

# НАУКОВИЙ ВІСНИК

**ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

---

**Рік заснування 1996**

**Випуск 710-711**

**Економіка**

**Збірник наукових праць**

**Чернівці**  
**Чернівецький національний університет**  
**2014**

**Науковий вісник Чернівецького університету : Збірник наук. праць. Вип. 710-711. Економіка. – Чернівці : ЧНУ, 2014. – 182 с.**

*Naukovy Visnyk Chernivetskoho universitetu : Zbirnyk Naukovykh prats. Vyp. 710-711. Ekonomika. – Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2014. – 182 s.*

У випуску висвітлюються різноманітні аспекти економічної теорії, історії економічних учень, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки і управління національним господарством, теорії та практики організації підприємницької діяльності та функціонування підприємств, фінансів і кредиту, бухгалтерського обліку.

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів – усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

This issue presents various aspects of economic theory, history of economic thoughts, international economic relations, function of the national economy, theory and practice of business organization and function of enterprises, finance and credit, accounting.

It can be used by scientific employees, practitioners, teachers of institutions of higher and secondary specialized education, students. This issue is intended for all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

#### **Редколегія випуску:**

*Нікіфоров П.О., доктор економічних наук, професор (науковий редактор);  
Лопатинський Ю.М., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора);  
Галушка З.І., доктор економічних наук, професор;  
Григорків В.С., доктор фізико-математичних наук, професор;  
Євдокименко В.К., доктор економічних наук, професор;  
Буднікевич І.М., доктор економічних наук, професор;  
Ковальчук Т.М., доктор економічних наук, професор;  
Кузьмін О.Є., доктор економічних наук, професор;  
Лютій І.О., доктор економічних наук, професор;  
Саблук П.Т., доктор економічних наук, професор;  
Швець Н.Р., доктор економічних наук, професор;  
Саєнко О.С., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар).*

#### **Загальнодержавне видання**

**Внесено до Переліку наукових фахових видань України  
згідно постанови президії ВАК України від 14.04.2010 № 1-05/3  
(Бюлетень ВАК України, № 5, 2010, с. 10)**

Свідоцтво Міністерства у справах преси та інформації України  
Серія КВ № 2158 від 21.08.1996

Рекомендовано до друку  
вченою радою Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Адреса редколегії: Економічний факультет, вул. Кафедральна, 2, Чернівці, 58012, тел. (0372) 52-48-07  
Веб-сторінка: <http://www.econom.chnu.edu.ua>  
E-mail: [visnyk\\_econ@ukr.net](mailto:visnyk_econ@ukr.net)

© Чернівецький національний  
університет, 2014

## ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО З ПОЗИЦІЙ ТЕОРІЇ КОНТРАКТІВ

*Стаття присвячена теоретичному обґрунтуванню державно-приватного партнерства через положення теорії контрактів як однієї з концепцій неінституціональної теорії. Наведена характеристика теорії контрактів. Проаналізовано державно-приватне партнерство через положення теорії контрактів.*

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, неінституціональна теорія, теорія контрактів, транзакційні витрати, неповні контракти.

**Постановка проблеми.** Розбудова інфраструктури загального користування та надання пов'язаних з нею послуг, будучи основною передумовою забезпечення економічного зростання, в багатьох країнах світу переживає період реформування. Основна причина цього – неспроможність держави як основного постачальника інфраструктурних послуг забезпечити їх одноосібно в необхідних обсягах і належної якості стосовно вимог сьогодення внаслідок бюджетних обмежень і браку інноваційних підходів у цій сфері. Також проблема загострюється економічним спадом, який спостерігається в багатьох економіках і був спричинений світовою фінансовою кризою.

Одним із найпоширеніших підходів до розв'язання цієї проблеми стало залучення приватного сектору до розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг у формі державно-приватного партнерства (ДПП). Ідеться про угоди між державою та приватним бізнесом, які передбачають перерозподіл повноважень і відповідальностей у сфері розбудови, відновлення та утримання автомобільних шляхів, мостів, аеропортів, залізничних вокзалів, шкіл, лікарень, соціального житла, об'єктів водопостачання, енергопостачання, зв'язку, очисних споруд, пенітенціарних установ, надання пов'язаних з цією інфраструктурою послуг на певних умовах на користь останнього. Аналіз багатьох підходів до визначення цього поняття дозволив дійти висновку, що ДПП – це комплекс відносин, стабільних і тривалих, які виникають між державою в особі її центральних та регіональних органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, з однієї сторони, та представників бізнесу, інститутів громадянського суспільства та місцевих спільнот – з іншої, з приводу перерозподілу повноважень щодо створення інфраструктури загального користування, виробництва товарів і надання послуг, які традиційно вважалися монополією держави, та врегулювання між сторонами у зв'язку з цим таких питань: розподіл відповідальностей, ризиків, зобов'язань щодо фінансового забезпечення, проектування, будівництва, утримання, експлуатації, права власності, участі в управлінні

та розподілі прибутку, що базується на принципах рівності, відкритості, недискримінації, змагальності, підвищення ефективності та мінімізації ризиків і витрат [7].

У зв'язку з цим, з метою сприяння використання у господарській практиці такого виду співпраці держави та приватного сектору, особливої актуальності набуває питання теоретичного обґрунтування даного процесу. Чільне місце в даному випадку відводиться теорії контрактів, що є однією з теоретичних концепцій неінституціональної теорії.

### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питаннями розвитку державно-приватного партнерства займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, серед яких Д. Е. Стігліц, С. П. Осборн, Е. Р. Йескомб, Е. С. Савас, М. Р. Рейч, М. Геддес, К. Магарінос, Ф. Оладеінд, О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, В. М. Гесць, О. М. Головінов, Н. Г. Діденко, В. І. Дубницький, І. В. Запатріна, М. О. Лендьял, А. Ф. Мельник, Н. А. Мікула, К. В. Павлюк, Н. А. Сич, А. Ф. Ткачук, І. О. Федів, Є. О. Фишко та ін.

Теорія контрактів розглядалася такими дослідниками як Ж. – Е. де Бетінсьє, Я. Кузьмінов, А. Олейнік, Т. Росс, О. Уільямсон, Т. Фертікова, М. Юдкевич та інші.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є аналіз державно-приватного партнерства через положення теорії контрактів.

**Виклад основного матеріалу.** За визначенням А. Н. Олейніка, контрактом можна назвати угоду про обмін правомочностями та їх захист. При укладанні контракту індивіди використовують в якості даних формальні та неформальні норми, застосовуючи та інтерпретуючи їх для потреб конкретної об'єкти. Іншими словами, контракт відображає усвідомлений та вільний вибір індивідами цілей і умов обміну, що здійснюється в заданих інституційних рамках [4].

Відповідно до О. Уільямсона, контракт – це угода між покупцем і постачальником, у якій умови обміну визначаються трьома факторами: ціною, специфічністю активів і гарантіями. При цьому кількість, якість товарів і послуг, тривалість контракту приймаються як уже визначені [5].

А. Н. Нестеренко зазначає, що контракт – це такий обмін, умови якого заздалегідь відомі та визнані обома сторонами... Контракт – це завжди домовленість. Тому, необхідною характеристикою контракту є наявність взаємних очікувань: партнер А очікує, що партнер Б здійснить якісь дії за умови дій зі сторони А, а партнер Б розмірковує аналогічно стосовно своїх дій [2].

Виходячи з факту, що реальні економічні умови характеризуються неповнотою інформації, зумовленою її вартісністю, та обмеженою раціональністю, що викликає такі наслідки, як недосконала конкуренція, несприятливий відбір (коли відбір здійснюється в умовах обмеженого набору параметрів), неповна урегульованість прав власності на результати діяльності, обмеженість можливості моніторингу ходу виконання контракту тощо, контракти в таких умовах вважатимуться неповними.

Кузьмінов Я. І., Юдкевич М. М. та інші науковці пропонують такий поділ цих контрактів: 1) точкові, які характеризуються мінімальною захищеністю та регламентованістю; зовні схожі на досконалі та існують за умов мінімальних транзакційних витрат; 2) реляційні, в яких сторони пов'язані спільною метою, хоча їхні дії не деталізуються; 3) найму, що є угодою між індивідом, нейтральним до ризику та противником ризику, яка визначає коло завдань, що можуть бути реалізовані в майбутньому по ходу виконання контракту; при цьому противник ризику передає індивіду, нейтральному до ризику, право контролю над своїми діями; 4) імпліцитні (до кінця необумовлені) виключають чітке визначення умов взаємодії та базуються на «м'яких» (неформальних) інститутах; сторони контракту розраховують на їх специфікацію в ході його реалізації [1, 4, 6].

Т. М. Фертікова виділяє у контрактному процесі три стадії.

1. Підбір контрагента. Основна проблема, з якою стикаються на даній стадії потенційні учасники, – асиметричність інформації. Справжність намірів кожного зумовлює наявність транзакційних витрат, серед яких – витрати пошуку інформації, витрати вимірювання якості благ, що пропонуються, витрати передконтрактного опортунізму тощо.

2. Укладання оптимального контракту. Такий контракт має бути спрямований на виявлення типу контрагента та визначення його стимулів. Проблема виявлення типу контрагента розв'язується шляхом фільтрації (надання контрагенту меню контрактів, з якого йому необхідно обрати призначений для нього) або сигналізування (контрагент надає сигнал, який дозволяє його ідентифікувати). Вибір стимулів зумовлюється розпізнаванням очікуваних контрагентом вигод та його слабких сторін.

3. Реалізація контракту. На даній стадії головна небезпека полягає в постконтрактному опортунізмі з боку контрагента. Менш ймовірним є після контрактний (постконтрактний – прим. авт.)

опортунізм з боку партнерів по взаємодії на ринкових засадах, і майже гарантований постконтрактний опортунізм з боку найнятих агентів, взаємодія, з якими відбувається в межах однієї організації. Саме на даній стадії визначається, наскільки далекоглядним і ретельним був підбір контрагента, наскільки влучною є розроблена система стимулів [6].

Як згадувалося вище, неінституціоналізму притаманні дві характеристики: інформаційна асиметрія та, пов'язана з нею, невизначеність. Дані фактори при реалізації угод ДПП можуть призвести до опортуністичної поведінки, що може викликати додаткові транзакційні витрати: з одного боку, дати змогу приватному партнеру використати упущення недосконалого контракту на свою користь та отримати додатковий зиск, навіть з нанесенням шкоди своєму контрагенту (наприклад, невідвернення шкоди, енергозатратне морально застаріле обладнання, послуги неналежної якості тощо); з іншого боку, держава може розривати угоди ДПП з політичних мотивів (перед виборами, як повернення майна назад до держави), вносити зміни до змісту угод, чи, навпаки, утримуватись від їх вчасного внесення тощо, що може спричинити нанесення збитків приватному бізнесу.

Найбільш показові в угодах державно-приватного партнерства вони на постконтрактній стадії.

Як зазначають Жан – Етьєн де Бетінє та Томас Росс, одним із шляхів усунення недоліків на постконтрактній стадії є обмеження можливостей для перемовин та укладання довготермінових контрактів. Отже, транзакційні витрати скорочуються шляхом зниження кількості самих транзакцій. Зокрема, у випадку використання державно-приватного партнерства як моделі розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг довготермінова угода може бути укладена між урядовою агенцією та приватним оператором чи консорціумом приватних компаній, а також партнером з приватного сектору та різними постачальницькими компаніями [10].

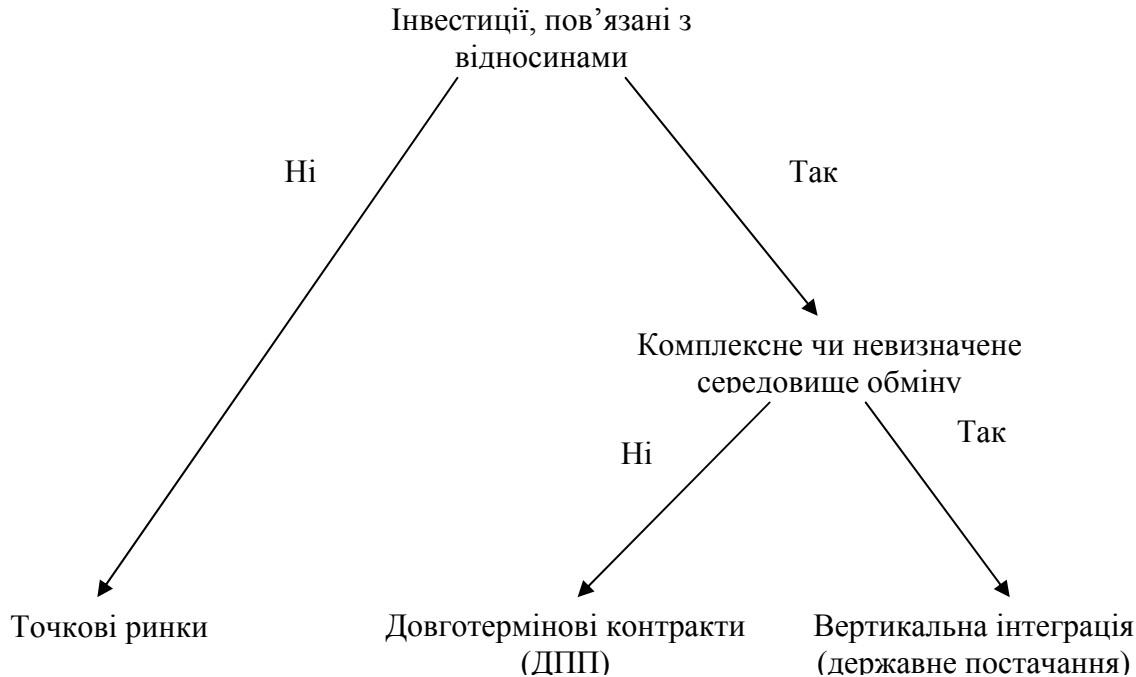
Далі ці дослідники підкреслюють, що відносини у цій сфері дуже часто складні та невизначені. Даний рівень складності передбачає, що, по-перше, неможливо спланувати кожну потенційну випадковість, та, по-друге, навіть якщо це й вдалося, важко це було б прописати у контракті між споживачем та постачальником так, щоб воно забезпечувалося силою закону. У такому випадку довготермінові контракти як такі будуть мало корисними, оскільки вони не несуть зобов'язального характеру в окремих ситуаціях. Іншими словами: контракти недосконалі.

Тому, щоб усунути такий їхній недолік, контракти повинні постійно контролюватися та переглядатися. Водночас проблема постконтрактної неефективності не може бути легко розв'язана.

Одним із шляхів її розв'язання, уникаючи одночасно повторних перемовин, є вертикальна інтеграція. У таких випадках вважається оптимальним перекладати відповідальність за різні завдання (проектування, фінансування, будівництво та експлуатацію тощо) на одну й ту саму сторону угоди (держава). Це дозволяє уникнути витрат ведення перемовин, які могли б виникнути у випадку розпорошення завдань між

різними учасниками. Тобто тут ідеться про державне постачання [10].

Нижче на рис. 1. наведено порівняння довготермінових контрактів і вертикальної інтеграції, автори якого є Крокер і Мастен [9]; дана схема адаптована до умов державно-приватного партнерства Жан – Етьєном де Бетіньє та Томасом Россом.



**Рис. 1. Оптимальне постачання державних послуг**

Джерело: [10]

Як видно з рис. 1., без здійснення інвестицій, пов'язаних з відносинами (витрати на пошук та обробку інформації про потенційних контрагентів, проект тощо) транзакційних витрат не існуватиме, і надання послуг через точкові ринки вважатиметься оптимальним рішенням; воно дозволить більше гнучкості стосовно довготермінових контрактів та забезпечить ефективність, пов'язану з конкуренцією та приватним постачанням.

Коли існують витрати, щоб перейти на інші товари, то виникають дві альтернативи: 1) довготермінові контракти, які пропонують оптимальну альтернативу, коли взаємини залишаються відносно простими (наприклад, будівництво мосту); 2) вертикальна інтеграція, яка інколи необхідна, коли надто складні транзакційні витрати роблять постконтрактну неефективність надто великою (наприклад, деякі види медичних послуг) [9, 10].

Цікавий тут підхід до вибору приватної чи державної форм власності, що базується на теорії неповних контрактів.

Зокрема, як зазначають Жан – Етьєн де Бетіньє, та Томас Росс, Шмідт був одним із перших, щоб досліджувати компроміс між державною і приватною власністю в рамках неповних контрактів. Його модель заснована на таких припущеннях: 1) менеджер може докладати непомітні зусилля до скорочення витрат виробництва; 2) менеджер отримує приватну вигоду від виробництва; 3) майнові права містять більш повну інформацію: уряд знає про витрати і доходи в разі державного постачання, але не у випадку приватного постачання. Ці припущення дають два цікавих результати [10, 12].

По-перше, у випадку приватного постачання пов'язаний брак інформації дозволяє уряду задіювати мотиваційні схеми для менеджера. Базуючись на грі одкровення [8], ці мотивації карають менеджера з низьким рівнем виробництва, коли виявлена собівартість висока. На противагу цьому, за умови державного постачання, уряд не може відступити від прийнятих виробничих рішень, і, отже, менеджер має більш низькі стимули та задіює менше

зусиль. Державне постачання так призводить до зниження ефективності виробництва.

По-друге, з приватним постачанням прагнення уряду скоротити виробництво, коли витрати високі, призводить до занадто низького рівня виробництва в порівнянні з державним постачанням. Державне постачання, у такий спосіб, призводить до підвищення ефективності розподілу ресурсів. Звідси Шмідт визначає компроміс між державною і приватною власністю так: хоча приватне постачання призводить до підвищення ефективності виробництва, державне постачання породжує більшу ефективність розподілу ресурсів.

О. Харт, А. Шлейфер та Р. Вишні акцентують увагу на компромісі між низькою вартістю і зниженням якості послуг. Вони стверджують, що приватний сектор має більше стимулів виробляти більш ефективно, але настільки, що він намагається "зрізати кути", що впливає на якість. Вибір між приватним і державним постачанням залежить від важливості ефективності виробництва стосовно намагань обійти правила [11].

Отже, застосування державно-приватного партнерства в практиці господарювання в Україні повинно базуватися на положеннях теорії контрактів як однієї з концепцій неінституціональної теорії.

#### Список літератури

1. Кузьминов Я. И. Институциональная экономика: курс лекций / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М.: МФТИ, 2002. – 237 с.
2. Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория / А. Н. Нестеренко; отв. ред. акад. Л. И. Абалкин. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180 с.
4. Олейник А. Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
5. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Научное редактирование и вступительная статья В. С. Катькало; пер. с англ. Ю. Е. Благова, В. С. Катькало, Д. С. Славнова, Ю. В. Федотова, Н. Н. Цытович. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
6. Фертікова Т. М. Інституційна економіка: навчальний посібник / Т. М. Фертікова. – Миколаїв: Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 128 с.
7. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: монографія / П.І. Шилепницький; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Чернівці, 2011. – 455 с.
8. Atheism: The Revelation Game [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.infidels.org/library/modern/mathew/sn-revelation.html>. – Назва з екрану.
9. Crocker K. Regulation and Administered Contracts Revisited: Lessons from Transaction-Cost Economics for Public Utility Regulation / K. Crocker, S. Masten // Journal of Regulatory Economics. – 1996. – №9. – P. 5 – 40.
10. De Bettignies J.-E. The Economics of Public-Private Partnerships / J.-E. de Bettignies, T. W. Ross // Canadian Public Policy – Analyse de Politiques. – 2004. – Vol. XXX, №2. – P. 135 – 154.
11. Hart O. The Proper Scope of Government: Theory and Applications to Prisons / O. Hart, A. Schleifer, R. Vishny // Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol.112, №4. – P. 1127 – 1161.
12. Schmidt K. The Costs and Benefits of Privatization: An Incomplete Contracts Approach / K. Schmidt // Journal of Law, Economics and Organization. – 1996. – №12. – P. 1 – 24.

#### Аннотация

Павел Шилепницький

#### ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО С ПОЗИЦИИ ТЕОРИИ КОНТРАКТОВ

Статья посвящена теоретическому обоснованию государственно-частного партнерства через положения теории контрактов как одной из концепций неинституциональной теории. Приведена характеристика теории контрактов. Проанализировано государственно-частное партнерство через положения теории контрактов.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, неинституциональная теория, теория контрактов, транзакционные издержки, неполные контракты.

#### Summary

Pavlo Shilenitskiy

#### THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP VIA PROVISIONS OF THE THEORY OF CONTRACTS

The article is devoted to the theoretical grounding of public-private partnership via provisions of the theory of contracts as one of the concepts of the neo-institutional theory. Characteristics of the theory of contracts are done. The public-private partnership through provisions of the theory of contracts is analyzed.

**Key words:** public-private partnership, neo-institutional theory, theory of contracts, transaction costs, incomplete contracts.

## ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕТОД БОРОТЬБИ З НЕЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРИРОДНОЇ МОНОПОЛІЇ

*Досліджується державно-приватне партнерство як метод боротьби з неефективністю функціонування природної монополії. Увагу зосереджено на послідовності залучення приватного партнера та оцінювання ефективності проекту державно-приватного партнерства. Установлено напрями неефективності функціонування природної монополії, які можна подолати через запровадження державно-приватного партнерства.*

**Ключові слова:** природна монополія, державно-приватне партнерство, ризики, ефективність, власність, управлінська система.

**Постановка проблеми.** Функціонування природної монополії в окремих галузях національної економіки є найбільш оптимальним для забезпечення потреб суспільства. У більшості випадків це пов'язано з особливістю послуг, які надаються природними монополіями, а також з використовуваними мережевими технологіями. Та, незважаючи на доцільність існування природних монополій, їм властиві певні види неефективності, усунення яких є одним із завдань реалізації економічної політики держави. Враховуючи, що для управління об'єктами державної форми власності характерна певна неефективність, на подолання якої в окремих галузях може запроваджуватись державно-приватне партнерство.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема неефективності природної монополії досліджувалась Філюк Г.М., Базилевичем В.Д., Башнянином Г.І., Яремком І.Й., сутність державно-приватного партнерства досліджували Куліков А.І., Бойко О., державно-приватне партнерство як вид державного управління аналізували Могилевич М.В., Квасов І.Н. та ін.

Однак державно-приватне партнерство не досліджувалось як метод боротьби з неефективністю функціонування природної монополії з урахуванням важливості підготовчого процесу обрання приватного партнера для забезпечення ефективності впровадження державно-приватного партнерства.

**Постановка завдання.** У дослідженні державно-приватного партнерства як методу боротьби з неефективністю природної монополії основним завданням є виявити послідовність впровадження державно-приватного партнерства з відображенням напрямів боротьби з неефективністю природної монополії.

**Виклад основного матеріалу.** Державно-приватне партнерство є однією з формою функціонування об'єктів державної форми власності, в тому числі комунальної, зі збереженням форми власності об'єкта та залученням приватного сектора.

Державно-приватне партнерство – це співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними

партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору у визначеному законом порядку. До ознак державно-приватного партнерства належать: забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; довготривалість відносин (від 5 до 50 років); передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством [1].

Так держава, залучаючи приватного партнера, одночасно розв'язує проблему інвестування та розподілу ризиків здійснення певної діяльності. У разі обрання природної монополії об'єктом державно-приватного партнерства необхідно враховувати, що для природних монополій характерна значна кількість недоліків, усунення яких має стати метою впровадження державно-приватного партнерства. До чинників неефективності природної монополії належить:

- недотримання показників якості надаваних послуг;
- необґрунтованість рівня витрат, зокрема, відсутність економії в частині адміністративних витрат, надмірні експлуатаційні витрати, допущення втрат ресурсу під час надання послуг, що в майбутньому перекладається на споживача через формування цін та тарифів та унеможливорює дотримання природними монополіями рівня «справедливої» ціни, яка була б прийнятною для споживачів;
- технологічна неможливість від'єднань споживачів-боржників від надання певних видів послуг;
- неефективність системи управління підприємством, пов'язаної з діями керівництва підприємств, яка в переважній більшості призначається державою. За таких умов керівник діє не як менеджер, що реагуватиме на зміни зовнішнього середовища через зміни внутрішнього середовища фірми, оскільки не володіє підприємницьким інтересом та не прагне

### **ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕТОД БОРОТЬБИ З НЕЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРИРОДНОЇ МОНОПОЛІЇ**

забезпечити прибутковість підприємства, управління яким може здійснюватись безпосереднім керівником на нетривалій основі;

- відсутність системи перерозподілу ризиків здійснення господарської діяльності, внаслідок чого всі можливі ризики несе сама ж природна монополія, в якій відсутня можливість диференціації видів діяльності;

- складність відокремлення природно-монопольних видів діяльності від потенційно конкурентних видів діяльності через небажання монополій втратити контроль над ринком, що зумовлює додаткове навантаження на діяльність природної монополії та зростання несприйняття споживачами її цінової політики тощо.

У рамках здійснення державно-приватного партнерства відповідно до законодавчих актів України можуть укладатися договори про концесію; спільну діяльність; інші договори [1]. В Україні за 2 квартали 2013 року в рамках державно-приватного партнерства розпочато реалізацію 160 проектів, з яких 44% – у сфері водопостачання, 20% – виробництва, транспортування і постачання тепла, 10% – будівництва та експлуатації транспортної інфраструктури (в тому числі морських і річкових портів). Найпоширенішою формою співробітництва між державним та приватним секторами залишається концесія, на умовах якої станом на 2013 р. в Україні укладено 77 договорів, в основному у сфері надання житлово-комунальних послуг (водопостачання, виробництва та постачання тепла й електроенергії, забезпечення послуг зі збору і вивозу сміття, надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері) [2].

За оцінкою Світового банку, в Україні за 1992-2011 рр. реалізовано 12 проектів державно-приватного партнерства у сфері енергетики з обсягом інвестицій 225 млн дол. США, 10 проектів в сфері телекомунікацій – 11416 млн дол. США, 1 проект в транспорті – 130 млн дол. США, 2 проекти у водопостачанні та каналізації – 202 млн дол. США. До складу проектів державно-приватного партнерства, згідно з методологією Світового банку, внесено проекти, які реалізуються на основі договорів управління, оренди, концесії, продажу активів. При цьому проект вважається державно-приватним партнерством, якщо участь приватного партнера у його реалізації становить не менше 25 %, а проект продажу активів – якщо хоча б 5 % акцій належать приватним власникам. Такий підхід до розуміння державно-приватного партнерства не відповідає вимогам українського законодавства, згідно з яким, зокрема, об'єкти державно-приватного партнерства не можуть бути приватизовані протягом усього строку дії угоди, об'єктами державно-приватного партнерства не можуть бути об'єкти, щодо яких прийнято рішення про приватизацію. Тому, наведені дані моніторингу Світового банку не можна вважати ілюстрацією реального стану розвитку державно-приватного партнерства в Україні. Між тим,

офіційна систематизована інформація щодо державно-приватного партнерства в Україні відсутня [3].

Для забезпечення ефективності реалізації проекту державно-приватного партнерства важливий правильний вибір форми державно-приватного партнерства, обранням приватного партнера, діяльність якого змогла б мінімізувати, а в окремих випадках, повністю усунути неефективність природної монополії, забезпечити реалістичність проекту.

Обрання приватного партнера та забезпечення ефективності реалізації державно-приватного партнерства відповідно до чинного законодавства здійснюється за певною послідовністю (див. рис.).

Так, обґрунтування соціально-економічних та екологічних наслідків здійснення партнерства проводиться за результатами аналізу:

- економічних та фінансових показників реалізації партнерства;

- соціальних наслідків реалізації партнерства, включаючи поліпшення якості послуг та рівень забезпечення попиту товарами (роботами і послугами);

- ризиків, пов'язаних з реалізацією партнерства, з урахуванням різних засобів їх розподілу між державним та приватним партнерами та впливу такого розподілу ризиків на фінансові зобов'язання державного партнера;

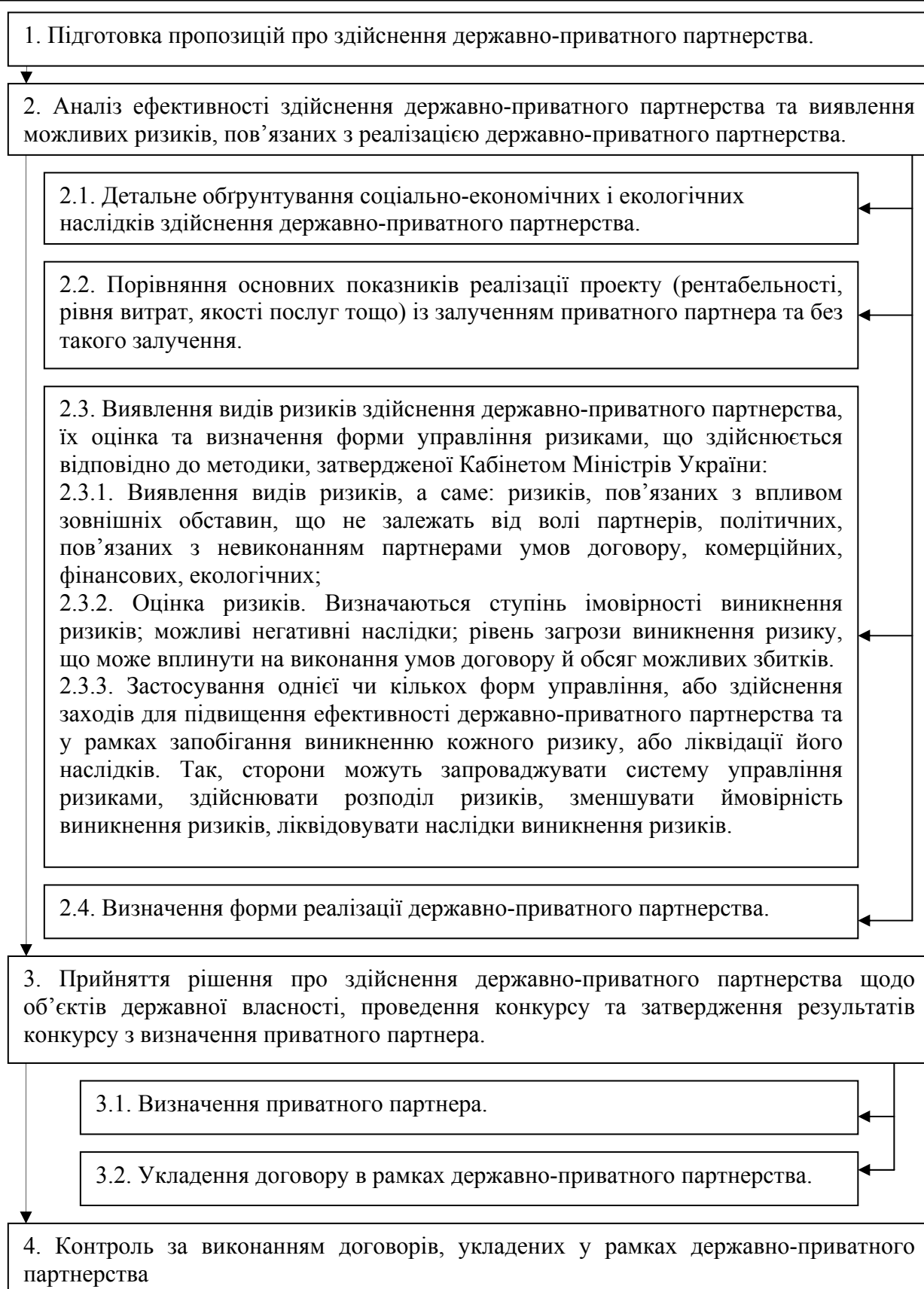
- екологічних наслідків реалізації партнерства з урахуванням можливого негативного впливу на стан довкілля [1].

Діюча послідовність залучення приватного партнера відображає соціально-економічні та екологічні без відображення управлінських та правових напрямів боротьби з неефективністю природної монополії.

Для посилення ролі державно-приватного партнерства як методу боротьби з неефективністю природної монополії пропонується удосконалити існуючу послідовність (див. рис.), зокрема доповнити положеннями щодо аналізу неефективності об'єктів державно-приватного партнерства, оцінюванням сприйнятності державно-приватного партнерства самим об'єктом, щодо якого планується запровадження державно-приватного партнерства, правовий аналіз умов договору про державно-приватне партнерство.

Підготовці пропозицій про здійснення державно-приватного партнерства (див. рис. 1 етап) повинен передувати аналіз неефективності об'єктів державно-приватного партнерства, в межах якого аналізуватимуться система управління об'єктом, фінансово-економічні показники, соціальні показники, цінова політика, дотримання якості надаваних послуг природними монополіями тощо. Виявлення усіх можливих видів неефективності функціонування об'єкта дасть можливість визначити пріоритетні вимоги до приватних партнерів, залучення яких має відбутись у рамках державно-приватного партнерства.





**Рис. 1. Послідовність залучення приватного партнера й оцінювання ефективності проекту державно-приватного партнерства**

\*складено автором за: [1; 4; 5]

Аналізуючи ефективність здійснення державно-приватного партнерства в межах порівняння основних показників реалізації проекту (див. рис. етап 2.2), необхідно враховувати сприйнятність державно-приватного партнерства самим об'єктом, щодо якого планується запровадження державно-приватного партнерства. Зазначене обґрунтовується тим, що залучення приватного партнера до діяльності, наприклад, природної монополії, яка перебуває у державній власності, може супроводжуватись частковим збереженням управлінської системи та трудового колективу одночасно з інвестуванням в діючий об'єкт. Оскільки за таких умов може виникати конфлікт інтересів між працівниками та новими управлінцями, то доцільно було б розробляти систему адаптації існуючого об'єкта до залучення приватного партнера, з метою попередження виникнення корпоративних конфліктів на об'єктах державно-приватного партнерства, що дасть змогу знизити ефективність реалізації проекту державно-приватного партнерства.

Перед прийняттям рішення про здійснення державно-приватного партнерства і після визначення приватного партнера (див. рис. етап 3.1) доцільно було б здійснювати правовий аналіз умов договору, відповідно до якого запроваджуватиметься державно-приватне

партнерство. Здійснення правового аналізу договору необхідно доручати правовим експертам, які б аналізували усі істотні умови договору, виявляли відображення в умовах договору усіх зобов'язань сторін щодо забезпечення ефективності здійснення державно-приватного партнерства, зокрема, подолання неефективності функціонування об'єкта, розподілу можливих ризиків, джерел фінансування, відповідальності сторін за порушення умов договору тощо.

**Висновки.** Урахування пропонованих змін у послідовності залучення приватного партнера й оцінювання ефективності проекту державно-приватного партнерства дасть змогу підвищити ефективність запровадження державно-приватного партнерства, контролювання дотримання умов державно-приватного партнерства, посилюватиме реалістичність виконання домовленостей та спростуватиме притягнення до відповідальності сторін за порушення умов договору. При цьому для з'ясування перспективних форм запровадження державно-приватного партнерства необхідне аналізування ефективності використовуваних форм державно-приватного партнерства та виявлення можливих напрямів їх удосконалення в контексті розв'язку проблем неефективності діяльності об'єктів державно-приватного партнерства.

#### Список літератури

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року № 2404-VI (із змінами та доповненнями станом на від 16 жовтня 2012 року)// Інформаційно-аналітичний центр «ЛІГА», 1991 – 2014.
2. У І півріччі розпочато реалізацію 160 проектів у рамках державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]// Урядовий портал: єдиний веб-портал органів виконавчої влади України// Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=246571121&cat\\_id=244277212](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246571121&cat_id=244277212)
3. Аналітична записка «Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]// Національний інститут стратегічних

- досліджень при Президентіві України// Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» від 11 квітня 2011 р. № 384 (із змінами і доповненнями станом на 8 квітня 2013 року) // Інформаційно-аналітичний центр «ЛІГА», 1991 – 2014.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними» від 16 лютого 2011 р. № 232// Інформаційно-аналітичний центр «ЛІГА», 1991 – 2014.

#### Анотація

Наталя Мыхальчишин

#### **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МЕТОД БОРЬБЫ С НЕЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ**

Исследуется государственно-частное партнерство как метод борьбы с неэффективностью функционирования естественной монополии. Внимание сосредоточено на последовательности привлечения частного партнера и оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства. Установлено направления неэффективности функционирования естественной монополии, которые можно преодолеть путем введения государственно-частного партнерства.

**Ключевые слова:** естественная монополия, государственно-частное партнерство, риски, эффективность, собственность, управленческая система.

#### Summary

Nataly Mykhalchyshyn

#### **PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS AS A METHOD OF FIGHTING INEFFICIENCY FUNCTIONING OF NATURAL MONOPOLIES**

The public-private partnerships as a method of fighting inefficiency functioning of natural monopolies are researched in this paper. The focus is on the sequence of involvement of the private partner and evaluating the effectiveness of the project of public-private partnerships. The areas of inefficiency performance of natural monopolies, which can be overcome through the implementation of public-private partnerships are established.

**Keywords:** natural monopoly, public-private partnerships, risks, performance, ownership, management system.

## ОСНОВИ ТЕОРІЇ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО СПОЖИВЧОГО РИНКУ

*Розглянено механізм формування та функціонування регіонального споживчого ринку, сформовано ряд принципів функціонування споживчого ринку, які враховують сучасні особливості розвитку регіонів і країни в цілому, а також досліджено процеси, які протікають на споживчому ринку, що є необхідною умовою забезпечення сталого розвитку регіону.*

**Ключові слова:** Регіональний ринок, споживчий ринок, ринковий механізм, виробник, споживач.

**Постановка проблеми.** В умовах переходу української економіки до системи ринкових відносин з їх свободою вибору і конкуренцією об'єктивно здійснюється процес суверенізації областей України, пов'язаний зі зміцненням їх політичного статусу, посиленням економічної самостійності і становленням основ фінансово-бюджетної незалежності.

Знання про території, їх ресурси, виробничий і економічний потенціали, методи управління і форми організації суспільного господарства є одним з факторів їх ефективного і динамічного використання.

Основне питання проблеми суспільної координації - визначення межі повноважень між суб'єктами управлінських відносин: між керівниками і керованими, між керівниками та виконавцями, між галузями і сферами, між центром і периферією. Адже чим більше владних функцій бере на себе центр (центрально-державні органи), тим менша зацікавленість низових територіальних утворень в їх виконанні, тим менше ініціативи і творчості, сильніше відторгнення, опір центру. І навпаки, чим більше управлінських функцій переходить від центру на місця, тим сильніше розвивається автономізм, загострюються дезінтеграційні процеси в державному масштабі.

З початку 90-х українська економіка була перенаправлена на розвиток ринкової економіки, яка найбільш пристосована до використання наукових досягнень, розвитку виробництва та задоволення потреб суспільства.

Основна економічна перевага ринкової системи – постійне стимулювання виробництва. Економіка виробляє те, що вимагають споживачі, шляхом застосування найбільш ефективної технології й організації виробництва. При цьому відбувається розвиток виробництва, науково-технічних розробок, поліпшується матеріальне забезпечення суспільства, підвищуються доходи та рівень життя населення.

До системи регіональних ринків входять: споживчий ринок; ринок землі та нерухомості; ринок праці; ринок капіталів (кредитний ринок і ринок цінних паперів); ринок інформації; ринок природних ресурсів; ринок культурних цінностей; ринок освітніх послуг та ін.

Споживчий ринок, беручи участь у процесах виробництва, розподілу, обміну та споживання, підтримує природний хід відтворювального процесу в регіоні. А показники його розвитку характеризують соціально-економічне становище суспільства в цілому і його потреби, зокрема.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення поняття «споживчий ринок» у сучасній економічній літературі зустрічається з початку 90-х років. У числі перших праць про регіональні споживчі ринки варто назвати монографії та статті Р. І. Шніпера і А. С. Новосьолова. До цього часу відноситься одне з визначень регіонального споживчого ринку. Так, Р. І. Шніпер і А. С. Новосьолов пишуть, що він являє собою територіальну організацію сфери обігу, покликану забезпечити населення регіону товарами на основі розвитку товарно-грошових відносин при мінімальних витратах [1].

**Постановка завдання.** Мета статті - дослідження процесів, які протікають на споживчому ринку, що є необхідною умовою забезпечення сталого розвитку регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** «Споживчий ринок - це динамічна система причинно-наслідкових зв'язків між виробниками і споживачами, спрямована на задоволення особистих і колективних потреб населення за допомогою товарно-грошових відносин, що визначають сукупність платоспроможного попиту і виробничої пропозиції». Споживчий ринок - це так само багатofункціональне вчення, що зачіпає різні галузі людської діяльності (рис. 1).

Споживчий ринок тісно пов'язаний з усіма нині відомими ринками (ринок праці, капіталів, ресурсів, інформації і т.д.), регулює їх взаємодію у сфері виробництва, розподілу, споживання і кругообіг коштів (матеріальних, грошових, фінансово-кредитних), стимулює розвиток усіх галузей людського знання (науки і технології). Споживчий ринок безпосередньо формує добробут споживачів, дає можливість заробляти і здобувати. Стимулюючи роботу виробництва, залучаючи інвестиції, забезпечує економічне зростання країни та регіону.

Регіональний споживчий ринок відображає соціально-економічну політику в країні, регіоні. Стан споживчого ринку може охарактеризувати рівень розвитку економіки країни (її регіонів) і

становище населення. Тому у світовій економіці діяльність споживчого ринку перебуває під пильним контролем законодавчої та виконавчої

влади всіх рівнів, а політика будь-якої країни є соціально орієнтованою і зрозумілою споживачам і всім учасникам споживчого ринку.



Рис. 1 Функції споживчого ринку

Механізм формування і функціонування споживчого ринку регіону уявляється нам як взаємодія об'єктивно діючих факторів, явищ і процесів у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг, що склалися на даній території [2, 3].

Формування регіональних ринків має здійснюватися з урахуванням функцій і особливостей різних типів суб'єктів регіональних ринкових відносин. При цьому зазначимо, що ринкові відносини не є єдиною можливими засобами регулювання взаємовідносин суб'єктів у регіональній економіці. Діяльність суб'єктів у нових умовах регулюється системою економічних, адміністративних і правових норм.

Функціонування регіонального споживчого ринку визначається зв'язками: між потребами населення регіону і виробництвом; попитом і пропозицією на регіональному ринку товарів і послуг; диференціацією доходів і характером споживання; рівнем і структурою споживання; поточним споживанням і накопиченням; усупільненої і індивідуалізованої формами споживання та ін. [4, 5].

Крім того, необхідна умова формування будь-якого ринку є наявність конкурентного середовища. Це означає:

- відсутність монополії (як державної, так і приватної);
- досконала нормативно-правова база, спрямована на підтримку ринкових механізмів, що захищає приватну власність і що дає самостійність всім учасникам ринку;
- наявність будь-якої форми власності;
- вільний механізм ціноутворення, звичайно, регулювання з боку держави неминуче, але воно не повинно бути тотальним і вести до порушення функції саморегуляції.

Інший важливий фактор – наявність приватного інтересу, на основі якого і відбувається взаємодія на рівні попиту та пропозиції.

Але, на жаль, одного конкурентного середовища недостатньо для формування ринку. Необхідно забезпечити рухливості ресурсів регіону, створити інфраструктуру, яка забезпечує рух товарних, грошових та інформаційних потоків (рис. 2).



Рис. 2 Взаємодія економічних суб'єктів споживчого ринку

Ринкова система повинна володіти запасом і мобільністю ресурсів, у тому числі і трудових, які зможуть забезпечити зростання економіки та розвиток ринку.

Суб'єктами регіонального споживчого ринку є виробники споживчих благ і послуг, і їх споживачі: населення даного регіону, а також споживачі з інших регіонів країни і закордонні громадяни користуються цими благами і послугами.

У процесі торгового обміну відбувається взаємодія «продавців» і «споживачів», на основі якого формується кон'юнктура ринку, що впливає на виробників товарів і послуг. А також дана взаємодія впливає на систему розподілу товарів – збут.

Основними шляхами збуту товарів на регіональному ринку є: оптова торгівля, дрібнооптові торговці, роздрібна торгівля.

Отже, для ринкової економіки характерне явище – саморегуляції, на основі зворотних зв'язків.

Порушення механізму зворотних зв'язків є свідченням порушення ринкової економіки, а значить, порушення функції саморегуляції, виникає сильна розбіжність між попитом і пропозицією, відбувається порушення товарно-грошового обміну і як наслідок падіння виробництва. Що впливає на загальну економічну ситуацію, як регіону, так і країни в цілому.

