранський, Ю. В. Лисенко, Я. Я. Слабко. – К. : Професіонал, 2009. – 368 с.
9. Вітвіцький В. Науково-методичне забезпечення нормування праці в період ринкової трансформації суспільства / В. Вітвіцький // Україна: аспекти праці. – 2000. – С. 42–45.
10. Гальцов А. Д. Основы технического нормирования труда на промышленном предприятии : учеб. пособ. [для экон. вузов] / А. Д. Гальцов. – М. : Госполитиздат, 1961. – 320 с.
11. Генкин Б. М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях : учеб. [для вузов] / Б. М. Генкин ; [3-е изд., изм. и доп.]. – М. : Норма, 2005. – 448 с.
12. Данюк В. М. Нормування праці: збірник завдань і вправ : навч. посіб. / [В. М. Данюк, Г. О. Райковська]; за заг. ред. В. М. Данюка. – К. : КНЕУ, 2006. – 268 с.
13. Жулина Е. Г. Нормирование труда за рубежом / Е. Г. Жулина. – М. : Горячая линия бухгалтера, 2006. – 192 с.
14. Колот А. М. Мотивація персоналу : підруч. / А. М. Колот ; [вид. 2-ге, без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 340 с.
15. Махсма М. Б. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. / М. Б. Махсма. – К. : Атіка, 2005. – 304 с.
16. Организация, нормирование, оплата труда на предприятиях отрасли (торговля) : учеб. / Л. П. Владимирова ; [3-е изд.]. – М. : Дашков и К°, 2009. – 348 с.
17. Организация, нормирование и оплата труда : учеб. пособ. / А. С. Головачев и [др.]; под общ. ред. А. С. Головачев ; [3-е изд., испр.]. – Минск : Новое знание, 2007. – 603 с.
18. Организация, нормирование и оплата труда на железнодорожном транспорте : учеб. [для вузов] / [Ю. Д. Петров, М. В. Белкин, В. П. Катаев и др.]; под ред. Ю. Д. Петрова, М. В. Белкина. – М. : Транспорт, 2000. – 279 с.
19. Организация, нормирование и стимулирование труда на предприятии : учеб.-практ. пособ. / В. П. Пашуто. – М. : КНОРУС, 2005. – 320 с.
20. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях АПК / [Ю. Н. Шумаков, В. И. Еремин, С. В. Жариков, В. Б. Панов]; под ред. Ю. Н. Шумакова. – М. : КолосС, 2008. – 304 с.: ил.
21. Организация, нормирование и стимулирование труда на предприятиях машиностроения : учеб. / Н. Ф. Ревенко, А. Г. Схиртладзе, В. Л. Христова ; под общ. ред. Н. Ф. Ревенко. – М. : Высш. шк., 2005. – 383 с.
22. Погорелов І. М. Економіка та організація праці / І. М. Погорелов, М. І. Погорелов, П. Г. Перерва, А. М. Колот, С. А. Мехович. – Х. : Фактор, 2007. – 640 с. (рос.)
23. Пушкар М. Г. Організація і нормування праці в сільському господарстві : навч. посіб. / М. Г. Пушкар. – Тернопіль : ТАНГ, 1998. – 184 с.
24. Радомський С. Й. Організація й оплата праці на підприємствах в умовах переходу до ринкової економіки : навч. посіб. / С. Й. Радомський, В. М. Гончаров, О. В. Додонов та ін. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 264 с.
25. Савкова С. Шляхи вдосконалення нормування праці (за матеріалами регіонального обстеження) / С. Савкова, О. Терещенко // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 2. – С. 41–45.
26. Спасенко Ю. Стан і перспективи системи нормування праці / Ю. Спасенко, В. Панченко // Справочник экономиста. – 2006. – дек. – С. 65–71.
27. Чернов В. І. Нормування праці : навч.-метод. посіб. [для самост. вивч. дисц.] / В. І. Чернов ; за ред. Є. І. Оленич. – К. : КНЕУ, 2000. – 148 с.

## НАУКОВЕ ЖИТТЯ

2012. № 17. «Наука молода»  
 IX Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації». Її організатором виступила Рада молодих вчених ТНЕУ. Співорганізаторами конференції виступили Російський університет дружби народів (м. Москва), Азербайджанський державний економічний університет (м. Баку), Вроцлавський економічний університет (Польща) та Білоруський державний економічний університет (м. Мінськ).