Ринковий механізм заснований на встановленні рівноваги між попитом і пропозицією, він формує ринкові ціни та обсяги виробництва – принцип «невидимої руки» за А. Сміттом, утворює порядок, гармонію, пропорційність і забезпечує процвітання суспільства.

Структура споживчого ринку представлена, в основному, трьома великими сегментами: ринком продовольчих товарів, ринком непродовольчих товарів, ринком споживчих послуг, які взаємодіють між собою на основі взаємозалежної системи угод купівлі-продажу і забезпечують потреби населення, сприяючи ефективному функціонуванню економіки регіону [6].

Регіональний споживчий ринок впливає на ряд фаз, тісно пов'язаних між собою в єдиному процесі: потреби населення регіону – виробництво (пропозиція) – грошові доходи населення – реалізація (торгівля) – споживання (задоволення потреби).

В. Н. Овчинников і Н. П. Кетова відзначають, що блок потреб на початку процесу виступає в ролі заявоч на виробництво, тим орієнтуючи його на певний обсяг і структуру виробничих ресурсів [7], тобто, потреби формують пріоритети політики виробничої програми регіону.

Кожна із зазначених фаз процесу формування та використання фонду споживання в регіоні характеризується особливостями взаємодії його елементів, своїм механізмом руху, розвитку і вдосконалення. Стикування фаз формування та кінцевого використання фонду споживання здійснюється через споживчий ринок. Саме сигнали, що йдуть від споживачів до виробництва, і відображають реальний попит населення на товари потрібного асортименту.

Таким чином, регіональний споживчий ринок – це складна система інститутів у сфері обігу, що характеризується великим числом взаємозв'язків. Проте кожен з його учасників має і свої інтереси: виробники прагнуть повернути витрачені кошти і отримати прибуток, а споживачі – задовольнити власні потреби. Загладженню протиріч цих інтересів служить державне регулювання регіональної економіки з боку національних і місцевих органів [5, 3].

Ефективність формування споживчого ринку регіону визначається рядом принципів функціонування, які враховують сучасні особливості розвитку регіонів і країни в цілому (рис. 3).

Стан споживчого ринку – це сукупний результат взаємодії комплексу чинників і умов відтворювального процесу, які в конкретний період часу визначають співвідношення попиту і пропозиції товарів і послуг, а також тенденції розвитку цього співвідношення в залежності від динаміки цін, рівня доходів, обсягів виробництва, структури продукції, що ввозиться [4].

Наприклад, станом на початок 2012 р. споживчий ринок міста Чернівці характеризується високим рівнем товарної насиченості із 9636 зареєстрованих суб'єктів господарювання 2139 (22%) підприємств функціонували у сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку.

Обсяги торговельної діяльності по м. Чернівці за 5 років зросли в 3,3 рази. Щорічний приріст складав від 6 до 30%, і тільки у 2009 році (світова економічна криза) було незначне зниження обсягів продажу товарів підприємствами роздрібною торгівлі міста.

У 2011 р. обсяг товарообороту підприємств, які здійснюють у місті діяльність з роздрібною торгівлі, склав 3,2 млрд. грн. або з приростом 17% (у 2010 р. – 12%).

У 2011 р. роздрібний товарооборот підприємств м. Чернівці становив більше ніж 35% загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності міста.

Основна торгова мережа та, відповідно, обсяги реалізації споживчих товарів зосереджені в Чернівцях, їх питома вага складає в середньому 66-70% товарообороту підприємств області.

Обсяги підприємств роздрібною торгівлі на 1 чернівчанина досягнули 12776 грн. (2009 р. – 9840 грн., 2010 р. – 10964 грн.), що майже у 2 рази перевищує середній показник по області й Україні.



Рис. 3 Принципи формування регіонального споживчого ринку

На початок 2012 р. торгівлю товарами народного споживання в місті здійснювало близько 250 об'єктів оптової торгівлі та 1516 об'єктів роздрібною торгівлі різних форм власності, загальною площею понад 310 тис.м<sup>2</sup>. З них 605 – це об'єкти по продажу продовольчих товарів, 756 – непродовольчих, 155- змішаних.

У структурі роздрібного товарообороту торгової мережі переважав продаж непродовольчих товарів – 60%, а саме: автомобілів та авто товарів – 14%, бензину моторного – 13%, дизельного пального – 12%, фармацевтичних товарів – 10%, матеріалів будівельних – 9%, електропобутові прилади – 6%.

У структурі роздрібного товарообороту з продажу продовольчих товарів, частка якого склала - 38%, чільне місце, як і в попередні роки, займають тютюнові вироби - 30%, та алкогольні

напої - 16%. Також досить велика в обсязі продажу продовольчих товарів питома вага м'яса та продуктів м'ясних – 11%, виробів кондитерських - 7%, молокопродуктів і рибопродуктів – понад 3%, плоди, ягоди, горіхи (3%), напоїв безалкогольних (3%) [8].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Ситуація на регіональних споживчих ринках України визначається загальними проблемами розвитку економіки, диспропорціями макроекономічного характеру, пов'язаними з переходом до ринкових відносин. Демоніфікація сфери товарного обігу, яка відбувається в останні роки, лібералізація цін, приватизація торговельних підприємств і посилення на цій основі конкуренції стали суттєвими факторами стабілізації споживчого ринку України, насичення його

товарами масового споживання, ліквідації таких явищ, як дефіцит, ажіотажний попит, черги.

Найбільш істотне значення для аналізу й оцінки регіонального споживчого ринку мають: доходи населення, які зумовлюють попит на товари і послуги; соціально-економічні потреби населення; рівень платоспроможності; динаміка виробництва товарів масового споживання в регіоні; обсяги, асортимент і якість товарів, які завозяться з інших регіонів і з-за кордону; характер

і якість наданих населенню послуг, ціни на товари та послуги, їх динаміка; методи і системи збуту товарів, сервісне обслуговування і т. ін.

Дані фактори накладають свій відбиток на розвиток регіонального споживчого ринку, вони можуть стимулювати його, а можуть, навпаки, лімітувати його розвиток. Тому вивчення факторів, що впливають на формування ринку, є необхідним елементом будь-якого дослідження ринкових відносин.

#### Список літератури

1. Шнипер Р. И., Новоселов А. С. Региональные проблемы рынковедения. Экономический аспект. — Новосибирск, 1993, С. 238
2. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы: теория и практика государственного регулирования территориального развития. - М.: УРСС, 1997.-С. 28.
3. Тамбиев А. Х., Кетова Н. П., Мамбетов М. А. Региональный потребительский рынок: механизмы становления и развития. — Ростов н/Д, 1999, с. 4—99
4. Быков А.В., Белоусов Ю.Б., Ольбинская Л.И. Клинические и экономические аспекты рационального использования лекарственных средств // Фармация. -1997. - JV2 1. - С. 7-9.
5. Степанова М.В. Региональная экономика, - М.: Инфра-М., 2000. -С. 10-11.
6. Новоселов А.С. Региональные рынки. - М.: Инфра-М, 1999.
7. Овчинников В. П. Кетова Н. П. Региональная экономика. Универсальный экономический словарь. — Ростов н/Д, 1996. с. 316
8. Концепція розвитку Чернівців як міжрегіонального центру торгівлі. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://chernivtsy.eu/portal/4/rozrobleno-proekt-kontseptsiyi-rozvitku-mista-chernivtsiv-yak-mizhregional-nogo-tsentru-torgivli-31046.html>

#### Аннотация

Вадим Гончар

### ОСНОВЫ ТЕОРИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

*Рассмотрен механизм формирования и функционирования регионального потребительского рынка, сформирован ряд принципов функционирования потребительского рынка, учитывающие современные особенности развития регионов и страны в целом, а также исследованы процессы, протекающие на потребительском рынке, что является необходимым условием обеспечения устойчивого развития региона.*

**Ключевые слова:** Региональный рынок, потребительский рынок, рыночный механизм, производитель, потребитель.

#### Summary

Vadym Honchar

### BASIC THEORY OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF REGIONAL CONSUMER MARKET

*The mechanism of the formation and operation of the regional consumer market formed a number of principles of the consumer market, taking into account the advanced features of the regions and the country as a whole as well as the processes occurring in the consumer market, which is a prerequisite for sustainable development.*

**Keywords:** regional market, the consumer market, the market mechanism, the manufacturer, the consumer.

# СВІТОВЕ ГОСПОДРАСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК: 336.761

© Копилова О.В., 2014

Одеський національний університет імені І. Мечникова, Одеса

## ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ НА РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ

*Досліджено ступінь та прояви впливу інфраструктурних елементів фондового ринку на ринок колективних інвестицій. Проаналізовано такі показники діяльності інвестиційних фондів як структура та обсяги загальних активів інвестиційних фондів країн світу, кількість акцій інвестиційних фондів у лістингу провідних фондових бірж, загальні обсяги торгів акціями інвестиційних фондів в грошовому та кількісному вираженні. Наведено висновки, які насамперед стосуються процесів конвергенції, стирання кордонів між моделями фінансових ринків, популяризації облігацій як інструмента інвестицій в США та фондів акцій у континентальній Європі. Визначено значний зв'язок між глобалізацією інфраструктури фондового ринку та тенденціями розвитку інвестиційних фондів.*

**Ключові слова:** модель фінансового ринку, інвестиційний фонд, фондова біржа, інтеграція, глобалізація.

**Постановка проблеми.** В останні десятиліття відбувається стрімке об'єднання національних торговельних інфраструктур фондових ринків у міжнародні, наднаціональні та глобальні структури під впливом таких чинників як технологічна революція, лібералізація торгівлі і фінансових послуг, приватизаційні процеси і т.д. Зокрема, у результаті масових злиттів і перетворень у ринковій сфері відбувається формування ринку цінних паперів у його новій формі розвитку. Це призводить до вирівнювання цін на активи в довгостроковій перспективі та кардинального перерозподілу інвестиційних потоків.

Процес формування світового ринку капіталів почався у другій половині XIX ст. та був зумовлений підвищенням конкуренції між організаторами біржової торгівлі. Інтеграція фондових ринків і процеси світової глобалізації відбувалися не тільки паралельно, але і під впливом один одного. Поштовхом до інтеграційних процесів наприкінці XX ст. стало поширення принципів лібералізму, які сприяли пом'якшенню або повному усуненню обмежень на міждержавне переміщення капіталів та розвиток офшорних зон. Фондові ринки світу вступили в період, що характеризується створенням альянсів і об'єднань, а також злиттями, кооперацією, зростанням електронних торговельних систем. Одночасно з цим спостерігається значний вплив інтеграційних процесів на поведінку інституційних інвесторів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тенденції функціонування інституційних інвесторів є постійним об'єктом уваги як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників: С. Антонов, В. Гриценко, М. Коваленко, В. Корнеєв, О. Мозговий, С. Науменкова, А. Пересад, Д. Розенберг, С. Румянцев, Г. Терещенко, С.

Хоружий, Н. Шелудько, С. Шишков та інші. Проте має місце фрагментарність дослідження впливу ступеню розвитку та інтеграції інфраструктури фондового ринку на розвиток інституціональних інвесторів, зокрема інвестиційних фондів.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є виявлення й аналіз впливу інфраструктури фондового ринку на розвиток інвестиційних фондів в умовах глобалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Динаміка структури загальних активів інвестиційних фондів країн світу за 2006-2013 рр. підтверджує гіпотезу стабільного зростання за винятком періоду 2007-2008 рр., що пояснюється значним впливом світової фінансової кризи.

Постійними лідерами за показником обсягу чистих активів інвестиційних фондів серед усіх країн світу протягом останнього десятиліття виступають США, Європа, Австралія, Бразилія, Канада та Японія. Приріст зазначеного показника за період 2005-2013 рр. США склав 50%, країнах Європи -29%, Австралії – 66%, Бразилії – 200%, Канаді – 104%, Японії – 77% (див. рис. 1).

З погляду об'єктів інвестування фонди діляться на фонди акцій, облігацій, змішаних інвестицій та грошового ринку. Останні (найбільш поширені у США)кладають кошти в короткострокові цінні папери або розміщують їх на банківських депозитах. У США серед інвестиційних фондів традиційно переважають фонди акцій; у Європі до 2000 р. - змішані й облігацій, але в поточному десятилітті помітно зросла частка фондів акцій, і з 2002 р. ця група вийшла на перше місце [2]. Тож спробуємо проаналізувати, завдяки яким чинниками відбулись і відбуваються структурні зміни в напрямках інвестування фондів у світі.



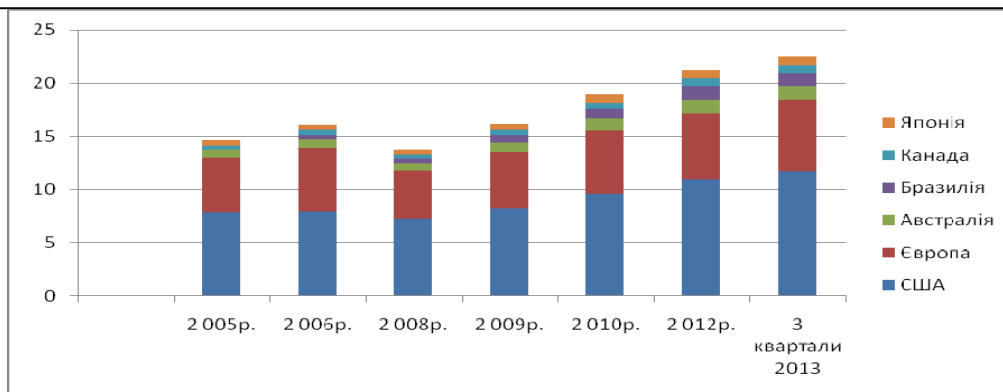


Рис. 1. Динаміка обсягів чистих активів інвестиційних фондів провідних країн світу [1]

Вважається, що орієнтація до континентальної моделі фінансової системи призводить до менш розвинутого ринку акцій, посилення ролі банківської системи та розвитку ринку облігацій: державних, муніципальних, корпоративних та ін. Ринок залучених капіталів відзначається

домінуванням боргового сегмента (див. рис. 2). Інститути колективного інвестування (що представляють роздрібних інвесторів) відіграють відносно меншу роль, ніж у англосаксонській моделі, що свідчить про низьку частку роздрібних інвесторів.

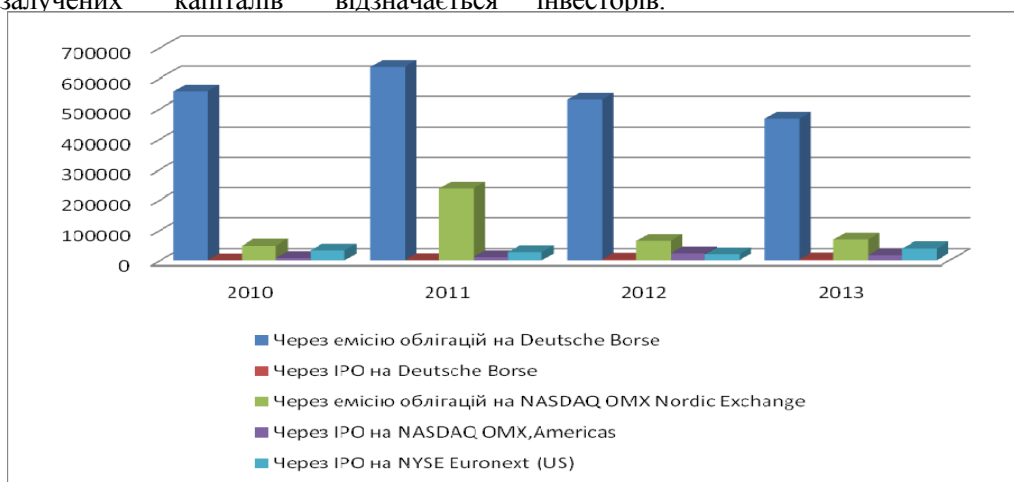


Рис. 2. Обсяги залучених капіталів на провідних фондових біржах світу у 2010-2013 рр., млн. дол. США [3]

Важливі не тільки інструменти залучення інвестицій, а й їх стабільна динаміка. Зазначимо, що стратегія залучення інвестицій шляхом емісії облігацій у Німеччині та її розміщення на провідному біржовому майданчику країни незмінна: майже 468 млрд. дол. США інвестицій у 2006 передкризовому році, біля 80 млрд. дол. США під час найважчого 2008 р. та перевищення докризових показників вже у 2009 р. До цього часу динаміка залучення інвестицій за допомогою облігацій залишається незмінною.

Прийнятий поділ національних фінансових ринків залежно від ринкових моделей економіки останнім часом стає все менш явним. По-перше, внаслідок зростаючого ступеня глобалізації та інтернаціоналізації світових фінансових ринків і повсюдного проникнення транснаціонального капіталу поступово розмиваються межі власне національних економік. Цьому багато в чому сприяє введення єдиної європейської валюти, а також поява нових єдиних економічних просторів і угод про вільне переміщення капіталу. По-друге,

останні тенденції в структурі джерел фінансування, що є одним з основних критеріїв віднесення економіки до тієї чи іншої моделі, свідчать про те, що роль банківського кредиту неухильно знижується, а роль ринку цінних паперів, навпаки, зростає. Наприклад, обсяги залучених інвестицій завдяки IPO на DeutscheBorse виросли майже у 10 разів за період 2010-2013 рр. [3]

Як відомо, англосаксонська модель фінансового ринку свідчить про домінування ринку акцій, активний розвиток інституціональних інвесторів та їх вагомий участь на фондовому ринку. Ринок облігацій історично позабіржовий у США та має питому вагу на організованому ринку цінних паперів континентальної Європи. Зменшення бар'єрів входу та виходу на ринки капіталів загострює конкуренцію між фінансовими інститутами та стимулює перерозподіл учасників фондового ринку між фондовими біржами. Об'єднання NYSE Euronext відбулось у 2006 р., а злиття Nasdaq з OMX відбулось як відповідь головним конкурентам уже в 2007 р.

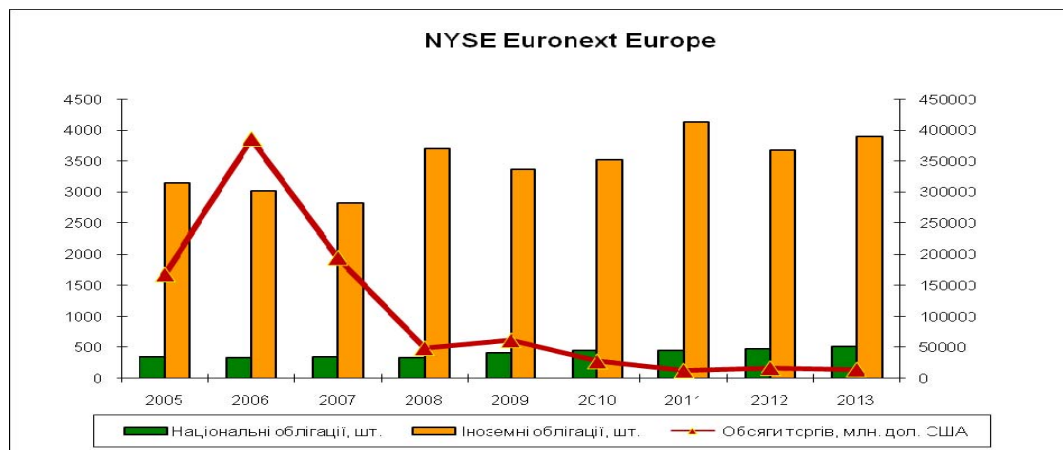


Рис.3. Структура й обсяги торгів облігаціями на NYSE Euronext Europe у 2005-2013 рр. [3]

У результаті об'єднання ринок облігацій Euronext відзначається кардинальною перевагою іноземних цінних паперів у структурі лістингу та значним зростанням обсягів торгівлі облігаціями (див. рис. 3). Падіння обсягів торгів облігаціями на ринку Euronext більш ніж у 6 разів при досить стабільній кількості облігацій у лістингу свідчить про значну долю саме американських облігацій на цьому ринку. Внаслідок кризи, що розпочалась на фінансовому ринку США та втрати довіри, вартість облігацій, які оберталися на європейському ринку скоротилась у декілька разів [4]. З іншого боку, загальна структура активів інвестиційних фондів США демонструє зростання вкладень в облігаційні фонди в 2 рази починаючи з 2008 р. (див. рис.4). Активи довгострокових пайових інвестиційних фондів США показали

стрімке зростання частки вкладень у корпоративні облігації лише в 2009 р.

Можна припустити, що зазначений ефект мав би місце значно раніше, а саме в 2007 р. на момент злиття NYSE з Euronext та Nasdaq з OMX, але світова фінансова криза, що розпочалась влітку 2007 р., значно знівелювала синергетичний ефект. Якщо в 1991 р. частка корпоративних облігацій складала лише 10,3% активів довгострокових пайових інвестиційних фондів США, то вже в 2009 р. цей показник сягнув 13,1%, а в 2012 р. – 15,6%. Кількість фондів, що інвестує у міжнародні облігації, зупинила зниження в 2006 р., одним з головних чинників чого є публікація інформації щодо спрощення виходу на європейський біржовий ринок облігацій (див. рис.4).

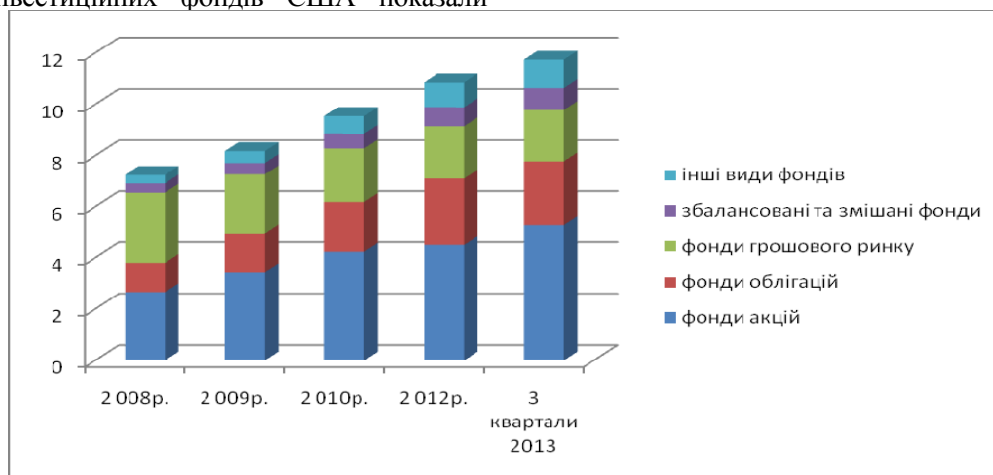


Рис. 4. Структура активів інвестиційних фондів США в 2008-2013 рр., трлн. євро [5]

Структура активів європейських інвестиційних фондів також знаходиться під впливом процесів глобалізації та конвергенції моделей ринку капіталів. Починаючи з 2004 р. спостерігалась стійка тенденція до зростання частки фондів акцій з 34% від загального обсягу активів до 40% у 2007 р. Під впливом світової фінансової кризи вже в 2008 р. відбулося стрімке знецінення фондів акцій на 10%, і лише за підсумками 2013 р. можна говорити про відновлення втрачених позицій (див. рис. 5). Одночасно часткова втрата позицій фондів акції

компенсувалася відновленням позицій фондів облігацій, більш традиційних для континентальної Європи.

Щодо фондів грошового ринку, то вони втрачають свою привабливість повсюдно: падіння вартості активів починаючи з 2008 р. у Японії на 52,4%, в США на 28%. У Європі під час кризи фонди грошового ринку тимчасово повернули свою привабливість, але з 2008 р. падіння склало 8,74%. Це пояснюється тим, що фонди грошового ринку позиціонують як найбільш безпечний тип фонду взаємних інвестицій, однак це неоднозначна

позиція. Фонди грошового ринку інвестують у понад короткострокові цінні папери, що випускаються банками, федеральним урядом або великими компаніями з кредитним рівнем А. Доходи виплачуються у формі дивідендів, тобто фонди грошового ринку дуже схожі на банківські депозитні сертифікати, але з повною ліквідністю. З

одного боку, в них практично неможливо втратити основний внесок. З іншого - їхні доходи настільки низькі (в середньому лише 1%), що вони не можуть витримувати інфляцію тривалий час. За тривалий термін гроші клієнта втрачають свою купівельну силу і, таким чином, стають менш цінними.

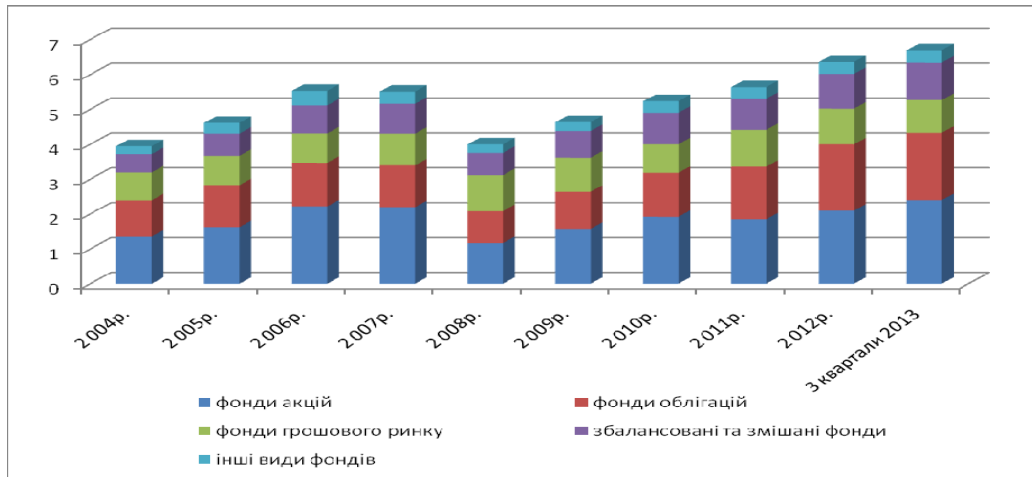


Рис. 5. Структура активів ІФ Європи в 2004-2013 рр., трлн. Євро [5]

Проаналізуємо показники популярності та активності акцій інвестиційних фондів на провідних фондових біржах світу. За показником кількості інвестиційних фондів, залучених до лістингу, протягом 2006-2013 рр. лідирує DeutscheBorse. Але зауважимо, що внаслідок кризи кількість акцій ІФ на зазначеній фондовій біржі

скоротилась на 15% у 2009 р. та лише в 2013 р. досягла рівня 90% показника докризового періоду.

За показником загальної вартості торгів акціями інвестиційних фондів аутсайдерами традиційно виступають європейські біржі (див. рис. 6).

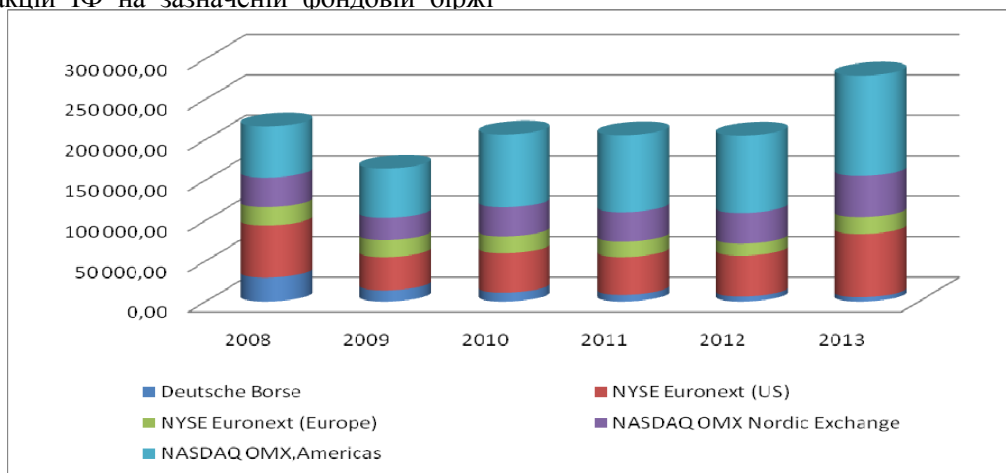


Рис. 6. Загальна вартість торгів акціями ІФ у 2008-2013 рр., млн. дол. США [3]

Поступове зростання обсягів і вартості угод з акціями інвестиційних фондів під впливом хвилі об'єднань американських та європейських фондових бірж спостерігалось лише до 2008 р. Падіння ринку цінних паперів і довіри до інституційних інвесторів призвело до скорочення операцій з акціями інвестиційних фондів на 82% на DeutscheBorse. Повернути довіру вдалось лише на транatlантичних фондових біржах і навіть перевищити докризові показники на 39% у 2013 р. (NASDAQ OMX Nordic Exchange).

Загальна кількість угод з акціями інвестиційних фондів на DeutscheBorse у піковому

2007 р. складала майже 3,2 млн. шт., а її скорочення за 5 років склало 92%. Традиційно вважається, що у континентальній моделі фінансового ринку переважають великі угоди, не дарма ще однією назвою цієї моделі є stakeholdercapitalism. Це твердження доводиться й практично (див. рис. 7.). На всіх провідних європейських фондових біржах середній обсяг угод з акціями інвестиційних фондів перевищує 20 тис. дол.США, а максимально великі пакети спостерігається на NYSE Euronext (Europe), які сягають у середньому 60-80 тис.дол. США.

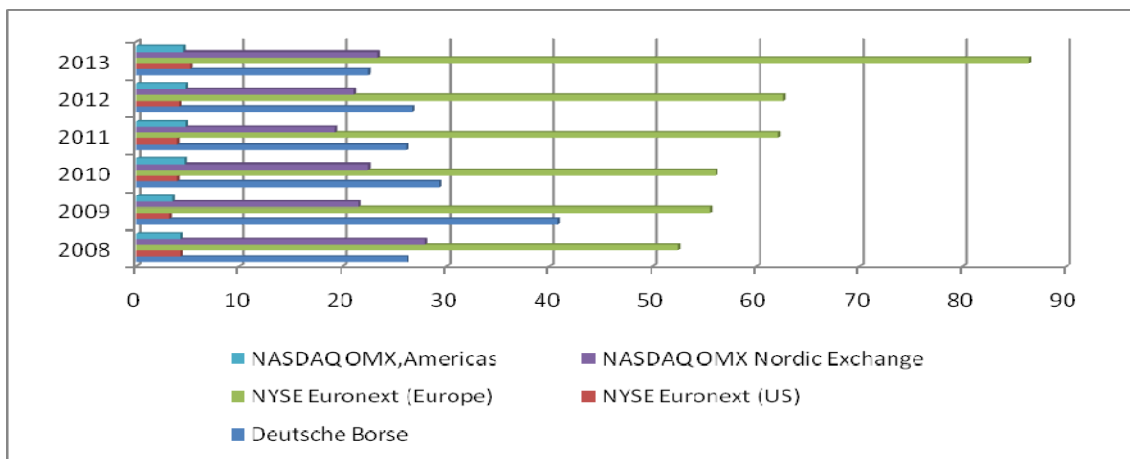


Рис. 7. Середній обсяг угод з акціями ІФ у 2008-2013 рр., тис. дол. США [3]

**Висновки.** Отже, спираючись на проведений аналіз, можна сформулювати такі висновки:

- впевнено можна стверджувати, що формування глобальної біржової інфраструктури фондового ринку істотно активізує диверсифікацію інвестиційних потоків;
- найбільшого ефекту досягає саме злиття фондових бірж, а не створення стратегічних альянсів з партнерами на місцевих ринках, що широко практикувалося раніше;
- відбувається нівелювання кордонів між континентальною і англосаксонською моделлю фінансового ринку;

- глобалізаційні процеси серед інфраструктурних елементів фондового ринку чинять подвійний вплив: як на стратегію інституціональних інвесторів, так і на поведінку роздрібних інвесторів;
- спостерігається глобальна тенденція зниження привабливості фондів грошового ринку повсюдно, що пояснюється вкрай низьким рівнем доходності що не компенсує рівня інфляції навіть в провідних країнах світу;
- світова фінансова криза, яка збігається з основними глобалізаційними зрушеннями серед організаторів біржової торгівлі, здебільшого загальмувала зростання привабливості інвестиційних фондів, але не зупинила.

#### Список літератури

1. European Fund and Asset Management Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.efama.org>
2. Инвестиционные фонды. Экспертная аналитика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rusrand.ru/analitics/investitsionnye-fondy>
3. The World Federation of Exchanges [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org>
4. Копилова О.В. Фінансова криза як каталізатор поглинання серед фондових бірж / О.В. Копилова // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 13. – С. 71-78
5. Investment Company Institute. Research and Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ici.org>

#### Аннотация

Ольга Копылова

#### ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФОНДОВОГО РЫНКА НА РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

Исследована степень и проявления влияния инфраструктурных элементов фондового рынка на рынок коллективных инвестиций. Проанализированы такие показатели деятельности инвестиционных фондов как структура и объемы общих активов инвестиционных фондов стран мира, количество акций инвестиционных фондов в листинге ведущих фондовых бирж, общие объемы торгов акциями инвестиционных фондов в денежном и количественном выражении. Сделаны выводы, прежде всего касающиеся процессов конвергенции, стирания границ между моделями финансовых рынков, популяризации облигаций как инструмента инвестиций в США и фондов акций в континентальной Европе. Определены значительная связь между глобализацией инфраструктуры фондового рынка и тенденциями развития инвестиционных фондов.

**Ключевые слова:** модель рынка, инвестиционный фонд, фондовая биржа, интеграция, глобализация.

#### Summary

Olha Kopylova

#### EFFECT OF STOCK MARKET INFRASTRUCTURE GLOBALIZATION ON THE INVESTMENT FUNDS DEVELOPMENT

The degree and symptoms of stock market infrastructure elements impact to the market of collective investments are investigated. The indicators of investment funds as the structure and amount of the investment funds total assets of the world, the number of investment funds shares listed on major stock exchanges, the total volume of investment funds shares trading in monetary and quantitative indicators are analyzed. The conclusions that primarily concern convergence, erasing borders between financial markets models, promoting investment in bond funds in the U.S. and equity funds in continental Europe. A significant relationship between stock market infrastructure globalization and investment funds development trends are determined.

**Keywords:** model of financial market, investment fund, stock exchange, integration, globalization.

## НАЦІОНАЛЬНА ІДЕЯ УКРАЇНИ В ФОРМУВАННІ НОВОЇ СИСТЕМИ ЗОВНІШНІХ ВІДНОСИН

*Досліджуються національні інтереси України на сучасному етапі. Розглянені основні елементи національної ідеї, пріоритети національного інтересу в сфері економіки, внутрішні чинники в українській зовнішній політиці. Значна увага приділена європейській інтеграції, розглядається аспект захисту національних інтересів, який лежить у сфері духовності, моральних засад, культури.*

**Ключові слова:** національна ідея, європейська інтеграція, національний інтерес, геополітика, національна безпека, зовнішні відносини.

**Постановка проблеми.** Відомо, що шлях до добробуту проходить через об'єднання населення країни в могутню силу, з якою рахуються, – народ. Про національну ідею як основний і домінуючий фактор такого об'єднання говорять скрізь. Але історія свідчить, що потужним імпульсом для народження і становлення національної ідеї є соціальні потрясіння, війни, кровопролиття. Як це не дивно, але попри столітній шлях до незалежності, в Україні національна ідея поняття не живе, а тільки існує в теорії.

Зв'язок між національним почуттям і економічним процвітанням важко вирахувати в цифрах. Однак такий зв'язок є і він є одним з найпоказовіших критеріїв цілісності і успішності держави. Культурні і духовні традиції, пам'ять про минуле, характерні риси ментальності, власна мова перш за все самостверджують націю, забезпечуючи їй єдність, свободу та незалежність, а по-друге впливають на формування позитивного для країни політичного міжнародного клімату.

Ведучи мову про національну ідею, не можна випускати з уваги, що вона є поняттям комплексним, складові якого – національна мова, національна свідомість, національна культура, національна держава, національна окремішність. Національна ідея живить все суспільство. Суспільство, сегментоване етнічно і соціально. А інтереси сучасного українського соціуму передусім економічні. Сильна економіка, стабільний поступ є запорукою впевненості громадян у завтрашньому дні, дозволяє перейти до задоволення потреб якісно вищого рівня.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Поняття «національні інтереси» є невід'ємним складовим елементом як системи національної безпеки, так і геополітики. Американські вчені У.Ліппман, Г.Моргентау, Г.Кіссенджер та ін. розглядають національну безпеку як частину національних інтересів. Проблему національних інтересів та характер української національної ідеї досліджують також українські науковці В.Лісовий, О.Проценко, Б.Парахонський, С.Пирожков, В.Ліпка, В.Косевцов, І.Біннько та ін. Наблизитися до розуміння витоків і формування національної ідеї можна також, досліджуючи праці Д.Донцова, В.Липинського, М.Грушевського, С.Петлюри, В.Винниченка.

Пріоритетне значення серед національних інтересів має захист державного суверенітету, територіальної цілісності та недоторканності державних кордонів, недопущення втручання у внутрішні справи України. За умов перехідного стану, у якому перебуває наша країна, коли досі залишаються невирішеними багато з аспектів політичної й економічної трансформації, національні інтереси мають відігравати вирішальну роль. У Законі України «Про основи національної безпеки України» визначені пріоритетні національні інтереси України на сучасний момент [1], узагальнивши які, українські науковці визначили основний національний інтерес України. Це відродження і зміцнення власної державності, відтворення національної економіки, ідентифікація громадян як громадян України [2, 3].

**Постановка завдання.** Основною метою статті є визначення основних аспектів, які треба враховувати при формуванні національної ідеї у новій системі міжнародних відносин і зовнішньої політики, а також дослідження зв'язку між національними інтересами і економічним зростанням країни.

**Виклад основного матеріалу.** Нація – це комплексне складне поняття, яке охоплює всі сторони життя з пам'яттю про минуле, із проблемами сьогодення і мріями про майбутнє. Усі проблеми розвитку нації відбиваються у проблемах мови. Асиміляція нації й розчинення в ядрі іншої сильнішої нації розпочинається саме з мовної асиміляції, а початок відродження, становлення нації теж розпочинається з відродження загальнодержавної мови.

Національна ідея є за суттю своєю ідеологією розвитку нації та держави. Як відомо, ідеологія – це мета, мотивація й оцінка діяльності, елемент суспільної свідомості, формула поведінки, відповідальність, схема розподілу власності, влади та інформації, правила взаємодії громадян, громадянського суспільства та владної і політичної еліти.

Отже, національна ідея є глобальною, всеохоплюючою, і реалізується через національні інтереси у внутрішній і зовнішній політиці держави. Національна ідея – це стратегія розвитку держави, політична програма й економічна



політика, це єдність духовності й моралі на основі менталітету народу. Іншими словами, це ідея збереження і розвитку народу, його культури та мови, способу існування та історичних перспектив. Вона формується з урахуванням і усвідомленням потенційних можливостей спільноти і реальної дійсності суспільного процесу [9].

Головна мета національної ідеї – постійне зростання добробуту нації, забезпечення і збереження умов для розвитку майбутнього покоління на основі своєї державності, економічної самодостатності, культури, мови, духовності, освіченості.

Особливості й ознаки української нації, специфічні тільки для України природні ресурси і географічне положення, самодостатність нації зумовлюють те, що в Україні може бути тільки українська модель розвитку, не європейська, не американська чи російська, а тільки українська. Звісно, що під час розбудови української моделі суспільства потрібно враховувати досвід і європейських країн, і США, і Японії, і Китаю тощо [4].

У сучасній геополітиці під національними інтересами розуміють стратегічно важливі цілі, які їх ставить перед собою кожна держава, і засоби, за допомогою яких вона розраховує їх досягти. Українські національні інтереси – це життєво важливі матеріальні, інтелектуальні та духовні цінності Українського народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади в Україні, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток. У цьому розумінні національні інтереси є важливими завданнями внутрішньої і зовнішньої політики.

За словами першого Міністра закордонних справ України Анатолія Зленка, національні інтереси будь-якої держави спрямовані на забезпечення передусім економічного зростання, процвітання держави та благополуччя її громадян. І, власне, цим потрібно керуватися при підготовці концептуальних засад зовнішньої політики України з урахуванням національних інтересів.

Національні інтереси особливо дієві в питаннях зовнішньої політики, оскільки викликають у багатьох образ нації чи національної держави, яка захищає свої інтереси в умовах небезпеки, що несе архаїчна міжнародна система. Турбота про національні інтереси є потужним інструментом для забезпечення підтримки в питаннях внутрішньої та зовнішньої політики, а також визначення зовнішньополітичної стратегії країни з урахуванням її потенціалу та геополітичного положення. Це має особливе значення для країни, яка будує свою державність.

Формування національних інтересів будь-якої держави є тривалим процесом, на який має вплив низка обставин: геополітичні реалії, розвиток свободи та демократії, економічне благополуччя, соціально-культурні традиції тощо. Відверто кажучи, багато факторів як зовнішніх, так і

внутрішніх впливали на формування концепції національних інтересів України.

Очевидно, що країна протягом останніх декількох століть стикалася з історичними катаклізмами та постійним перекраюванням геополітичного простору центральної та східної Європи. Ці обставини ускладнювали процес становлення державності, і крім того, формували певну історичну поведінку сусідів. Це треба було враховувати і ретельно вибудовувати в концепції національних інтересів і основ зовнішньої політики, особливо зовнішньополітичної стратегії нової незалежної держави на короткотерміновий і середньотерміновий періоди.

Загалом, українській державі довелося вибудовувати свою зовнішню політику з урахуванням національних інтересів у складних умовах, пов'язаних, насамперед зі змінами регіонального та світового рівнів, а також доволі напруженою внутрішньою ситуацією. Водночас ставилося питання осмислення національних інтересів як певної системи, що дала б змогу сформулювати та реалізовувати зовнішню політику України.

Зовнішня політика спирається на економічний, науково-технічний, демографічний і військовий потенціал держави. Поєднання цих категорій вибудовує пріоритети в реалізації цілей і завдань зовнішньої політики. Якщо говорити про конкретні складові поняття «національні інтереси», то можна стверджувати, що національні інтереси, наприклад, у економічній галузі передбачають створення інноваційної, конкурентоспроможної, відкритої ринкової економіки.

Зовнішньополітична діяльність української держави має бути реалізацією української національної ідеї на міжнародній арені. Головні засади української зовнішньої політики мають впливати із природних потреб, інтересів і прагнень української нації:

- Захист українських громадян, які перебувають поза межами України.
- Сприяння на державному рівні збереженню та розвитку української культурної ідентичності для всіх українців, що є громадянами інших держав.
- Глобальне партнерство – пошук вигідних відносин із країнами світу.
- Асоціацію з ЄС на вигідних для України умовах.
- Безвізовий в'їзд до якомога більшої країн світу.
- Можливість громадянам України офіційно працевлаштовуватися в країнах Європейського Союзу, США та Канаді.
- Завершення демаркації та делімітації кордонів України, їхній захист.
- Співпрацю з міжнародною спільнотою для ефективної модернізації армії, щоб запобігати зовнішнім загрозам.
- Розвиток рівноправних відносин з Росією на засадах міжнародного права.
- Взаємовигідну співпрацю з Китаєм, США й арабськими країнами [8].

На Заході вже усвідомлено, що держави, у момент творення яких акцентувався національний чинник, є поліетнічними, багатонаціональними. Постіндустріальне суспільство – суспільство сегментоване не лише в етнічному та ідеологічному планах, а й в економічному, культурному, релігійному. Утримати ці суспільства разом – завдання складне. Тому триває пошук ідей, що здатні об'єднати соціуми. Глобалізація розгортається стрімко. В умовах “розмивання” державного суверенітету, нездатності владних структур регулювати весь комплекс політико-економічних процесів на підконтрольних територіях, зниження суспільного статусу політики на перший план виходить “суспільний інтерес” – чинник, здатний виконати інтеграційну функцію виробничого соціуму. Єдність народу можлива за наявності ідеологічного ґрунту національної ідеї. Консолідувати український народ повинна національно свідомо українська еліта. Через реалізацію народних прагнень лежить усвідомлення необхідності національної ідеї. Нам бракує справжньої української економічної еліти, людей, котрі, маючи право приймати рішення доленосні для добробуту країни, думали б про неї не лише професійно, а й з синівською любов'ю [5].