*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.*

23–24 лютого 2012 р. в Тернопільському національному економічному університеті відбулася IX Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації». Її організатором виступила Рада молодих вчених ТНЕУ. Співорганізаторами конференції виступили 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 350 заявок від молодих науковців 90 вищих навчальних закладів та науково-дослідних установ Національної Академії наук України, 17 органів влади та організацій підприємницького сектору всіх регіонів держави, 15 зарубіжних країн – Азербайджану, Білорусі, Болгарії, Великобританії, Вірменії, Грузії, Китаю, Латвії, Німеччини, Польщі, Росії, Словаччини, США, Фінляндії та Швеції. Безпосередньо в роботі конференції взяло участь понад 180 молодих науковців з 18 регіонів України, Польщі та Білорусі. За результатами роботи молодіжного наукового заходу видано дві частини збірника тез доповідей учасників конференції.

Конференція проходила в пленарному й секційному режимах. З вітальними промовами до учасників конференції звернулися проректор з наукової роботи ТНЕУ, д.е.н., професор Зеновій Задорожний, перший заступник голови Тернопільської обласної ради Сергій Тарашевський, заступник голови Тернопільської обласної державної адміністрації Василь Гецько, заступник начальника управління освіти і науки Тернопільської обласної державної адміністрації Ольга Ютовець, заступник Тернопільського міського голови Леонід Бицюра. 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. Посадові особи відзначили надзвичайну зацікавленість у співпраці органів влади з молодими вченими щодо визначення та реалізації стратегічних орієнтирів розвитку як держави, так і територіальних утворень.

На пленарному засіданні, робота якого координувалася головою Ради молодих вчених, д.е.н., доцентом Григорієм Монастирським, було заслухано й обговорено наукові доповіді, що стосувалися: стратегії і тактики забезпечення продовольчої безпеки України; формування сучасної парадигми управління ресурсоемістю національної економіки; сучасних тенденцій та перспектив розвитку зовнішньої трудової міграції населення в регіональному вимірі; концептуальних засад формування

економіки знань в Україні; розвитку податкового консультування як чинника удосконалення податкової системи України; імплементації технологій територіального маркетингу як засобу регіонального розвитку.

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, докторант кафедри міжнародних фінансів ТНЕУ; Юлія Мельник, к.е.н., доцент кафедри фінансового інжинірингу 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: формування нового світового економічного порядку; глобалізація реальних та фінансових ринків і формування наднаціональних інститутів; фінансова глобалізація, боргові кризи і стратегічне управління зовнішньою заборгованістю; глобальна економічна криза: особливості сучасних форм її прояву та наслідки для світової економіки; сучасні геополітичні концепції і доктрини міжнародної економічної безпеки; зовнішньоекономічна діяльність резидентів України; 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 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; національних особливостей механізму державного регулювання економіки в умовах глобалізаційних процесів; сучасних проблем менеджменту та маркетингу; інформаційно-аналітичного забезпечення управлінської діяльності та корпоративним аналітичним системам; новітнім підходам та проблемам практики моделювання прийняття управлінських рішень. 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 Мартинюк, к.е.н., доцент, докторант кафедри податків та фіскальної політики ТНЕУ) працювала за напрямками: фінансово-бюджетна система та стратегія її трансформації; податкова та митна системи України в процесі адаптації до європейських стандартів; грошово-кредитна політика та перспективи її оптимізації в сучасних умовах; механізми реалізації та ризики політики державних запозичень; банківська та парабанківська системи України та зарубіжних країн: проблеми та перспективи розвитку; механізм подолання та наслідки світової фінансової кризи. Секція 4 «Теорія інституціоналізму та інституційне забезпечення економічного розвитку» (керівники секції: Зоряна Бойко, к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів; Петро Пуцентейло, к.е.н., доцент, докторант кафедри аграрного бізнесу і обліку 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; модернізації суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін; нормативно-правового забезпечення функціонування та розвитку національної економіки; інституційних змін в сфері господарювання в контексті соціально-економічного розвитку; 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 Ярощук, 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; проблеми теорії та практики концепції контролінгу; актуальні проблеми розвитку фінансового аналізу.

За результатами роботи пленарного засідання та секцій 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 Петра Пуцентейла, к.е.н., доцента, доцента кафедри аграрного бізнесу і обліку ТНЕУ; Інну Чикало, к.е.н., викладача кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ; Павла Шушпанова, к.е.н., доцента кафедри управління персоналом і регіональної економіки ТНЕУ; Інну Ховрак, к.е.н., асистента кафедри економічної теорії Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського; Олександру Смірнову, к.е.н., доцента кафедри податків та оподаткування Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь); Анджея Рашковського, доктора, ад'юнкта кафедри регіональної економіки Вроцлавського економічного університету (Республіка Польща).