Молода держава, яка нещодавно постала на географічній карті світу, змушена проводити гнучку політичну діяльність, оскільки матеріально та духовно являє собою конгломерат двох диференційних культур – західної та східної. Розміщена в самому центрі Європи, маючи вдале географічне розташування та багаті природні ресурси, Україна є своєрідним буфером між амбіційною Росією та західним світом. Вона змушена постійно проводити двояку політику під впливом факторів, які не завжди носять колір суто українських національних інтересів. Стабільність України важлива для її геополітичних сусідів, тому на Київ часто зміщуються акценти політичних інтересів. Росія, завдяки впливу на Україну, отримує можливість впливу на європейські процеси, а для заходу Україна – важливий фактор стримання російського впливу. Але ми повинні розуміти, що українська політика – це політика національних інтересів України, інтересів її громадян. Бізнесовий бомонд повинен провадити країну власним шляхом економічних перетворень, пам'ятаючи, що досвід чужий безумовно є корисним, але пріоритетними є реальна ситуація, врахування національної специфіки і менталітету, а відтак і потреб, що породжуються ними і є першочерговими.

Європейський вибір – це не географічне поняття, це означає права людини, ринкову економіку, громадянське суспільство. Тобто ті інститути, які гарантуватимуть прогрес і високий рівень добробуту для кожного українця. Очевидно, що велика європейська держава з величезним людським, освітнім, науковим і економічним потенціалом, якою є Україна, не може перебувати осторонь загальноєвропейського об'єднаного

процесу. Побудувати європейську Україну означає побудувати країну, де влада не корумпована, права людей захищені, результати економічного зростання спрямовані на вирішення соціальних проблем громадян.

Нинішній зовнішньополітичний курс України, зорієнтований на європейські цінності, свідчить про те, що ми шукаємо свій шлях, ураховуючи приналежність своєї культури та світосприйняття до Європи. Ці чинники обумовлюють орієнтацію нашої держави на формування європейських стандартів у якості життя своїх громадян. За роки незалежності України навколишній світ істотно змінився і стоїть на порозі ще масштабніших змін. Звичайно, це вимагає від сучасної зовнішньої політики нашої країни відповідних зусиль для найшвидшого визначення свого місця в новій системі міжнародних координат. У будь-якому разі для нас прийнятна активна зовнішня політика [6, 7].

Світ настільки швидко трансформується, що пропонувати механізми розв'язання проблем без урахування перспективи не доцільне, хоча необхідно завжди тримати руку на пульсі і бути здатними адаптуватися до тієї чи іншої ситуації з урахуванням національних інтересів. В умовах глобалізації та посилення конкуренції було б важливо більше уваги приділити питанням посилення ролі України в забезпеченні своєї енергетичної безпеки, удосконалення транзитного та інфраструктурного потенціалу, включно з удосконаленням взаємовідносин із суб'єктами європейського простору та міжнародними об'єднаннями.

**Висновки.** Переважна більшість країн світу існують для того, щоб виражати інтереси своїх громадян, своєї нації. Якщо немає патріотизму – немає і чітко виражених інтересів. В Україні, на жаль, поняття національна ідея, національна гордість, патріотизм поки що тільки філософські питання. Ні українська символіка, ні культура, ні духовні традиції в наш час не мають жодного стосунку до стабілізації економічної ситуації. Але ж бізнес безпосередньо пов'язаний з національною ідеєю. Ненаціоналізм і непатріотизм призводить до економічних втрат, адже національні почуття часом спонукають купувати продукцію саме національних виробників.

Національна ідея якраз і проявляється у тому, що громадяни купують свої товари, відстоюють свою мову, пропагують свій стиль життя, як це притаманно американцям чи японцям. І, звичайно, це сприяє економічному зростанню, добробуту населення і поліпшенню якості життя. Тільки поєднання економічного і культурного зростання може надати якість життю. Без національної ідеї такий симбіоз неможливий. Розквіт духовного і культурного життя країни неодмінно провокуватиме економічний розвиток завдяки підтримці вітчизняних виробників і пропаганди національного стилю життя. Адже національна ідея є тією універсальною річчю, яка об'єднує багатьох людей в одній державі.

Вступаючи в третє тисячоліття ми повинні усвідомити, що Україні потрібен націоналізм дії, націоналізм економічного поступу, націоналізм самоутвердження серед світових народів. Україна зможе вийти з політичної, економічної, духовної кризи тільки тоді, коли на державному рівні буде

вироблена та затверджена національна ідеологія, яка повинна стати не просто політичною концепцією у звичайному розумінні цього поняття, але і тією масовою філософією громадян, яка б формувала їх державно-політичну свідомість і національний менталітет.

#### Список літератури

1. Про основи національної безпеки України: Закон України / Офіційний Вісник України. – 2003. – №29. – С. 1433.
2. Мадісон В.В. Сучасна українська геополітика / В.В. Мадісон, В.А. Шахов. – К.: Либідь, 2003. – С. 87.
3. Пирожков С. Україна в геополітичному вимірі: деякі пріоритети / С. Пирожков // Украина в современном геополитическом пространстве. Приложение №5(10) к журналу «Персонал». – 2000. – №2(56). – С. 28.
4. Павловський А. Чому не спрацювала національна ідея / А. Павловський // Віче. – 2011. - №19.
5. Дністрянський М.С. Геополітичні доктрини і підходи: критичний аналіз методології. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. Ів. Франка, 2003. – С. 76, 91.
6. Пархонський Б.О. Перспективи України у системі європейської та євроатлантичної безпеки /Б.О. Пархонський // Стратегічна панорама. – 2004. – № 4. – С. 22.
7. Задоя А. Чотири тези для впровадження ідеї євроатлантичного вибору України /А. Задоя // Економічний часопис. – XXI. – 2007. – №3-4. – С. 30.
8. Позиція «Правого сектора» щодо зовнішньої політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravyysektor.info/news/pozytsiya-pravoho-sektora-schodo-zovnishnoji-polityky-ukrajiny/>
9. Пасько І.Т. Громадянське суспільство і національна ідея. (Україна на тлі європейських процесів. Компаративні нариси) / І.Т. Пасько, Я.І. Пасько. – Донецьк: ЦГО НАН України, УКЦентр, 1999. - 184 с.

#### Аннотация

Татьяна Марченко

#### НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕЯ УКРАИНЫ В ФОРМИРОВАНИИ НОВОЙ СИСТЕМЫ ВНЕШНИХ ОТНОШЕНИЙ

*Исследуются национальные интересы Украины на современном этапе. Рассмотрены основные элементы национальной идеи, приоритеты национального интереса в сфере экономики, внутренние факторы в украинской внешней политике. Значительное внимание уделено европейской интеграции, рассматривается аспект защиты национальных интересов, который лежит в сфере духовности, моральных устоев, культуры.*

**Ключевые слова:** национальная идея, европейская интеграция, национальный интерес, геополитика, национальная безопасность, внешние отношения.

#### Summary

Tetyana Marchenko

#### UKRAINIAN NATIONAL IDEA IN THE FORMATION OF A NEW SYSTEM OF EXTERNAL RELATIONS

*This paper investigates the national interests of Ukraine today. The basic elements of the national idea, the priorities of national interest in economics, internal factors in Ukrainian foreign policy are examined. Much attention is paid to European integration, aspect of protecting national interests, which lies in the field of spirituality, moral principles and culture, is considered.*

**Keywords:** national idea, European integration, national interest, geopolitics, national security, foreign relations.



## АНАЛІЗ ВЗАЄМОВПЛИВУ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА СВІТОВОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Досліджено взаємовплив розвитку світового господарства та світового енергетичного ринку. Зроблена спроба систематичного осмислення загальних закономірностей функціонування світового енергетичного ринку. Визначені основні умови та чинники функціонування енергетичного ринку як головного фактора гео економічного розвитку світу.*

**Ключові слова:** глобалізація, енергетичні ресурси, енергетична безпека, світове господарство, міжпаливна конкуренція, енергоспоживання, добробут населення.

**Постановка проблеми.** В епоху глобалізації поняття світова енергетика і світова економіка нерозривні і їх взаємовплив щороку стає все вагоміше. Наприклад, затяжний характер поточної глобальної кризи спричинив зниження показників економіки та енергетики, при цьому помітно прискорилося зростання частки країн у динаміці світового господарства. Особливо актуальним стає вплив технологічних проривів і нестабільності політичної ситуації на світовій енергетичний ринок, що викликає ряд ключових чинників впливу на розвиток світової економіки [1, с. 93].

Отже, проблема дослідження світової енергетики полягає в тому, що необхідно врахувати складний комплекс чинників, а саме тренди розвитку світової економіки та світової енергетики, технологічні, ресурсні й екологічні тренди, політичні та соціокультурні проблеми, а також взаємний вплив усіх зазначених факторів. Особливо важливо врахувати взаємний вплив енергетики і економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз взаємовпливу основних макроекономічних показників світового господарства та світового енергетичного ринку є предметом багатьох досліджень міжнародних організацій, енергетичних корпорацій та провідних зарубіжних та вітчизняних вчених. Так, підготовлені звіти міжнародної організації International Energy Agency (World Energy Outlook 2013, Energy Efficiency Market Report 2013, Energy Policy Highlights 2013); одного із найбільшого енергетичного стейкхолдера British Petroleum (Statistical Review of World Energy 2013) дали змогу провести якісний аналіз впливу основних показників світового енергетичного ринку на розвиток світового господарства.

Питаннями прогнозу та аналізу розвитку світової енергетики світу займаються провідні вчені України та Росії, а саме: Шидловський А. К., Випанасенко С. І., Іванов О. Б., Голіков А. П., Макаров А. А., Мітрова Т. А., Мельнікова С., Кулагін В. А., Філіппов С. П. В роботі також застосовані дослідження провідних економістів України таких як Геєць В. М., Філіпенко А. С., Довгаль О. А., Воробйов Є. М., Сідоров В. І. та інші.

**Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми.** Науковий підхід до розгляду факторів ефективного функціонування світового господарства на основі базових індикаторів світового енергетичного ринку найбільш

актуальний у наш час, оскільки авангардом розвитку світового господарства є інноваційний розвиток, базова сфера якого - енергетичний сектор. Виявлення чинників видозміни світової енергетичної мапи – це фундамент гео економічної стратегії світу.

**Постановка завдання.** Головною метою даної роботи є комплексна оцінка якісних і кількісних результатів взаємовпливу світової економіки й енергетики.

**Виклад основного матеріалу.** За останні 150 років енергетика світу зросла в 35 разів і пройшла три етапи розвитку так, що тривалість етапів послідовно зменшувалася (70, 50 і 30 років), подвоювалися ціни палива і сповільнювався темп зростання енергоспоживання, а в кінці кожного етапу спостерігався кризовий спад попиту на енергію [2, с. 28].

Роль енергетичних інновацій є визначальною в розвитку не тільки світової енергетики та світового господарства, а й значною мірою всієї цивілізації. Саме нові енергоносії та енергетичні технології склали основу всіх минулих індустріальних революцій. Дослідження впливу цих технологічних проривів на кон'юнктуру паливних ринків є важливим завданням нашого дослідження.

Завдяки характеристиці динаміки розвитку світової енергетики ми спостерігаємо розвиток прояву поняття міжпаливної конкуренції, тобто динаміки споживання енергоресурсів (Рис. 2). За перші 70 років (1-й етап: 1860-1930 рр..) зростання розвитку світової енергетики склало 4,8 раз, за 2-й етап (50 років) показник зростання знизився до 4,2 раз. Третій етап (1980-2010 рр..) показав найнижчий показник динаміки зростання - 1,6 разів. Поточне уповільнення глобального енергоспоживання може сигналізувати про те, що світова енергетика знаходиться в черговій перехідній точці. А значить, ми можемо прогнозувати настання наступного (четвертого) етапу розвитку світової енергетики, що характеризується помірним зростанням енергоспоживання [4, с.373].

Проте для обґрунтованого прогнозу нам необхідно виявити основні показники, які впливають на світову енергетику.

Ключовий для будь-якого енергетичного прогнозу показник - попит на енергію - визначається динамікою розвитку демографії та економіки країни, регіону або світу в цілому. Очевидно, що основний драйвер зростання

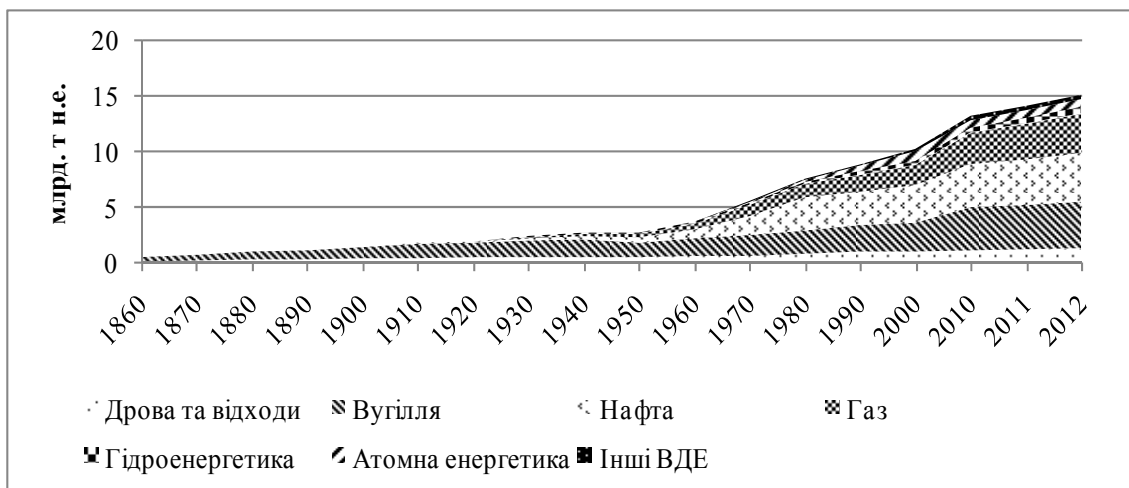
енергоспоживання - підвищення добробуту зростаючого населення. При цьому головним демографічним показником є чисельність населення, а розвиток економіки з деякою умовністю характеризує валовий внутрішній продукт (ВВП). Відповідно, ключовими для прогнозу питомими показниками є душеве енергоспоживання і енергоємність ВВП [6, с. 21].



**Рис. 1. Історія розвитку технологічних відкриттів у галузі енергетики [3, с.63]**

Грунтуючись на демографічні дані ООН, ми можемо сказати, що ще в 2010 році почався демографічний перехід від високого до низького

рівня народжуваності та смертності, який уже майже закінчився в розвинених країнах.



**Рис. 2. Динаміка розвитку світової енергетики, виражена в кількісних показниках споживання первинних джерел енергії [4, с. 374, 5]**

Отже, показники в 2012 році такі: середня народжуваність у світі - 20 чол./1000 осіб, Середня смертність у світі - 9 осіб / 1000 осіб, Отже, середній приріст - 11 осіб /1000 осіб [7]. Повний демографічний перехід завершиться до 2040 року, коли 73 % населення Землі буде жити в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні і в Африці, а приріст населення скоротиться вдвічі щодо пікового значення в 1970 році (21 осіб/1000 осіб) [7]. Цим багато в чому пояснюється нинішнє поступове уповільнення зростання електроспоживання, а також локалізація світового енергетичного ринку, з виділенням регіону АТР, де ми спостерігаємо найвищі показники динаміки споживання первинної енергії.

Особливу роль серед демографічних факторів, які впливають на енергоспоживання, відіграє частка працездатного населення, оскільки саме воно визначає темпи економічного попиту, а отже попит на енергію. Цей показник «впливу» виділяє

організація економічного співробітництва та розвитку, членами якої є 34 держави і на частку яких припадає 60% світового ВВП [8, с. 109].

Як бачимо, показники зростання працездатного населення нижчі від показників зростання населення понад 65 років (1980 - 2012 рік). Стрімке збільшення частки населення, старшого за 65 років, у розвинених країнах Азії, США і Європі має серйозні наслідки для динаміки розвитку економіки та енергоспоживання в країні. Єдина країна, де спостерігається стабілізація співвідношення працездатного населення і «літнього», - це Китай - 1,58:2 відповідно [7].

Ще один значимий фактор при оцінці енергоспоживання - зростання міського населення за рахунок відтоку з сільських районів, що змінює не тільки розміри, але і характер споживання до більшої централізації та концентрації енергопостачання [8, с.110].

Розвинені країни практично вичерпали можливості урбанізації, та для них цей фактор перестає відігравати істотну роль в прогнозуванні енергоспоживання. У регіональному розрізі найвищий потенціал приросту міського населення мають країни, що розвиваються, серед яких особливе місце займає Китай.

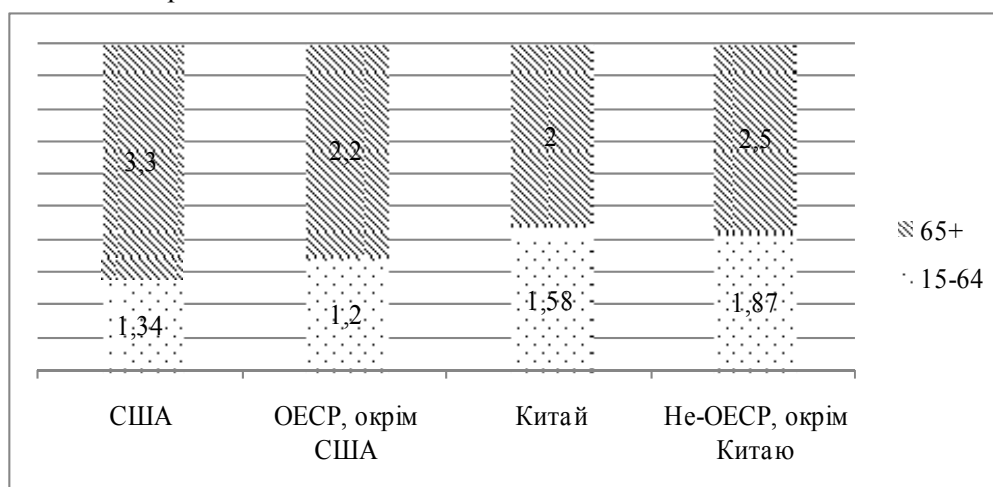


Рис. 3. Динаміка працездатного населення по регіонах світу, млн. чол. [7]

Основне місце споживання енергоресурсів відбувається в найбільших міських зонах - це ключові центри споживання. Але всередині самих міст характер попиту змінюється: все більшого поширення набуває «просьюмерська модель» (з'єднання виробників і споживачів енергії); ряд мегаполісів перейшов до концепції побудови зелених, енергоефективних, інтелектуальних, постводневих міст. Загальний зміст цих концепцій - відмова від екстенсивного споживання ресурсів, перехід до нової якості розвитку. Багато метрополій як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються оголосили про перехід до найефективнішого типу зростання і готовності повністю реструктурувати міське господарство, у тому числі будівельний сектор і транспортні інфраструктури в найближчі 10-15 років, а це різко позначиться на споживанні енергоресурсів [9, с.18].

Розвиток і стан світової енергетики безпосередньо залежить від розвиненості економік країн, тобто енергомісткості ВВП.

Ми підтвердили взаємозв'язок економіки та енергетики, тобто найбільші виробники та

споживачі енергоресурсів - це країни з найбільшим обсягом ВВП. Обсяг ВВП і рівень розвитку економіки визначає місце країни на світовій енергетичній карті світу і забезпечує існування і функціонування локальних енергетичних ринків.

Ми можемо виділити 4 локальних енергетичних ринку: 1) Північна Америка; 2) Європа; 3) Африка і Близький Схід; 4) Азіатсько-Тихоокеанський регіон. Залежно від внутрішньої забезпеченості локального ринку енергоресурсами встановлюються локальні ціни на енергетичні ресурси, формується інституційні системи та інфраструктури, які забезпечують міжнародну торгівлю [11, с. 211].

Глобалізація фінансів, міжнародної торгівлі підштовхує до об'єднання енергетичних ринків. Але і в цьому випадку частки країн і регіонів у світовому ВВП забезпечують енергетичну безпеку країнам, тобто вибудовується архітектура світового енергоринку з урахуванням інтересів основних гравців, їх енергетичної політики та прийнятих ними заходів їх реалізації.

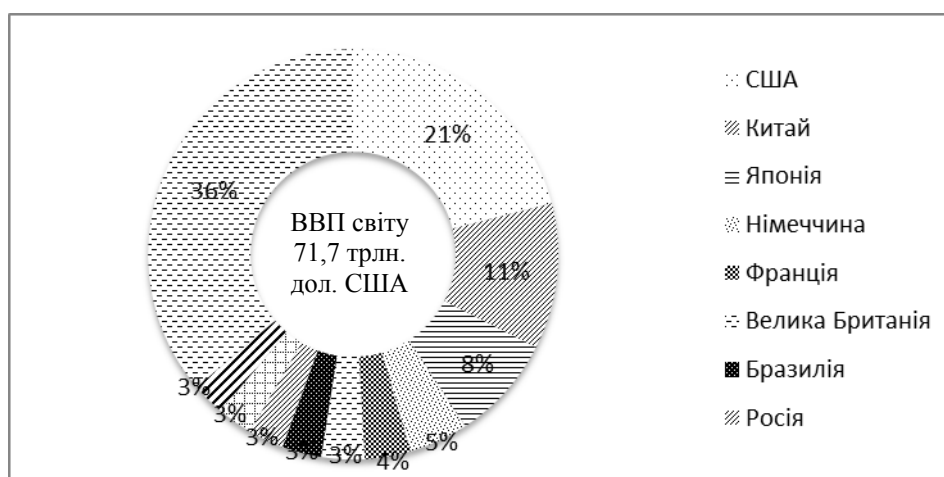
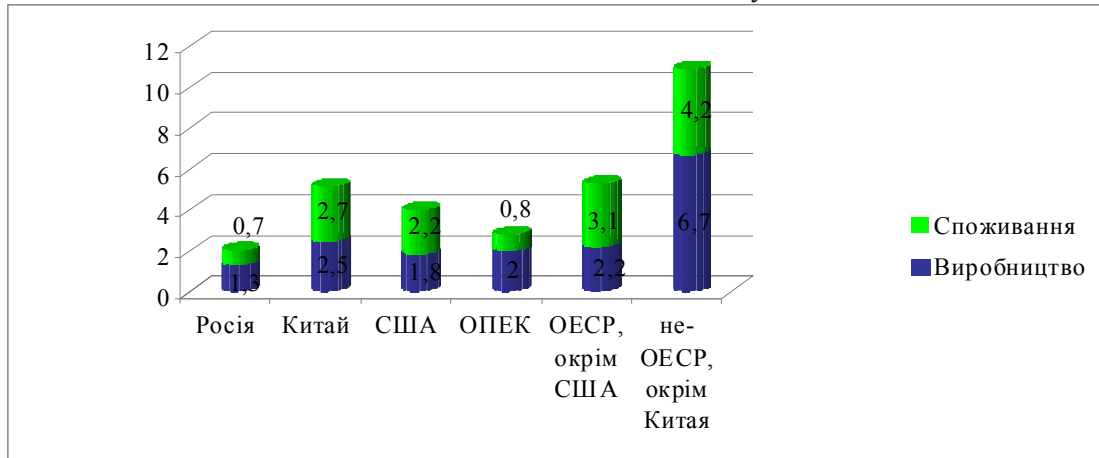


Рис. 4. Частка ВВП країн у світовому ВВП, 2012[10]

Тож у рамках аналізу структури світового енергетичного ринку необхідно виділити найбільших гравців (стейкхолдерів), чий пріоритети і стратегії суттєво впливають на кон'юнктуру ринку [11, с. 214].

Ми виділили основних лідерів на світовому енергетичному ринку, серед яких найбільші експортери та імпортери первинної енергії. Як видно з даних 2012 року, питання самозабезпеченості, тобто енергетичної безпеки стає все актуальнішим.



**Рис. 5. Розміри виробництва та споживання первинної енергії основними гравцями світових енергетичних ринків, 2012 [5, 10]**

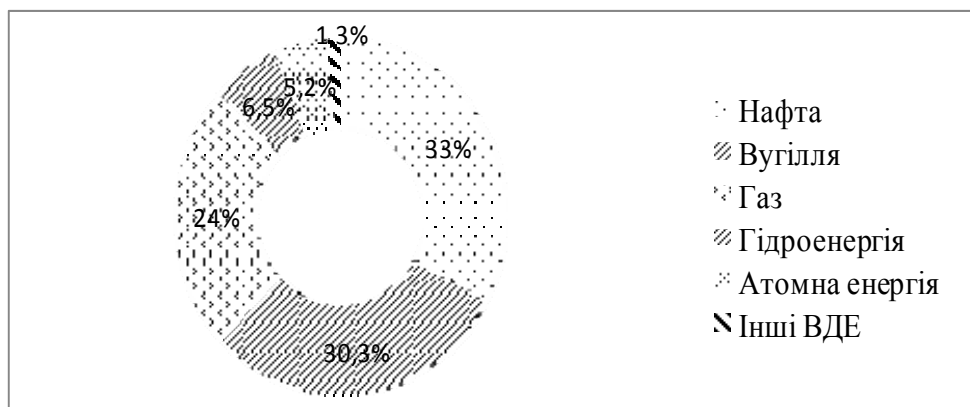
Енергетична безпека як найважливіша мета енергетичної політики визначається рівнем залежності країн від зовнішніх поставок і ймовірністю перебоїв в них. Із посиленням імпортозалежності більш актуальним стає курс на енергетичну самодостатність, що забезпечується власними ресурсами (включаючи поновлювані) і видобутком національних компаній за кордоном. Для експортерів енергобезпеку відображає не тільки поставки на внутрішній ринок, а й стабільність продаж за кордон через високу залежності бюджетів цих країн від експортних надходжень [12, с.7].

Так, тепер найбільші імпортери (більшість країн ОЕСР, Китай та інші розвиваючі країни) зацікавлені в помірних цінах на енергоресурси і власне формують попит на них. Експортери енергоресурсів

- в основному країни ОПЕК і СНД - прагнуть максимізувати доходи від експорту, диктуючи тим свою енергетичну політику.

На даний момент ситуація на світовому енергетичному ринку нестабільна. Експортери енергоресурсів не враховують інтереси країн - імпортерів повною мірою (завищуючи контрактні вартості енергоресурсів), а оскільки технологічний бум призвів до змін на енергетичній карті світу і створив фактор самозабезпеченості, це призвело до створення загроз енергобезпеки найбільших енергетичних гравців.

Перераховані вище фактори відображають стан і розвиток світового енергетичного ринку, якісним показником якого є споживання первинної енергії (енергетичних ресурсів) за видами палива.



**Рис. 6. Структура світового споживання первинних видів енергоресурсів у світовому енергобалансі, 2012[10]**

Структура світового енергоспоживання стає все більш диверсифікованою та збалансованою: нафта - 33%, газ - 24%, вугілля - 30% та невикопні - 13 %, що свідчить про розвиток міжпаливної конкуренції та підвищення стійкості енергопостачання [13, с. 356].

При цьому в тридцятирічній перспективі не очікується радикальних змін глобальної паливної корзини - світ як і раніше не готовий знизити залежність від викопних видів палива. Вуглеводні будуть і надалі зберігати безумовне домінування в паливному кошику, однак при цьому за окремими видами вуглеводневої сировини відбудуться

серйозні зміни. Найважливіші пов'язані з нафтою - її частка в споживанні первинної енергії поступово скорочується, так, за 10 років скоротилася з 38% до 33% [10].

Зменшення частки нафти і вугілля компенсуються та будуть компенсуватися природним газом, атомною та іншими видами відновлюваної енергії. Хоча радикальної зміни співвідношення між видами палива в найближчі кілька десятиліть складно очікувати на увазі великої інерційності енергетичного сектора, тим не менше, навіть у глобальному масштабі частка «ексклюзивної» вуглеводневої сировини в загальному виробництві енергії за всіх умов буде поступово зменшуватися при збільшенні частки широко поширених невикопних джерел енергії.

Особливо характерно з цієї точки зору поведінка розвинених країн, які в першу чергу нарощують виробництво ВДЕ й атомної енергії, менше - споживання газу, і зменшують при цьому споживання нафти. Частка виробництва електроенергії на базі ВДЕ (без урахування гідроенергетики) збільшується щорічно - більш ніж в 2 рази - з 3% в 2008-му році до 6,4% в 2012-му. Це зростання відбувається за рахунок заміщення викопного палива, в першу чергу в найбільш уразливих до зростаючої імпортової залежності країнах Європи, у США, Китаї та Індії [14, с. 32].

В інтересах підвищення енергетичної безпеки світове співтовариство докладало зусиль з розвідки невідновлюваних джерел енергії. Внаслідок підвищення оцінки запасів сировини, що знаходиться в першу чергу в нафтоносних пісках Канади і покладах Венесуели, а також інших родовищах, глобальні запаси нафти істотно виросли (до кінця 2012 р. до 234 млрд. тонн), що дозволило скорегувати період забезпеченості світової економіки даним енергоносієм станом на 2012 р. до 54 років (проти 46 років на початку 2011 р.) [15, с. 32]. Крім того, в результаті підвищення оціночної кількості покладів природного газу в Туркменії (в 1,8 разу), Ірані, Китаї та США (сланцевого газу) світові запаси газу збільшилися в 2012 р. до 208 трлн м<sup>3</sup> (на початку 2011 р. - 196 трлн м<sup>3</sup>), а передбачуваний термін їх використання - з 59 років до 64 років [15, с. 37]. Обсяг світових покладів вугілля залишився колишнім, хоча розрахунковий період її споживання було дещо скорочено - до 112 років (з 118 років на початку 2011 р.) через підвищення оцінки щорічних світових витрат даного енергоносія [15, с. 12].

Отже, загрози загальній нестачі енергоресурсів на Землі немає, але існує реальність вичерпання запасів економічно розвіданої нафти, тобто проблема переміщається з геології в сферу готовності нових технологій, їх економічної прийнятності та інвестиційного рівня. Зараз важливу роль у зниженні напруженості на нафтовому ринку грає розширення видобутку з нетрадиційних джерел (сланцева нафта і газ, нафта бітумінозних пісковиків, газовий конденсат тощо), а також збільшення пропозиції на ринку моторного палива за рахунок виробництва синтетичного рідкого палива з вугілля і газу, і розвиток використання біопалива і природного газу в транспортному секторі. За прогнозом ІНЕД РАН - РЕА 2012 [3], нетрадиційні ресурси і нові технології видобутку істотно розширяють склад джерел і диверсифікують обсяги економічно прийнятних запасів нафти і газу, помітно пом'якшуючи їх дефіцитність у регіонах (країнах) і світі в цілому.

Проте порівняно більша доступність вуглеводнів не зупинить (у силу неминучого істотного зростання витрат на їх видобуток) тенденцію диверсифікації паливно-енергетичного балансу і посилення міжпаливної конкуренції.

Ми переконалися, що в сучасному світі енергетика є індикатором рівня розвиненості економік країн і основою розвитку базових галузей промисловості, що визначають прогрес суспільного виробництва у світі. У всіх промислово розвинених країнах темпи розвитку енергетики випереджали темпи розвитку інших галузей.

Базовими індикаторами, які впливають на міжпаливну конкуренцію є ціни на первинні енергоресурси та їх доступність [16, с. 28]. Поняття доступності вбирає в себе поняття не тільки геодезії, а й поняття транспортування та енергоефективності енергоресурсу. Але в той же час, одним з головних чинників, який впливає на попит на той чи інший енергоносіє, тим самим створюючи міжпаливну конкуренцію, є вплив на навколишнє середовище.

Основний показник, який відображає вплив паливно-енергетичного комплексу на навколишнє середовище - це викиди CO<sub>2</sub>, має вплив на формування світового енергетичного ринку, таким чином має безпосередній вплив на розвиток світового господарства.

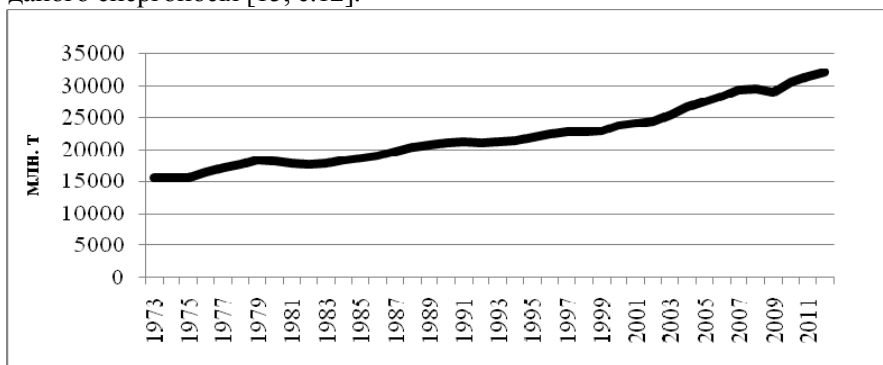


Рис. 7. Обсяг світової емісії CO<sub>2</sub>, млн. т, 1973 – 2012 [5]

Ми бачимо, стрімке зростання емісії CO<sub>2</sub> і цей показник продовжить зростання, і майже весь приріст припадає на країни, що розвиваються (в першу чергу азійські), що посилює їх опір прийняттю глобальної екологічної угоди.

Розвиненим країнам вдається стабілізувати і навіть знизити викиди CO<sub>2</sub> за рахунок переорієнтації на основний енергоресурс - природний газ, практичної відмови від вугілля та впровадження з подальшим розвитком альтернативної енергетики [17, с. 6]. Але це не змінить ситуації у глобальному масштабі.

Ми можемо відзначити, що саме технологічні прориви і відкриття - це ключовий фактор розвитку світового енергетичного ринку, тобто ключовий показник, який задає тенденції міжпаливної конкуренції.

У майбутні 30 років в енергетиці не очікується нової технічної революції (наприклад, освоєння дешевого термоядерного синтезу і, тим більше, гравітації), але реальні великі технологічні прориви [8, с. 111].

Вони вже проявляються при розробці нетрадиційних ресурсів нафти і газу і появу нових

видів моторного палива, що здатне при збереженні зростаючого попиту істотно сповільнити подорожчання вуглеводнів. Таке розширення ресурсної бази та підвищення ефективності видобутку нафти і газу веде до кардинальних змін кон'юнктури паливних ринків.

**Висновки.** Отже, можна зробити висновок, що тільки комплексна оцінка всіх вищевказаних чинників може дати якісні та кількісні результати взаємовпливу світової економіки й енергетики. Але основу цих двох динамік розвитку складає антропологічний фактор - рівень розвитку цивілізації, який можна віднести до інноваційного розвитку. Оскільки авангардом розвитку світового господарства є саме країни, що розвиваються, то особливих радикальних змін у світовій економіці ми не передбачаємо. Тим не менш існують розвинені країни, які перейшли на стадію інноваційного розвитку, базовою сферою якого є енергетичний сектор. Можемо припустити, що технологічні прориви в енергетиці, а саме розвиток квантової енергетики, може істотно змінити як енергетичну карту світу, так і карту світового господарства.

#### Список літератури

1. Чичина О. А. Вплив енергетичних ресурсів на розвиток світового господарства / О. А. Чичина // Міжнародні відносини в умовах XXI ст.: сучасна практика: зб. Матеріалів III щорічної Міжнародної науково-практичної конференції 11 лютого 2014. - Львів : DPI, 2014. - С. 93-97.
2. Сливко В.М. Энергетические аспекты развития древних цивилизаций / В. М. Сливко. - М. : Газойлпресс, 1999. - 112 с.
3. Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://ineiran.ru/articles/prognoz-2040.pdf>
4. Митрова Т. А. Межтопливная конкуренция / Т. А. Митрова, А. А. Галкина // Экономический журнал Высшей школы экономики. - 2013. - № 2. - С. 373-389
5. World Energy Outlook 2013. [Electronic resource]. - Way of access : <http://www.worldenergyoutlook.org/publications/weo-2013/>
6. Світовий ринок товарів та послуг : підручник / А. А. Мазаракі, Є. М. Воронова, В. В. Юхименко та ін. - Х : Вид-во «Ранок», 2008. - 240 с.
7. World Population 2012. United nations [Electronic resource]. - Way of access : [http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/trends/WPP2012\\_Wallchart.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/trends/WPP2012_Wallchart.pdf)
8. Ruhl C. Economic development and the demand for energy: a historical perspective on the next 20 years / C. Ruhl, P. Appleby, J. Fennema. - New-York : Energy Policy, 2012. - PP. 109-116.
9. Макаров А. А. Долгосрочный прогноз развития энергетика мира и России / А. А. Макаров, Т. А. Митрова, В. А. Кулагин. // Экономический журнал ВШЭ. - 2012. - № 2. - С. 18-19;
10. BP Statistical Review of Worlds Energy, London, United Kingdom, June, 2012
11. Энергетика и геополитика / под ред. В.В. Костюка, А.А. Макарова. М.: Наука, 2011. - 397 с.
12. Годин Ю. Причина разногласия - энергоресурсы / Ю. Годин // Мировая энергетика. 2010. - № 4. С. 7-11;
13. Чичина О. А. Анализ взаимовлияния показателей мирового энергетического рынка и мирового хозяйства / О. А. Чичина // Материалы IX научно-практической конференции молодых ученых. - 2014. - С. 355-358
14. Matt Erskine. Fostering Innovation through Strong, Sustainable Regional Partnerships / M. Erskine. - Washington : U.S. Department of Commerce, 2014. - PP. 32-34
15. Первые 5 лет «сланцевой революции»: что мы теперь знаем наверняка? / С. Мельникова, С. Сорокин, А. Горячева и др. - М. : ИНЭИ РАН, 2012. - 48 с.
16. Кмить Л. Европейский тариф сжиженного газа / Л. Кмить // Газ & Нефть. Энергетический бюллетень. - 2009. - № 12. - с. 28-32.
17. Ермолович М. А. Газ в прогнозах мировой энергетики / Ермолович М. А. // Газовый бизнес. - М. : Газконсалт, 2012. - № 1. - С. 6-35.

#### Аннотация

Ольга Чичина

#### АНАЛИЗ ВЗАИМОВЛИЯНИЯ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И МИРОВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Исследовано взаимовлияние развития мирового хозяйства и мирового энергетического рынка. Сделана попытка систематического осмысления общих закономерностей функционирования энергетического рынка. Определены основные условия и факторы функционирования энергетического рынка как главного фактора геоэкономического развития мира.

**Ключевые слова:** глобализация, энергетические ресурсы, энергетическая безопасность, мировое хозяйство, межтопливная конкуренция, энергопотребление, благосостояние населения.

#### Summary

Olga Chichina

#### INTERACTION ANALYSIS OF WORLD ECONOMY AND WORLD ENERGY MARKET IN GLOBALIZATION

The article studies the development interference of world economy and world energy market. The authors attempt to structure the general regularities of energy market functioning. The article determines fundamental conditions and factors energy market functioning as the main geo-economic factor of the world development.

**Keywords:** globalization, energy resources, energy security, world economy, fuel competition, energy consumption, commonwealth.



# ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 331.522:314.17

© Коломієць О.О., 2014

Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Київ

## ОЦІНЮВАННЯ ТРУДОРЕСУРСНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: МЕТОДИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ

Аналізується розвиток методичних засад дослідження трудоворесурсної безпеки України. Визначено рівень трудоворесурсної безпеки, установлено загрози, що для неї виникають. Представлено перспективні напрями досліджень у цій галузі.

**Ключові слова:** економічна безпека держави, трудоворесурсна безпека, аналіз, модель, індикатори, загрози.

**Постановка проблеми.** Негативні тенденції соціально-економічного розвитку, що мали місце в період трансформації, спровокували низку загроз трудоворесурсній безпеці, найбільш актуальними з яких є порушення процесу фізичного відтворення носіїв трудоворесурсного потенціалу і погіршення якості людських ресурсів. Наявні демографічні загрози зробили відновлення трудоворесурсної безпеки одним із пріоритетних напрямів забезпечення економічної і національної безпеки України [1 – 3].

Установлення напрямів і розроблення практичних заходів політики збереження та розвитку трудоворесурсного потенціалу визначає потребу у дослідженні демографічних передумов формування трудоворесурсного потенціалу і тих соціально-економічних чинників, що впливають на цей процес. Одним з найважливіших етапів такого дослідження є оцінювання загального рівня трудоворесурсної безпеки на основі аналізу значень її індикаторів.

Незважаючи на те, що індикатори - це лише часткове відображення реальності, що ґрунтується на невизначених і небездоганих моделях [4], політику забезпечення економічної безпеки не можливо проводити без цього інструменту. Для здійснення ефективного управління процесами соціально-економічного і демографічного розвитку принципово важливими є науково і логічно обґрунтований добір індикаторів для аналізу, а також визначення їх порогових значень та інтерпретація отриманих результатів.

Загальний рівень трудоворесурсної безпеки визначається результатами оцінювання відхилення значень індикаторів трудоворесурсної безпеки від еталона, яким є їх порогові значення. Порогові значення індикаторів трудоворесурсної безпеки – це величини, порушення яких зумовлює несприятливі тенденції у процесах формування, розподілу і використання трудових ресурсів. Установлення порогових значень індикаторів трудоворесурсної безпеки є частиною інтерпретації результатів статистичних вимірів.

Оцінювати досягнутий рівень розвитку можна шляхом зіставлення фактичних показників з

нормативними (для економічної безпеки), середніми по країні (для аналізу в регіональному розрізі), середніми серед інших країн, що досягли певного рівня розвитку (для цілей планування), з показниками базового (частіше найбільш успішного) періоду. В окремих випадках для добору індикаторів і встановлення їх порогових значень важливо, щоб статистична інформація, доступна на національному рівні, була зіставна з міжнародними статистичними показниками.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Виконанню комплексного оцінювання рівня трудоворесурсної безпеки передують створення статистичної бази даних числових значень її демографічних, соціальних і економічних індикаторів (у відповідності до встановленої нами структури трудоворесурсної безпеки [5; с. 4]), а також задавання порогових значень цих індикаторів у вигляді еталона.

В Україні спеціальні системні дослідження з визначення індикаторів та порогових значень окремих показників національної безпеки проводились вченими Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України, Національного інституту стратегічних досліджень, Національного інституту проблем міжнародної безпеки, Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки, Донецького державного університету економіки та торгівлі імені М.Туган-Барановського.

Для нашої моделі порогові значення індикаторів були визначені на основі численних наукових досліджень у таких сферах національної безпеки, як демографічна (зокрема, Н.Левчук, Е.Лібанової, С.Пирожкова, С.Соболевої, В.Стещенко, І.Чудаєвої), соціальна (А.Баланди, Е.Лібанової, О.Цимбала), економічна (З.Варналія, О.Власюка, В.Геєця, С.Пирожкова). До уваги також узяті експертні зауваження вітчизняних і зарубіжних фахівців у галузі смертності й охорони здоров'я.

**Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну розробленість окремих теоретичних і практичних аспектів трудоворесурсної безпеки, питання

формування її параметричних характеристик (добору кількісних індикаторів, що відображають динаміку розвитку окремих компонент трудоворесурсної безпеки, та обґрунтування їх порогових значень) досі залишалося відкритим. Це унеможливило здійснення комплексного оцінювання її стану – як за окремими компонентами, так і в цілому.

**Постановка завдання.** Метою статті є розробка параметричних параметрів і побудова моделі трудоворесурсної безпеки з метою здійснення аналізу динаміки її стану в 2000 – 2012 рр.

**Виклад основного матеріалу і результатів дослідження.** Побудова інтегральної моделі трудоворесурсної безпеки на основі індикаторів, що характеризують її окремі компоненти дає змогу кількісно оцінити наявність, характер і рівень прояву загроз в окремих сферах трудоворесурсної безпеки; встановити, які компоненти трудоворесурсної безпеки містять найбільшу кількість загроз стабільному соціально-економічному розвитку.

Використовуючи методику кількісних оцінок, запропоновану доктором економічних наук, дослідником питань економічної безпеки О. С. Власюком [6], будемо ієрархічну модель на основі

системного аналізу і подальшого розрахунку групових та інтегрального показників.

Комплексне оцінювання рівня трудоворесурсної безпеки своїм першим кроком передбачає створення статистичної бази даних числових значень її демографічних, соціальних і економічних індикаторів в табличному процесорі Excel, а також задавання порогових значень цих індикаторів у вигляді еталона.

В табл.1 подано кількісні індикатори, що, на нашу думку, найкраще відображають динаміку розвитку окремих компонент трудоворесурсної безпеки (демографічної, соціальної та економічної) у 2000 – 2012 рр.

Добір індикаторів здійснений автором на основі доступної офіційної статистичної інформації за цей період з урахуванням основних вимог до індикатора як надійного засобу вимірювання (чіткість, суттєвість, економічність, адекватність, перевірюваність) [7, с. 74]. Задані порогові значення вказують на гранично-критичні рівні відповідних показників, порушення яких призводить до виникнення загроз у межах відповідних компонент трудоворесурсної безпеки – демографічної, соціальної або у сфері реалізації трудоворесурсного потенціалу.

Таблиця 1

Характеристики та порогові значення індикаторів трудоворесурсної безпеки

Індикатор	Характеристика індикатора, його значення для трудоворесурсної безпеки	Порогове значення показника
Демографічні індикатори трудоворесурсної безпеки		
Умовний коефіцієнт депопуляції	Констатує факт наявності (за значення, вищого за 1) або відсутності (за значення, нижчого за 1) процесу депопуляції в країні	1
Очікувана тривалість життя при народженні, років	Кількість років, яку в середньому проживе покоління народжених за умови збереження існуючого режиму смертності. Визначає обсяг трудоворесурсного потенціалу (в людино-роках життя) через визначення середньої, потенційної та максимальної тривалостей майбутнього трудового життя і бруто-коефіцієнта зайнятості	75
Сумарний коефіцієнт народжуваності	Указує на середню кількість дітей, народжених жінкою за весь репродуктивний період, за умови збереження у кожній віковій групі існуючого рівня народжуваності. Впливає на швидкість постаріння населення і на динаміку процесу заміщення трудових поколінь	2,14
Смертність немовлят	Кількість дітей, померлих у віці до 1 року на 1000 народжених. Характеризує загальний стан здоров'я і рівня життя населення, залежить від стану системи охорони здоров'я	5
Коефіцієнт смертності населення в трудоактивному віці	Кількість померлих трудоактивного віку на 1000 осіб даного віку. Указує на рівень прямих втрат трудоворесурсного потенціалу, обумовлених передчасною смертністю	3,8
Захворюваність населення	Кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань на 100000 населення. Характеризує втрати трудоворесурсного потенціалу внаслідок тимчасової непрацездатності	60000
Сумарне демографічне навантаження (дітьми і особами похилого віку) на трудоактивне населення (на 1000 осіб працезд.)	Показує навантаження на суспільство й економіку населенням нетрудоактивного віку. Характеризує вікову структуру населення, стабільність функціонування систем пенсійного забезпечення тасоціального захисту	600
Соціальні індикатори трудоворесурсної безпеки		
Частка населення, що проживає за межею бідності	Частка населення із середньодушовими доходами нижче прожиткового мінімуму. Характеризує процес відтворення трудового потенціалу країни, впливає на рівень соціального напруження	15



Квінтільний коефіцієнт фондів	Співвідношення сумарних доходів 20% найбільш і 20% найменш забезпеченого населення. Характеризує рівень диференціації доходів населення	3
Кількість уперше визнаних інвалідами (на 1000 осіб)	Відображає кількісні втрати трудових ресурсів внаслідок поширення часткової або повної втрати працездатності, характеризує рівень розвитку систем охорони здоров'я і охорони праці	1
Квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення	Співвідношення мінімального рівня доходів серед 20% найбільш забезпеченого населення та максимального рівня доходів серед 20% найменш забезпеченого населення. Характеризує глибину майнового розшарування населення	1,5
Рівень вживання абсолютного алкоголю на душу населення (для повнолітніх), л	Показує кількість вживання абсолютного алкоголю дорослими на душу населення за рік. Впливає на показники передчасної смертності, захворюваності, характеризує розповсюдження соціальних хвороб	6
Середній розмір місячної пенсії пенсіонерів за інвалідністю від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, % до прожиткового мінімуму	Визначає рівень соціальної захищеності працівників, що втратили працездатність унаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання	1
Співвідношення середнього розміру пенсії до прожиткового мінімуму на одну особу, %	Визначає рівень соціальної захищеності пенсіонерів, за високого значення відіграє стимулювальну роль у підвищенні економічної активності	200
Індикатори трудових ресурсів безпеки у сфері прикладання праці (використання трудових ресурсів потенціалу)		
Рівень економічної активності населення 15 – 70 років, %	Частка населення у віці 15 – 70 років, яке працює або докладає зусиль у пошуку роботи. Безпосередньо впливає на обсяг трудових ресурсів потенціалу	70
Рівень економічної активності жінок 15 – 70 років, %	Частка жінок у віці 15 – 70 років, які працюють або докладають зусиль для пошуку роботи. Безпосередньо впливає на обсяг трудових ресурсів потенціалу, підвищення показника виступає найближчим резервом поповнення трудових ресурсів потенціалу	65
Рівень безробіття для населення 15 – 70 років, %	Частка незайнятого економічно активного населення. Вказує на втрати трудових ресурсів потенціалу, зумовлені певними соціально-економічними причинами	9
Співвідношення середньої зарплати та прожиткового мінімуму, %	Характеризує можливість виконання функції відтворення трудового потенціалу існуючим рівнем заробітної плати	400
Співвідношення мінімальної і середньої заробітної плати	Характеризує рівень диференціації в оплаті праці, може свідчити про поширення бідності серед окремих категорій працівників	70
Продуктивність праці (ВВП у розрахунку на одну особу, грн у цінах 1990 р.)	Визначає ефективність використання трудових ресурсів	10027
Частка заробітної плати у сукупних доходах домогосподарств, %	Показує, яку роль відіграє заробітна плата у структурі сукупних ресурсів домогосподарств. У разі, якщо поточне значення показника нижче за порогове значення, заробітна плата втрачає відтворювальну, стимулювальну й оптимізаційну функції, що негативно позначається на стані трудових ресурсів потенціалу	60

Джерело: добірка автора

З метою забезпечення порівнянності та максимальне значення – до 1) з урахуванням зіставності всіх показників трудових ресурсів безпеки розподілу індикаторів на стимулятори і нормуємо їх за шкалою від 0 до 1 (де повна децимулятори. відсутність характеристики прирівнюється до 0, а її

Показники-стимулятори, зі збільшенням значень яких поліпшується стан трудоворесурсної безпеки, нормуємо за формулою

$$H_{i(n)} = \frac{H_i}{H_{\max}}$$

де  $H_i$  – фактичне значення критерію,

$H_{\max}$  – максимальне значення критерію,

$H_{i(n)}$  – нормоване значення критерію.

Показники-дестимулятори, зі збільшенням значень яких погіршується стан трудоворесурсної безпеки, нормуємо за формулою

$$H_{i(n)} = 1 - \frac{H_i}{H_{\max}}$$

На підставі розробленої ієрархічної системи та нормованих значень показників найнижчого рівня за формулою

$$Q_{\text{тв}} = \sum_{i=1}^n P_i \times K_{ij}$$

(де  $Q_{\text{тв}}$  – оцінка стану (компонент)

трудооресурсної безпеки,

$P_i$  – ваговий коефіцієнт  $i$ -го критерію,

$K_{ij}$  – нормоване значення характеристики  $i$ )

розраховуємо загальні оцінки кожної з компонент трудоворесурсної безпеки та здійснюємо оцінювання її загального інтегрального рівня.

Зважаючи на значущість демографічної складової трудоворесурсної безпеки, а також подовжений ефект впливу демографічних процесів на її стан, присвоюємо кожному з демографічних індикаторів трудоворесурсної безпеки ваговий коефіцієнт 0,07 – удвічі більший, ніж для кожного

із соціальних індикаторів та індикаторів використання трудоворесурсного потенціалу.

Подальші розрахунки передбачають визначення рівня трудоворесурсної безпеки в межах її окремих компонент шляхом ділення суми значень окремих індикаторів за кожний рік на суму їх еталонних значень. Так само визначається щорічний загальний рівень трудоворесурсної безпеки – сума значень рівнів кожної з компонент трудоворесурсної безпеки ділиться на суму їх еталонних значень у кожному році. Отримані результати дозволяють оцінити внесок окремих компонент трудоворесурсної безпеки в її загальний рівень і його динаміку за період 2000 – 2012 рр., а також порівняти фактичний стан трудоворесурсної безпеки з його еталонним рівнем, побудованим за сукупністю порогових значень індикаторів усіх компонентів трудоворесурсної безпеки.

Як показують результати аналізу, зображені на рис. 1, в 2000 – 2008 рр. відбулося поліпшення стану усіх компонент трудоворесурсної безпеки. У 2009 р. на загальному стані трудоворесурсної безпеки найбільш негативно позначився вплив економічної компоненти, в 2010 р. – економічної та соціальної. У 2011 р. спостерігались незначні позитивні зміни у межах всіх компонент, а вже наступного року позитивну динаміку зберігає лише демографічна компонента трудоворесурсної безпеки. Однак негативні тенденції соціально-економічного розвитку останніх років, не могли не позначитися на протіканні демографічних процесів – за попередніми оцінками фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи, в 2013 р. в Україні відбулося зниження сумарного коефіцієнта народжуваності.

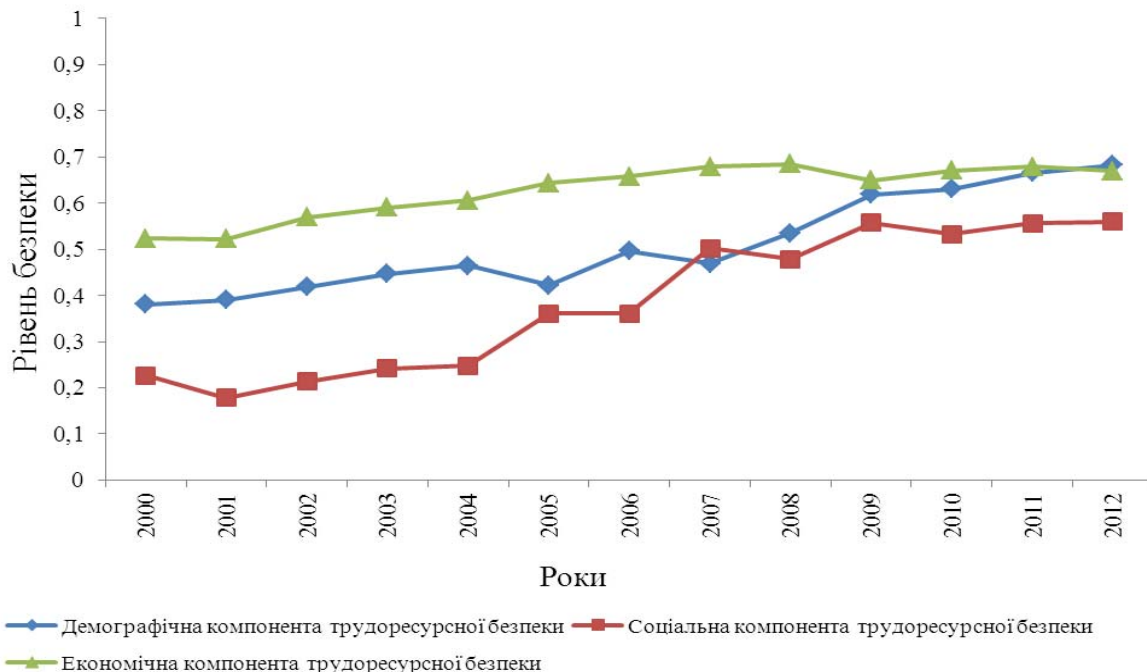


Рис. 1. Рівень демографічної, соціальної й економічної компонент трудоворесурсної безпеки (перший варіант) (за шкалою від 0 до 1) у 2000 – 2012 рр.

Джерело: побудовано на основі розрахунків автора

Розглянемо, як зміниться динаміка стану трудовресурсної безпеки в 2000 – 2012 рр. за умови, що вагові коефіцієнти будуть визначені не експертним методом, а методом головних компонент.

Нормалізуємо показники-стимулятори за тією ж формулою, що і в першому випадку, а показники-дестимулятори за формулою

$$H_{i(n)} = \frac{H_{min}}{H_i},$$

де  $H_i$  – фактичне значення критерію,

$H_{min}$  – мінімальне значення критерію,

$H_{i(n)}$  – нормоване значення критерію.

Будуємо модель головних компонент і виконуємо розрахунок вагових коефіцієнтів за допомогою пакета «Статистика» (процедуру детально описано в Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України [8]) окремо для кожної з компонент трудовресурсної безпеки.

Виконаємо розрахунок інтегрального показника для кожної компоненти трудовресурсної

безпеки та загального рівня трудовресурсної безпеки з використанням мультиплікативної форми інтегрального індексу, що називається найбільш адекватним з огляду на нелінійність економічних процесів [9]:

$$I = \prod_{i=1}^n H_{i(n)}^{a_i},$$

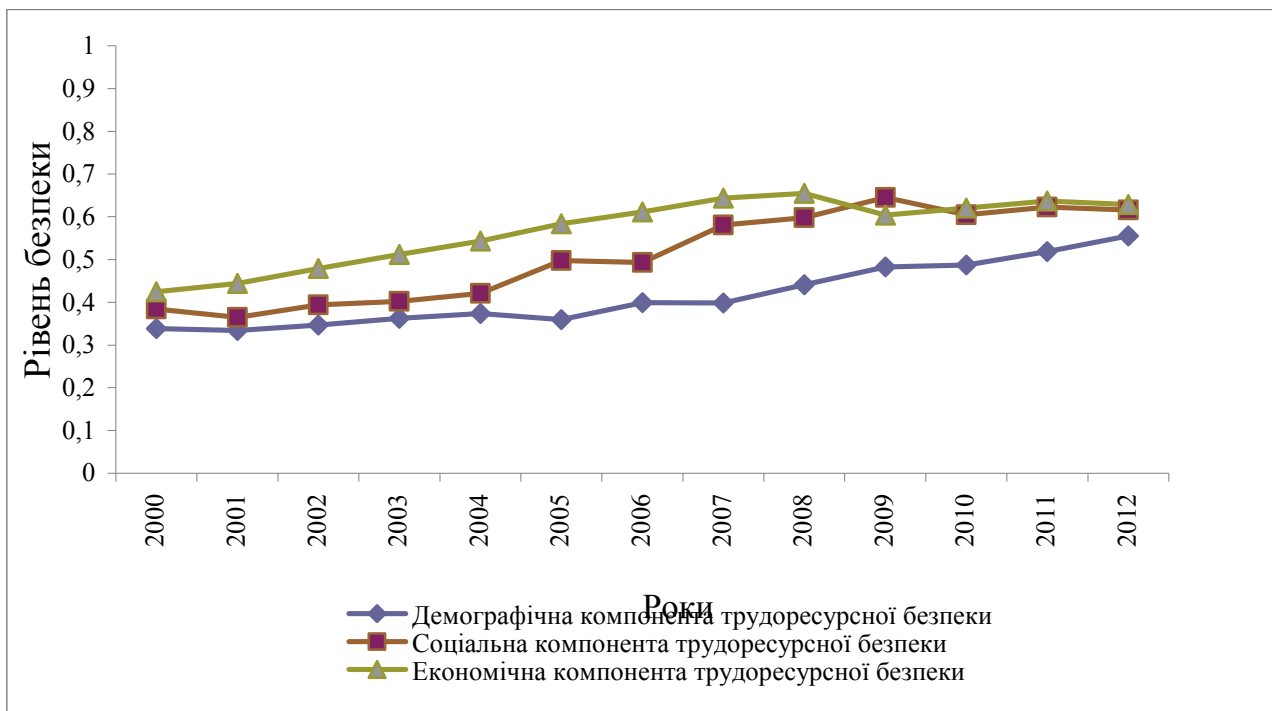
де  $I$  – інтегральний показник,

$H_{i(n)}$  – нормовані значення індикаторів,

$a_i$  – вагові коефіцієнти,

$n$  – кількість індикаторів.

Як видно з рис. 2, динаміка розвитку окремих компонент трудовресурсної безпеки подібна до тієї, яку отримано під час визначення рівня трудовресурсної безпеки першим способом: до 2008 – 2009 рр. загальний рівень кожної з компонент трудовресурсної безпеки підвищувався, а в період економічної кризи позитивна динаміка спостерігалася лише в межах демографічної складової.



**Рис. 2. Рівень демографічної, соціальної й економічної компонент трудовресурсної безпеки (другий варіант) (за шкалою від 0 до 1) у 2000 – 2012 рр.**

Джерело: побудовано на основі розрахунків автора

Так само будуємо модель головних компонент і проводимо розрахунок вагових коефіцієнтів за допомогою пакету «Статистика» для інтегрального показника трудовресурсної безпеки, для якого кожна складова трудовресурсної безпеки буде окремим параметром, за кожен рік. Результат представлений у табл. 2.

Таблиця 2

**Вагові коефіцієнти для кожного параметра інтегрального показника трудовресурсної безпеки**

Параметр	Ваговий коефіцієнт
Демографічна	0,226814
Соціальна	0,329664
Економічна	0,443521

Джерело: розраховано автором

За цього варіанта розрахунків найбільшу вагу у формуванні загального показника буде мати економічна компонента трудоворесурсної безпеки, однак його інтегральне значення буде наближене до того, що ми мали за першого варіанта розрахунків: 0,38 – 0,39 (за шкалою від 0 до 1) в 2000 р., 0,52 в 2006 р., 0,61 – 0,64 в 2012 р. Цікаво, що в обох випадках позитивна динаміка загального показника трудоворесурсної безпеки зберігалась за рахунок постійного підвищення рівня демографічної компоненти.

Оцінка за окремими індикаторами трудоворесурсної безпеки свідчить про те, що в період 2000 – 2012 рр. стан демографічної компоненти трудоворесурсної безпеки поліпшився в основному за рахунок позитивних змін у показниках умовного коефіцієнта депопуляції (з 7,6 особи на 1000 осіб наявного населення в 2000 р. до 3,1 у 2012 р.), сумарного коефіцієнта народжуваності (з 1,11 дитини на одну жінку дітородного віку в 2000 р. до 1,53 у 2012 р.). Дещо меншими темпами відбувались позитивні зрушення значень показників очікуваної тривалості життя при народженні (з 67,9 року на початок цього періоду до 71,15 року на його кінець), смертності немовлят (від 11,9 дітей віком до 1 року на 1000 народжених до 8,4 дітей на 1000 за аналогічний часовий проміжок), коефіцієнта смертності населення у трудоактивному віці (з 5,88 особи на 1000 населення відповідного віку до 4,85 особи), сумарного демографічного навантаження на працююче населення (з 673 осіб непрацездатного віку на 1000 осіб трудоактивного віку до 576 осіб). Водночас єдиним показником, що продемонстрував помірно негативну динаміку, є рівень захворюваності, який підвищився з 68463 до 68619 вперше зареєстрованих випадків захворювань на 100000 наявного населення.

Серед соціальних індикаторів трудоворесурсної безпеки найліпшою динамікою (незважаючи на зростання в 2010 – 2012 рр.) вирізняється показник частки населення із середньодушовими загальними доходами на місяць, нижчими від прожиткового мінімуму, який зменшився від 80,2% населення в 2000 р. до 22,8% у 2012 р. Значним зростанням характеризуються також середній розмір місячної пенсії за інвалідністю від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання (зріс з 27% до 86% від прожиткового мінімуму в 2000 – 2012 рр.) і співвідношення середнього розміру пенсії до прожиткового мінімуму на одну особу (збільшилося з 26% у 2000 р. до 130,6 % у 2012 р., хоча в 2008 р. досягав 143,5%).

За означений період відбулися також позитивні зрушення у показниках диференціації рівня життя населення – квінтільному коефіцієнті фондів (зменшився з 4,4 до 3,3 разу в 2000 – 2012 рр.) і квінтільному коефіцієнті диференціації загальних доходів населення (зменшився з 2,3 до 1,9 разу). Водночас серед індикаторів соціальної складової трудоворесурсної безпеки незначне зростання продемонстрував показник первинної інвалідності (з 4,37 до 4,6 особи на 1000 населення в 2000 – 2012 рр.).

Найбільш позитивні зрушення в сфері використання трудоворесурсного потенціалу відбулися у зміні співвідношення середньої

заробітної плати та прожиткового мінімуму: в 2000 р. середня заробітна плата становила 80% прожиткового мінімуму, у той час, як в 2012 р. – 266,8%. В період економічного зростання помітно збільшувалась частка заробітної плати у сукупних доходах домогосподарств (з 37,1% в 2000 р. до 50,6% в 2007 р.), і підвищилась продуктивність праці (з 1458 грн на одну особу в 2000 р. до 2687,37 грн на одну особу в 2008 р. в цінах 1990 р.). Однак в період економічної кризи обидва ці показники відзначилися падінням і в 2012 р. не досягли «докризисового рівня». Те саме можна сказати і про показник рівня безробіття (за методологією МОП): в 2000 р. його значення було не рівні 11,6%, в 2007 – 2008 рр. даний показник впав до 6,4%, а в 2009 р. вже сягнув позначки у 8,8%.

Водночас показники загальної економічної активності, а також економічної активності жінок у 2000 – 2012 рр. зазнали незначних коливань і в загальному підсумку практично не змінилися, установившись на рівні 64,6% і 58,6% відповідно в 2012 р. Серед усіх показників трудоворесурсної безпеки у сфері використання трудоворесурсного потенціалу однозначно негативна динаміка простежується лише щодо змін співвідношення мінімальної і середньої заробітної плати – з 43% на початок означеного періоду до 36% на кінець періоду (а в кризовому 2008 р. цей показник критично впав до 29%).

Отже, серед усіх індикаторів трудоворесурсної безпеки негативного впливу економічної кризи останніх років найбільше зазнали показники реалізації трудоворесурсного потенціалу, адже сфера прикладання праці найбільш оперативної і гостро відреагувала на загальне погіршення економічної ситуації як в Україні, так і в інших країнах.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Для отримання кількісної оцінки впливу окремих чинників на стан трудоворесурсної безпеки нами було побудовано інтегральну модель трудоворесурсної безпеки за результатами аналізу індикаторів, що входять до складу її окремих компонентів: соціальної, демографічної та економічної. Характеристика кожного з індикаторів ілюструє його роль у формуванні, розподілі або використанні трудоворесурсного потенціалу, а величина його відхилення від порогового значення – імовірність виникнення загроз трудоворесурсній безпеці. Мінімізація цих загроз і визначає зміст майбутньої соціально-демографічної політики збереження і розвитку трудоворесурсного потенціалу України.

Проведений аналіз засвідчив, загальний рівень трудоворесурсної безпеки підвищувався в 2000 – 2008 рр. за рахунок покращення значень індикаторів усіх її складових і зазнав поки що незначного падіння в 2009 – 2012 рр. в основному за рахунок негативних зрушень в сфері використання трудоворесурсного потенціалу. Ускладнення економічної ситуації під час економічної кризи вже позначилось на соціальному компоненті трудоворесурсної безпеки – в цей період її рівень послабив динаміку розвитку, а в останні роки навіть зазнав незначного падіння. Тим часом демографічна компонента поки що виявляє стійкість до погіршення загальної макроекономічної ситуації.

Представлена у даній статті методика передбачає можливість розширення переліку вхідних індикаторів (разом з їх пороговими значеннями) відповідно до розширення теоретичної і статистичної бази оцінки стану трудоворесурсної безпеки. За наявності відповідних статистичних даних до індикаторів демографічної складової трудоворесурсної безпеки можуть бути додані запропоновані С. Соболевою та О. Чудаєвою параметри демографічної безпеки – коефіцієнт міграційного приросту (осіб на 1000 постійного населення), коефіцієнт трудової імміграції (кількість трудових іммігрантів на 1000 зайнятих в економіці) [10; с. 165]. За аналогією з останнім можна запропонувати показник трудової еміграції (кількість трудових емігрантів на 1000 населення працездатного віку). Серед параметрів, що можуть визначатися експертним методом, до складу індикаторів трудоворесурсної безпеки можуть бути включені окремі показники тіньової економіки – частка неформальної зайнятості, рівень тіньової заробітної плати.

Оскільки одні й ті самі показники можуть слугувати для обґрунтування різних напрямів державної політики, то в основу їх інтерпретації повинні бути закладені завдання загальної стратегії соціально-економічного розвитку. За умови зміни суспільних пріоритетів такого розвитку допускаються також і зміни в інтерпретації окремих показників як стимуляторів-

дестимуляторів, проте ця інтерпретація має залишатися науково обґрунтованою і однозначною.

Перспективним напрямом у застосування економіко-математичного моделювання до дослідження динаміки і стану трудоворесурсної безпеки є встановлення, поряд з пороговими, граничних значень її індикаторів. Що стосується демографічної складової, то, керуючись знаннями в цій галузі, ми могли б достатньо обґрунтовано визначити граничні значення для окремих параметрів. Наприклад, якщо для сумарного коефіцієнта народжуваності порогове значення дорівнює показнику простого заміщення, вказаного нами -2,14 дитини на одну жінку дитородного віку, то граничним значенням можна було би вважати одну дитину на одну жінку дитородного віку як визначений фахівцями соціальний мінімум дітності. Для середньої очікуваної тривалості життя порогове значення відповідає середньому значенню відповідного показника в країнах ЄС – 75 років, а граничним значенням можна було би вважати 65 років, оскільки смерть до цієї вікової межі вважається передчасною. Однак для більшої частини запропонованих у даній роботі індикаторів трудоворесурсної безпеки не розроблено обґрунтованої і переконливої градації на порогові та граничні, що обґрунтовує необхідність подальших досліджень у цій галузі.

#### Список літератури

1. Указ Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» № 105/2007 від 12.02.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/105/2007>
2. Закон України «Про основи національної безпеки України» № 964-IV від 19.06.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
3. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 19 вересня 2007 року «Про заходи щодо подолання демографічної кризи та розвитку трудоворесурсного потенціалу України»: Указ Президента України від 19 вересня 2007 року 3 895/2007. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. – заголовок з екрана.
4. Meadows D. Indicators and Information Systems for Sustainable Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssd.net/pdf/Donella.pdf>
5. Коломієць О.О. Демографічні передумови забезпечення трудоворесурсної безпеки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави»/ О. Коломієць. – Київ, 2013. – 20 с.
6. Власюк О.С. Методологія та моделі аналітичного планування економічного і соціального розвитку України/О.С. Власюк// Економіст. – 1998. – №5. – С.77 – 87.
7. Kusek J. Z. Ten steps to a results-based monitoring and evaluation system: a handbook for development practitioners / J. Z. Kusek & R. C. Rist. – Washington: World Bank, 2004. – 248 p.
8. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007 № 60. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251>
9. Сухоруков А. І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2012. – 398 с.
10. Соболева С. В. Демографическая безопасность России и ее регионов: факторы, проблемы, индикаторы / С. В. Соболева, О. В. Чудаева // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 3. – С. 147 – 167.

#### Аннотация

Александра Коломиец

#### ОЦЕНИВАНИЕ ТРУДОРЕСУРСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ: МЕТОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Анализируется развитие методических основ исследования трудоворесурсной безопасности Украины. Определен уровень трудоворесурсной безопасности и установлены угрозы, возникающие для нее. Представлены перспективные направления исследований в этой области.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность государства, трудоворесурсная безопасность, анализ, модель, индикаторы, угрозы.

#### Summary

#### ASSESSING HUMAN SECURITY IN UKRAINE: METHODS AND RESULTS

Oleksandra Kolomiets

This article is dedicated to the development of methodical foundations of research in human resources security in Ukraine. It evaluates the level of human resources security and its arising threats. The directions for further research in the field are proposed.

**Key words:** economic security of state, human resources security, analysis, model, indicators, threats.



**СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

*Показано значення соціального захисту населення, проаналізовано видатки бюджету м. Чернівці на соціальний захист і соціальне забезпечення населення. Розкрито проблеми та розроблено напрямки поліпшення соціального захисту в Україні.*

**Ключові слова:** соціальний захист, соціальне забезпечення населення, видатки бюджету.

**Постановка проблеми.** Видатки бюджету на соціальну сферу щорічно зростають, і при цьому рівень соціального захисту населення залишається незмінно низьким, тому пошук нових і ефективних методів оптимізації видатків на соціальний захист населення стає невідкладною проблемою, яку необхідно вирішувати.

Видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення населення займають значне місце у видатках бюджету при тому, що не встановлено стабільних структурних економічних пропорцій і сфера фінансування соціальних видатків є найбільш нерегульованою, а також у період загострення кризових явищ у соціально - економічній сфері.

Інший важливий чинник – це той факт, що Україна пов'язує перспективи свого подальшого розвитку зі входженням у європейські структури. Це зобов'язує дотримуватися відповідних європейських стандартів у найважливіших галузях, в тому числі й у сфері соціального захисту. Сучасний депресивний стан економіки унеможливорює підтримання належних соціальних стандартів для переважної більшості населення. Проблеми соціального захисту актуальні для всіх країн світу тому, що в кожній країні існують групи людей похилого віку, інваліди, багатодітні сім'ї, безробітні, які потребують соціальної допомоги.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми фінансування послуг соціальної сфери присвячено праці таких знаних фахівців економічної науки, як Дж. Стігліца, В. Лексіна, О. Швецова, А. Пороховського, Л. Абалкіна, Є. Аврамової, А. Бузгаліна. У вітчизняній науці ці питання розробляють, зокрема, О. Амоша, В. Близнюк, О. Власюк, В. Гейц, В. Гришкіна, В. Куценко, Е. Лібанова, А. Чухно.

Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень з цієї теми, цю проблему треба вивчати й аналізувати механізми фінансування соціального захисту населення з місцевих бюджетів та розробляти напрямки їх удосконалення.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування необхідності покращення соціального захисту та соціального забезпечення населення. Зокрема, необхідно проаналізувати видатки бюджетів на соціальний захист і соціальне забезпечення населення, розробити пропозиції

щодо вдосконалення фінансування соціальної сфери.

**Виклад основного матеріалу.** Першочерговою і найважливішою складовою соціальної політики держави є соціальний захист і соціальне забезпечення населення закріплене у ст. 46 Конституції України, якою встановлено, що громадяни мають право на соціальний захист, який включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, за старістю та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення, створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними.

Соціальне забезпечення (соціальний захист) - це система суспільно - економічних заходів, спрямованих на матеріальне забезпечення населення від соціальних ризиків (хвороба, інвалідність, старість, втрата годувальника, безробіття, нещасний випадок на виробництві тощо).

Система соціального захисту та соціального забезпечення являє собою соціально-економічну організаційну структуру зі складними взаємними зв'язками і залежностями її елементів. Крім того, соціальний захист як система має свою специфіку, пов'язану з традиціями в цій сфері, що склалися, та виявом певної інерційності у процесі суспільних перетворень, головним чином, через довгострокову негнучкість соціальних структур. Система соціального захисту складається з трьох елементів, кожен з яких має різне коло суб'єктів, джерела фінансування, умови та мету забезпечення.

Система соціального захисту охоплює такі форми:

- соціальне страхування за рахунок обов'язкових страхових і добровільних внесків;
- державне забезпечення та надання пільг окремим категоріям громадян (в тому числі, соціальна допомога);
- надання соціальних послуг та соціальне обслуговування певних категорій громадян [3].

Обсяг коштів, які спрямовуються на соціальний захист населення, залежить від

фінансових можливостей держави, які визначаються обсягом валового внутрішнього продукту (ВВП) і науково-обґрунтованим оптимальним обсягом фонду споживання. Видатки

на соціальний захист і соціальне забезпечення найвагоміші у видатковій частині бюджету України (табл.1).

Таблиця 1

**Видатки бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення за 2008-2012 роки (%)**

Роки	Частка видатків на соціальний захист у ВВП			Частка видатків на соціальний захист у загальній сумі видатків		
	Зведений бюджет	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Зведений бюджет	Державний бюджет	Місцеві бюджети
2008	7,8	5,4	2,4	23,8	27,4	18,3
2009	8,6	5,6	3	25,4	28,3	21,4
2010	9,7	6,4	3,3	27,6	30,7	23,2
2011	8	4,9	3,1	25,1	26,5	23,3
2012	8,9	5,3	3,6	25,2	27,4	22,6

Як видно із таблиці, частка видатків на соціальний захист у ВВП має тенденцію до збільшення, а частка видатків на соціальний захист у загальній сумі видатків Державного бюджету зростає, у місцевих бюджетах зменшується.

Незначне зростання обсягів бюджетного фінансування програм соціального захисту повинно позитивно впливати на добробут населення, але на жаль, за останні роки не змінилися показники бідності.

Кінцевою метою соціального захисту є подолання бідності та забезпечення гідного рівня життя населення.

Основним інструментом державної підтримки нужденного населення в Україні є адресна допомога з малозабезпеченості, оскільки цей тип виплат безпосередньо спрямований на підтримку доходів найбільш вразливого населення і може бути дієвим інструментом в умовах обмеженості бюджетних ресурсів. Тому першочерговими завданнями є забезпечення чіткої адресності допомоги, з одного боку, та максимального охоплення всіх осіб, які її потребують, - з іншого.

Україна опинилася у стані гострої соціально - політичної кризи, тому не вирішено багато соціальних питань. Питання соціального захисту громадян - це понад усе прерогатива державної політики. Держава повинна вжити заходи, щодо вирішення питань економічного стану та гарантій соціального захисту громадян, але внаслідок економічних обставин забезпечити виконання програм соціально - орієнтованого напряму практично неможливо.

Видатки бюджету м.Чернівці на соціальний захист у 2012 році становили 8893,7 тис.грн, у 2013 році видатки на соціальний захист становили 9375,3 тис.грн. [4]. Аналітичні дані показують тенденцію до збільшення видатків виділених із міського бюджету на соціальний захист.

На інші видатки по соціальному захисту населення по загальному фонду бюджету м. Чернівці на 2013 рік затверджені асигнування в сумі 1720310 грн., з них по КЕКВ 2240 – 60700 грн., по КЕКВ 2610 – 416500 грн., КЕКВ 2730 – 1243110 грн. Уточнений план на рік – 1768868,36

грн., з них по КЕКВ 2240 – 83376,50 грн., КЕКВ 2610 – 466281,86 грн., КЕКВ 2730 – 1219210 грн., фактичні видатки – 1684842,56 грн., касові видатки – 1518500,54 грн.

Зазначені кошти спрямовані на такі заходи:

- надання матеріальної допомоги малозабезпеченим громадянам міста;
- надання допомоги на здійснення поховання непрацюючих ;
- надання матеріальної допомоги сім'ям, воїнів загиблих в Афганістані;
- допомога вдовам, учасників бойових дій в Афганістані ;
- допомога сім'ям загиблих військовослужбовців у мирний час;
- часткове відшкодування вартості проїзду почесним донорам;
- надання щомісячної адресної матеріальної допомоги дітям-сиротам та дітям позбавленим батьківської опіки, вихованцям дитячого будинку сімейного типу та прийомних сімей;
- надання щомісячної доплати до пенсії інвалідам Великої Вітчизняної війни I групи;
- інші видатки.

Протягом 2013 року за рахунок коштів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам Чернівецької області на виплату допомог сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям отримали допомогу у зв'язку з вагітністю та пологами – 6834 одержувачі, середній розмір виплати становив 1333 грн., допомогу при народженні дитини – 17101 одержувач (одноразова) та 22220 одержувачів (щомісячна) у диференційованих, в залежності від черговості народженої дитини, розмірах. Щомісячно отримували допомогу по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку) - 46419 матерів у середньому по 373 грн. на місяць, допомогу на дітей, над якими встановлено опіку чи піклування - 811 одержувачів, середньомісячний розмір зазначеної виплати становив 2126 грн., допомогу на дітей одиноким матерям - 10949 матерів з розрахунку 356 грн. щомісячно, тимчасову державну допомогу дітям – 1379 одержувачів, у середньому по 347 грн. на місяць, та допомогу при усиновленні дитини - 22

одержувачі одноразової та 36 одержувачів щомісячної допомоги.

Державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям виплачувалась щомісячно, в середньому 8460 родинам середньомісячна виплата склала 1853,14 грн.

Виплата державної соціальної допомоги інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам проводилась у середньому 17503 сім'ям, в тому числі 17455 сім'ям, у яких проживають інваліди різних категорій, та 48 сім'ям виплачена допомога на поховання інвалідів I - III групи та дітей-інвалідів.

У 2013 році за рахунок коштів місцевих бюджетів у Чернівецькій області оздоровлено 5562 дітей пільгової категорії, насамперед дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування, дітей-інвалідів, дітей з багатодітних і малозабезпечених сімей, дітей, батьки яких загинули під час виконання службових обов'язків, талановитих та обдарованих дітей в стаціонарних оздоровчих закладах [5].

**Висновки.** Основна проблема системи соціального захисту пов'язана з тим, що існує невідповідність між можливостями держави забезпечити соціальний захист широкого кола своїх громадян і потребами населення. Основа формування сучасної системи соціального захисту повинна базуватися на таких принципах, як системність, соціальна справедливість, ефективність, фінансова обґрунтованість.

З урахуванням практичної реалізації визначених принципів в сучасних умовах, необхідно удосконалювати систему державної соціальної допомоги, реформувати соціальні послуги.

Реформування системи соціальної допомоги в Україні має відбуватися за такими напрямками: перегляд та упорядкування системи пільг, привілеїв і компенсацій; розробка соціально -

економічних норм споживання соціальних послуг за видами допомоги; розширення системи адресної соціальної допомоги; удосконалення механізму визначення права на адресну допомогу; запровадження моніторингу оцінки ефективності функціонування всіх складових соціальної допомоги.

Для підвищення якості соціальних послуг необхідно: розробити та впровадити стандарти якості послуг; створити систему контролю за дотриманням державних мінімальних стандартів якості; удосконалити систему моніторингу та оцінки якості соціальних послуг; прискорити впровадження систем управління якістю в соціальних установах та організаціях, що надають соціальні послуги.

Важливим напрямком є подальша децентралізація системи надання соціальних послуг, територіальне наближення надання послуг до місця проживання їх отримувачів, посилення відповідальності органів місцевого самоврядування за якість і фінансове забезпечення.

Пріоритетним завданням у сфері соціального захисту та соціального забезпечення є застосування соціальних стандартів з урахуванням сучасних умов; перехід від бюджетного до страхового принципу фінансування значної частини видатків на соціальний захист; зміна характеру соціальної підтримки громадян на вибірковий адресний характер; впорядкування усіх видів державної допомоги; перехід до принципу адресності для всіх видів соціальної допомоги; скорочення числа категорій, що мають право на пільги; визначення науково обґрунтованих показників оцінки, норм і критеріїв по всіх напрямках видатків на соціальний захист.

Фінансування програм соціального захисту населення повинно відповідати фінансовим можливостям бюджету та державних цільових фондів.

#### Список літератури

1. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми / Н.П. Борецька - Донецьк: Янгар, 2001. - 352 с.
2. Василик О.Д. Державні фінанси України: підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. — К.: НІОС. — 2002. — 608 с.
3. Внукова Н.М. Соціальне страхування. /Внукова Н.М., Кузьминчук Н.В. Навчальний посібник. - К.: Кондор, 2006.-352
4. Звіт про виконання міського бюджету м. Чернівці за 2012 рік та за 2013 рік.
5. Звіт про виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за 2013 рік

#### Анотація

Дар'я Ковалевич

#### СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Показано значение социальной защиты населения, проанализированы расходы бюджета г. Черновцы на социальную защиту и социальное обеспечение населения. Раскрыты проблемы и разработаны направления улучшения социальной защиты в Украине.*

**Ключевые слова:** социальная защита, социальное обеспечение населения, расходы бюджета.

#### Summary

Darya Kovalevich

#### SOCIAL SECURITY: REALITIES AND PROSPECTS

*The article shows the importance of social protection of the population, and analyzed the expenses of the budget, Chernivtsi on social protection and social security of the population. The problems and developed ways of improving social protection in Ukraine.*

**Keywords:** sotsyalnaya the protection of, sotsyalnoe obespechenye population, rashody budget.



## ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРОНАТАЛІСТСЬКИХ ЗМІН У СОЦІАЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

*Досліджуються наслідки пронаталістських змін у соціальній політиці України, аналізуються зрушення в демографічних процесах під впливом трансформації соціальної політики, розглядаються перспективи подальших змін у процесах народжуваності.*

**Ключові слова:** соціальна політика, сімейна політика, народжуваність, вичерпна плідність, бідність, виплати при народженні.

**Постановка проблеми.** Перебіг демографічних процесів є, водночас, результатом розвитку суспільних й економічних процесів у країні та каталізатором змін у цих самих процесах. Існують різні погляди на питання вагомості впливу окремих рушійних сил на зміни у процесах народжуваності, проте можна стверджувати, що падіння рівня народжуваності до наднизького рівня в країнах Східної Європи значно стало наслідком суспільно-економічних трансформацій та глибокої економічної кризи в країнах регіону. Зрушення ж у народжуваності шляхом деформації вікової структури населення, мають довготривалий вплив на економічне становище окремих країн – зокрема, на стан пенсійної системи, трудових ресурсів, безпеку, формування економічної та соціальної політики країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання ефективності пронаталістських змін у соціальній політиці достатньо тривалий час знаходиться в центрі уваги вітчизняних і закордонних науковців. Вплив відповідних інструментів соціальної політики на народжуваність досліджується у працях таких зарубіжних учених, як Г. Беккер, П. Макдоналд, Д. Коулмен, Р. Лестер, Д. Ван де Каа, А. Готье, Т. Фрейка, В. Н. Архангельський, С.В. Захаров, А. Г. Вишневський. Серед вітчизняних науковців слід відзначити дослідження В. С. Стешенко, І. О. Курило, С. Ю. Аксьонової.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження наслідків пронаталістських змін в соціальній політиці України, аналіз зрушень в демографічних процесах під впливом трансформації соціальної політики, перспектив подальших змін у процесах народжуваності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Упродовж 90-х років в Україні відбувався значний спад у народжуваності – абсолютна кількість народжених дітей зменшилась майже вдвічі, а сумарний показник народжуваності з 1991 року по 2001 рік знизився з 1,8 до 1,1 дитини на жінку. Після 2001 року зниження народжуваності змінилось стабільним зростанням, яке триває й досі. При цьому відчутно скоротився природний убуток населення, а в декількох регіонах країни спостерігається його природний приріст. Значне зниження народжуваності стало передумовою змін

у соціальній політиці держави, що мали беззаперечне пронаталістське спрямування.

Починаючи з 2004 року в Україні існує один з найбільших у Європі грантів при народженні дитини. У 2008 році здійснено подальше зростання обсягів виплат і диференціацію гранту за черговістю народження дитини. З 2011 року виплати стали більш пролонговані в часі, а обсяг допомоги розраховується залежно від прожиткового мінімуму й, відповідно, постійно зростає.

З погляду оцінки «якісних» результатів сімейної політики можна впевнено говорити про позитивні наслідки в подоланні бідності сімей з дітьми. Внесок державної допомоги сім'ям з дітьми у боротьбу з бідністю та майновою нерівністю, зокрема, простежується динамікою вкладу даної допомоги у Джині-коефіцієнт. Починаючи з 2006-го року внесок допомоги сім'ям з дітьми у послаблення майнової нерівності постійно зростає. Згідно з розрахунками ІДСД НАН України, найбільш відчутним цей внесок був у 2010 році, після чергового розширення обсягу виплат (-2%). У той час у 2001 році цей показник становив усього -0,2%. Значна матеріальна допомога при народженні дитини мала відчутний вплив на бідність сімей з дітьми, що є безумовним позитивним наслідком її запровадження.

«Кількісний» же вимір ефективності сімейної політики України проявляється в позитивних зрушеннях у демографічних тенденціях й на перший погляд, тут теж спостерігаються неабиякі досягнення. В короткотривалі періоди після впровадження та нарощування допомоги при народженні дитини відбулись позитивні зміни в динаміці та структурі народжуваності. Зросла інтенсивність дітонародження та збільшились частки дітей високих категорій в загальній структурі народжуваності. Позитивні тенденції у народжуваності дозволили зменшити депопуляцію та «пом'якшити» демографічну кризу [1, с. 45].