За високий рівень наукових доповідей у відповідних секціях нагороджено:

– *за I місце*: Олександра Суценка, к.е.н., старшого викладача Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана; Наталію Богдан, студентку Донецького національного університету, Володимира Дмитріва, аспіранта кафедри податків та фіскальної політики ТНЕУ; Максима Кропивка, к.е.н., старшого наукового співробітника, заступника завідувача відділу інвестицій Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» НААН України (м. Київ); Юрія Мискіна, к.е.н., доцента, доцента кафедри бухгалтерського обліку Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь);

– *за II місце*: Тараса Марківа, студента ТНЕУ; Ксенію Блюмську, аспірантку Сумського національного аграрного університету; Оксану Мискіну, старшого викладача кафедри податків та оподаткування Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь); Моніку Грабовську, доктора, ад'юнкта кафедри економіки та природокористування Вроцлавського економічного університету (Польща); Оксану Адамик, к.е.н., доцента, доцента кафедри обліку у бюджетній та соціальній сфері ТНЕУ;

– *за III місце* Анастасію Запроводюк, студентку Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана; Ольгу Черненко, асистента кафедри менеджменту Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Республіка Білорусь); Ольгу Богуцьку, молодшого наукового співробітника відділу проблем економіки підприємств Інституту економіки промисловості НАН України, м. Донецьк; Наталію Старущак, аспірантку Львівського національного аграрного університету (м. Дубляни); Марію Шестерняк, аспірантку кафедри аудиту, ревізії та контролінгу ТНЕУ.

За активну участь в роботі секцій конференції відзначено: Євгена Ніколаєва, к.е.н., асистента кафедри політичної економії факультетів управління і управління персоналу та маркетингу Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана; Арсена Келічавого, аспіранта Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана; Яну Щетинську, к.е.н., доцента кафедри економіки підприємства Донецького національного університету; Майю Пруденіцу, доктора, ад'юнкта факультету регіональної економіки та туризму Вроцлавського економічного університету (Польща); Марину Слатвінську, старшого викладача кафедра фінансів Одеського національного економічного університету; Романа Жебчука, аспіранта Науково-дослідного фінансового інституту Академії фінансового управління Міністерства фінансів України, асистента кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету ім. Юрія Федьковича; Наталію

Рабцун, аспірантку Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана; Ольгу Білінську, студентку Запорізького національного технічного університету; Людмилу Швець, викладача-стажиста кафедри аудиту, ревізії та контролінгу ТНЕУ; Світлану Галещук, інспектора ректорату, стажиста-дослідника кафедри обліку у виробничій сфері ТНЕУ.

У рамках проведення культурно-ознайомчих заходів для учасників конференції було організовано вечір відпочинку на базі нічного клубу «Riverpool» та екскурсію до Золочівського замку.

Робота IX Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» засвідчила, що в Україні формується 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 європейській структурі.

Основний результат проведення конференції – 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,  
голова Ради молодих вчених  
Тернопільського національного  
економічного університету.*

---

## НАШІ АВТОРИ

<b>АДАМИК Богдан</b>	к.е.н., доцент кафедри банківської справи, проректор з питань гуманітарної освіти та виховання, Тернопільський національний економічний університет
<b>БАЛЯНТ Ганна</b>	к.е.н., доцент кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний університет
<b>БЕЗГІН Костянтин</b>	к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Донецький національний університет
<b>БРЕЧКО Олександр</b>	к.е.н., доцент кафедри податків і фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет
<b>БРУХАНСЬКИЙ Руслан</b>	к.е.н., доцент кафедри аграрного бізнесу і обліку, Тернопільський національний економічний університет
<b>БУГЕЛЬ Юлія</b>	к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи, Чортківський інститут підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету
<b>ГАЛЬКЕВИЧ Алла</b>	аспірант кафедри обліку та аудиту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
<b>ГРИШИНА Ірина</b>	к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Донецький національний університет
<b>ГРОДСЬКИЙ Сергій</b>	к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, Тернопільський національний економічний університет
<b>ЖЕЛЮК Тетяна</b>	д.е.н., доцент, доцент кафедри державного і муніципального управління, голова Ради молодих вчених, Тернопільський національний економічний університет
<b>ЗАБЧУК Галина</b>	к.е.н., доцент кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний університет
<b>МАСЛОВА Тетяна</b>	магістр, факультет банківського бізнесу, Тернопільський національний економічний університет
<b>МОНАСТИРСЬКИЙ Григорій</b>	д.е.н., доцент, доцент кафедри державного і муніципального управління, голова Ради молодих вчених, Тернопільський національний економічний університет
<b>ОВСЯК Катажина</b>	доктор, ад'юнкт кафедри фінансів, Краківський економічний університет, Республіка Польща