Найбільш відчутне зростання показників інтенсивності народжуваності спостерігалось в період між значним зростанням допомоги при народженні дитини у 2005 році та фінансово-економічною кризою 2008-2009 рр, після чого тенденція зростання народжуваності змінилась стабілізацією на відносно високому рівні. Зміни у структурі народжуваності свідчать, що після 2005

року відбулось відчутне зростання частки других народжень та частки третіх і наступних народжень. Після 2008 року зростання даних показників продовжилося ще більш відчутними темпами, що, в умовах домінування орієнтації на дводітну модель батьківства, свідчить про більш повну реалізацію дітородних намірів.

Результати соціологічних досліджень Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України 2008, 2009 та 2010 років також свідчать про певний позитивний вплив матеріальної допомоги на дітородні наміри. Доля опитаних, які відзначили вплив матеріальної допомоги на свої дітородні плани, стабільно знаходиться на рівні 12-14%. З цих 12-14%, станом на 2010 рік, 5,8% вже *народили дитину* протягом періоду, що минув з часу її запровадження, 2 % - планували народити *продовж 2-3 років* [2, с 76].

Проте погляд на зміни у народжуваності крізь призму показників народжуваності реальних поколінь змушує зі значною обережністю говорити про позитивні зрушення в тенденціях. Динаміка показника вичерпної плідності поколінь, до досягнення ними 40 років свідчить про те, що, незважаючи на зростання сумарного показника народжуваності, кожне наступне покоління жінок народжує все меншу кількість дітей і помітних зрушень у цій негативній тенденції не спостерігається (рис. 1). Можливість народжувати після сорокалітнього віку залишається ще тривалий час, але впливу на загальну тенденцію народжуваності жінок старших сорока років, мати не буде, оскільки питома вага «пізніх» народжень у загальній структурі народжуваності надзвичайно низька.

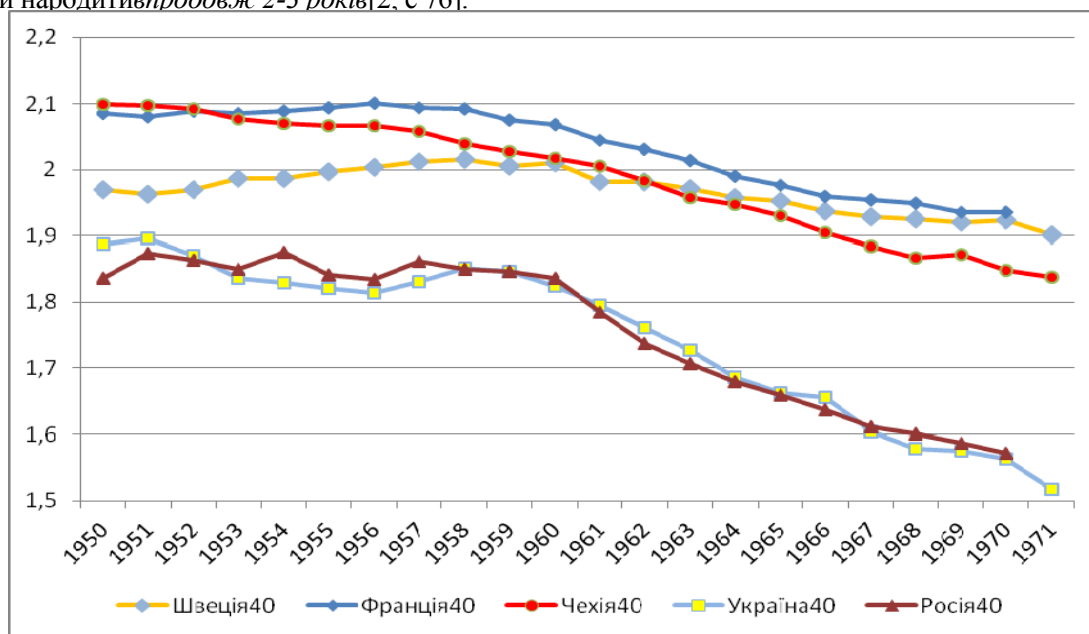


Рис. 1. Динаміка показника вичерпної плідності поколінь до досягнення ними 40 років упродовж 1950-1971 років, дитини на жінку [3]

Зміна показника вичерпної плідності поколінь до досягнення ними віку 40 років свідчить, що стабільно знижується підсумкова народжуваність вже тих поколінь, чий пік дітородної активності припав на 2000-ні роки. У поєднанні з трансформацією вікової моделі народжуваності й зростанням народжуваності старших вікових груп це певною мірою доводить значний внесок зміщень у календарі народжень («таймінгу») в зростання поточних показників. Це достатньо добре гармоніє з поясненням зрушень у народжуваності під впливом змін ціннісних орієнтацій населення (які провокують відкладення дітородження) в рамках теорії Другого демографічного переходу. Подібним чином пояснюють зростання народжуваності впродовж 2000-х років й ряд європейських вчених, зокрема Т. Фрейка та С. Захаров. [4, с 635].

Динаміка даного показника для країн постсоціалістичних характеризується більш відчутним й прискореним зниженням в досліджуваній період, ніж у країнах Західної

Європи. Це вираз того, що трансформаційні процеси в суспільстві та економіці певним чином корегують глобальний процес зниження народжуваності. У цьому контексті зростання допомоги при народженні має підґрунтя для деякого впливу на динаміку народжуваності реальних поколінь також – й вплив цей певною мірою простежується.

Привертає увагу те, що і покоління 1965-1967 років народження дещо вибиваються з перманентної тенденції зниження народжуваності й демонструють незначне зростання показника вичерпної плідності. Свого 40-літнього віку ці покоління досягли в 2005-2007 роках, тобто саме тоді, коли спостерігався найбільший приріст сумарного показника народжуваності. Це може слугувати підтвердженням того, що запровадження значних виплат при народженні дитини деякою мірою сприяло більш інтенсивному дітородженню. І цей невеликий сплеск народжуваності реальних поколінь досить вдало поєднується з даними соціологічних досліджень

щодо 5% респондентів, які станом на 2008-2010 рр. народили дитину під впливом зростання виплат при народжуваності.

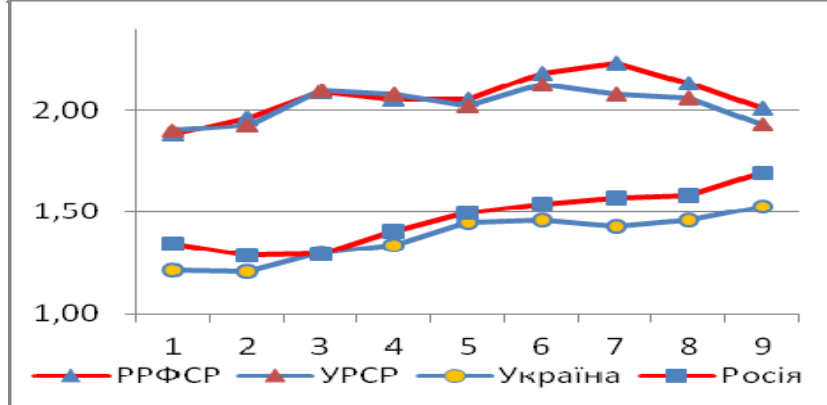
Невелике зростання показника вичерпної плідності виглядає особливо позитивним у контексті існування загрози відмови від народження дітей, відкладених на пізні періоди дітородного віку, яка може трапитись під впливом несприятливого матеріального становища в ці періоди життя. Зауважимо, що для покоління сучасних сорокарічних жінок характерний значний розрив між народженнями різних черговостей. Інтергенетичний інтервал між народженнями першої і другої дитини у жінок, які народили другу дитину у віці старше 35 років, був більше 10 років. Цей факт вказує, що більшість жінок, народжених у кінці 60-х – на початку 70-х років минулого століття, першу дитину мала у віці найвищої дітородної активності, у неблагополучні 90-ті роки., попри всі матеріальні труднощі. Однак народження бажаної другої дитини здебільшого через недостатність матеріального забезпечення і нерозв'язаність житлової проблеми відкладалось [5, с 35]. Відповідно, існував достатньо високий ризик відмови від народження бажаної кількості дітей, що спричинило б куди більш значне зниження показника вичерпної плідності.

Значний внесок «відкладеної» народжуваності в поточну динаміку показників у поєднанні з тим, що показники дітородних орієнтацій населення

знаходяться на рівні 1.9 – 2 дитини (як у чоловіків, так і у жінок) дозволяє стверджувати про відсутність перспектив подальшого значного зростання народжуваності в осяжному майбутньому.

Подібне явище також спостерігається для поколінь 1957-1961 років народжень (рис. 2). Активізація пронаталістської соціальної політики в Радянському Союзі на початку 80-х років певною мірою відобразилась на динаміці вичерпної плідності. Проте це незначне зростання не мало кардинального впливу на тенденції народжуваності й не відповідає «закладеним» в демополітичній зміні пронаталістським очікуванням. Також це зростання значно нижче від того, що демонструє динаміка народжуваності умовних поколінь. Відповідно, існує підґрунтя для історичних аналогій: на зростання поточної народжуваності як упродовж 80-х років, так і упродовж 2000-х, значний вплив мали зрушення у календарі народжень у межах конкретних поколінь.

Перебіг цього процесу в Україні дещо відрізняється від того, що можна було спостерігати в УРСР в 80-х роках, проте схожий з динамікою показників народжуваності в Росії після запровадження в 2007-му році значної матеріальної підтримки сімей з дітьми у вигляді материнського капіталу (значної суми коштів, яка може бути використана на кілька цілей – отримання освіти дитиною, поліпшення житлових умов).



**Рис. 2. Зміна сумарного показника народжуваності у наступні після активізації сімейної політики, дитини на жінку [3]**

Існує певна відмінність між зрушеннями в народжуваності, які відбувались в Україні в 1980-х роках, і після 2004-го року. Якщо зростання народжуваності дітей високих черговостей у 80-х роках відбувалось достатньо «стрибоподібно», з двома піками зростання в 1983 й 1986 роках, то в 2000-х роках мала місце більш систематична тенденція зростання, яке триває й понині. Саме в цьому полягає відмінність між зрушеннями у календарі народжень під впливом інструментів сімейної політики й глобальною трансформацією вікової моделі народжуваності, яка спостерігається впродовж останніх десятиліть у країнах Європи.

Якщо порівнювати зміни у народжуваності в Україні та Росії, то в обох країнах в наступні роки після активізації сімейної політики спостерігається зростання сумарного показника народжуваності.

При цьому поточна тенденція куди більш стабільна та тривала, ніж це було після реалізації заходів підтримки сім'ї у 80-х роках. Для Росії характерне більш відчутне зростання народжуваності дітей високих черговостей.

В Україні мало місце пришвидшення зростання народжуваності (зокрема дітей третьої та наступних черговостей через кілька років після активізації сімейної політики в той момент (2008 рік), коли виплати при народженні дитини було диференційовано за черговістю і саме після народження дітей високих черговостей батьки стали отримувати більш значну матеріальну допомогу.

Підсумуємо, що тенденції народжуваності на даному етапі є результатом перебігу ряду процесів різного походження, насамперед – зрушень в

календарі народжень під впливом змін у ціннісних орієнтаціях та впливу соціально-економічних чинників на прийняття рішення про народження дитини. Пронаталістська соціальна політика в Україні продемонструвала певну ефективність – в результаті відбулось незначне зростання підсумкової народжуваності поколінь, народжених в кінці 1960-х років, а також удалося сприяти реалізації відкладених народжень, щодо яких існувала ймовірність відмови від реалізації.

Зростання народжуваності відбулося більше, ніж того варто було б очікувати без реалізації подібних заходів. Проте соціальна політика не вплинула кардинально на перебіг процесів народжуваності й в майбутньому не варто очікувати значного зростання показників народжуваності. Зауважимо позитивний внесок виплат при народженні в подолання дитячої бідності. Подальший же розвиток сімейної політики треба спрямовувати в поліпшення „якісного” виміру народжуваності.

#### Список літератури

1. Крімер Б.О. Демографічні наслідки запровадження допомоги при народженні дитини / Б. О. Крімер // Демографія та соціальна економіка. — 2013. — № 1 (19). — С. 37-47
2. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / За ред. Е. М. Лібанової. — К.: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. м. В. Птухи НАН України, 2010. — 248 с
3. Human Fertility Database [Електронний ресурс] // Режим доступа: <http://www.humanfertility.org>
4. Frejka Т., Zakharov S. The Apparent Failure of Russia's Pronatalist Family Policies / Tomas Frejka // Population and Development Review. — 2013. — № 39 (4). — С. 635-647.
5. Аксьонова С.Ю. Особливості народжуваності у жінок середнього віку/ С. Ю. Аксьонова // Демографія та соціальна економіка. — 2009. — № 2 (12). — С. 28-39.

#### Аннотация

Борис Крімер

#### ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОНАТАЛИСТСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ УКРАИНЫ

*Исследуются последствия пронаталистских изменений в социальной политике Украины, анализируются сдвиги в демографических процессах под влиянием трансформаций социальной политики, рассматриваются перспективы дальнейших изменений в процессах рождаемости.*

**Ключевые слова:** социальная политика, семейная политика, рождаемость, исчерпывающая плодовитость, бедность, выплаты при рождении.

#### Summary

Borys Krimer

#### EFFECT OF FAMILY POLICY CHANGES ON FERTILITY IN UKRAINE

*Paper is devoted to investigate of modern family policy changes in Ukraine, evaluating its effect on period and cohort fertility. Perspectives of further changes in fertility are investigated.*

**Keywords:** social policy, family policy, period fertility, cohort fertility, poverty, birth grant.



**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ І ФІНАНСОВА  
САМОДОСТАТНІСТЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД**

*Проаналізовано соціально-економічну сутність територіальних громад. Наголошено на суб'єктно-об'єктній природі управління місцевим розвитком: територіальна громада виступає одночасно і суб'єктом, і об'єктом місцевого самоврядування. Обґрунтовано положення, згідно з яким фінансова самодостатність є важливою ознакою життєдіяльності територіальних громад.*

*Ключові слова: соціально-економічна сутність, територіальна громада, місцевий розвиток, фінансова самодостатність.*

**Постановка проблеми.** Термін «територіальна громада» широко використовується як у теоретичних дослідженнях, так і на практиці. У першу чергу це стосується правової науки та юридичної практики. Правознавці правомірно пов'язують поняття територіальної громади із системою місцевого самоврядування та місцем у ній мешканців громади.

В українському законодавстві поняття «територіальна громада» є ключовим для розуміння реалізації місцевого самоврядування, його первинним суб'єктом. У той же час це поняття є порівняно новим для економічної науки України, яке не набуло як єдності думки в науці, так і загальноприйнятого теоретичного визначення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На думку О. В. Батанова, конструюючи теоретичну модель територіальної громади, треба мати на увазі, що територіальна громада – це складна «кумулятивна» форма суспільної організації, сукупність людей (місцевих жителів), асоційованих на публічних засадах у межах певної території та об'єднана різноплановими ознаками системного характеру (зокрема, демографічний і територіальний зв'язок, правовий і політичний зв'язок, майновий (економічний) і професійний зв'язок, мовний і релігійний (соціально-культурний) зв'язок тощо). Це об'єднання, яке не виключає право людини на індивідуальність, окреме житло та дозвілля, консолідує зусилля багатьох для досягнення бажаного всіма результату. Іншими словами, відбувається реалізація приватних цілей у публічно-правовій формі [1].

Важливою особливістю місцевого самоврядування в територіальній громаді є реалізація місцевих інтересів. У межах територіальних громад місцеві інтереси переважають над глобальними, відомчими та вузькопрофесійними. Ефект від такого об'єднання сильніший, ніж від механічного поєднання зусиль роз'єднаних індивідів, оскільки в рамках такої спільноти відбувається не лише поєднання спільних зусиль у єдине ціле, а й спеціалізація окремих її членів для виконання професійних функцій, починаючи від господарських і завершуючи управлінськими. Інтеграція людей у територіальну громаду з метою спілкування, виховання, виробництва тощо має природний характер, відбувається на добровільній, свідомій основі, із врахуванням уявлень, побажань, мотивів, прагнень кожної людини чи більшості людей.

І. В. Видрін у цьому контексті розглядає територіальну громаду як «соціальну спільність, яка складається в кордонах спільного мешкання громадян, має своєю основою необхідну, соціально зумовлену діяльність, яка здійснюється групою людей, об'єднаних спільними інтересами в політичній, соціально-економічній та культурно-побутовій сферах життя» [2].

М. П. Орзіх розглядає територіальну громаду як первинний суб'єкт місцевого самоврядування, – «єдиний на території соціальний субстрат, який має власні інтереси» і до складу якого входять «громадяни України, іноземці, особи без громадянства, що постійно мешкають або працюють на даній території, або володіють на території нерухомим майном, або сплачують місцеві податки та збори» [3]. М. О. Баймуратов пропонує розглядати територіальну громаду (місцеву спільноту) як «сукупність фізичних осіб, що постійно мешкають на відповідній території та пов'язані між собою територіально-особистими зв'язками системного характеру» [4].

Конституція України (стаття 140) стверджує право територіальної громади на самостійне вирішення питань місцевого значення: «Місцеве самоврядування є правом територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста – самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції та законів України».

У статті 5 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» подається більш детальне визначення поняття територіальної громади як «жителів, об'єднаних постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр».

Однак таке трактування терміна «територіальна громада» має дещо однобічний характер, тому що робить акцент лише на її територіальній ознаці, що не відображає усього розмаїття даного соціально-економічного та правового явища.

**Постановка завдання.** Метою статті є міждисциплінарний аналіз соціально-економічної сутності територіальних громад і визначення ролі фінансової самостійності у їх життєдіяльності.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** У наукових дослідженнях поняття «громада» і «територіальна громада» зазвичай

розглядаються в аспекті проблематики та методології, характерної для тієї чи іншої науки.

Л. К. Абрамов та Т. В. Азарова досліджують громаду з позиції філософського вчення про соціальний просторово-часовий континуум: «В українській культурі час і простір – це засоби згуртування людей. Соціальний час і простір розглядаються сучасною філософією як форми руху буття соціально-історичних процесів, суб'єктами яких є соціальні спільноти, групи, покоління. Тобто громаду можна розглядати як соціальну спільність, що є суб'єктом зміни того світу, в якому розгортається її буття» [5].

Громада, отже, має свій соціальний час у вигляді минулого, теперішнього та майбутнього. Минуле в громаді – це те, що перестало бути актуальним для людей завдяки подальшому розвитку (застарілі техніка, технології, наукові знання, соціальні відносини, форми управління і т. п.). Однак найбільш цінні елементи минулого переходять у теперішнє, стають актуальними у даний час (мистецтво, література, наукові відкриття та інше). Теперішнє постає діяльністю даних членів громади, які проявляють активність у досягненні поставлених завдань, реалізації інтересів. Теперішнє пов'язане з переживаннями членів громади, із тим, як вони оцінюють своє буття, як задовольняють свої потреби. Майбутнє громади пов'язане з можливим, воно існує у вигляді різних перспектив розвитку, в планах, проектах, програмах, які ще не ввійшли в практику. Саме тут функціонують моральні цінності та ідеали, що стимулюють людську діяльність у бік прогресу.

Соціологи розглядають територіальні громади як одиниці організованого соціально-культурного простору. Досить часто термін «територіальна громада» і «місцева громада» в соціологічних дослідженнях використовуються як синоніми. Проте, якщо причиною створення територіальних громад можуть бути певні владні рішення стосовно територіальних утворень, то умовою існування місцевого співтовариства служать історично сформовані – стійкі соціальні зв'язки індивідів. Одне з класичних пояснень соціального зв'язку в громадах запропонував П. А. Сорокін. Основною причиною формування колективної єдності він називає різноманітність соціальних функцій, виконуваних індивідами. Кожен індивід своїми силами може задовольнити лише частину потреб. Для задоволення інших – він повинен звертатися до інших індивідів і вступати з ними у взаємодію. Соціальна різноманітність індивідів – одна з істотних причин, що спрямовує одних осіб до інших і змушує їх зв'язуватися один із одним. Указавши на те, що соціальна інтеграція детермінована географічними, біолого-фізичними та соціально-психологічними факторами, вчений доходить висновку: причинно-функціональний зв'язок усіх частин функціональної взаємодії призводить до утворення колективної єдності, що виступає лише як сукупність взаємодіючих людей.

Т. Парсонс визначав поняття громади (спільноти) як соціальну систему, відзначаючи, що «спільноти – це об'єднання дійових осіб, що володіють певним територіальним простором як основою для здійснення більшої частини їх повсякденної діяльності». «За деяким винятком

люди більш-менш постійно організовують свою рутинну діяльність у межах якоїсь спільної території. Колектив, який виникає в такий спосіб, і являє собою громаду» [6]. Як колективна система територіальна громада виражає закріплені уявлення про членство у цій спільності, що визначають, які індивіди належать їй, а які – ні. Для того, щоб існувати і розвиватися, ця система повинна, з одного боку, підтримувати єдність культурної орієнтації як підставу культурної ідентифікації, а з іншого – систематично задовольняти вимогам нижчих рівнів соціальної системи, що упорядковують інтеграцію на рівні організму людини й особистості. Таким чином, система соціальної спільноти повинна структурувати свої відносини до трьох систем дії – культурної, особистісної та біологічної, створюючи при цьому три функціональні підсистеми соціальної системи: політичну, економічну та систему соціалізації.

Деякі соціологи роблять акцент на поєднанні інтересів, пов'язаних із місцем близького проживання, і позатериторіальних інтересів (громадська позиція, спільні корені, приналежність до певної професії та ін.). Люди можуть жити спільними інтересами, пов'язаними зі спільними двором, вулицею, кварталом. Однак існує маса інтересів, що виходять за ці межі та об'єднують людей не лише за ознакою гуртожитку. На основі позатериторіальних інтересів формуються спільноти людей, прив'язаних до території інакше, ніж через вулицю або будинок. Наприклад, у характеристиці поняття місцевої громади можна визначити таку важливу рису, як громадські інтереси, що роблять можливим повсякденне, пов'язане з ними спілкування людей, які проживають один від одного на певній відстані. За характером своїх інтересів такі спільноти найчастіше не мають територіальної забарвленості, але в них, оскільки люди живуть і діють на певних територіях, неминуче з'являються ті чи інші інтереси, пов'язані саме із місцем проживання.

Сучасна соціологія висунула нову методологічну модель дослідження суспільства – динамічне соціальне поле. На нашу думку, ця модель може бути використана і для аналізу територіальних громад. Відповідно до неї громада може розглядатися не як жорстка «тверда» система, а як «м'яке» поле взаємовідносин. Соціальна реальність постає міжособистісною реальністю, в якій існує мережа зв'язків, прихильностей, залежностей, обмінів. Реальність представлена специфічним громадським середовищем, що поєднує людей один із одним. Модель соціального поля виникла з прагнення більш глибоко зрозуміти і описати динамічну природу суспільства, але на сьогодні вона потребує значної концептуальної розробки та емпіричного підтвердження.

Велике значення для розуміння сутності територіальних громад мають погляди культурологів та істориків. Історико-культурологічний підхід відрізняється системним баченням людини в усіх її проявах – як індивіда, члена сім'ї, соціальної групи, держави і суспільства, людини, яка володіє безмежним спектром потреб, що знаходять відображення в її інтересах, різноманітних видах діяльності і відносин у матеріальній та духовній сферах, в історичній



ретроспективі економічних, політичних, етнокультурних, релігійних та інших детермінацій [7].

Проблематика місцевих громад, на думку вченого К. Ю. Зендрікова, співвідноситься з формуванням громадянського суспільства. Він визначає такі цілі формування й оформлення місцевих (територіальних) спільнот:

а) вплив на структурування суспільства, організація самостійних колективних дій груп населення;

б) формування відносно стійких соціальних груп суспільства [8].

У зв'язку з цим визначені як найбільш значущі дві групи питань. Перша – стосується взаємин більшості та меншості з метою досягнення суспільної злагоди та розв'язання проблем меншини, друга – пов'язана з формуванням системи управління, яка виключає концентрацію всіх управлінських і ресурсних функцій в одних руках. К. Ю. Зендріков вважає, що місцеві спільноти можна розглядати як сформовані за тими чи іншими ознаками меншини, що захищають свої інтереси від посягання інших спільнот та держави. Дане визначення місцевої громади не враховує інших її ознак, окрім функції захисту інтересів місцевого співтовариства. Світовий досвід засвідчує, що найліпшим способом захисту інтересів територіальної спільноти вдається досягти, створюючи на її базі громадські об'єднання й асоціації.

На наш погляд, значний науковий потенціал вивчення територіальних спільнот має синергетичний підхід. Згідно з одним із визначень синергетики – це міждисциплінарний напрямок дослідження механізмів вільного виникнення і руйнування, переходу від хаосу до порядку і назад, властивих будь-яким системам у процесі їх розвитку [9]. Територіальні громади, безумовно, є системами, яким притаманні системоутворювальні зв'язки.

Однією з центральних категорій у синергетиці є самоорганізація. Її визначають як «спонтанне утворення високоупорядкованих структур із зародків або навіть із хаосу» [10]. Фактично базуючись на ймовірності, самоорганізація веде до стійкості через нестійкість. Ключовим моментом для розуміння причин самоорганізації є ідея саморуху, яка, крім синергетики, глибоко аналізується в діалектиці, у тому числі діалектиці необхідності та випадковості. Синергетичний підхід, розкриваючи широкі можливості у сфері дослідження складних відкритих систем, дозволяє за допомогою своїх методологічних ідей ліпше зрозуміти різні процеси в розвитку територіальних громад. Наприклад, використання гіпотези про конструктивну роль випадку в суспільному розвитку пояснює суб'єктивний характер державно-цивільного життя суспільства, дозволяє поряд із закономірними причинно-наслідковими зв'язками враховувати і випадкові, імовірнісні зв'язки при аналізі місцевих спільнот.

У рамках синергетичного підходу В. Н. Михайлівський та М. І. Михайлівський виділяють три фундаментальних принципи: інваріантності; структурної стійкості; єдності й боротьби ентропії та негентропії та зростання

інформації [11]. Територіальні громади як соціальні системи демонструють прояв цих принципів як в історичному розвитку, так і системному аналізі їх життєдіяльності. Структурна стійкість територіальних громад характеризується властивістю систем придушувати різного роду зовнішні впливи за допомогою процесів, що виникають усередині системи (принцип Ле Шательє-Брауна) [12].

Як висновок, використання синергетичного підходу при дослідженні самоорганізації в територіальних громадах має значний потенціал для розуміння механізму функціонування та розвитку місцевих спільнот.

Економісти розглядають територіальну громаду як особливий клас соціально-економічних систем мікрорівня. Так, російські вчені Ю. В. Філіппов та Т. Т. Авдєєва визначають місцеве співтовариство, по-перше, як територіальну спільність людей, у межах якої визначається необхідність задоволення колективних і приватних потреб, інтересів, зумовлених спільним проживанням людей на даній території, а по-друге, як соціально-економічні відносини [13].

Продовжуючи думку Ю. В. Філіппова і Т. Т. Авдєєвої, С. Ю. Кочеткова зазначає, що, по-перше, основи життєдіяльності місцевої громади складають економічні відносини, по-друге, місцева спільнота – це соціальне середовище, яка, у взаємозв'язку з економічними умовами, становить єдиний соціально-економічний простір, необхідний для функціонування господарюючих суб'єктів [14].

Серед українських вчених, які досліджували економічну сутність територіальних громад, варто виділити праці Г. Л. Монастирського, який обґрунтував модернізаційну парадигму управління економічним розвитком найменших адміністративно-територіальних одиниць. Для позначення таких утворень ним запропонована й обґрунтована категорія «територіальних спільнот базового рівня» як первинних адміністративно-територіальних одиниць держави, що характеризуються поєднанням територіально-просторової, економічної та соціально-демографічної компонент.

На думку Г. Л. Монастирського «для напрацювання цілісної концепції управління розвитком територіальних спільнот базового рівня з позиції реалізації їх економічного потенціалу та забезпечення конкурентоздатності необхідним є системний комплексний міждисциплінарний підхід, що дозволить розглядати ці спільноти як суб'єкти економічних відносин та об'єкти економічної діяльності. Це врешті-решт дозволить окреслити економічне підґрунтя реалізації місії територіальних спільнот базового рівня як осередків життєдіяльності людини» [15].

**Висновки.** Економісти виділяють такі суттєві характеристики, які треба враховувати при визначенні поняття територіальної громади: населення, територія, соціальна взаємодія, почуття співпричетності до подій у громаді. Важлива роль відводиться також наявності та характеристикам місцевого самоврядування в громаді, яке є і механізмом регулювання розвитку територіальної спільноти, і його складовою частиною.

Територіальна громада виступає в даному випадку одночасно і суб'єктом, і об'єктом місцевого самоврядування. Наприклад, російський учений В. А. Лапін визначає територіальну спільноту як «співтовариство людей, які проживають на певній території й об'єднані спільними інтересами у вирішенні питань життєдіяльності за допомогою використання і розвитку місцевих матеріальних і соціальних ресурсів на принципах самоврядування» [16].

Зважаючи на таке визначення, можна стверджувати, що в Україні сьогодні є лише деякі передумови для формування територіальних громад, які б відповідали його змісту. Це пов'язано з тим, що більшість територіальних громад не усвідомлює спільних цілей, не є об'єднаною спільнотою і не має достатньо ресурсів для свого розвитку.

Ще однією перешкодою для формування в Україні зрілих територіальних громад, здатних на саморозвиток, є неефективна система їх фінансового забезпечення.

#### Список літератури

1. Батанов О. В. Територіальна громада – первинний суб'єкт муніципальної влади в Україні: поняття та ознаки / О. В. Батанов // Вісник Центральної виборчої комісії. – 2008. – № 2 (12). – С. 51–57.
2. Выдрин И.В. Территориальный коллектив как субъект местного самоуправления (государственно-правовые аспекты) / И. В. Выдрин // Правоведение. – 1992. – № 4. – С. 82–90.
3. Орзіх М. Концепція правового статусу самоврядних територій і органів місцевого самоврядування // Місцеве та регіональне самоврядування України. – Вип.1–2 (10–11). – К., 1995. – С. 65–73.
4. Місцевий розвиток за участі громади : Монографія у 2 т. – Суми : Університетська книга, 2013. Том 1. – Теоретичні основи сталого місцевого розвитку, орієнтованого на громаду / [за заг. ред. Ю. М. Петрушенка]. – Суми : Університетська книга, 2013. – 352 с.
5. Баймуратов М.О. Територіальна громада в політичній системі і системі місцевого самоврядування України // В кн.: Муніципальне право України: Підручн. / За ред. В. Ф. Погорілка, О. Ф. Фрицького. – К., 2001. – С. 122–123.
6. Парсонс Т. Система современных обществ / Толкотт Парсонс; пер. с англ. Л. А. Седова и А. Д. Ковалёва; науч. ред. пер. М. С. Ковалёва. – М. : Аспект-Пресс. 1998. – 269 с.
7. Любимов Л.Л. Механизм общественного самоуправления: пивилизационный полхол / Л.Л. Любимов. Е. В. Яровая // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – № 2. – С. 45–54.
8. Зендриков К. Ю. Местное сообщество как предмет социотехнической работы [Глава] / К. Ю. Зендриков //

Забезпеченість фінансовими ресурсами є «ахіллесовою п'ятою» розвитку місцевих громад. Не дивно, що мінімальний розмір самостійних територіальних громад у багатьох розвинених країнах світу визначається можливістю акумуляції фінансових ресурсів, необхідних для їх розвитку. Наприклад, в основу традиції утворення місцевих громад у США покладена спроможність місцевої спільноти утримувати за свої кошти школу. Тобто громада повинна мати можливість дати виховання й освіту своїм членам.

Тому самодостатність місцевих ресурсів (перш за все, фінансових), є необхідною умовою для сталого розвитку територіальних громад. З огляду на це, запропоноване в проекті нового закону України «Про місцеве самоврядування» поняття територіальної громади варто уточнити і викласти у такій редакції: територіальна громада – жителі, які мають спільні інтереси, зумовлені постійним проживанням у межах відповідної території, власні органи місцевого самоврядування та ресурси, достатні для функціонування та розвитку.

- Местные сообщества в местном самоуправлении : Учебное пособие для муниципальных служащих / Московский общественный научный фонд: Школа муниципального самоуправления: Сост. ред. А. Ф. Бабобанов. – М.: Московский Общественный Научный Фонд, 2000. – 182 с.
9. Автономов А.С. Правовая онтология политики: к построению системы категорий / А. С. Автономов. – М.: ООО Фирма «Инфограф», 1999. – 284 с.
10. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен. – Москва: Мир, 1980. – 404 с.
11. Самоорганизация в природе и обществе: философско-методологический очерк / РАН СПб. каф. философии. – СПб: Наука, 1994. – 129 с.
12. Эшби Р. Введение в кибернетику / Р. Эшби. – Издательство иностранной литературы, 1959. – 432 с.
13. Филиппов Ю. В. Основы развития местного хозяйства: Учебник для вузов / Ю. В. Филиппов, Т. Т. Авдеева. – Акад. народ. хоз-ва при Правительстве РФ. – М.: Дело, 2000. – 264 с.
14. Кочеткова С. Ю. Малое предпринимательство в экономическом развитии местного сообщества : дис. канд. экон. наук : 08.00.01 / С. Ю. Кочеткова. – Краснодар, 2002. – 192 с.
15. Монастирський Г.Л. Муніципалізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня: Монографія / Г. Л. Монастирський. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2010. – 464 с.
16. Лапін В.А. Реформа местного самоуправления и административно-территориальное устройство России / В. А. Лапін, В.Я. Любимов. – М.: Дело, 2005. – 240 с.

#### Аннотация

Юрій Петрушенко

### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФИНАНСОВАЯ САМОДОСТАТОЧНОСТЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН

Анализируется социально-экономическая сущность территориальных общин. Отмечено субъектно-объектную природу управления местным развитием: территориальная община выступает одновременно и субъектом, и объектом местного самоуправления. Обосновано положение, согласно которому финансовая самодостаточность является важным признаком жизнедеятельности территориальных общин.

**Ключевые слова:** социально-экономическая сущность, территориальная община, местное развитие, финансовая самодостаточность.

#### Summary

Yuriy Petrushenko

### SOCIO-ECONOMIC ESSENCE AND FINANCIAL SELF-SUFFICIENCY OF LOCAL COMMUNITIES

The paper is dedicated to the analysis of social and economic essence of local communities. The subject-object nature of managing local development was emphasized: local community appears simultaneously as a subject and object of local government. The thesis, under which financial self-sufficiency is an important feature of vital activity of local communities, was justified.

**Keywords:** socio-economic nature, local community, local development, financial self-sufficiency.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ МІСТА

*Досліджуються проблеми управління конкурентоспроможністю. Визначаються підходи до трактування сутності конкурентоспроможності, її ключові ознаки. Обґрунтовується необхідність визначення міста як одного з об'єктів конкурентоспроможності. З'ясовується сутність конкурентоспроможності міст і пропонується механізм управління конкурентоспроможністю міста.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкурентоспроможність міста, управління конкурентоспроможністю.

**Постановка проблеми.** В умовах загострення конкурентної боротьби на макро-, мезо- та мікрорівні, посиленні кризових явищ в економіці держави та її регіонів, підвищення уваги до необхідності децентралізації регіонального розвитку, забезпечення конкурентоспроможності регіонів і міст стає одним із пріоритетних завдань регіонального менеджменту. Обґрунтування наукових підходів до формування механізмів забезпечення і управління конкурентоспроможністю на національному, регіональному та локальному рівнях є вимогою сьогодення. Дані проблеми вимагають розробки управлінського інструментарію з урахуванням факторів конкурентного середовища. Однак складність полягає ще й у тому, що нема розробленого понятійного апарату в системі конкурентоспроможності міста.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання оцінки конкурентного середовища, забезпечення конкурентоспроможності регіону є предметом дослідження таких вітчизняних дослідників як Я. Антоній, І. М. Вахович, З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська, Л. П. Стеців в працях яких досліджено теоретико-методичні основи формування конкурентного середовища, визначено фактори, які впливають на рівень конкурентоспроможності регіону, розглядаються питання, пов'язані з формуванням конкурентних переваг регіону як необхідного елементу забезпечення його конкурентоспроможності. Поряд із цим, питання забезпечення конкурентоспроможності міста не достатньо обґрунтовані вітчизняними науковими школами. Таким чином, складні умови розвитку економіки характеризуються конкуренцією як всередині країни, так і на рівні регіону, міста. Посилення конкуренції виставляє нові вимоги до управління розвитком міст на основі забезпечення їх конкурентоспроможності. Чітке розуміння поняття «конкурентоспроможність міста» та його місця в ієрархічній системі конкурентоспроможності держави дозволить систематизувати знання покращити наукові та практичні здобутки у сфері забезпечення конкурентоспроможності міста. Підвищення конкурентоспроможності міста сприятиме його соціально-економічному розвитку, забезпечить самофінансування й активізацію

інвестиційно-інноваційних процесів на рівні регіону та країни.

**Постановка завдання.** Дослідження теоретичних підходів до трактування сутності конкурентоспроможності, з метою виявлення її ключових ознак та формування на цій основі підходів до управління конкурентоспроможністю міста. Визначення й обґрунтування місця конкурентоспроможності міста в ієрархічній структурі об'єктів конкурентоспроможності.

**Виклад основного матеріалу.** Конкурентоспроможність є багатоаспектним поняттям, що в перекладі з латинської мови означає суперництво, боротьбу за досягнення найліпших результатів. Існує ряд підходів, що базуються на трактуванні поняття конкурентоспроможності на основі наявності факторів виробництва. За своєю сутністю, такий підхід вважаємо ресурсним, оскільки домінантою в подібному трактуванні є саме забезпеченість певним видом ресурсів. Так, Д. Кісінг вважав конкурентоспроможність сукупністю таких факторів, як кваліфікована праця, некваліфікована праця і капітал, [1] а Е. Хекшер – спеціалізацією на тому виробництві, для якого співвідношення факторів виробництва, яке воно має, найсприятливіше. [2] На наш погляд, сама по собі наявність ресурсів формує лише можливості для створення конкурентних переваг, а отже досягнення конкурентоспроможності. Мова йде про наявність певної конкурентної позиції, яка може бути використана у конкурентній боротьбі та слугувати основою для набуття конкурентної переваги. Відповідно, сама по собі наявність сприятливої комбінації ресурсів необхідна, але не достатня умова конкурентоспроможності.

Другий підхід до визначення конкурентоспроможності базується на досягненні ефективності використання наявних ресурсів. Так, Я. Антоній трактує конкурентоспроможність як створення таких структурних комбінацій, які уможливають оптимальне використання ресурсів та їх комерціалізацію. [3] Погоджуючись із думкою про те, що ефективність використання ресурсів є необхідною умовою досягнення конкурентоспроможності, вважаємо за доцільне враховувати і потенційні можливості об'єкта.

Існує ряд наукових підходів, які трактують поняття конкурентоспроможності на основі можливостей. Ф. Фатхутдінов вважає конкурентоспроможністю властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами [4; 7], а група вчених А. Філіпченко, С. Моринець В. Вергун - як здатність держави розробляти та виготовляти товари та послуги або ж вищої якості, або ж за цінами, значно нижчими порівняно з конкурентами. [5] На нашу думку, важливим за таких трактувань є врахування динамічності, як однієї з важливих ознак конкурентоспроможності.

Ряд учених дефініцію конкурентоспроможності трактують з позиції суперництва на ринку, тобто акцентують увагу на порівняльному характері конкурентоспроможності об'єкта.

Л. Кобилянський вважає конкурентоспроможністю – рівень економічних, технічних і експлуатаційних параметрів, які дозволяють витримати суперництво з іншими аналогічними товарами на ринку [6]. Г. Азоев розглядає конкурентоспроможність як – суперництво на будь-якому поприщі між особами [7], а А. Юданов - як боротьбу за обмежений платоспроможний попит споживачів [8]. З даного підходу стає зрозумілим те, що явище конкурентоспроможності завжди виявляється в порівнянні, та має характер суперництва.

Деякі науковці наголошують що конкурентоспроможність базується на наявності конкурентних переваг. Я. Жаліло та Я. Базилук розглядають конкурентоспроможність національної економіки як економічну категорію, що характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг і досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [9]. А П. Беленький трактує поняття як

пріоритети, в яких територія має конкурентні переваги і посилення яких має сприяти підвищення життєвого рівня населення [10].

На нашу думку, широта підходів до визначення сутнісного базового підтверджує багатогранність категорії конкурентоспроможності, та дає можливість визначити коло тих ознак, які дозволяють вести мову про конкурентоспроможність об'єкта. Основними ознаками конкурентоспроможності є:

- *порівняльний характер* – конкурентоспроможність проявляється тільки через порівняння характеристик економічного суб'єкта з характеристиками інших суб'єктів даного ринку;

- *релевантний характер* конкурентоспроможності, який означає, що траєкторія руху даного економічного суб'єкта (його конкурентна позиція) відносно інших суб'єктів може бути визначена тільки в межах релевантного зовнішнього середовища;

- *динамічність (часовий характер)* критерію конкурентоспроможності характеризує положення суб'єкта у конкурентному полі в координатах часу як результат його конкурентної діяльності.

- *ефективність використання ресурсів* – необхідною умовою досягнення конкурентоспроможності є висока ефективність використання наявного потенціалу, що слугує запорукою формування та ефективного використання конкурентних переваг.

- *конкурентні переваги*

- *потенційні можливості.*

Зауважимо, що різними вченими розглядалися різні об'єкти конкурентоспроможності: товар (С. Позняк, Л. Кобилянський,) організацію (Ф. Фатхутдінов, Г. Азоев, А. Юданов), галузь (Дж. Кернс, А. Сміт, М. Портер), регіон (П. Беленький, Я. Антоній, А. Селезньов), національну економіку (Я. Жаліло, О. Шнипко, Б. Кваснюк, А. Кінах).

Виходячи з вищенаведеного, нами пропонується ієрархічна структура конкурентоспроможності об'єктів, що представлена на рис. 1.

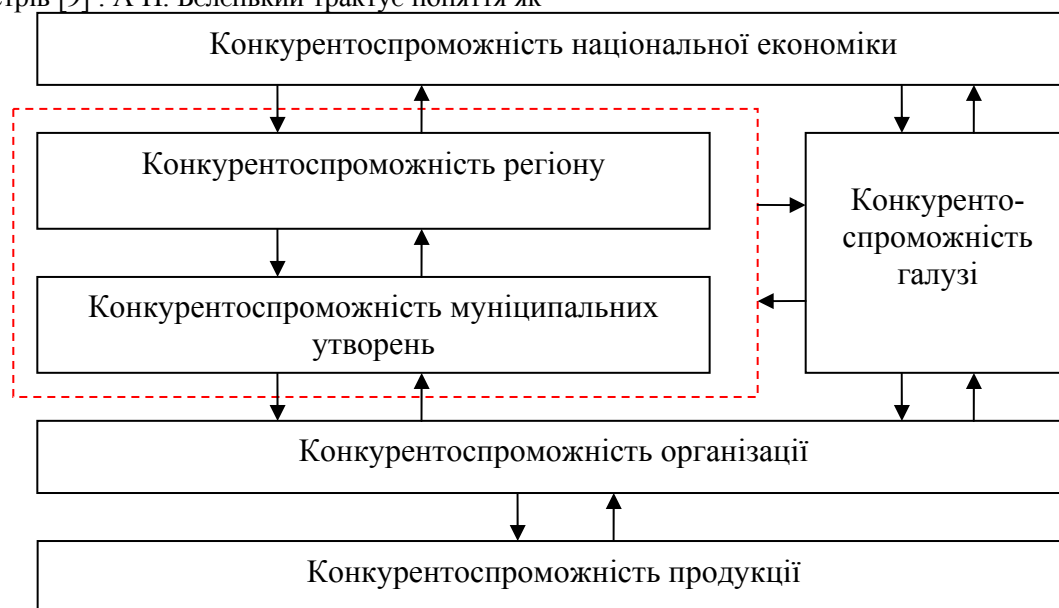


Рис 1. Ієрархічна структура конкурентоспроможності об'єктів

На наш погляд, існує необхідність доповнення ієрархічної структури об'єктів конкурентоспроможності одним із важливих об'єктів – муніципальним утворенням.

Використання ієрархічного підходу до формування стратегії регіонального розвитку, за умови використання стратегій муніципального розвитку дасть можливість забезпечити ефект синергії.

Рівень муніципальних утворень в забезпеченні конкурентоздатності регіону та держави відіграє важливу роль оскільки:

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

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

3. Деталізація регіональних стратегічних орієнтирів відбувається в стратегіях розвитку муніципальних утворень, що повинні підпорядковувати напрям свого розвитку регіональним цілям, а ті повинні враховувати інтереси, стратегічне бачення цих муніципальних утворень. В іншому випадку протилежний характер стратегічних векторів розвитку регіональних утворень або нівелює зусилля й прагнення регіону і територіальних громад, або породжує конфлікт їх інтересів. А це блокує динаміку розвитку територіальних систем різного рівня.

4. Муніципальні утворення виступають як суперники в питаннях залучення фінансових і людських ресурсів, що дає підстави стверджувати про наявність між ними конкурентної боротьби.

Під поняттям *конкурентоспроможність міста* належить розуміти *здатність муніципальної системи до створення та підтримання конкурентних переваг за допомогою ефективного використання усіх видів потенціалу з метою забезпечення економічного зростання міста та підвищення рівня і якості життя населення.*

Управління конкурентоспроможністю міста являє собою певний аспект муніципального менеджменту, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення високого рівня життя населення.

Основними елементами системи управління конкурентоспроможністю міста є мета, об'єкт і суб'єкт, методологія та принципи, процес та функції управління. Метою управління конкурентоспроможністю міста є забезпечення життєздатності та сталого розвитку міста за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі, забезпечення належних умов життя населення та постійне поліпшення стандартів.

Слід зазначити що з переорієнтацією на ринкову економіку в управлінні містами відбулися великі зміни. Якщо раніше держава не тільки обирала шлях розвитку міста, але й повністю

забезпечувала рух цим шляхом, то сьогодні ситуація істотно змінилася. Суб'єктами управління конкурентоспроможністю міста є певне коло установ і структур, які реалізують його мету.

В Україні, формується багаторівнева структура суб'єктів управління містами, до якої належать:

1) структури, які безпосередньо входять до складу апарату управління містом і фінансуються з бюджету;

2) госпрозрахункові організації, які забезпечують життєдіяльність міста та є самостійними юридичними особами;

3) організації й установи подвійного підпорядкування, що функціонують як регіональні підрозділи державних управлінських структур;

4) установи, діяльність яких координується міською владою.

В умовах соціально-економічних трансформацій в Україні та формування ринкової економіки змінюються системи суспільних відносин. З огляду на це, триває процес пошуку оптимальної організації управління як на державному рівні, так і на рівні регіонів, зокрема міст. На це спрямована законодавча робота Верховної Ради України і практична діяльність виконавчих органів влади.

На рівні міста перетинаються інтереси як органів місцевого самоврядування, так і обласних рад та державних адміністрацій, а також безпосередньо держави через відповідні загальнонаціональні установи, кожна з яких має певні інструменти впливу на ситуацію в місті. Тому питання управління конкурентоспроможністю містом дуже складне та вимагає додаткового дослідження з метою напрацювання механізмів спрощення системи управління та оптимізації управлінських функцій. На рис. 2 деталізовано цикл управління конкурентоспроможністю міста.

Цикл управління конкурентоспроможністю міста складається з таких блоків: аналіз; планування; практична реалізація; контроль.

Важливо зазначити що блоки в механізмі забезпечення конкурентоспроможності міста є взаємодоповнюючими, оскільки дії, які відбуваються в рамках блоку «Контроль» тривають постійно, а не лише після виконання дій блоку «Практична реалізація», що забезпечує можливість підвищення ефективності дій щодо забезпечення конкурентоспроможності міста.

При формуванні ефективної структури управління містом необхідно:

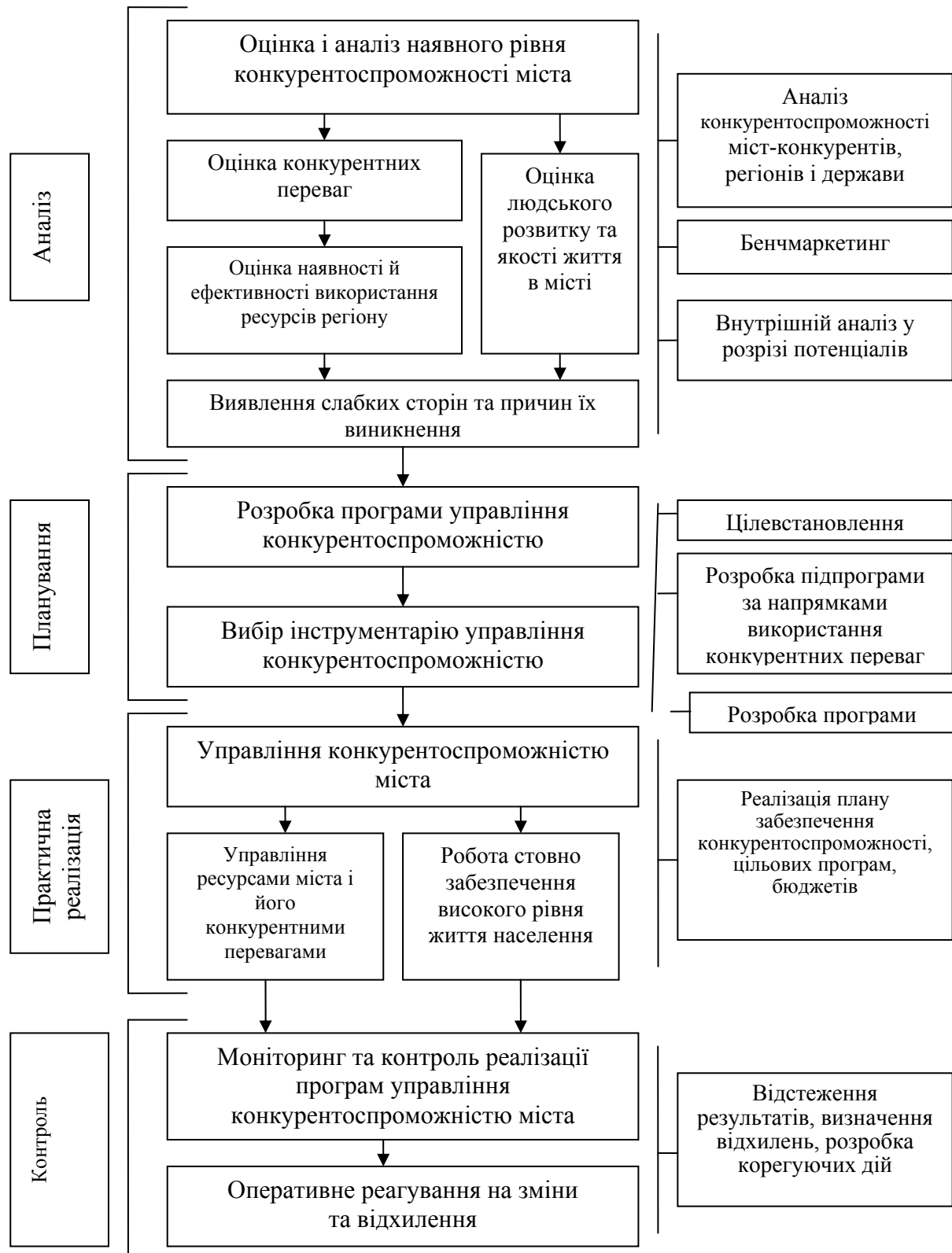
- базуватися на фундаментальних наукових принципах побудови структур управління складними системами;

- забезпечити виконання принципу органічності взаємозв'язку структур різного ієрархічного рівня для підтримання раціонального підпорядкування і предметної координації;

- врахувати вимоги чинного законодавства щодо формування і функцій організаційних

структур управління та функцій окремих суб'єкта управління, що зумовлює відмінності підрозділів; організаційно-структурних схем управління

- врахувати реальні обставини, специфічні однакових за назвою та функціями об'єктів.  
вимоги та можливості кожного конкретного



\* адаптовано на основі [12; 14]

Рис. 2. Цикл управління конкурентоспроможністю міста



Список літератури

1. Keesing D.B. Labor Skills and Comparative Advantage // American Ekonomik revier. – 1996. – May. P.249-258
2. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність проблеми, механізм реалізації. – К.:Наук. Думка, 2003. – 334 с.
3. Ярош Антоній. Конкурентоспроможність регіонів та еволюція регіональної політики Європейського союзу // Регіональна економіка, 2004. – С.188-193.
4. Фатхутдинов Ф. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление.- М.: Инфра – М. – 2000
5. Сучасні міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносин / А.С. Філіпченко, С.Я. Моринець, В.А. вергун та ін. – К.: Либідь, 1992. С. 259
6. Кобилянський Л.С. Управління конкурентоспроможністю: Навчальний посібник. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: Эксмо, 2004. – 554 с.
8. Юданов А. Конкуренция: теория и практика. М.АКАЛИС, 1996 – 179 с.
9. Конкурентоспроможність регіонів України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін.; За ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
10. Беленький П.Ю., Мікула Н.А., Матвеев Є.Е. Конкурентоспроможність на транскордонних ринках. – Львів: ІРД НАН Укр., 2005. – 214 с.
11. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы /М.: ОАО Типография НОВОСТИ, 2000. - 256 с.
12. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо-, макроуровневом измерении / М. Гельвановский, В. Жуковская // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3.– С. 67-70
13. Camagni R. On the concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? – Urban Studies. – Vol.39. – No13. – 2002. – p.2395-2411.
14. Ковальська Л.Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення:Монографія – Луцьк: Надстиря, 2007 – 420 с.
15. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Місто>

Аннотация

Алла Тендюк, Людмила Стрижеус

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ГОРОДА

*Исследуются проблемы управления конкурентоспособностью. Определяются подходы трактования сущности конкурентоспособности, определяются ее ключевые признаки. Обосновывается необходимость определения города в качестве одного из объектов конкурентоспособности. Раскрывается сущность конкурентоспособности городов и предлагается механизм управления конкурентоспособностью города.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурентоспособность города, управление конкурентоспособностью.

Summary

Alla Tendyuk, Lyudmila Stryzheus

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH TO MANAGING COMPETITIVENESS

*This paper investigates the problem of managing competitiveness. Identify approaches to the interpretation of the essence of competitiveness, defines its key features. The necessity of determining of the city as one of the objects of competitiveness. Determine the nature of the competitiveness of cities and proposes a mechanism for managing the competitiveness of the city.*

**Keywords:** competitiveness, competitive advantage, competitive city management competitiveness.

## ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ НАСЕЛЕННЯ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Розглянено існуючі тенденції зайнятості та безробіття в Харківському регіоні, виділені професійні групи, які мають найбільший попит на ринку праці, проаналізовано сучасну структуру попиту та пропозиції робочої сили, виявлено позитивні тенденції зниження дисбалансу між попитом і пропозицією робочої сили.*

**Ключові слова:** зайнятість, безробіття, структура попиту та пропозиції, ринок праці, професійні групи.

**Постановка проблеми.** Сучасні реалії економічного життя країни вимагають постійного моніторингу соціально-економічного стану не тільки країни в цілому, але й її регіонів. Одним з індикаторів ефективності державної політики є стан ринку праці та тенденції, які йому властиві.

В Україні останні роки спостерігається дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили на ринку праці. У зв'язку з тим, що регіони України значно відрізняються між собою за соціально-економічним розвитком це вимагає розширення досліджень, результати яких могли б бути використані при виробленні політики зайнятості на регіональному ринку праці. Саме тому видається актуальним дослідження тенденцій розвитку ринку праці на прикладі Харківського регіону, що в подальшому дозволить розробити комплекс заходів, спрямованих на поліпшення ситуації на регіональному ринку праці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, що стосуються формування сучасного ринку праці, його функціонування та розвитку, проблем відповідності попиту та пропозиції робочої сили розглянуті такими вітчизняними і зарубіжними вченими, як Брич В. Я. [0], Колот А. М. [2], Онікієнко В. В. [3] та ін.

**Постановка завдання.** Базуючись на напрацюваннях досвідчених науковців [1; 2; 3] доцільне дослідження регіональних особливостей розвитку ринку праці. У зв'язку з цим метою статті є аналіз тенденцій зайнятості та безробіття в Харківському регіоні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для розробки ефективних управлінських рішень у сфері регулювання ринку праці необхідне проведення аналізу ринку праці країни як в загальнонаціональному масштабі, так і в регіональному розрізі [0]. Розглянемо стан та тенденції розвитку ринку праці Харківської області з позицій аналізу детермінант ринку праці – зайнятості та безробіття.

На рис. 1 наведено динаміку рівня зайнятості на ринку праці Харківської області. З рис. 1 видно, що протягом 2000-2012 рр. рівень зайнятості коливається. Це зумовлено тим, що в даному регіоні зосереджена велика кількість підприємств, які швидко реагують на економічні зміни, що має відображення в сфері зайнятості зокрема. Незважаючи на це, зазначимо, що рівень зайнятості в Харківській області перевищує загальнодержавний рівень даного показника.

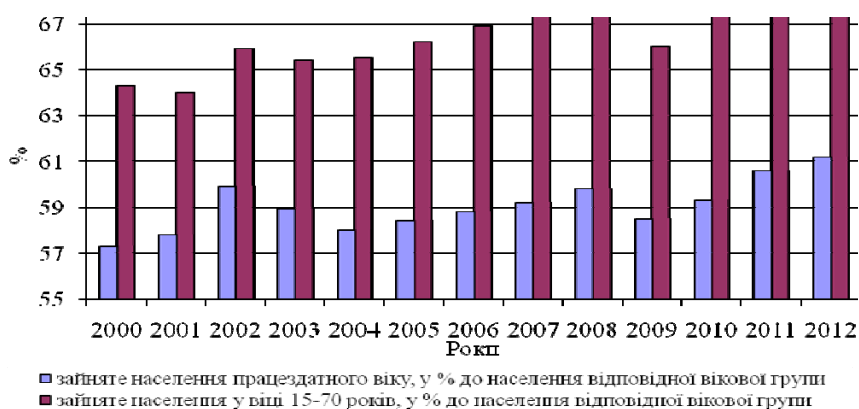


Рис. 1. Динаміка рівня зайнятості населення в Харківській області за 2000-2012 рр.

У результаті появи кризових явищ в економічній сфері в 2009 р. спостерігається найбільше за досліджуваний період зниження рівня зайнятості: у віці 15-70 років – на 1,3 в.п., у працездатному віці – на 2,4 в.п., в абсолютних величинах зменшення кількості зайнятого населення склало 47,3 тис. осіб та 54,4 тис. осіб для населення у віці 15-70 років та у працездатному віці відповідно. Протягом 2010-2012 рр. рівень

зайнятості поступово збільшується, але, як і по Україні в цілому, ще не досяг рівня 2008 рр.

Що стосується зайнятості за віковими групами, то впродовж 2011-2012 рр. можна спостерігати високі в порівнянні із загальнодержавним показником значення рівня зайнятості для вікової групи 25-60 років. Рівень зайнятості за віковими групами в Харківській області в 2011-2012 рр. наведено на рис. 2.

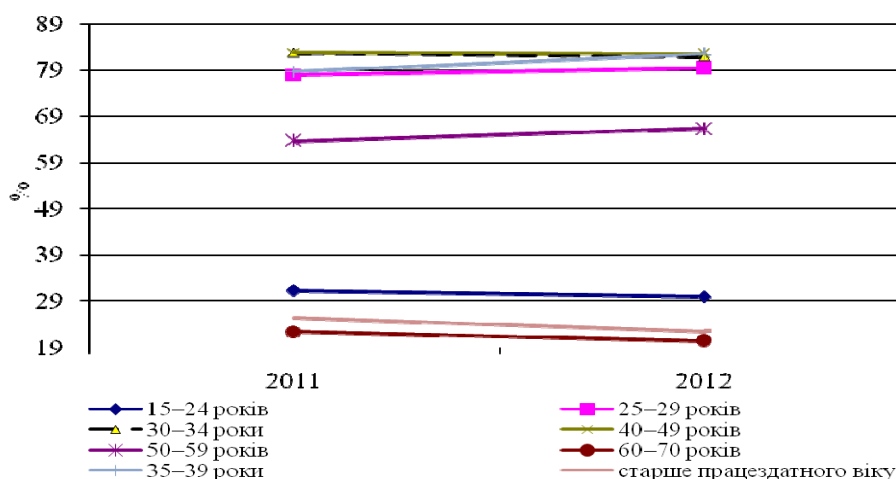


Рис. 2. Динаміка рівня зайнятості населення за віковими групами в Харківській області в 2011-2012 рр.

У Харківській області спостерігається перевищення рівня зайнятості у віковій групі 25-59 років в міських поселеннях, проте в сільських – у віковій групі 15-24 років рівень зайнятості перевищує аналогічний у міських поселеннях на 1,9 в.п., а у групі 60-70 років – на 6 в.п. Проведений аналіз дозволив зробити висновок, що зменшення кількості зайнятих у 2012 р. порівняно з 2011 р. відбувалось у галузі охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, надання комунальних та індивідуальних послуг, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги, фінансовій діяльності, торгівлі; ремонті автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, діяльності готелів

та ресторанів, будівництві, промисловості.

Структурні зміни зайнятого населення за видами економічної діяльності мають вигляд як представлено на рис. 3 [4, с. 74].

Найбільша частка зайнятого населення працює у сфері торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльності готелів та ресторанів. Друге та третє місце займають промисловість і сільське господарство, мисливство та лісове господарство. На частку цих трьох видів економічної діяльності в 2012 р. припадає 57,4 % загальної кількості зайнятих.



Рис. 3. Структура зайнятого населення в Харківській області в 2011 р. та 2012 р., %

Протягом 2012 року за видами економічної діяльності чисельність зайнятих найбільш зросла у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (на 13,6 тис. осіб, або на 9%), водночас, на підприємствах транспорту та зв'язку вона скоротилась (на 4,3 тис. осіб, або на 5,1%).

Проте, як свідчать дані Головного управління статистики, у Харківській області впродовж 2012 р. спостерігається тенденція до зменшення попиту на

робочу силу в промисловості, сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві, у сфері торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльності готелів та ресторанів та значне (на 10,8 в.п.) збільшення питомої ваги попиту в сфері транспорту та зв'язку, державного управління – на 4,6 в.п. Спостерігається тенденція до перетоку зайнятого населення зі сфер сільського

господарства та промисловості до сфери послуг, зокрема в торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів та ресторанів. Частка зайнятих у даній галузі в 2011 р. порівняно з 2000 р. збільшилась на 8,47 в.п.. Після зростання навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце до максимального значення 12 осіб у 2009 р., в 2012 р. даний показник знизився до рівня 8 осіб,

проте залишається на високому рівні в порівнянні з докризовим значенням 2007 р. у розмірі 3 особи (рис. 4). Одночасно спостерігається поступове збільшення потреби підприємств у працівниках: так, на кінець 2012 р. кількість вакантних посад складала 3,9 тис., що в зрівнянні з 2011 р. більше на 600 посад, але все ще менше, ніж до кризового значення 2007 р. – 12,5 тис. посад.



Рис. 4. Попит і пропозиція робочої сили у 2000-2012 рр. (на кінець періоду)

Що стосується такого явища як безробіття, то можна спостерігати тенденцію до зменшення незайнятих громадян і збільшення відсотку працевлаштування Державною службою зайнятості (рис. 5) після значного зниження рівня працевлаштування в 2009 р.. На рис. 5 представлено динаміку безробіття та працевлаштування в Харківській області за період з 1991 р. по 2012 р.. Впродовж 2012р., за сприяння обласного державного центру зайнятості, було працевлаштовано 53 тис. осіб, що на 3,3% більше, ніж торік. Із зазначеної кількості 2,8 тис. громадян отримали роботу шляхом надання дотацій роботодавцям, що в 1,8 рази більше, ніж у 2011 році. Кожного четвертого безробітного було

працевлаштовано в торгівлі, на підприємствах з ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, шостого – на підприємствах переробної промисловості.

Рівень працевлаштування у 2012 році, порівняно з 2011р., зріс з 44,8% до 46,5%. Зазначений показник коливався від 35,3% у Кегичівському районі області до 59,9% – у Печенізькому. У м. Харкові рівень працевлаштування був більшим, ніж в цілому по області і становив 48%. Взагалі рівень безробіття в Харківській області має тенденцію до зниження: за 2010-2012 рр. щорічно цей показник знижувався на 0,2% та у 2012 р. склав 6,8%.

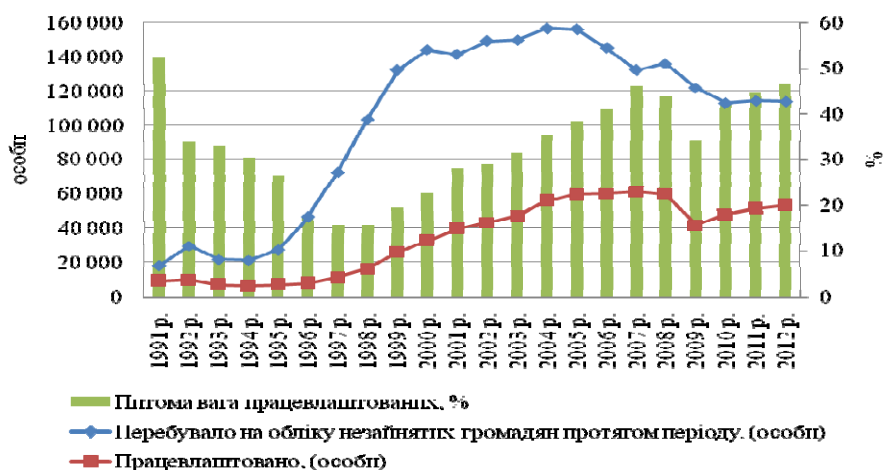


Рис. 5. Динаміка кількості незайнятих громадян у Харківській області, які перебували на обліку в Центрі зайнятості та працевлаштованих Центром зайнятості громадян за 1991–2012 рр.

Зазначимо, що найвищий рівень безробіття спостерігається у групі населення у віці 15-24 роки – 19% до економічно активного населення відповідного віку (по Україні в цілому цей показник в 2012 р. дорівнював 17,3%). Це свідчить про існування проблем при працевлаштуванні молодих фахівців на підприємствах регіону. Вони полягають у низькому рівні кваліфікації, відсутності необхідного для роботодавців досвіду роботи, загальній низькій економічній активності підприємств. Проте, як видно з рис. 6, найвищі рівні зайнятості спостерігаються в групі населення з вищою та неповною вищою освітою; найважче знайти роботу населенню з базовою загальною

середньою освітою, тобто чим нижчий рівень освіти, тим важче працевлаштуватися на роботу. Безробіття серед чоловіків вище, ніж серед жінок. Середня тривалість безробіття в 2012 р. дорівнювала 4 міс. Найбільш значна тривалість зареєстрованого безробіття спостерігалась у Первомайському районі – 6 місяців, найменша у Валківському районі – 2 місяця. Кількість безробітних (за методологією МОП), які шукали роботу понад один рік, у 2012 р., порівняно з 2011 роком, зросла більш, ніж у 2 рази і становила 16,2 тис. осіб (17,6% від загальної кількості тих, які шукали роботу).



Рис. 6. Показники зайнятості та безробіття за рівнями освіти в Харківській області в 2012 р.

Основні причини незайнятості – вивільнення з економічних причин і за власним бажанням (31 % та 38,7 % із загальної кількості безробітного населення у віці 15-70 років відповідно). Про складність працевлаштування молодих фахівців свідчить відсоток непрацевлаштованих після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації – 18,2 (10 % - серед жінок та 23,3 % серед чоловіків). Майже кожен третій безробітний – це молода людина у віці до 35 років, 35,1% – мешканці сільської місцевості. Рівень зареєстрованого безробіття сільського населення за рік зменшився на 0,2 в.п., але досі перевищує аналогічний показник для мешканців міських поселень і становить на 1 січня поточного року 3,2% проти 1,3%. Таке становище склалось, перш за все, через недостатню кількість вільних робочих місць в офіційному секторі економіки та розповсюдження неформальної зайнятості у сільській місцевості. Сільські мешканці працездатного віку навіть за умов наявності низької доходної зайнятості в особистих селянських господарствах звертались до державної служби зайнятості, оскільки потребували державної соціальної допомоги [4, с. 18].

Найбільшу питому вагу серед безробітних займають особи з професійно-технічною освітою – 33,2 %, на другому місці – особи з повною вищою освітою – 25,1 %. Найбільші обсяги безробіття на

кінець 2012 р. спостерігалися в м. Харкові (6914 осіб), Балаклійському (2503 осіб), Лозівському (2258 осіб), Ізюмському (2092 осіб), Первомайському (1686 осіб) районах.

Аналіз статистичної інформації про попит та пропозицію робочої сили за професійними групами дозволив зробити висновки щодо значного зростання навантаження на 1 вільне робоче місце кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства та зменшення навантаження в інших професійних групах при зменшенні потреби в даних робітниках на 31,23 %. Показник навантаження на одне вільне робоче місце має дуже великі розбіжності у районах області. Найвища конкуренція зафіксована у Первомайському районі – на одне вільне робоче місце претендувало 174 бажаючих та у Вовчанському – 108 осіб. У м. Харкові навантаження протягом року зменшилось на 2 особи і становило на 1 січня поточного року 2 особи.

Найбільшою залишається потреба підприємств у робітниках з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (21,27% від загальної кількості вільних робочих місць на кінець грудня 2012 р.), кваліфікованих робітників з інструментом (19,71%), працівниках

сфери торгівлі та послуг (15,53%). Найвищі значення темпів приросту потреби у працівниках спостерігаються в групі працівників сфери торгівлі та послуг – 86,88%, технічних службовців – 68,25% та робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин – 59,03%.

Основною причиною такого становища є невідповідність професійно-кваліфікаційного складу безробітних, які перебувають на обліку в службі зайнятості, вимогам роботодавців [4, с. 26]. У загальній кількості вільних робочих місць (вакантних посад), заявлених підприємствами на

кінець 2012 р., підприємствами переробної промисловості і транспорті та зв'язку було заявлено кожне друге вакантне робоче місце, та лише про 0,5% від загальної кількості усіх вакансій повідомлено фінансовими установами.

У структурі безробітних у віці 15-70 років за професійними групами в 2011 р. (рис. 7) найбільшу питому вагу мають малокваліфікована та некваліфікована робоча сила; працівники сфери торгівлі й послуг; кваліфіковані робітники з інструментом; робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин.



Рис. 7. Структура осіб, які мали статус безробітного в Харківській області за професійними групами в 2013 р.

Доцільно розглянути особливості прояву структурного безробіття в регіоні. Так, у Харківській області спостерігається поступове зменшення структурних диспропорцій на ринку праці (табл. 1). У 2012 р. рівень структурного безробіття склав 18,08 %, що нижче від загальнодержавного на 1,06 в.п. Такі тенденції позитивно характеризують зміни, які відбуваються

на ринку праці з позицій пропорційності розподілу попиту та пропозиції робочої сили на сучасному ринку праці. Отже, дослідження ринку праці за допомогою структурно-динамічного аналізу дозволяє виявити проблемні ділянки формування та розвитку як окремих елементів системи ринку праці, так і всіх їх у сукупності.

Таблиця 1

Динаміка показників структурного безробіття за професійними групами в середньому в Харківській області в 2004-2012 рр.

Рік	Чисельність структурних безробітних, тис.осіб	Рівень структурного безробіття, %
2004	19272,48	36,22
2005	12471,63	26,25
2006	9396,02	21,60
2007	8921,56	24,27
2008	10228,15	21,21
2009	7021,70	21,58
2010	7669,47	22,58
2011	6476,96	21,72
2012	5407,73	18,08



**Висновки.** Виявлені тенденції свідчать про поступове повільне відновлення економічної активності підприємств Харківської області. Для поживлення діяльності підприємств регіону необхідна стабілізація політичної та відповідно економічної ситуації в країні, стимулювання підприємств податковими та фіскальними важелями, зниження бюрократичних перепон

ведення бізнесу.

Дослідження інтенсивності зміни показників зайнятості та безробіття дозволяє дати оцінку поточному стану ринку праці Харківської області як задовільний та на основі даних досліджень розробити комплекс заходів, спрямованих на поліпшення ситуації, яка складається в поточному періоді на ринку праці України.

#### Список літератури

1. Брич В. Я. Регіональний ринок праці / В. Я. Брич, І. Б. Шевченко. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2003. – 204 с.
2. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251 с.
3. Онікієнко В. В. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / В. В. Онікієнко, Л. Г. Ткаченко, Л. М. Ємельяненко / За ред. В. В. Онікієнка. – К. : Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2007. – 286 с.
4. Економічна активність населення України 2012 : стат. збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 204 с.
5. Статистичний збірник «Економічна активність населення Харківської області у 2012 році» // Харків : Головне управління статистики у Харківській області, 2013. – 118 с.

#### Аннотация

Елена Зірко

#### ТЕНДЕНЦИИ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ НАСЕЛЕНИЯ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

*Рассмотрены существующие тенденции занятости и безработицы в Харьковском регионе, выделены профессиональные группы, которые пользуются наибольшим спросом на рынке труда, проанализирована современная структура спроса и предложения рабочей силы, выявлены положительные тенденции снижения дисбаланса между спросом и предложением рабочей силы.*

**Ключевые слова:** занятость, безработица, структура спроса и предложения, рынок труда, профессиональные группы.

#### Summary

Olena Zirko

#### TRENDS OF EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT OF POPULATION OF KHARKIV REGION

*In the article the current trends of employment and unemployment in the Kharkiv region are considered, occupational groups with the highest demand in the labor market are allocated, the structure of demand and supply of labor are analyzed, a positive downward trend of imbalance between demand and supply of labor are found.*

**Keywords:** employment, unemployment, the structure of supply and demand, labor market, occupational group.

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ МОНЕТАРНИХ ВАЖЕЛІВ ВПЛИВУ НА СПОЖИВЧІ ЦІНИ В УКРАЇНІ

*Досліджено ефективність дії та впливу монетарних важелів державного регулювання споживчих цін.*

**Ключові слова:** споживчі ціни, монетарні важелі впливу, механізм ціноутворення, грошова маса, валютний курс, таргетування.

**Постановка проблеми.** Споживчі ціни є об'єктом регуляторних процесів на перетині реального і монетарного секторів економіки, грошовою формою факторних затрат в залежності від кількісних та якісних характеристик грошової маси. Вибір монетарних важелів впливу здійснюється Правлінням Національного банку України в залежності від загально державних цілей та завдань монетарної політики, а також ситуації на грошово-кредитному ринку. Використання таких важелів дало змогу впливати протягом десятиліття на збільшену в десятки разів грошову масу, але сьогодні вимагає від Національного банку виступати більш активним учасником ринкових відносин та впроваджувати нові більш ефективні шляхи впливу через монетарні механізми на споживчі ціни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Механізм регулювання цін в межах якого розглядається використання фінансових важелів впливу побудований на основі двох основних концепцій державного регулювання економіки: теорії Дж.М. Кейнса [1] та монетарної теорії М. Фрідмена [2] в межах цих концепцій та їхнього поєднання написано ряд наукових праць такими вченими, як П. Семюелсон [3], Пінішко В.С., Медінська Т.В. [4], Литвиненко Я.В. [5], Артус М.М. [6], Шкварчук Л.О. [7], Дьяченко В.П. [8].

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження ефективності дії та впливу на об'єкт регулювання монетарних важелів державного регулювання споживчих цін.

**Виклад основного матеріалу.** Споживчі ціни як і ціни в цілому, перебувають у тісному категоріальному зв'язку з грошима і реагують на монетарні важелі впливу через засоби державного регулювання економіки. Їхня багатопланова дія неоднозначно впливає на цінові процеси мікро- та макrorівнів, змінюючи ціну як грошову форму факторних затрат залежно від кількісних і якісних характеристик грошової маси, що перебуває в обігу трансформуючи ціну при константі динаміки затрат виробничих факторів. Як визначено в електронній енциклопедії «Вікіпедія», основна мета монетарної політики полягає в забезпеченні стабільності цін, повної зайнятості і зростанні реального обсягу ВВП, що досягається за допомогою таких інструментів: операції на відкритому ринку; відсоткова політика; норма обов'язкових резервів; вплив на обмінний курс національної валюти [9].

У нашій державі Законом України «Про Національний банк України» визначено, що основними економічними засобами і методами грошово-кредитної політики є регулювання обсягу грошової маси через [10]:

- 1) визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків;
- 2) процентну політику;
- 3) рефінансування комерційних банків;
- 4) управління золотовалютними резервами;
- 5) операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку;
- 6) регулювання імпорту та експорту капіталу;
- 7) емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними.

Вибір зазначених засобів та інструментів здійснюється Правлінням Національного банку України залежно від загально державних цілей та завдань монетарної політики, а також ситуації на грошово-кредитному ринку. Зміни індексів цін та наявної грошової маси в обігу за останніх 10 років видно з таблиці.

Як видно з таблиці грошова маса виражена через грошовий агрегат М2 зросла за 10 років майже в 12 разів в той час як індекси цін зросли в 2,8 рази.

Найбільш адекватно відображає макроекономічний зв'язок рівня цін з грошовою масою кількісна теорія грошей, для якої грошово-ціновий баланс є основою проведених досліджень.

Початкові фази досліджень товарно-грошових відносин можна знайти ще в античних філософів Ксенофонта, Платона, Аристотеля, останній з яких виокремив взаємозв'язок «товар – гроші – капітал».

Дослідники розвитку та формування економічної думки віддають пальму першості в розробці кількісної теорії грошей англійському філософу та економісту Д. Юму. Останній у трактаті «Про гроші», виданому в 1752 р., обґрунтував і виклав у простій формі кількісної теорії грошей, установивши функціональну залежність між двома економічними категоріями – рівнем товарних цін і кількістю грошей в обігу. Основоположенням теорії є доктрина про те, що будь-які зміни абсолютного рівня цін обов'язково впливають на номінальний обсяг національного продукту в державі. Простеживши періоди притоку золота й срібла в Європу та динаміку цін, Д. Юм дійшов висновку, що подвоєння маси

грошей приводить до відповідного подвоєння функціонально залежні від кількості грошей. абсолютного рівня цін, припустивши що ціни

Таблиця 1

## Річні темпи зміни індексів цін і грошової маси у 2002-20012 рр.

	Індекс спожив. цін	Індекс цін виробників промисл. продукції	Індекс цін реалізації продукції с.г. підприємства	Грош. агрегат (M0)	Грош. агрегат (M1)	Грош. агрегат (M2)	Грош. агрегат (M3)
2002	100,8	103	87,4	135,8	135,2	142,3	141,8
2003	105,2	107,6	120,6	125,3	128,0	147,5	146,5
2004	109	120,5	105,7	127,9	130,2	132,3	132,4
2005	113,5	116,7	108,1	142,2	146,9	153,9	154,3
2006	109,1	109,6	102,4	124,5	125,1	134,3	134,5
2007	112,8	119,5	138	148,2	147,4	150,8	151,7
2008	125,2	135,5	110,3	139,3	123,9	131,0	130,2
2009	100,6	106,5	106,4	101,5	103,8	94,6	94,5
2010	109,4	120,9	130	116,5	124,0	123,1	122,7
2011	108	119	113,6	105,3	107,3	114,2	114,7
2012	115,9	103,7	106,8	105,5	103,9	113,1	112,8
За 10 років	278,4	439,5	315	768,9	802,4	1198,9	1191,9

Пізніше Дж. Кейнс, глибше аналізуючи розриви між мікро- та макроекономічними дослідженнями в галузі цін, прийшов до думки, що аналіз ринкового попиту, пропозиції та цін здійснюється економістами крізь призму поняття еластичності; коли ж у центрі уваги постають ціни макrorівня, то на перший план виходять, здебільшого, категорії грошового обігу та інфляції, тоді як питання еластичності попиту та пропозиції у зв'язку з ціновою динамікою стають другорядними. Перед собою Дж. Кейнс ставив завдання пов'язати між розрізнені фрагменти економічних учень теорії вартості та теорії цін, урахувавши мікро- та макроекономічні аспекти. «Я вважаю неправильним деление экономической науки на теорию стоимости и распределения, с одной стороны, и теорию денег – с другой» [1]. Дослідження взаємозв'язку між теорією грошового впливу на формування цін в окремій господарській галузі чи фірмі та переміщенням у сфері загального обсягу виробництва і зайнятості, формує потребу в розгляді завершеної картини монетарної економіки.

Існують три варіанти поведінки цін  $P$  в результаті зростання грошової маси  $M$  та попиту  $D$ .

В першому варіанті при абсолютно еластичній пропозиції ( $\Delta Y / \Delta P \rightarrow Q$ ) реальний доход  $Y$  збільшується при майже незмінних цінових коливаннях. Абсолютна еластичність пропозиції в період циклічного спаду який призводить до неповної зайнятості трудових  $L$  і капітальних  $K$  ресурсів, дозволяє збільшувати реальний національний доход шляхом підвищення зайнятості трудових ресурсів, не змінюючи граничні витрати:

$$\Delta M \rightarrow \Delta D \rightarrow (\Delta L, \Delta K) \rightarrow \Delta Y.$$

Такий варіант зростання грошової маси за кейнсіанською моделлю є найкращим для економічної системи, оскільки не призводить до

інфляційних процесів за рахунок підвищення рівня факторів виробництва, в такому варіанті монетарний імпульс досягає мети збільшуючи реальний продукт.

У другому варіанті при умові нееластичної пропозиції ( $\Delta Y / \Delta P = 0$ ) приріст реального доходу не відбувається, оскільки в період циклічного піднесення активізується повна зайнятість на ринку праці, та максимальне завантаження капіталів, впливаючи через збільшення грошової маси на зростання ефективного попиту, і в результаті на підвищення загального рівня цін:

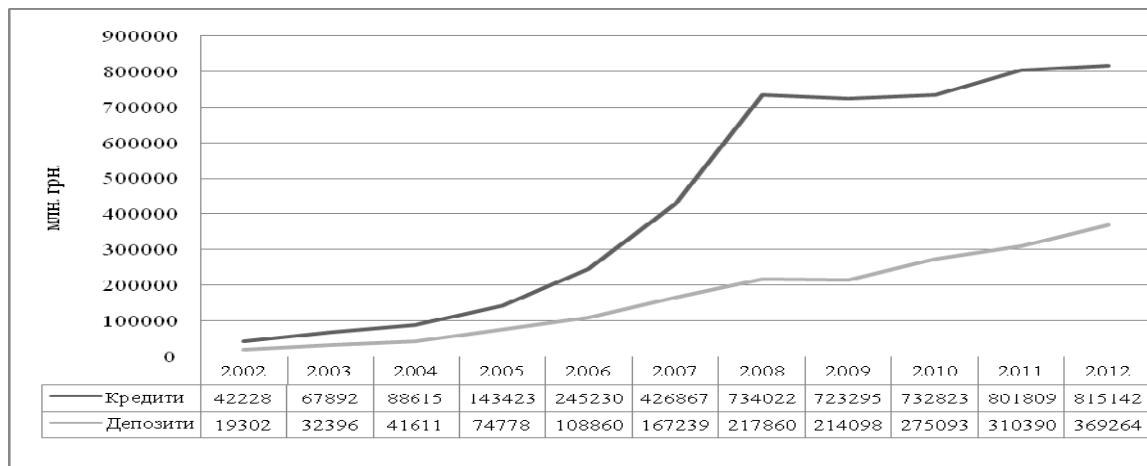
$$\Delta M \rightarrow \Delta D \rightarrow \Delta P.$$

В даному варіанті монетарний імпульс, трансформований у зростання грошової маси, досягнувши реального сектора економіки, спричинить подорожчання товарів і викличе інфляційні процеси, не вплинувши на обсяги продукту.

У третьому варіанті, оскільки ефективність ресурсів різна, то навіть при неповній зайнятості пропозиція окремих товарів може бути нееластичною. У цьому випадку ми відчуємо дію закону спадної доходності ресурсів, де зростання ефективного попиту слідом за грошовою масою викличе зростання номінального національного доходу, в стані економіки близькому до повної зайнятості реальний доход і ціни зростатимуть паралельно:

$$\Delta M \rightarrow \Delta D \rightarrow \Delta Y + \Delta P.$$

У традиційній кейнсіанській моделі зміни грошової пропозиції впливають на товарний ринок через процентну ставку, яка, з одного боку, є параметром грошового ринку зрівноважуючи попит і пропозицію на гроші, а з іншого, – параметром товарного ринку, впливаючи на інвестиційні вкладення підприємницького сектора.



**Рис. 1. Динаміка кредитів, наданих банками резидентам, і депозитів домашніх господарств за 2002- 2012 роки**

Із рисунка 1 видно що за 10 років кредити надані банками резидентам зросли в 19,3 разу, депозити домашніх господарств зростали дещо меншими темпами в 19,1 разів, але майже пропорційне зростання свідчить про те що вагома частина грошової маси яка могла вплинути на підвищення цін завдяки ефективним діям НБУ, трансформувалась через депозитні банківські продукти в кредитні позики.

За допомогою операцій на відкритому ринку з державними цінними паперами та впливаючи на розмір обов'язкового резервування для комерційних банків, центральний банк впливає на ресурсну позицію банків, здійснюючи опосередкований вплив на пожвавлення чи пригнічення кредитних відносин.

Але існують певні умови ефективності роботи кредитного провідника монетарного імпульсу: по-перше, додаткові резерви повинні бути використані на інвестиційне кредитування, а не на інші цілі; по-друге, наявність попиту на кредитні ресурси; по-третє, використання банками ресурсу саме на інвестиційне кредитування а не на інші цілі, оскільки кредитна емісія, збільшена банківським мультиплікатором, може бути імпульсом для споживчого кредитування.

Ще Дж. Кейнс розрізняв три типи економік: 1) стаціонарну економіку, де не відбуваються зміни макросередовища і очікування суб'єктів не відіграють ніякої ролі, оскільки вони стабільні; 2) динамічну економіку, в якій змінюється ситуація у передбачуваних межах, і очікування нормальні, спокійні; 3) динамічну економіку зі слабопрогнозованою майбутньою ситуацією, де очікування самі можуть спричинити нестабільність [1]. Саме третій тип очікувань з високим рівнем непевності щодо майбутньої ситуації найбільш небезпечний для функціонування економіки в державі, спричиняючи лавину, де інфляційні очікування зумовлюють зростання поточних витрат покупців як відповідну реакцію на прогнозування підвищення цін у майбутньому. Монетарний імпульс під впливом психологічного стану суб'єктів економіки,

викликаного невизначеністю щодо майбутніх цінових стрибків, призведе до зростання частки цінового компонента у складі номінального ВВП.

Отже, інфляційні очікування виступають підсилювачем монетарного імпульсу, змінюючи макроекономічні зв'язки з «гроші – реальний ВВП» на «гроші – рівень цін».

Вагомим фактором грошової трансмісії є вплив монетарного імпульсу через обмінний курс національної валюти на рівень внутрішніх цін у державі.

За останніх 10 років курс національної валюти до долара зріс у 1,5 разу, тоді як обсяги готівкової грошової маси зросли майже в 10 разів, що свідчить про орієнтацію Національного банку на режим утримання валютного курсу. Проводячи регулювання грошової маси в обігу та впливаючи на стабільність національної валюти за допомогою операцій на валютному ринку в ролі покупця, центральний банк випускає в обіг додатковий обсяг національних грошей, придбавши за них іноземну валюту, а виступаючи в ролі продавця іноземної валюти, вилучає кошти в національній валюті з обігу.

У випадку девальвації найбільш прямий вплив на ціни - це вплив на вартість імпортованих та експортованих товарів робіт і послуг. Знецінення національної валюти призводить до подорожчання імпортованих готових виробів, а завезені з-за кордону сировина, матеріали і енергоресурси здорожчують вітчизняну продукцію через технологічні ланки виробництва. Сумарний вплив курсу національної валюти на рівень споживчих цін залежить від питомої ваги зовнішньої торгівлі у ВВП, від товарної структури експорту та імпорту, а також недосконало конкурентна структура ринку призводить до дублювання темпів знецінення вітчизняної валюти. Чим вагоміші витрати компаній для входу на ринок та чим більше він монополізований, тим відчутніше впливає зміна валютного курсу на ціни. У структурі товарного імпорту України значну частину займає так званий «критичний імпорт» - енергоресурси, сировина, високотехнологічні вироби, які не виробляються вітчизняним виробництвом.