## Наші автори

---

<b>ОРЛОВА Анастасія</b>	слухачка магістратури, Донецький національний університет
<b>ПЕРЕСАДЬКО Галина</b>	к.е.н., доцент, Українська академія банківської справи НБУ, м. Суми
<b>ПЕТРОВСЬКА Аліса</b>	аспірантка, Вінницький фінансово-економічний університет
<b>ПИСЬМЕННИЙ Віталій</b>	к.е.н., доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
<b>ПУЦЕНТЕЙЛО Петро</b>	к.е.н., доцент, доцент кафедри аграрного бізнесу і обліку, Тернопільський національний економічний університет
<b>РАЧИНСЬКА Моніка</b>	слухач магістратури, Економічний університет у м. Катовіце, Республіка Польща
<b>СИТНИКОВА Анастасія</b>	студентка факультету банківського бізнесу, Тернопільський національний економічний університет
<b>СКІРКА Андрій</b>	студент факультету банківського бізнесу, Тернопільський національний економічний університет
<b>СОЛОМАХА Ірина</b>	старший викладач кафедри товарознавства та комерційної діяльності, аспірант, Чернігівський державний технологічний університет
<b>СТЕФІНІН Володимир</b>	к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника
<b>ТРАЙТЛІ Вікторія</b>	головний державний аудитор Державної фінансової інспекції України, м. Київ
<b>ТРЕГУБОВ Олександр</b>	к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, Донецький національний університет
<b>ХАРЧУК Світлана</b>	к.е.н., викладач кафедри економіки підприємств і корпорацій, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету
<b>ХОВРАК Інна</b>	к.е.н., викладач кафедри економічної теорії, Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського
<b>ШЕСТЕРНЯК Марія</b>	аспірантка кафедри аудиту, ревізії та контролінгу, Тернопільський національний економічний університет
<b>ШУШПАНОВ Павло</b>	к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і регіональної економіки, Тернопільський національний економічний університет
<b>ЩИРБА Ірина</b>	к.е.н., викладач кафедри аудиту, ревізії та контролінгу, Тернопільський національний економічний університет



---

## 21 01 2012 10:21:11

**Рада молодих вчених Тернопільського національного економічного університету готує до друку вісімнадцятий випуск збірника наукових праць «Наука молода».** Приймаються статті, що мають наукову і практичну цінність. До співпраці запрошуються аспіранти та молоді науковці віком до 35 років.

### **Основні вимоги до підготовки та оформлення матеріалів**

Подаються два 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. Сторінки не нумерувати.

Стаття має відповідати вимогам, викладеним у Постанові президії ВАКУ України від 15. 01. 2003 р. «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАКУ України» (Бюлетень ВАКУ України. – 2003. – № 1. – С. 2).

З рукописом подається файл на CD-R у форматі WORD for WINDOWS у версії не нижче 6.0 –7.0 Office 97 з розширенням «doc, rtf». Диск потрібно підписати.

До статті додаються анотація українською та англійською мовами, переклад прізвища, імені та назви статті англійською мовою; довідка про автора, в якій вказуються прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, посада, організація, контактний телефон, адреса для листування та назва статті.

Усі статті проходять рецензування.

Статті можна подавати до 1 жовтня 2012 року особисто або надсилати за адресою: 46020, м. Тернопіль, вул. Львівська, 11, ТНЕУ, Рада молодих вчених, каб. 1103.

### **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, голова Ради молодих вчених ТНЕУ.

**Сподіваємося на плідну співпрацю!**

*Наукове видання*

## **НАУКА МОЛОДА**

Збірник наукових праць  
молодих вчених  
Тернопільського національного  
економічного університету

*Випуск 17  
2012 рік*

**Редагування та комп'ютерна верстка** *Л. Ф. Щербак*

Підп. до друку 27. 08. 2012 р.  
Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Гарнітура Times і Arial.  
Папір офсетний. Друк на дублюванні.  
Обл.-вид. арк. 23,7. Умов. друк. арк. 21,6.  
Вид. № Р1-009-12. Тираж 300 прим.

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](mailto:edition@tneu.edu.ua)