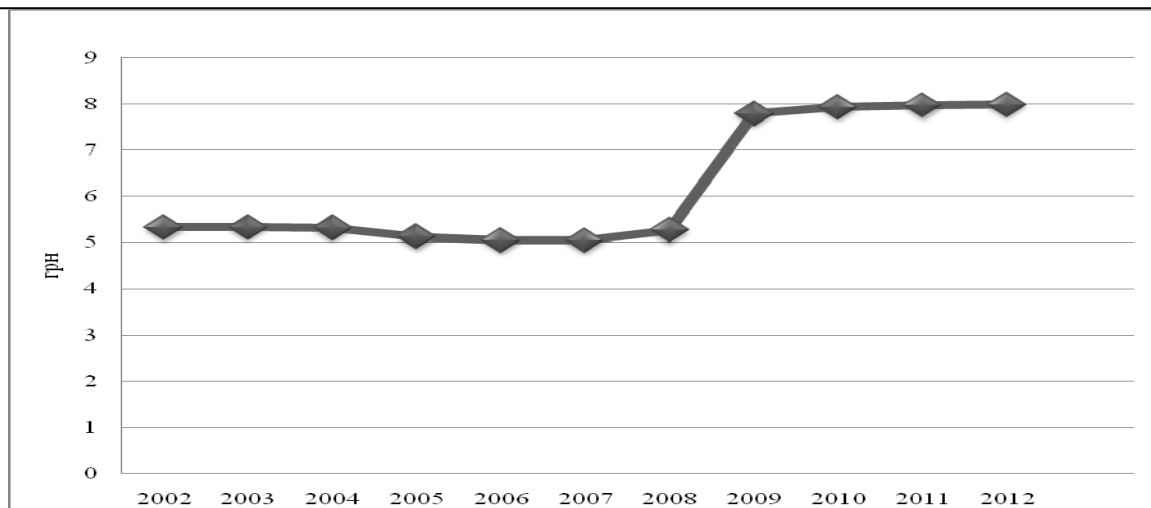


Рис. 2. Зміна валютного курсу за 2002-2012 рр.

Також спрацьовує ланцюгова реакція кумулятивного розкручування девальвації, породжена застосуванням доларового еквівалента при визначенні оптових і роздрібних цін, валютний чинник часто використовують як привід для підвищення цін, справжніми причинами якого є інфляційні очікування виробників і недосконало конкурентна структура галузевих ринків. Очікуваний рівень девальвації створює певні суб'єктивні причини для економічних суб'єктів оправдати майбутні зрушення у цінах. Фактом залишається те, що обмінний курс чи його вірогідні зміни однозначно впливають на грошовий попит, чим вищий в державі рівень привязки до іноземної валюти тим вплив девальвації на швидкість обігу грошей і рівень цін буде ще сильнішим у зв'язку з легкою можливістю заміщення валют.

Валютний курс, на який впливає Національний банк, регулюючи у межах визначеного коридору співвідношення національної валюти до найбільш вагомих валют світу, позитивно вплинув на зміни індексу цін і виступив якорем курсової динаміки та стабілізатором емісійних процесів. Однак існує зворотня сторона медалі: стримування валютного курсу впливає на рівновагу фінансових ринків та стримує економічне зростання, приводячи до збільшення дефіциту платіжного балансу та державного боргу. В умовах світової кризи та жорсткої конкуренції на міжнародних ринках підприємства-експортери держав в яких вартість національної валюти занижена, знаходяться в більш вигідному становищі.

Перераховані обставини створили передумови для переходу з початку 2014 року до плаваючого обмінного курсу гривні, який визначається взаємодією ринкових сил, також формальним поштовхом до цього послужили вимоги МВФ. Національний банк виступає учасником ринкових відносин збалансовуючи реальний попит на іноземну валюту з її пропозицією, такий режим дає змогу перейти до нового і, як свідчить світовий досвід, ефективнішого режиму грошово-кредитної політики – інфляційного таргетування.

Використання Національним банком тих чи інших інструментів характеризує режим монетарної політики в державі, який передбачає сукупність певних, скоординованих заходів центрального банку, які застосовуються для досягнення поставленої стратегічної мети. Маяками досягнення проміжної цілі виступають досягнення або утримання на стабільному рівні визначених певних номінальних показників, в більшості випадків обирається один із трьох базових номінальних показників: наявний обсяг грошової маси в обороті, значення валютного курсу та рівень інфляції.

За визначенням Європейського центрального банку, інфляційне таргетування передбачає стратегію монетарної політики, спрямовану на підтримку стабільних цін та розвиток економіки в межах прогнозованої інфляції. Для ефективного проведення такого режиму необхідні певні умови функціонування центрального банку:

1) достатня незалежність центрального банку в питаннях розроблення монетарної політики, визначення кінцевих, проміжних та оперативних цілей і відповідно інструментів які будуть застосовані для їх досягнення;

2) необхідності встановлення перед центральним банком чіткої пріоритетної цілі – цінової стабільності, порівняно з іншими такими як стабільність національної валюти, платіжної системи, підтримка економічного зростання країни;

3) необхідність об'єктивного аналізу результатів впливу інструментів монетарної політики, що передбачає наявність якісних економетричних моделей, які достовірно і в оперативному режимі описують процеси, що відбуваються в економічній системі держави враховуючи вплив зовнішніх глобалізаційних чинників;

4) розвинена система комунікацій центрального банку.

Окрім умов для ефективної роботи центрального банку необхідно щоб макроекономічне середовище було належно адаптоване до запровадження режиму інфляційного таргетування, що передбачає:

1. Достатньо розвинена фінансова система з функціонуванням високоліквідного ринку державних цінних паперів.

2. Зважена бюджетна політика та її належна координація із монетарною політикою, особливо з питань дефіциту бюджету та шляхів його покриття.

3. Зрозумілий механізм ринкового регулювання цін, зорінтований на мінімізацію адміністративного регулювання.

4. Мінімізація таких факторів як високий рівень фінансової доларизації всередині країни, залежність економічної системи від міжнародного руху капіталів та від попиту на експортну продукцію, вплив на рівень інфляції динаміки цін на енергоносії тощо.

**Висновок.** Режим інфляційного таргетування найбільш адекватна з погляду нашого дослідження, безумовними перевагами режиму інфляційного таргетування над іншими режимами грошово-кредитної політики є визначення номінального якоря, наслідки досягнення якого є зрозумілими для суспільства, та суб'єктів господарювання; гнучкість у виборі та застосування інструментів грошово-кредитної політики.

Але зауважимо, що він - достатньо непроста система взаємозв'язаних заходів, які є не тільки інструментами регулювання, але і сигнальною інформацією для суб'єктів господарювання стосовно подальших заходів центрального банку. Оголошення інфляційного таргету повинно супроводжуватися визначенням цілого ряду характеристик, які б формували чіткі правила гри для суб'єктів господарювання та давали відповіді на те протягом якого часу центральний банк буде дотримуватися оголошеної мети, який показник інфляції буде вибраний в якості таргету, наскільки він буде характеризувати цінову динаміку, в якому «коридорі» повинні знаходитись показники і однозначно які заходи будуть застосовані органами державної влади у випадку відхилення від проголошеного значення рівня інфляції. Ефективність вказаного режиму значно залежить від повноти інституційних і макроекономічних передумов, відсутність яких, безумовно, ускладнюватиме досягнення результативної дії монетарної політики, зорінтованої на цінову стабільність.

#### Список літератури

1. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1978. – 476 с.
2. Фридман М. Количественная теория денег / Пер. с англ. – М.: Эльфпресс, 1996. – 131 с.
3. Семюелсон Пол А., Нордгауз Вильям Д. Макроекономіка: Пер. з англ. – К.: Основи, 1995. – 544 с.
4. Пінішко В.С., Медінська Т.В. Ціни і ціноутворення : навч.-метод. посіб. / В.С. Пінішко, Т.В. Медінська – Львів, 2009. – 56 с.
5. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення : навч. посіб. / Я.В. Литвиненко – К. : Вид. центр МАУП, 2010. – 212 с.
6. Артус М.М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки / М.М. Артус – Тернопіль, 2010. – 54 с.
7. Шкварчук Л.О. Ціноутворення : підручник / Л.О. Шкварчук – К.: Кондор. – 2008. – 460 с.
8. Научные основы планового ценообразования: теория и методология / Под ред. В.П. Дьяченко. – М.: Наука, 1968. – 328 с.
9. Вікіпедія. Вільна енциклопедія.-Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>
10. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-ХІV, зі змінами і доповненнями.

#### Аннотация

Виктор Лащак

#### ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МОНЕТАРНЫХ РЫЧАГОВ ВЛИЯНИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ЦЕНЫ В УКРАИНЕ

*Исследована эффективность действия и влияния монетарных рычагов государственного регулирования потребительских цен.*

**Ключевые слова:** потребительские цены, монетарные рычаги влияния, механизм ценообразования, денежная масса, валютный курс, таргетирования.

#### Summary

Viktor Laschak

#### THE EFFECTIVENESS OF MONETARY LEVERAGE CONSUMER PRICES IN UKRAINE

*The effectiveness and impact of monetary levers of state regulation of consumer prices are investigated.*

**Keywords:** consumer prices, monetary leverage, pricing mechanism, money supply, exchange rate targeting.



## КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ТА ЕВОЛЮЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТЕОРІЙ ЛІДЕРСТВА

*Розглядаються основні теоретичні підходи до вивчення лідерства: поведінковий, ситуаційний та теорії рис. Охарактеризовано дві концепції - лідерських якостей та лідерської поведінки.*

**Ключові слова:** лідерство, лідерські якості, теорії лідерства, концепції лідерства.

**Постановка проблеми.** Питання сутності лідерства цікавило багатьох дослідників. Незважаючи на певні розбіжності у поглядах, вчені все ж таки схиляються до думки, що *лідерство* – це здатність завдяки особистим якостям впливати на поведінку окремих осіб та груп працівників з метою зосередження їхніх зусиль на досягнення цілей організації [1].

Лідерство – деякий невловимий феномен групової динаміки, що віддзеркалює бажання колективу під керівництвом лідера ефективно, реалізуючи творчі сили кожного, об'єднати зусилля для досягнення спільних для всієї групи цілей і завдань [7].

За останні 50 років у теорії та практиці психології та менеджменту проблема співвідношення лідерства і ефективності управління стала однією із ключових. Будь-який керівник, що турбується про ефективність своєї роботи, повинен прагнути стати лідером. “Лідерство” як тип управлінських стосунків відрізняється від поняття “керівництво”. Керівництво та лідерство є двома різними, але взаємодоповнюючими системами, кожна з яких має свої функції та характерні види діяльності, причому обидві є необхідними складовими управління будь-якої організації [2].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концепції лідерства найбільш досконало розвинені та розроблені зарубіжними фахівцями. Це такі представники, як: І.Вешлер і Ф.Масарик, В.Врум, П.Друкер, Ф.Йеттон, М.Мескон, Р.Танненбаум, Ф.Фідлер, П.Херсі і К.Бланшард. Вони створили моделі та висунули теорії, які отримали світове визнання й утвердилися як правдиві й науково обгрунтовані ідеї. Українські дослідники близького зарубіжжя В.Веснін, Д.Виханський, В.Лозниця, Ф.Хміль теж зробили внесок у розвиток теорії лідерства. Але недостатньо з'ясованими залишаються питання щодо визначення

**Постановка завдання.** Мета статті: розкрити сучасні концепції формування лідерських якостей особистості.

**Виклад основного матеріалу.** Систематизація розвитку теорій лідерства дозволяє зробити висновок, що лідерство має більш ніж вікову історію (табл. 1).

Період кінця XIX – першої половини XX століття характеризувався значним науковим інтересом до феномену управління, а також широким спектром підходів, які використовували дослідники. Результати здійснених у цей час наукових досліджень створили потужне підґрунтя для науково-практичного розвитку управлінської діяльності.

Основним акцентом наукових досліджень управління кінця XX століття є його прояв у формі лідерства. Останнє досліджується через широку призму підходів, що закладає потужний науково-практичний фундамент для розвитку лідерства. У спектрі уваги дослідників всі три аспекти управління – людські відносини, інструменти та принципи, – які переосмислюються на новому еволюційному рівні управлінської діяльності.

Дослідження лідерства початку XXI століття являють собою окремий науковий напрямок теорії управління, який досить ефективно розвивається, еволюціонує, постійно розширюючи спектр сутності поняття «лідерство» та його проявів.

Оновлення з метою приведення у відповідність до сучасних вимог потребують засади управлінської діяльності, інструментальний спектр та, найголовніше, специфіка професійної підготовки управлінців (призначення, зміст, форми, методи, засоби і результати навчання) у напрямку розвитку лідерського потенціалу.

Жодна теорія не здатна охопити всі аспекти лідерства; для менеджера-практика важливо знати ключові елементи різноманітних теорій, щоб усвідомлено підходити до їх застосування.

З одного боку, необхідно мати уявлення про результати теоретичних досліджень у сфері лідерства, а з іншого – зрозуміти контекст, у якому формуються ті чи інші концепції.

Уже на початку дослідження проблематики лідерства вчені наголошували на такі особистісні якості, що його формують: інтелект, активність, домінування, самовпевненість, прагнення до успіху, комунікабельність.

Таблиця 1

Періодизація розвитку теорії лідерства

Період	Назва теорії	Вчені	Основні положення
к. XIX – I пол.XX ст..	Концепція «характеристик лідерства»	Р.Стогділл, Г.Мінцберг, К.Юнг; 1940-1960-і	визначення характеристик особистості лідера
Теорії кінця XX ст.	Концепція ситуаційного лідерства	Д.Міллер, Д.Томпсон, С.Мілз, Д.Вудворд, П.Лоуренс, В.Врум,	характеристики лідера змінюються в залежності від ситуації, в основі теорії – аналіз певних ситуацій і відповідних їм стилів управління
	Теорія обміну та трансформаційного лідерства	Дж.Грен, Дж.М.Бернс, Г.Юкл; 1970-і рр.	лідерство розглядається як функція групи та процес організації міжособистісних відносин у групі
	Теорія лідерства-служіння	Р.Грінліф; 1970-і рр	в основі управління має бути бажання керівників служити людям;
	Теорія емоційного лідерства	Д.Гоулман; 1995 р	в умовах змінного середовища для реалізації та розвитку лідерської ролі необхідно володіти емоційним інтелектом
	Теорія «двигуна лідерства»	Н.Тичи; 1997 р	досліджує питання довгострокового лідерства
	Концепція об’єднуючого лідерства;	Дж.Ліпман-Блюмен; 1997 р.	стверджує, що сучасний лідер повинен вміти встановлювати зв’язки між своїми бажаннями та цілями, а також бажаннями та цілями інших
	Теорія опосередкованого лідерства	Р.Фішер, А.Шарп; 1998 р.	аналізується проблема мотивації до лідерської поведінки та визначається перелік не обхідних якостей
	Теорія розподіленого лідерства	Д.Бредфорд, А.Коен; 1998 р.	розглянуто процес «естафетної» передачі лідерства від одного члена команди до іншого в залежності від домінуючої компетенції
Теорії початку XXI ст.	Теорія внутрішнього стимулювання лідерства	К.Кешман; 2001 р.	удосконалення лідерства шляхом розвитку самопізнання, цілепокладання, управління змінами, міжособистісних відносин, буття, знаходження рівноваги, вміння діяти.
	Концепція «первинного» лідерства	Д.Гоулман, Р.Бояцис; 2002 р	виявлена сильна залежність ефективності підлеглих від емоційного стану керівника.
	Теорія лідерства як управління парадоксами	Ф.Тромпенаарс, Ч.Хемпден-Тернер; 2002 р.	для реалізації своєї діяльності лідер балансує між полюсами парадоксів: універсалізм – специфічність, жорсткі стандарти – «м’які» процеси, врівноваженість – емоційність, самоконтроль – зовнішній контроль

Так, потреба в особистісних якостях зумовлена специфікою ситуації й особливостями поставлених завдань. У цьому разі необхідне поєднання особистісних рис із професійною компетентністю (найчастіше тут мають на увазі наявність аналітичних здібностей, професійних знань, умінь управляти).

Для ефективного лідера необхідні, як свідчить практика, такі здібності:

- умінь здійснювати стратегічне окреслення перспектив розвитку керованої організації (часовий обрій – природна схильність людини до стратегічної й тактичної діяльності).

- умінь моделювати складну ситуацію, пророкувати ризик, змінювати організаційну структуру й культуру.

У період активізації змін необхідні такі якості: харизма (спроможність вселяти віру в себе й свої можливості); інтелектуальне піднесення (здатність переконувати послідовників у новому рішенні старих проблем); емоційність (уміння задовольняти емоційні потреби).

Лідерство стало об'єктом дослідження багатьох учених, і нині сформульовано основні теоретичні підходи до вивчення лідерства. Основним і важливим є підхід з погляду динаміки поведінки. Цей підхід ще називають поведінковий. Незважаючи на те, що поведінковий підхід просунув вивчення лідерства, зосередивши увагу на фактичній поведінці керівника, бажаного спонукати людей на досягнення цілей організації, його основний недолік - припущення, що існує якийсь один оптимальний стиль керівництва. Однак, узагальнюючи результати досліджень, які використовували даний підхід, з'ясувалось, що не існує одного «оптимального» стилю керівництва. Цілком вірогідно, що ефективність стилю залежить від характеру конкретної ситуації, і коли ситуація змінюється, змінюється і відповідний стиль. Тому можна відзначити, що необхідний ситуаційний підхід до лідерства.

Ситуаційний підхід визначає, що люди стають лідерами не стільки в силу своєї особистості, скільки завдяки різним ситуаційним факторам і відповідності взаємозв'язку між лідером і ситуацією.

На думку Ф.Фідлера, існують три критичні ситуації, які впливають на найбільш ефективне лідерство [4, с.431]: 1) вплив посади – лідер, який має більше посадових повноважень, може значно легше вести за собою, ніж той, хто не володіє такими повноваженнями; 2) структура завдань, або чіткість, з якою поставлені завдання можуть бути описані у порівнянні із ситуаціями; 3) взаємовідносини між лідером і членами групи, у тому числі – наскільки колектив довіряє лідеру і готовий йти вслід за ним. Тобто ця ситуаційна теорія визначає лідерство як продукт ситуації: людина, ставши лідером в одному випадку, набуває авторитету, який починає на неї «працювати» внаслідок дії стереотипів. Тому

вона може розглядатися групою як «лідер узагалі».

Ні підхід з позицій особистих якостей, ні поведінковий підхід не змогли виявити логічного співвідношення між особистими якостями і поведінкою керівника, з одного боку, і ефективності - з другого. Це не означає, що вони не мають значення для керівництва. Навпаки, вони є суттєвими компонентами успіху. Однак в ефективності керівництва вирішальну роль відіграють також допоміжні фактори. Ці ситуаційні фактори охоплюють потреби й особисті якості підлеглих, характер завдання, вимоги та вплив середовища.

Інший підхід передбачає вивчення лідерських якостей. У деяких джерелах цей підхід має назву теорія рис [5, с.20]. Відповідно до цього підходу, лідером може бути людина, яка володіє певним набором якостей особистості. Однак складання їх повного переліку виявилось дуже складним. Хоча вченим не вдалося сформулювати повного набору якостей, якими повинні володіти ефективні лідери, усе ж встановлено, що деякі якості є обов'язковими для лідера: високі розумові здібності, широкі громадські інтереси і зрілість.

Існує також ряд нових підходів, які знову вивчають лідерські якості, але вже у зв'язку з конкретною ситуацією (причинно-наслідковий підхід чи «атрибутивна» теорія та «харизматична» теорія).

Відповідно до розглянутих вище теорій, були створені концепції. Розглянемо їх більш детально.

Концепція лідерських якостей є найбільш раннім підходом у вивченні та визначенні лідерства. У цьому напрямку проведено сотні досліджень, які визначили занадто довгий список виявлених лідерських якостей. Була змога узагальнити і згрупувати всі раніше виявлені лідерські якості. Були висунені основні п'ять якостей, які характеризують лідера: розум та інтелектуальні здібності; панування та домінування над іншими; впевненість в собі; активність та енергійність; знання справи.

Однак ці п'ять рис повністю не пояснюють виникнення лідера. Багато людей з цими якостями так і залишались послідовниками. Більш пізні вивчення привело до виділення чотирьох груп лідерських якостей: фізіологічні, психологічні, чи емоціональні, розумові, чи інтелектуальні й особистісно-ділові.

До фізіологічних відносять такі якості людини, як зріст, вага, статура, зовнішній вигляд чи показність, енергійність рухів та стан здоров'я. Звичайно, в якійсь мірі може існувати зв'язок між наявністю цих якостей та лідерством. Однак бути фізично вище, ніж середня людина в групі, ще не дає ніякого права бути в ній лідером. Ті, хто ще вірить у пріоритет фізіологічних якостей, покладаються в своїх ствердженнях переважно на використання сили щодо зайняття лідерської позиції, що не є характерним для ефективного лідерства.

Психологічні, чи емоційні якості проявляються на практиці головним чином через характер людини. Вони мають як спадкоємну, так і виховну основи. Вроджені задатки – це першооснова психічних якостей, які, у свою чергу, бувають двоїстого характеру:

- психічні якості, які не або слабо піддаються корекції (прагнення до лідерства, схильність до ризику, темперамент);

- психічні якості, які піддаються вдосконаленню (рівень та структура інтелекту, довільна пам'ять, адаптаційність).

Удосконалюються психологічні якості під впливом досвіду, що його набуває людина в процесі свого життя і діяльності.

Вивчення розумових чи інтелектуальних якостей і їх зв'язки з лідерством проводилось багатьма вченими, і загалом їх результати збігаються у тому, що рівень цих якостей у лідерів вищий, ніж у не лідерів. Основними інтелектуальними здібностями для лідера повинні бути: прагнення до постійного самовдосконалення, схильність до сприйняття нових ідей і досягнень, панорамність мислення (системність, широта, комплексність) і професійна предметність (знання деталей і тонкощів управління), здатність до самоаналізу.

Особистісно-ділові якості носять в основному характер набутих та розвинутих у лідера навичок та вмінь у виконанні своїх функцій. Сюди можна віднести діловитість, постійний прояв ініціативи, підприємливість, мистецтво приймати нестандартні рішення.

Теорія лідерських якостей має ряд недоліків. Перелік потенційно важливих лідерських якостей виявився практично нескінченним. З цієї причини стало неможливим створити «єдиний правильний» образ лідера, а отже, – створити основи теорії. Підхід, який вивчає лідерські якості цікавий, але на жаль, не приніс користі практиці. Він послужив поштовхом до виникнення й розвитку інших концепцій лідерства, наприклад, концепція лідерської поведінки.

Важливою відмінністю від концепції лідерських якостей є те, що дана концепція припускає можливість підготовки лідерів за спеціально розробленими програмами.

Найбільш відомі концепції даного типу є такі:

- три стилі лідерства;
- дослідження університету штату Огайо;
- дослідження Мічиганського університету-ту;
- управлінська сітка (Блейк і Моутон).

Зростання лідера може відбуватися в кілька етапів, залежно від компетенцій і масштабів лідерства. Розглянемо ці етапи.

1. Внутрішнє лідерство. Це базовий етап розвитку лідерської компетенції, передумова для виникнення та розвитку лідера. Людина повинна уміти керувати собою, мотивувати та налаштовувати себе на роботу, брати

відповідальність за свої вчинки і тримати ситуацію під контролем.

2. Ситуативне, або контекстуальне, лідерство. Виявляється, коли людина бере на себе роль лідера залежно від ситуації, що склалася, і діє в конкретному контексті. На неї покладається тимчасова відповідальність за те, що відбувається. Часто такі лідери мотивуються радше необхідністю, аніж можливістю. Наприклад, в екстремальній ситуації, коли сам контекст диктує необхідність прояву лідерських якостей: якщо не я, то хто? Коли ж напруженість ситуації спадає, людина знімає із себе лідерську роль і повертається до повсякденних занять.

3. Командне, або тактичне, лідерство. Лідер постійно керує своєю командою, є її натхненником; бере ініціативу в свої руки впродовж великого проміжку часу; відповідає за свою команду та її членів; зазвичай ставить тактичні цілі й прагне до їх досягнення.

4. Системне, або стратегічне, лідерство. Лідер керує всією системою загалом. Це лідер лідерів. Тобто він керує керівниками-лідерами. Ставить стратегічні цілі, формує бачення організації, визначає плани і перспективи розвитку. Він навіть не мотивує, він надихає.

На першому етапі розвивається вміння управляти собою: працювати зі своїми станами, ставити й досягати мети, мотивувати себе на роботу й на вищі досягнення.

На наступному етапі потенційний лідер вчиться брати ініціативу на себе, спілкуватися з людьми і разом із ними рухатися до виконання поставлених завдань і цілей.

На третьому етапі набувається вміння формувати власну команду, мотивувати її, бути для людей прикладом; паралельно розвиваються інші лідерські навички: уміння координувати дії своєї команди, говорити, переконувати, формуються внутрішня сміливість, цілеспрямованість, стійкість, комунікабельність.

Четвертий етап — період створення власної лідерської школи, де б з'являлися лідери-послідовники і здійснювалося керівництво цілою системою команд. На цьому етапі необхідне вміння управляти великими системами і структурами.

**Висновки.** У сучасних умовах лідерство дає змогу підняти людське бачення на рівень більш широкого світогляду, вивести ефективність діяльності людини на рівень більш високих стандартів, а також сформувати особистість здатну досягти великих результатів за допомогою своїх неординарних здібностей. Процес лідерства дає змогу вдосконалити внутрішньоуправлінську структуру відносин в організації, забезпечити постійний рух вперед для досягнення найвищих результатів, корисних як для суспільства, так і країни в цілому.

Проведений аналіз сучасних підходів до лідерських якостей, якими повинен володіти сучасний менеджер, дозволив зробити головний висновок: що сучасні умови господарювання призводять до ускладнення внутрішньо-

фірмових відносин та вимагають від керівників прийняття оригінальних, творчих рішень, гнучкості. Сучасні менеджери повинні мати поглиблені знання в різних сферах, і ці знання мусять постійно поповнюватися та актуалізуватися.

#### Список літератури

1. Брэддик, У. Менеджмент в организации / У. Брэддик. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 160 с.
2. Веснин, В. Р. Основы менеджмента : учебник / В. Р. Веснин. – М. : ИМПЭ, «Триада, Лтд», 1997. – 384 с.
3. Виханский, О. С. Менеджмент / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М. : Изд-во МГУ, 1995. – 416 с.
4. Завадський, Й. С. Менеджмент . Т. 1 / Й. С. Завадський. – К. : Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – 543 с.
5. Лозниця, В. С. Психологія менеджменту : навч. посібник / В. С. Лозниця. – К. : КНЕУ, 1997. – 248 с.
6. Мескон, М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
7. Паркинсон, С. Н., Рустомджи, М. К. Искусство управления : пер с англ. К. Савельева. – М. : Агенство «ФАИР», 1997. – 272 с.
8. Платонов, С. В. Искусство управленческой деятельности / С. В. Платонов, В. И. Третьяк. – К. : ООО «Издательство Либра», 1996. – 416 с.
9. Салига С. Я. Основы менеджменту : учебный посібник / С. Я. Салига. – К. : ОКО, 1994. – 140 с.
10. Хміль Ф. І. Менеджмент : підручник / Ф. І. Хміль. – К. : Вища шк., 1995. – 351 с.
11. Janinks D. On Becoming a Leader. – Cambridge, 1995. – С. 12-18.

#### Аннотация

Наталія Гуржій, Євгеній Жарік

#### КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ И ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЛИДЕРСТВА

Рассматриваются основные теоретические подходы к изучению лидерства: поведенческий, ситуационный и теория черт. Охарактеризовано два концепции - лидерских качеств и лидерского поведения .

**Ключевые слова:** лидерство, лидерские качества, теория лидерства, концепции лидерства.

#### Summary

Natalya Gurzhiy, Evgeniy Zharik

#### CONCEPTUAL AND EVOLUTIONAL DEVELOPMENT OF THEORY OF LEADERSHIP

In the article the basic theoretical going is examined near the study of leadership: поведенческий, situatioonal and theory of lines. Two conception is described - leader qualities and leader conduct .

**Keywords:** leadership, leader qualities, theory of leadership, conceptions of leadership.

## СУТНІСТЬ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ТА ЇЇ КЛЮЧОВІ ОЗНАКИ

Узагальнено існуючі підходи до визначення поняття «технологія управління», виділено складові його сутнісного розуміння із застосуванням контент-аналізу; визначення доповнено ознаками скоординованості управлінських процедур і вибору найбільш доцільних інструментів і методів управління. Запропоноване визначення створює основу для класифікації, а у подальшому – для вибору та практичного використання управлінських технологій у різних сферах економіки.

**Ключові слова:** технологія управління, управлінські процедури, функції управління, інструменти управління.

**Постановка проблеми.** Сьогодні вітчизняна економіка перебуває під впливом специфічних політичних і соціальних процесів, слабкої передбачуваності та прогнозованості факторів зовнішнього оточення, високої динамічності, обмеженості ресурсів для розвитку, що підвищує складність функціонування мікроекономічних об'єктів – організацій та підприємств, незалежно від їх форми власності та сфери діяльності.

Реакцією на ускладнення ринкового середовища та об'єкта управління виступає технологізація управління [1]. Для технологізації будь-якого процесу він повинен мати такий ступінь складності, який би дозволяв і вимагав його поділу на відносно відокремлені частини [2]. Отже, потребу у використанні технологій управління створює ступінь складності як сучасного підприємства, так і процесу управління ним.

Необхідність впровадження сучасних технологій у всі сфери діяльності суспільства визначена Законом України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007 – 2015 роки» [3]. Серед них важливе місце разом з інформаційно-комунікаційними займають управлінські технології.

Науковий і практичний інтерес до технологій управління зумовлений тим, що інструментарій управління стає більш складним і масштабним, виникає необхідність узгодження різних елементів управління. Також управлінські технології є важливим резервом підвищення ефективності і якості управління організацією. Сучасні керівники розглядають технології управління як дієвий стратегічний інструмент, що дозволяє зорієнтувати підрозділи та співробітників на досягнення спільних цілей.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання використання технологій управління висвітлені у працях вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: В. Веснін, В. Верба, Дж. Грейсон, Г. Козаченко, Е. Коротков, І. Кузнецова, В. Пирогов, Г. Пятницька, В. Рапопорт, Е. Смірнов, Л. Стіл, О. Третьякова, Г. Хемел, В. Шарапов та ін.

Незважаючи на досить широку вживаність останнім часом поняття «технологія управління» у науковому та бізнес-середовищі, через складність об'єктів управління та різноманітність факторів, що

впливають на управлінську діяльність, адаптація терміна «технологія» до використання в сфері управління ще не завершилася. Сам термін «технологія» найчастіше асоціюється з технікою або з інформаційними технологіями, а технології управління часом ототожнюються з інструментами управління, управлінськими ноу-хау, видами управлінської діяльності, організаційними або адміністративними технологіями та ін. Виходячи з цього, **метою статті** є уточнення визначення поняття «технологія управління» та систематизація її ключових ознак, що дозволить глибше проникнути в сутність управлінських технологій для розробки практичних положень їх застосування на конкретному рівні функціонування організацій.

**Виклад основного матеріалу.** Для розкриття змістовного наповнення поняття «технологія управління» пропонується використовувати контент-аналіз. Контент-аналіз є методикою дослідження текстів та текстових масивів за допомогою кількісного аналізу з метою подальшої змістовної інтерпретації виявлених числово-логічних закономірностей між частинами тексту [4].

Процедура контент-аналізу передбачає наступні етапи [4, 5]:

1. З'ясування сутності проблеми. На цьому етапі необхідно відповісти на запитання, який зміст перевіряється і чому та чи мають якісь практичні міркування щодо актуальності вивчення змісту тексту [4, с.90].

Практичний аспект аналізу змісту поняття «технологія управління» полягає у тому, що визначення його сутнісних характеристик надасть можливість серед значної кількості споріднених понять і форм реалізації й організації управлінських процесів виділити ті, що дійсно представляють собою технології управління, а не наприклад, концепції управління, інструменти управління, управлінські інновації та інші, на цій основі систематизувати їх перелік і у подальшому сформулювати підходи до їх вибору та розроблення на підприємствах різних сфер економіки.

2. Формування вибірки визначень досліджуваного поняття різними авторами та вибір одиниць аналізу, що складають компонентний склад поняття (слова або



словосполучення). Вибірку складають 50 визначень технології управління [1, 6-55], проаналізувавши які, виділено наступні складові сутнісного розуміння цього поняття: знання, уміння, здатності (С1); процедури, операції (С2); сукупність методів, інструментів, засобів, прийомів (С3); процес підтримки функціонування (С4); комплекс управлінських впливів (С5); порядок, структуризація (С6); інструмент управління (С7); цілеспрямованість (С8); реалізація функцій управління (С9).

3. Підрахунок кількості згадувань за кожною компонентною, що дозволяє виділити найбільш

репрезентативні з них та визначити компонентну структуру поняття (табл. 1).

Виходячи з аналізу кількості згадувань (рис. 1.1), можна сказати що поняття «технологія управління» поєднує компоненти С3, С6, С8, С9.

4. Інтерпретація результатів відносно встановленої мети (виведення поняття).

Узагальнюючи наведені визначення, можна стверджувати, що технологія управління має широке та конкретне трактування – від визначення як процесу підтримки стійкого режиму функціонування системи та сукупності знань до послідовності окремих управлінських операцій.

Таблиця 1

**Компоненти поняття «технологія управління»**

Компоненти поняття  Автор	Знання, уміння, здатності (С1)	Процедури, операції (С2)	Сукупність методів, інструментів, засобів, прийомів (С3)	Процес підтримки функціонування (С4)	Комплекс управлінських впливів (С5)	Порядок, структуризація (С6)	Інструмент управління (С7)	Цілеспрямованість (С8)	Реалізація функцій управління (С9)
О. Бабчинська, Т. Галяс [6]	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Н. Бекетов [7, с. 7]	-	-	-	+	-	-	-	-	-
В. Біскуп [8, с. 52]	-	+	-	-	-	-	-	-	-
Л. Бондарчук, А. Попеляр [9]	-	-	-	+	-	-	-	-	-
О. Братимов, Ю. Горський, М. Делягин, А. Коваленко [10]	-	-	-	+	-	-	-	-	-
В. Василенко [11, с. 237]	-	-	-	+	-	-	-	-	-
В. Верба, О. Гребешкова [12, с. 55]	-	-	-	-	+	-	-	+	-
В. Веснін Р. [13, с. 11]	-	-	+	-	-	-	-	-	+
М. Войнаренко, Л. Ємчук [14, с. 71]	-	-	+	-	-	-	-	+	-
Н. Гавкалова, В. Соколов [15]	-	-	+	-	-	-	+	-	-
Е. Голубков [16, с. 17]	-	+	-	-	-	-	-	-	-
И. Добровольський [17]	+	-	-	-	-	-	-	-	-
В. Іванов [18, с. 176-177]	-	+	-	-	-	+	-	+	-
В. Комаров [19]	-	-	+	-	-	-	-	-	-
Е. Коротков М. [20, с. 350- 351]	-	+	-	-	-	+	-	+	-
І. Кузнецова [21, с. 59]	+	-	+	-	-	-	-	+	-
О. Кузьмін, О. Мельник [22, с. 58-59]	-	-	-	-	-	+	-	+	-
О. Курочкін [23, с. 47]	-	-	+	-	-	+	-	-	-
О. Лебідь [24, с. 129]	-	+	+	-	-	+	-	-	+
В. Лесик, В. Григоренко [25, с. 66]	-	+	+	-	-	+	-	+	+
Е. Лихолобов [26, с. 8]	-	+	-	-	+	+	-	-	-
М. Марков [27, с. 48]	-	+	-	-	-	+	-	+	-
А. Мельник, О. Оболенський, А. Васіна, Л. Гордієнко [28]	+	-	-	-	-	-	-	+	+
В. Мосейко [29, с. 90]	-	+	-	-	-	-	-	-	-
С. Мочерний [30, с. 627]	-	+	-	-	-	+	-	-	+
Л. Мажник [31]	-	+	+	-	-	-	-	-	-
Г. Одинцова, В. Дзюндзюк, Н. Мельтюхова [32, с. 54]	-	+	+	-	+	-	-	+	-
Пересунько В.І. [33, с. 6]	-	-	+	-	+	+	-	-	+

**СУТНІСТЬ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ТА ЇЇ КЛЮЧОВІ ОЗНАКИ**

В. Пирогов, С. Зав'ялов, Г. Мукушев [34]	-	+	-	-	-	+	-	-	-
В. Платов [35]	-	+	-	-	-	-	-	-	-
О. Пальчук, О. Гуцалюк [36, с. 354]	-	+	+	-	-	+	-	-	+
А. Пригожин [37]	-	-	+	-	-	-	-	-	-
Г. П'ятницька [38, с. 31]	+	-	+	-	-	-	-	+	-
Н. Ракша [39, с. 86]	-	-	+	-	-	+	-	-	-
В. Рапопорт [40]	-	-	-	-	-	+	-	+	-
О. Сахарова [41]	-	-	+	-	-	-	-	-	+
А. Семенчук [42, с. 141]	-	-	-	-	-	-	+	-	-
Е. Смірнов [43, с.38]	-	-	+	-	-	-	-	+	-
І. Совершенна [44, с.354]	-	+	+	-	-	+	-	-	-
О. Софронова [45, с. 58]	-	+	+	-	+	-	-	+	-
І. Сочинська-Сибірцева [46, с. 229]	-	+	-	-	-	-	-	+	-
Л. Стіл [47]	-	-	-	+	-	-	-	-	-
Л. Товажнянський, А. Романовський, А. Пономарьов [48, с. 14]	+	-	+	-	-	-	-	+	-
В. Тютлікова, В. Пересунько [49, с. 117]	-	+	+	-	-	-	-	+	+
І. Филиппова, В. Сумцов, Г. Балахнін [50, с. 17]	-	-	+	-	-	+	-	-	+
Г. Хемел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Ніл [51]	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Л. Шадріна [52]	-	+	-	-	+	-	-	+	-
В. Шарапов, О. Шарапова [53, с. 78]	-	-	+	-	-	-	-	-	-
А. Шегда [54, с.61]	-	+	-	-	-	+	-	-	+
М. Яцура [55, с. 207]	-	-	+	-	-	+	-	-	-
Усього	7	21	24	5	6	18	2	18	11

Широке визначення досить складно застосувати для вирішення практичних питань управління, оскільки, по-перше, підтримувати стійке функціонування організації можна різними засобами, по-друге, сукупність знань та здатності самі по собі не є управлінськими технологіями, а скоріше базою для їх створення та реалізації. Що ж до розуміння технології управління через сукупність процедур і операцій, то зауважимо, що управлінські процедури визначаються як набір операцій, за допомогою яких реалізується певний етап даного процесу [34], тобто процедури і операції не є категоріями одного порядку.

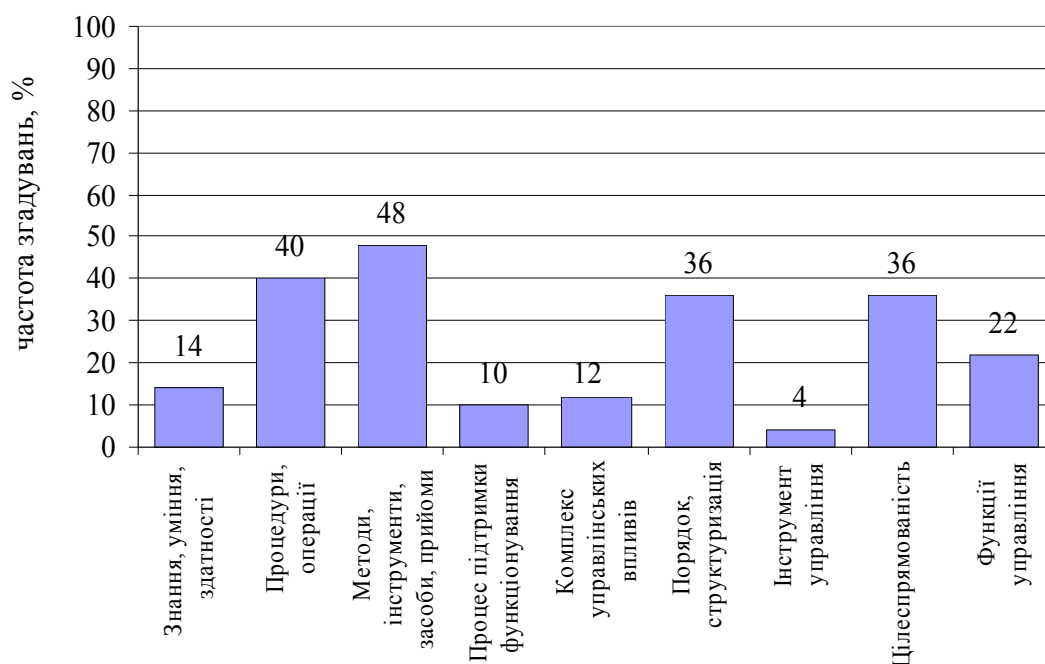
Отже, за результатами контент-аналізу можна сформулювати таке визначення технології управління: цілеспрямована, впорядкована сукупність управлінських процедур, які реалізуються в межах управлінських функцій і забезпечуються інструментами та методами управління.

З метою внесення у дане визначення основних ознак управлінських технологій, за якими можна відрізнити його від інших категорій, доцільно виконати їх узагальнення.

На думку У. Явас [56], сутність технології управління проявляється в тому, що вона являє

собою процес, для якого характерні такі ознаки: 1) динамізм – відображає виконання будь-яких процесів, рухів, дій, при цьому процеси можуть бути виробничими, фізіологічними, управлінськими, творчими; 2) конкретність – відображає цілеспрямованість її процесів до досягнення певного результату, таким чином, усі технології – штучні, тобто цілеспрямовано організують і контролюються людиною; 3) матеріальна зумовленість – припускає наявність трьох компонентів об'єктивного світу: предметів праці, засобів праці й самої праці; 4) логічність – виконання технології припускає проходження послідовності дій, операцій, рухів, тобто впорядкованих у часі й просторі основних, допоміжних і обслуговуючих процесів.

Крім вищезгаданих характеристик у науковій, управлінській і виробничій літературі виділяються такі ознаки технологій, як [27]: 1) подільність – будь-яка технологія може бути розчленована на внутрішньо пов'язані між собою етапи, фази; 2) однозначність виконання включених до неї процедур і операцій – це вирішальна умова досягнення результатів, адекватних поставлених меті.



**Рис. 1. Компонентний склад поняття «технологія управління»**

В.І. Пирогов, С.К. Зав'ялов, Г.Р. Мукушев вважають, що істотними ознаками управлінських технологій є [34]: поділ єдиного трудового процесу на етапи, фази, стадії або процедури; забезпечення координації й синхронізації окремих етапів, стадій або процедур; однозначність виконання процедур і операцій; цільова спрямованість, орієнтація на забезпечення ефективності технологічного процесу, тобто на досягнення високої якості управління.

Дослідження В.Ф. Комарова [19] дозволили визначити такі характерні ознаки управлінських технологій: розчленовування трудового процесу на фази, етапи й стадії; однозначність виконання процедур; синхронізація фаз, етапів, процедур; цільова спрямованість; регламентуючий характер; унікальність, що відображає залежність технології від системи цінностей, цілей і кваліфікації суб'єкта управління; прив'язка управлінських процедур до певних календарних строків.

О.П. Третьякова зазначає, що як і будь-яка технологія, управлінська повинна бути побудована на використанні природи й закономірностей функціонування об'єкта управління та вважає за доцільне доповнити перелік ознак, запропонований В.Ф. Комаровим, такими характеристиками [1]: інтелектуальний характер виробленої продукції або послуг; використання як формальних, так і неформальних інструментів впливу на персонал і контрагентів; взаємозамінність інструментів впливу й паралельність їх застосування стосовно одного об'єкта; залежність технології від національного й регіонального менталітету, якості людських ресурсів компанії; варіативність залежно від досягнутих результатів; посилення у структурі інструментів, що застосовуються у межах технології, соціально-психологічних способів впливу; інтерактивний характер.

М.М. Новикова та Л.О. Мажник виокремлюють такі ознаки технології [57]: проектування та організація процесу; двосторонній характер взаємозв'язаної діяльності; у практичній діяльності технологія проявляється у регламентуючому значенні, оскільки вказує: що, як і скільки необхідно робити для того, щоб отримати результат чи досягти поставленої мети.

Найсуттєвішими ознаками управлінських технологій В.А. Верба й О.М. Гребешкова вважають [12]: поділ управлінського процесу на етапи, стадії, процедури, що забезпечує технологізацію управління; отримання синергійного ефекту від комплексного та системного підходу до виконання процедур і операцій за умови жорсткої регламентації управлінських дій усіх посадових осіб.

**Висновки.** Узагальнюючи характеристики управлінських технологій, можна відзначити, що основні з них враховані у запропонованому визначенні, окрім виділеної В.І. Пироговим, С.К. Зав'яловим, Г.Р. Мукушевим та В.Ф. Комаровим координації та синхронізації управлінських процедур. Також пропонується доповнити перелік ознак технологій управління такою, як вибір доцільних у конкретній ситуації інструментів і методів управління у процесі реалізації функцій управління, виходячи з наступних міркувань. Процес управління передбачає здійснення управлінських функцій, якими у сучасному трактуванні є збір і аналіз інформації, планування, реалізація (організація та мотивація), облік, контроль, аналіз, регулювання. Кожну з цих функцій можна виконувати через сукупність різних управлінських процедур, що забезпечується відповідним інструментарієм. Наприклад, виконання аналітичної функції можна здійснювати за допомогою таких технологій управління як

контролінг, збалансована система показників, бенчмаркінг. Проте у кожній з цих технологій є власні інструменти: у контролінгу це ABC-аналіз, PEST-аналіз, функціонально-вартісний аналіз, у збалансованій системі показників – аналіз відстрочених та випереджальних показників за підсистемами «фінанси», «клієнти», «внутрішні бізнес-процеси», «розвиток персоналу», у бенчмаркінгу – аналіз відхилень, конкурентний аналіз. Для забезпечення ефективності процесу управління у межах певної управлінської технології необхідно здійснювати вибір найбільш доцільних і адекватних ситуації інструментів.

Отже, потрібно доповнити наведене вище

### Список літератури

1. Третьякова Е.П. Генезис представлений о сущности технологий управления / Е.П. Третьякова // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – № 4 (12) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sisr.nkras.ru/e-ru/issues/2012/4/tretyakova.pdf>
2. Сурмин Ю. П. Теория социальных технологий : Учеб. пособие / Ю. П. Сурмин, Н. В. Туленков. – К.: МАУП, 2004. – 608 с.
3. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» від 09.01.2007 р. № 537-V // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2007. – № 12. – Ст. 102.
4. Юськів Б.М. Контент-аналіз. Історія розвитку і світовий досвід / Юськів Б.М. – Рівне: Перспектива, 2006. – 203 с.
5. Безродна О.С. Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «стратегія банку» / О.С. Безродна // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль : ТНЕУ, – 2011. – № 9. – С.46-50.
6. Бабчинська О.І. Розвиток сучасних управлінських технологій в трансформаційній економіці України [Електронний ресурс] / О.І. Бабчинська, Т.М. Галас. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/18\\_DNI\\_2010/Economics/69679.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_DNI_2010/Economics/69679.doc.htm)
7. Бекетов Н. Трансфер управленческих технологий в условиях глобализации мировой экономики / Н. Бекетов // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. – 2008. – № 3 (36) . – С. 5-11.
8. Біскуп В. С. Технологія управління розвитком кар'єрної компетентності студентів ВНЗ / В. С. Біскуп // Соціальні технології : актуальні проблеми теорії та практики. – 2012. – № 53. – С. 50–56.
9. Бондарчук Л. В. Сучасні технології управління [Електронний ресурс] / Л. В. Бондарчук, А. В. Попеляр. – Режим доступу : <http://intkonf.org/bondarchuk-lv-popelyar-av-suchasni-tehnologiyi-upravlinnya>
10. Братимов О.В. Практика глобализации : игры и правила новой эпохи / О.В. Братимов, Ю.М. Горский, М.Г. Делягин, А.А. Коваленко – М. : ИНФРА-М, 2000. – 344 с.
11. Василенко В. А. Менеджмент устойчивого развития предприятия : монография / В. А. Василенко. – К. : Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
12. Верба В.А. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В.А. Верба, О.М. Гребешкова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №5. – С. 52-59.
13. Веснин В. Р. Менеджмент : учебн. / Владимир Рафаилович Веснин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 504 с.
14. Войнаренко М.П. Інформаційні системи як основа розвитку технологій управління / М.П. Войнаренко, Л.В. Ємчук // Бізнес Інформ. – 2012. – №10. – С.70-73.
15. Гавкалова Н. Л. Технология управления как

визначення технології управління ознаками скоординованості управлінських процедур і вибору найбільш доцільних інструментів і методів управління: технологія управління – цілеспрямована, впорядкована, скоординована сукупність управлінських процедур, які реалізуються в межах управлінських функцій і забезпечуються вибором доцільних інструментів і методів управління. Дане визначення створить основу для класифікації, а у подальшому – для вибору та практичного використання управлінських технологій у різних сферах економіки.

- инструмент современного менеджмента / Н. Л. Гавкалова, В. Г. Соболев // Вестник Национального технического университета «ХПИ», Тем. вып. «Технический прогресс и эффективность производства». – 2010. – № 64. – С. 149-153.
16. Голубков Е. П. Какое принять решение? Практикум хозяйственника / Е. П. Голубков. – М. : Экономика, 1998. – 329 с.
17. Добротворский И. Л. Менеджмент. Эффективные технологии : учебн. пособ. / И. Л. Добротворский. – М. : Издательство «ПРИОР», 2002. – 464 с.
18. Российский менеджмент: технологии успеха : учеб. пособие по спец. «Менеджмент» / Б. Н. Герасимов, В. Н. Иванов, С. Б. Мельников, А. А. Андреев., В. Л. Асанов; Академия наук социальных технологий и местного самоуправления; Отделение РАЕН «Инноватика социального управления»; Рос. гос. социальный ун-т / Под. ред. В. Н. Иванова. – М. : Муниципальный мир, 2005. – 399 с.
19. Комаров В.Ф. Управленческие имитационные игры / В. Ф. Комаров. – Новосибирск : Наука. Сибирское отделение, 1989. – 272 с.
20. Коротков Э. М. Концепция российского менеджмента / Э. М. Коротков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-консалтинговое предприятие «ДеКА», 2004. – 896 с.
21. Кузнецова І. Визначення сутності дефініції "технологія управління" / І. Кузнецова // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1. – С. 55-62.
22. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.
23. Курочкин О. С. Управление предприятием (процесный аспект) : [навч. посібник] / О. С. Курочкин. – К. : МАУП, 1998. – 144 с.
24. Лебідь О. В. Роль технологій управління у розвитку підприємства / О. В. Лебідь // Академічний огляд. – 2012. – № 2 (37). – С. 128–134.
25. Лесик В.О. Підходи до визначення поняття «технологія управління» / В.О. Лесик, В.М. Григоренко // Економіка розвитку. – 2013. – №4 (68). – С. 62–68.
26. Лихолобов Е. А. Використання технологій управління персоналом у формуванні організаційної поведінки на промисловому підприємстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Е. А. Лихолобов; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ. – 2010. – 21 с.
27. Марков М. Технология и эффективность социального управления. Пер. с болгарского. М.: Прогресс, 1982.– 226 с.
28. Мельник А. Ф. Державне управління : навч. посіб. / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна, Л. Ю. Гордієнко ; за ред. А. Ф. Мельник. – К. : Знання-Прес, 2003. – 343 с.
29. Мосейко В. О. Управление по изменениям. Концепция внутрифирменного управления в структурах среднего и малого бизнеса : монография / Виктор Олегович Мосейко ; Волгогр. гос. ун-т. – Волгоград : Изд-во Волгогр. гос. ун-та, 2001. – 464 с.

30. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 3 / ред. кол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
31. Мажник Л. О. Сутність технології управління / Л. О. Мажник // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації : зб. тез доповідей п'ятої ювіл. міжнар. наук.-практ. конф. мол. учених (м. Тернопіль, 21–23 лютого 2008 р.). – Тернопіль : Вид-во «Економічна думка» ТНЕУ, 2008. – Ч. 1. – С. 241–243.
32. Теорія та історія державного управління : навч. посібн. / [Г. С. Одинцова, В. Б. Дзюндзюк, Н. М. Мельтюхова та ін.]. – К. : Вид. дім «Професіонал», 2008. – 288 с.
33. Пересунько В. І. Розвиток технологій управління персоналом промислового підприємства на демократичних засадах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В. І. Пересунько; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ. – 2010. – 21 с.
34. Пирогов В. І. Технологізація – путь совершенствования управления предприятием / В. І. Пирогов, С. К. Завьялов, Г. Р. Мукушев // Всероссийский экономический журнал "ЭКО". – 2007. – № 5. – С. 130–149.
35. Платов В. Я. Современные управленческие технологии / В. Я. Платов. – М. : Акад. нар. хоз-ва при правительстве РФ, Изд-во «Дело», 2006. – 383 с.
36. Пальчук О. В. Підходи до визначення технології управління діяльністю підприємства / О. В. Пальчук, О. М. Гуцалюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки : зб. наук. пр. – Кіровоград : КНТУ, 2011. – Вип. 19. – С. 349–355.
37. Пригожин А. І. Методи розвитку організацій / Аркадій Ільич Пригожин. – М. : МЦФЭР, 2003. – 864 с.
38. П'ятницька Г. Трансфер технологій управління / Галина П'ятницька, Віталій Найдюк, Наталія Ракша // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 5. – С. 27–43.
39. Ракша Н. В. Роль інноваційних технологій в управлінні підприємством / Н. В. Ракша // Інноваційна економіка. – 2012. – № 9 (35). – С. 86–89.
40. Рапопорт В. Ш. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации / В. Ш. Рапопорт. – М. : Экономика, 1988. – 127 с.
41. Сахарова О. В. Управление : технологии, методы и функции / О. В. Сахарова // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [www.science-education.ru/101-5374](http://www.science-education.ru/101-5374)
42. Семенчук А. О. Реконверсійна технологія управління конкурентними перевагами підприємства / А. О. Семенчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 138–143.
43. Смирнов Э. А. Управленческие технологии как объект функционального аудита / Э. А. Смирнов // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 6. – С. 28–32.
44. Совершенна І. О. Про сучасні особливості технологізації управління підприємством / І. О. Совершенна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 353–356.
45. Софронова О. Б. Адаптация зарубежных технологий управления в российских компаниях / О. Б. Софронова // Вестник СПбГУ, Сер. 8. – 2005. – Вып. 2 (№ 16). – С. 57–72.
46. Сочинська-Сибірцева І. М. Вдосконалення технології управління персоналом на машинобудівних підприємствах / І. М. Сочинська-Сибірцева // Економічний вісник Донбасу. – Луганськ : Видавництво державного закладу «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка». – 2013. – № 2 (32). – С. 229–232.
47. Steele L. W. Managing technology : The strategic view / Lowell W. Steele. – New York : St. Louis : McGraw-Hill Company, 1989. – 384 p.
48. Основы управленческих технологий : учебн. пособ. для студ. вузов / Л. Л. ТОВАЖНЯНСКИЙ, А. Г. Романовский, А. С. Пономарев и др. – Х. : НТУ «ХПИ», 2004. – 184 с.
49. Тютлікова В. В. Розвиток технологій управління трудовим потенціалом персоналу на демократичних засадах / В. В. Тютлікова, В. І. Пересунько // Управління розвитком. – 2010. – № 6 (82). – С. 116–121.
50. Филиппова І. Г. Контролінг як технологія управління організацією: навчальний посібник / І. Г. Филиппова, В. Г. Сумцов, Г. С. Балахнін. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 240 с.
51. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Гари Хэмел, К. К. Прахалад, Говард Томас, Д. О'Нил; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.
52. Шадріна Л. Ю. Технологии управления социальными объектами / Л. Ю. Шадріна. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://nsuem.ru/science/publications/science\\_notes/issue.php?ELEMENT\\_ID=1687](http://nsuem.ru/science/publications/science_notes/issue.php?ELEMENT_ID=1687)
53. Шарапов В. М. Технологии управления. Практический менеджмент. Монография / В. М. Шарапов, Е. В. Шарапова. – Черкассы : ЧГТУ, 2005. – 563 с.
54. Шегда А. В. Менеджмент : [навч. посібник] / А. В. Шегда. – К. : Знання, КОО, 2002. – 583 с.
55. Яцура М. Г. Визначення терміна «управлінська технологія» / М. Г. Яцура // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 16 (170). – С. 206–208.
56. Yavas U. The efficacy of U. S. business education in the transfer of management technology – the case of Saudi Arabia / U. Yavas // Journal of Education for Business. – 1998. – Vol. 74; – № 1. – pp. 50–53.
57. Новікова М. М. Технологія управління персоналом : теоретичні та методичні аспекти : монографія / М. М. Новікова, Л. О. Мажник. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 215 с.

#### Аннотация

Ірина Чмута

#### СУЩНОСТЬ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ И ЕЕ КЛЮЧЕВЫЕ ПРИЗНАКИ

Обобщены существующие подходы к определению понятия «технология управления», выделены составляющие его сущностного понимания с применением контент-анализа; определение дополнено признаками скоординированности управленческих процедур и выбора наиболее целесообразных инструментов и методов управления. Предложенное определение создаст основу для классификации, а в дальнейшем – для выбора и практического использования управленческих технологий в различных сферах экономики.

**Ключевые слова:** технология управления, управленческие процедуры, функции управления, инструменты управления.

#### Summary

Iryna Chmutova

#### ESSENCE OF MANAGING TECHNOLOGY AND ITS KEY FEATURES

This paper is summarized the existing approaches to the definition of "managing technology"; the essential components of its understanding using content analysis is highlighted; the definition is updated features of coordination of managing procedures and the selection of the most appropriate tools and management techniques. The proposed definition would create a basis for classification, and in the future it can be used for selecting and practical application managing technologies in different spheres of the economy.

**Keywords:** managing technology, management procedures, management functions, management tools.



## КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ

*Запропонована концепція стратегічного управління туристичними підприємствами на регіональному рівні, сценарії та шляхи підвищення їх ефективності. Розглянені причини виникнення ризикових ситуацій у туристичній сфері, особливості прояву, фактори та ресурси їх зниження з розподілом відповідальності між постачальниками та споживачами туристичного продукту.*

*Ключові слова: управління, туризм, регіон, ризик, привабливість.*

**Актуальність теми.** Одним із базових етапів розвитку підприємств туристичного бізнесу є формування туристичних маршрутів і відповідної інфраструктури для задоволення потреб споживачів, що виявляються у створенні туристичної привабливості як цілісної динамічної системи, пов'язаної зі специфікою та особливостями управління. У зв'язку з тим, що привабливість визначається факторами як внутрішнього так і зовнішнього характеру, набуває актуальність формування концепції стратегічного управління туристичною діяльністю в сучасних умовах господарювання.

**Аналіз останніх досягнень і публікацій по визначеній проблемі** виявляє фрагментарність вивчення конкретних факторів на формування туристичної привабливості. Переважно зазначається лише перелік окремих факторів без загальної концепції сценаріїв і стратегій розвитку та відсутність єдиного підходу до регулювання та підвищення туристичної привабливості [1-8].

**До нерозв'язаних частин загальної проблеми** відносяться розробка стратегічних напрямків розвитку туристичної діяльності в Україні з урахуванням особливостей регіонального туризму і сучасних умов господарювання.

**Метою роботи** є розробка концепції стратегічного управління розвитком туристичної діяльності на регіональному рівні, сценаріїв і шляхів підвищення її ефективності.

**Виклад основного матеріалу.** Концепція туризму являє собою систему поглядів, принципів і методів, послідовна реалізація яких дозволить активізувати туристичний потенціал регіонів України. До особливостей управління туристичною діяльністю треба віднести такі класифікаційні ознаки:

- цілісність – забезпечується реалізацією в процесі формування та використання єдиної цільової функції – задоволення попиту споживачів;
- складність – туристична привабливість уявляє собою систему, що складається з великої кількості взаємопов'язаних елементів;
- ієрархічність – серед множини показників, що визначають туристичну привабливість, відокремлюють основні, доповнюючі та малозначущі;
- адаптивність – всі показники туристичної привабливості об'єктивно пов'язані, й тому здатні

адекватно та своєчасно реагувати на змінюючі зовнішні умови;

- гнучкість – можливість переорієнтації пропонованої туристичної подорожі на нові сценарії та стратегії розвитку;

- трансформованість – пропонована структура туристичної подорожі не є застиглою та нерухомою, може змінюватись, внаслідок чого виникають нові складові елементи та пропозиції;

- збалансованість – усі елементи туристичної подорожі функціонують у сукупності, забезпечуючи їй туристичну привабливість.

Об'єкти туристичної сфери функціонують в умовах невизначеності, причини виникнення якої можуть бути зумовлені принциповою недетермінованістю процесу, громадськістю та економічного розвитку, неповнотою нечіткої інформації, а також її асиметрією, пов'язаною з тим, що будь-яким економічним агентам корисно приховувати її частину через своєрідні специфічні причини.

Невизначеність – причина виникнення ризику. Чинники невизначеності при формуванні туристичних подорожей можуть бути зумовлені:

- невизначеністю встановлення планового періоду;

- невизначеністю у формуванні цілей розвитку, їх розпливчастість і спільність;

- помилками в оцінках, діючих значень показників пропонованого туристичного продукту;

- неповною або помилковою інформацією відносно пропонованих послуг туристичного продукту;

- можливим збоєм у реалізації стратегій покращення туристичної привабливості регіону.

З погляду стратегічного управління розвитком регіонального туризму й особливості розвитку галузі концепція перетворюється в систему діагностики факторів, які визначають можливість досягнення цілей і методів прийняття рішень про зниження можливих ризиків. Ефективність факторів відображує якісні характеристики пропонованого туристичного продукту та його продуктивність у взаємозв'язку із собівартістю.

Серед недоліків класичних методів прийняття управлінських рішень з розвитку регіонального туристичного бізнесу варто відзначити характерну певну універсальність цих методів без урахування специфіки галузі, тому що значимість факторів різна для різних галузей господарювання. Вплив



факторів визначається експертним шляхом, що вносить у процес прийняття рішень суб'єктивізм. У сучасних умовах соціально-економічної динаміки за допомогою існуючих класичних методів важко визначити кількість факторів і фактори, які мають

найбільш ключовий вплив у момент розробки стратегії. Причини й особливості виникнення ризикованих ситуацій у сфері туризму представлені у табл. 1.

Таблиця 1

**Причини й особливості виникнення ризикових ситуацій у сфері туризму**

Група факторів	Джерела і причини виникнення	Особливості прояву	Види ризику
Внутрішні	Помилки в діяльності турагентств відносно характеристик наданих послуг	Конфліктна ситуація	Турагентств
	Орієнтування на визначені рівні доходів споживачів	Зниження обсягів продажу	Турагентств
	Ігнорування правил і критеріїв прийняття рішень	Невідповідність компетенції	Турагентств
	Відмова туриста від подорожі після придбання туристичного пакета	Відмова від подорожі	Споживачів
	Слабка увага до потреб і побажань клієнтів	Утрата іміджу	Споживачів
	Несприйняття ринкових інновацій у туристичній сфері	Зниження іміджу	Турагентств
	Помилка в прогнозованих сценаріях об'єктів продажів туристичних продуктів	Незатребуваність пропозиції	Турагентств
	Фінансова нестабільність туризму, пов'язана з сезонністю подорожей	Нерівномірність споживання	Турагентств
Зовнішні	Невиконання контрактів і господарських договорів	Конфліктні ситуації	Турагентств
	Нестабільність політичного життя в країні	Відмова від подорожі	Споживачів
	Суб'єктивізм оцінок споживачів за аналогіями	Зниження іміджу	Споживачів
	Стратегічна невизначеність у споживчих перевагах	Небажання співпрацювати	Турагентств
	Відсутність аналізу наслідків хибних управлінських рішень	Зниження іміджу	Споживачів
	Безперервність споживання туристичного продукту, відсутність можливості його припинення під час подорожі	Конфліктні ситуації	Споживачів
	Збільшення цін на туристичні продукти при вимушених перервах у реалізації послуг	Утрата довіри	Споживачів

Як впливає з розгляду табл. 1, серед розгляненої групи внутрішніх факторів основні ризики припадають на туристичні агентства, тоді як для зовнішніх факторів – на споживачів туристичного продукту. З цього складається специфіка туристичних подорожей. Внутрішніми факторами ризиків можна управляти, регулюючи характеристики туристичного продукту та змінюючи до них своє ставлення, у той же час як зовнішні ризики належить сприймати як даність та намагатися відповідними управлінськими рішеннями або уникнути їх взагалі, або зменшити чи попередити. Це повинно бути враховано при формуванні концепцій стратегічного управління розвитком туристичної діяльності.

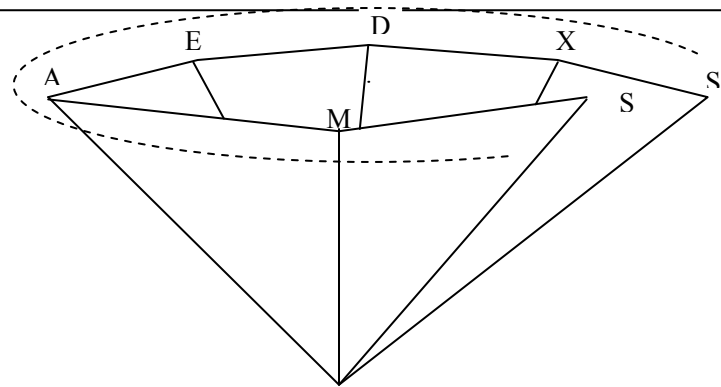
Загальні теоретичні передумови та практичні рекомендації по збільшенню ефективності об'єктів туристичної сфери можуть бути покладені в основу формування організаційно-економічного механізму управління туристичними підприємствами. Створення ефективного механізму управління туристичним потенціалом пропонованих

подорожей дозволить приймати обґрунтовані рішення на стратегічному рівні, зменшувати можливі ризики в результаті впровадження комплексної діагностики можливостей переходу на наступний якісно більш високий рівень пропонованих послуг, збільшити ефективність діяльності в цілому.

У своїй змістовій інтерпретації процес моделювання розвитком туристичного бізнесу виглядає так. Будь-яке підприємство володіє своїм організаційною структурою. Ця структура багатовимірна та може бути розчленована на кілька взаємопов'язаних і взаємозалежних структур: структура управління виробництвом, кадрова структура, маркетингова, фінансово-економічна, інформаційна структура.

Загальна модель циклу прийняття рішень з функціонування туристичних підприємств може бути представлена у вигляді просторової багатовимірної структури системних знань (рис. 1).

$$S^1 = [S, M, A, E, D, X, G]$$



**Рис. 1. Модель циклу прийняття рішень**

де  $S^1$  – ситуація, яка виникла в результаті прийнятого рішення;  $S$  – вихідна ситуація;  $M$  – множина варіантів розвитку ситуації;  $A$  – множина альтернатив управління;  $E$  – множина критеріїв оцінки ефективності рішень;  $D$  – множина рішень;  $X$  – множина стану об'єкту;  $G$  – мета управління об'єктом.

Завдання оптимізації полягає у виборі такої траєкторії розвитку підприємства, при якій багатоцільова функція туристичної привабливості досягає оптимального значення.

У межах такої комплексної моделі можна зв'язати воедино процеси виробництва продукції, матеріально-технічного постачання та збуту, споживання інвестиційних заходів, руху основних виробничих фондів в динамічній постановці, що також повинно бути враховано при формуванні концепції.

Якість туристичного продукту визначається задоволенням потреб споживачів. Оцінка якості здійснюється на основі критеріїв та переваг клієнтів. Те, що отримав споживач, повинно відповідати його очікуванням, або перевершувати їх. Тільки тоді буде створена цінність

туристичного продукту. Чим вища отримана цінність стратегічного управління розвитком туристичних підприємств, тим більш привабливий туристичний продукт.

Посилення туристичної привабливості значно залежить від розвитку інноваційних процесів, розробки та впровадження нових туристичних продуктів, придбання нового технологічного обладнання для їх забезпечення, нових можливостей на ринку туристичних послуг, інтеграції маркетингових програм з суміжними організаціями.

Розроблена на основі узагальнення існуючого досвіду та результатів проведених досліджень схема шляхів підвищення туристичної привабливості регіонів наведена у табл. 2.

Таблиця 2

**Шляхи підвищення туристичної привабливості регіонів**

Ресурси	Заходи	Напрями розвитку
Кадрові	Удосконалення набору компетенцій персоналу	Підвищення кваліфікаційного складу
Технічні	Сучасні технологічні засоби забезпечення	Розробка та впровадження туристичних продуктів
Технологічні	Конкурентні ідеї, адаптація до змін	Придбання нового технологічного обладнання для підвищення комфортності обслуговування
Просторові	Територіальне охоплення подорожей	Нові можливості на ринку туристичних послуг
Мотиваційні	Формування системи стимулювання	Прагнення працівників до посилення попиту споживачів туристичного продукту
Організаційно-управлінські	Управління та регулювання туристичною привабливістю	Створення нових напрямів туристичних потоків. Розширення туристичного сезону.
Інформаційні	Рекламна діяльність, інформація про зовнішнє середовище	Розвиток інноваційних процесів.
Комунікаційні	Взаємодія з елементами зовнішнього середовища, клієнтами, постачальниками	Інтеграція маркетингових програм зі складними організаціями.

Концепція стратегічного управління розвитком регіонального туризму повинна ґрунтуватися на таких основних положеннях:

- розуміння потреб і запитів споживачів;
- інформованість поведінки і можливість конкурентів;

- уявлення про стан і напрямки розвитку туристичного ринку;
- обізнаність про зміни зовнішнього середовища;
- уміння створити товар, що володіє конкурентними перевагами;

- мистецтво підтримки цієї ідеології на довгостроковій основі.

Можливі базові сценарії та стратегії покращення туристичної привабливості надані у табл. 3.

Таблиця 3

### Сценарії та стратегії покращення туристичної привабливості

Тип сценарію	Стратегія	Туристична привабливість	
		середня	висока
Трансформаційний	Лідерства	Орієнтація по найбільш привабливим сегментам ринку	Розширення сервісного обслуговування
Стабілізуючий	Фінансового оздоровлення	Пошук додаткових джерел фінансування	Розвиток засобів залучення інвестицій
Оптимізаційний	Диференціації	Збереження існуючого туристичного потенціалу	Раціональне використання існуючих ресурсів
Організаційний	Диверсифікації	Усунення диспропорцій у розвитку туристичного потенціалу	Будівництво нових об'єктів туристичного бізнесу

Концепція стратегічного управління регіонального туризму полягає у виборі курсу перспективного розвитку організацій туристичної сфери з метою забезпечення досягнення її місії, визначення цілей, реалізації комплексу заходів, пов'язаних зі сценаріями та стратегіями організацій з урахуванням можливих шансів і ризиків. При цьому концепція повинна не тільки характеризувати основний шлях перспективного розвитку, але й модифікувати його та вносити корективи.

**Висновки.** Сучасні керівники підприємств туристичної галузі повинні думати не тільки про продаж туристичних продуктів, але й про стимулювання й розробку нових додаткових туристичних продуктів, про активну взаємодію всіх підрозділів для управління основними елементами процесу діяльності, а також про встановлення тісної співпраці із зовнішніми партнерами.

### Список літератури

1. Мельник О.В. Якість дозвілля як чинник формування туристичної привабливості території / О.В.Мельник // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів: Вид-во НУ «ЛП». 2003. – №478. – С. 212-217.
2. Мельник О.В. Інтегральний показник туристичної привабливості території: поняття та теоретичні аспекти / О.В.Мельник // Регіональна економіка, 2004. – №4. – С. 197-205.
3. Гринько Т.В. Удосконалення управління підприємствами туристичної сфери / Т.В.Гринько // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – №5. – С.13-15.
4. Шульгіна Л.М. Інноваційні технології вибору концепції маркетингу туристичного підприємства / Л.М.Шульгіна // Проблеми науки. – 2011. – № 10. – С.33-39.
5. Мальська М.П. Туристичний бізнес: теорія і практика / М.П.Мальська, В.В.Худо. – К: Центр учбової літератури, 2012. – 368с.
6. Панченко Ю.В., Лугінін О.Є., Фомішін С.В. Менеджмент внутрішнього і міжнародного туризму // Херсон: Олди-Плюс, 2013 – 342с.
7. Шульгіна Л.М. Інноваційні технології вибору концепції маркетингу туристичного підприємства / Л.М.Шульгіна // Проблеми науки. – 2005. – №10. – С.33-39.
8. Квартальнов В.А. Менеджмент туризму / В.А.Квартальнов. – М.: Финансовая статистика, 2002. – 256 с.

### Аннотация

Наталья Донева

### КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА

Предложена концепция стратегического управления туристическими предприятиями на региональном уровне, сценарии и пути повышения их эффективности. Рассмотрены причины возникновения рискованных ситуаций в туристической сфере, особенности проявления, факторы и ресурсы их снижения с распределением ответственности между поставщиками и потребителями туристического продукта.

**Ключевые слова:** управление, туризм, регион, риск, привлекательность.

### Summary

Natalia Donieva

### CONCEPT OF STRATEGIC MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF REGIONAL TOURISM

The concept of strategic management of tourism enterprises on the regional level was proposed, scenarios and ways of improving their effectiveness were given. The reasons of risk situations in the tourism sector were examined, as well as peculiarity development, factors and resources of decreasing the distribution of responsibilities between providers and consumers of tourism product.

**Keywords:** management, tourism, region, risk, attraction.

© Лилик М.Я., Черданцева І.Г., 2014

Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича, Чернівці

## ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕТРАДИЦІЙНИХ КОМУНІКАЦІЙ У ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ФІРМ

Досліджується ефективність використання нетрадиційних маркетингових комунікацій у діяльності фірм, які працюють в умовах динамічної конкуренції. Визначаються основні принципи та методи раціонального використання інструментарію сарафанного маркетингу.

**Ключові слова:** сарафаний маркетинг, лояльність споживачів, маркетингові комунікації.

**Постановка проблеми.** Традиційні засоби маркетингових комунікацій, які довели свою ефективність, були постійним об'єктом дослідження західних і вітчизняних науковців з метою визначення ефективності їх впливу на цільову аудиторію. Проте у більшості випадків багато підприємств не досить активно використовує нетрадиційні засоби маркетингових комунікацій, які є досить ефективними та дешевими, порівняно з традиційними комунікаційними інструментами. До таких інструментів можна віднести сарафаний маркетинг. Даний засіб протягом тривалого періоду досить широко використовувався вітчизняними фірмами, проте ніхто системно не досліджував його ефективності.

**Аналіз останніх досліджень.** Перші ґрунтовні дослідження сарафанного маркетингу були проведені у США 12 років тому, а в Європі його почали досліджувати з 2009 р. Серед дослідників, які займалися вивченням сарафанного радіо, як одного з елементів сарафанного маркетингу були Дж. Блайд, Л. Персі, Дж. Росістер, Р. Ланкар.

**Виклад основного матеріалу.** У 2011 р. компанія AC Nielsen провела глобальне дослідження (окремо для ринків США та Європи), метою якого було виявлення ступеня довіри споживачів по відношенню до різних видів реклами (Рис 1). Узавши до відома маркетингові дослідження компанії AC Nielsen, можна визначити, що споживачі перед тим як купити товар або скористатися послугою тієї чи іншої фірми, звертаються за порадою до своїх близьких і знайомих, які мали досвід користування аналогічною послугою або купували аналогічні товари. Якщо ж інформації та рекомендацій друзів і знайомих виявлялося недостатньо для остаточного вибору товару чи послуги, споживач у більшості випадків звертається до пошуку інформації в глобальній мережі Інтернет. Цим потенційні споживачі прагнуть зменшити свої ризики, оскільки мають можливість детально дізнатися про сам товар, його переваги і недоліки, відгуки споживачів, які мали довід купівлі аналогічного товару і дали йому свою оцінку.

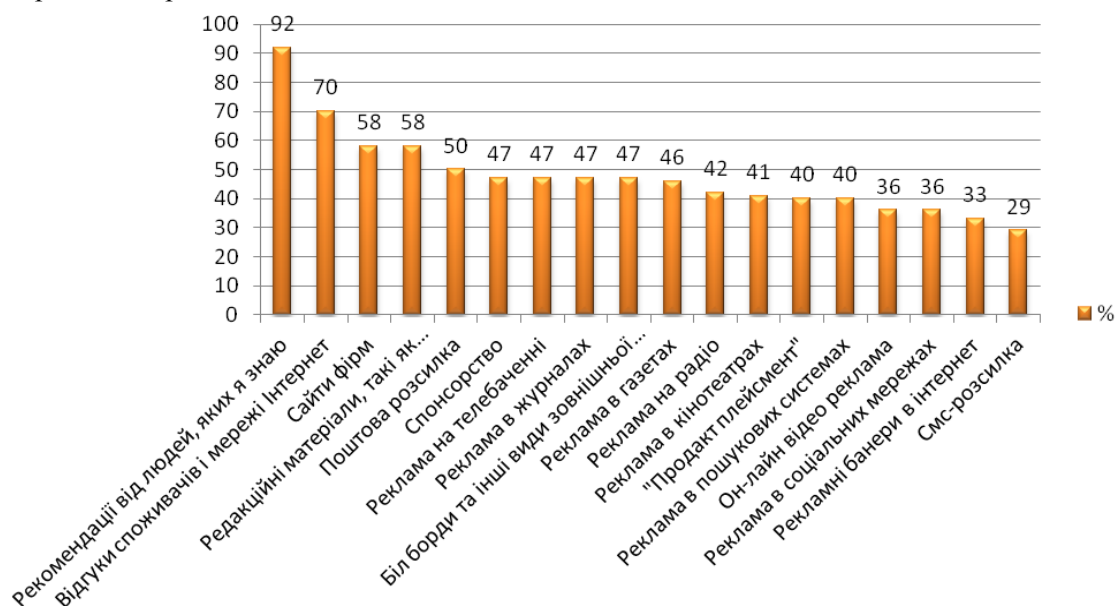


Рис. 1. Ступінь довіри споживачів до різних видів реклами

Ефективність рекомендацій людей, яких споживачі знають особисто, є основою до розвитку

сарафанного маркетингу. Сарафаний маркетинг – це новий інструмент, який можна застосовувати,

контролювати і планувати, як і будь-який інший засіб маркетингових комунікацій [4].

Секрет сарафанного маркетингу простий: люди досить активно діляться своєю думкою про продукти, послуги і події, які їм справді сподобалися, про бренди, які подарували їм позитивні емоції [2]. Основними перевагами сарафанного маркетингу порівняно з іншими традиційними комунікаційними інструментами маркетингу є [3]:

- зниження витрат на залучення нових клієнтів для нових послуг і продуктів, в даному випадку на нові послуги та нові продукти;
- безкоштовна реклама;
- 2-10 кратне збільшення віддачі від звичайної реклами, якщо запуск реклами підживлюється сарафаним маркетингом;
- підвищення довіри до продавців і збільшення обсягів продажів;
- збільшення позитивних рекомендацій та відгуків від нових клієнтів;
- зниження витрат на службу підтримки (активне використання сарафанного маркетингу замінює роботу служби підтримки);
- посилення бренду;
- збільшення лояльності співробітників до продукції та послуг, які пропонуються фірмою.

Отже, головна перевага сарафанного маркетингу полягає в тому, що реклама продукту поміщається в контекст невимушеного спілкування. Подібний підхід сприймається споживачем більш лояльно, і він не відчуває, що йому нав'язують товар, оскільки основною метою спілкування залишається рекомендація, порада від своїх знайомих або друзів.

Традиційні форми маркетингових комунікацій перестали бути надійним засобом просування. На сьогодні увага спеціалістів цієї сфери зосереджена на позитивних враженнях клієнтів – завоюванні їх довіри і уваги із наступним налагодженням особистого спілкування.

Енді Серновица, який є одним з перших дослідників сарафанного маркетингу, виділяє чотири основні правила його застосування: бути цікавим; бути простим; робити людей щасливими; заслужити повагу та довіру.

Про нудну фірму, її товари не будуть говорити. Для того, щоб стати темою для розмови, треба зробити щось оригінальне. Наприклад, *Chicago Bagel Authority*: вони роблять 56 сендвічів з предивними назвами: «Кеті-нечупара» або «Жах атеїста». Отже, перш ніж розмістити рекламу, випустити товар або додати новий пункт в меню, спеціалістам з просування необхідно задати запитання: «Що про це розповідатимуть друзям?» Щодо простоти форми звернення, потрібно зробити дві речі: знайти максимально простий інформаційний привід і запустити хвилю розмов про нього. Якщо клієнти задоволені, вони будуть виступати у ролі найкращих рекламістів. Тому необхідно постійно їх дивувати, виробляти відмінні продукти, робити сервіс бездоганим. Коли фірма подобається людям, вони

повідомляють про це знайомим. Вони хочуть допомогти вам, підтримати ваш бізнес і розділити з друзями задоволення від ваших «трюків». Відповідно до четвертого правила, негативні відгуки про фірму, яка поставить свого споживача у незручне становище, суттєво вплинуть на погіршення іміджу фірми.

Для реалізації ефективного сарафанного маркетингу необхідно використовувати такі основні елементи [1. С. 17]: оратори; теми; інструменти; участь; контроль.

Ораторами може виступати будь-яка група людей, які володіють бажаннями і зв'язками, щоб поширити інформацію про фірму. Іноді їх називають «агентами впливу». Наприклад, споживач, якщо купив у інтернет-магазині товар, і задоволений процедурою здійснення покупки, в майбутньому, коли друзі або знайомі звернуться до нього за допомогою при купівлі аналогічного товару, неодмінно назве дану фірму або інтернет-ресурс.

Будь-який сарафаний маркетинг починається зі створення повідомлення, яке і буде поширюватися. Воно не повинно бути стандартним, таким як всі. Спеціальний розпродаж, особливо якісне обслуговування, нова унікальна функція, унікальний аромат, смішна назва або красива упаковка – цього цілком може вистачити для створення звернення у сарафаним маркетингу. При застосуванні сарафанного маркетингу можна досягти максимальних результатів, якщо наявна сформована інфраструктура для передачі інформації. Нещодавній поштовх у розвитку цієї технології багато в чому пояснює появу нових інструментів, що дозволяють підтримати розмови, які вже ведуться. Необхідно дати ораторам інструменти, які допоможуть поширити повідомлення фірми якомога швидше. Електронний лист, який легко переслати, і кнопка «розповісти другу» на сторінці з описом продукту – два неймовірно потужних (але простих) приклади для Інтернету. Наприклад, у мережі інтернет створюються блоги, де кожен споживач залишає свої відгуки про дану фірму, так він стимулює або стримує потенційного споживача щодо придбання даного товару.

Після того, як задіяні всі інструменти, необхідно відстежувати реакцію цільової аудиторії. Це необхідно для визначення ефективності дії сарафанного маркетингу.

Маркетологи знають, що «сарафаний маркетинг» приносить результат. Очевидно, що ефективно використання рекомендацій друзів і знайомих в ході маркетингових кампаній – це особливе мистецтво. Наукові принципи, що лежать в основі показника цінності «сарафанного маркетингу», дозволяють зрозуміти, як можна довести ці навички до досконалості і застосувати їх на практиці: вони показують, якою саме інформацією споживачі схильні ділитися і яким буде вплив цієї інформації. Це дає маркетологам можливість оцінити матеріальний ефект від використання «сарафанного маркетингу» з погляду

брендового капіталу і обсягу продажів. Ця інформація необхідна фірмам, які бажають використовувати потенціал «сарафанного маркетингу» та підвищити окупність своїх вкладень в маркетинг. Наприклад, фірма *Red Bull* не може відправляти SMS конкретним споживачам, зате вона успішно застосувала підхід для ефективного поширення умисного «сарафанного маркетингу». Виявивши впливових споживачів у різних цільових сегментах, цей виробник енергетичних напоїв став стежити за тим, щоб знаменитості та інші авторитетні особи доводили до споживачів потрібну інформацію – часто в рамках якихось заходів. Хоча співробітники *Red Bull* і не знають з точністю, хто

саме буде присутній на тому чи іншому заході, вони впевнені, що ці люди будуть «лідерами думки» для обраної цільової аудиторії, і позитивні відгуки, які такі «лідери думки» поширяють серед своїх знайомих, сприятимуть досягненню рекордного показника окупності інвестицій у маркетинг [5].

**Висновки.** Ефективність сарафанного маркетингу як дієвого нетрадиційного комунікаційного інструменту вказує на його потенціал у сучасних умовах, коли наслідки світової кризи призводять до зменшення маркетингових бюджетів через погіршення фінансового стану більшості фірм.

#### Список літератури

1. Серновиц Э. «Сарафанный маркетинг. Как умные компании заставляют о себе говорить» Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2012
2. Анатомия сарафанного маркетинга [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.searchengines.ru/reviews/anatomiya\\_sarafannog.html](http://www.searchengines.ru/reviews/anatomiya_sarafannog.html)
3. Узнай как не погубить сарафанный маркетинг и его преимущества [Електронний ресурс] – Режим

- доступу: <http://hitrikov.ru/business/uznaj-kak-ne-pogubit-sarafannyj-marketing-i-ego-preimushhestva/>
4. Оценка рынка сарафанного маркетинга в США и в Европе [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://adindex.ru/publication/tools/2012/11/1/94335.phtml>
  5. Ценность «сарафанного радио» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/marketing/mark250.html>

#### Аннотация

Михаил Лирик, Ирина Черданцева

#### ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕТРАДИЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ФИРМ

*Исследуются эффективность использования нетрадиционных маркетинговых коммуникаций в деятельности фирм, работающих в условиях динамической конкуренции. Определяются основные принципы и методы рационального использования инструментария сарафанного маркетинга.*

**Ключевые слова:** сарафанный маркетинг, лояльность потребителей, маркетинговые коммуникации.

#### Summary

Lylyk Mykhailo, Iryna Cherdanceva

#### FEATURES USE OF ALTERNATIVE COMMUNICATION IN ANY MODERN FIRMS

*This article investigates the effectiveness of non-traditional marketing communication activities in firms operating under conditions of dynamic competition. The basic principles and methods for sustainable use of word of marketing tools.*

**Keywords:** word of mouth marketing, customer loyalty, marketing communications.



## ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

*Розглянено різні підходи до формування та вибору конкурентної стратегії вищого навчального закладу залежно від уже зайнятих позицій на ринку освітніх послуг. Проаналізовано особливості визначення стратегічної позиції вищого навчального закладу за допомогою матриць БКГ і МакКінсі.*

*Ключові слова: маркетингові стратегії, конкурентні стратегії, стратегії вищого навчального закладу, стратегічна позиція, стратегічний маркетинговий аналіз.*

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації освіта є одним з динамічно зростаючих секторів світової торгівлі послугами, зокрема, щорічні витрати на освіту у світі перевищують 1 трлн. дол. Проблеми, пов'язані з глобалізацією вищої освіти, необхідністю інвестицій у людський капітал, зумовлюють необхідність підвищення якості управлінських рішень при вдосконаленні та реформуванні системи вищої освіти на державному та регіональному рівнях.

Елементи сучасної системи освіти в Україні потребують суттєвого корегування (дидактичні принципи, системні інноваційні освітні технології) та опрацювання (освітні кластери, інноваційні освітні центри, автономія університетів тощо). На нашу думку, ці проблеми пов'язані з відсутністю належного обґрунтування стратегічних напрямів інноваційного розвитку вищого навчального закладу (далі – ВНЗ) та впровадження відповідної стратегії, де одним з пріоритетів має стати створення моделі підготовки конкурентоздатного фахівця.

Актуальні наукові дослідження щодо розвитку ринку освітніх послуг наведені у працях таких вітчизняних учених, як Н. Анішина, О. Балакірева, С. Бандур, Д. Богиня, І. Гнибіденко, А. Колот, Е. Лібанова, О. Новікова та ін. Зокрема, ученими висвітлюються різноманітні проблеми управління якістю освітніх послуг і гармонізації ринків освітніх послуг та праці: державне регулювання, формування партнерських відносин, модернізація освітніх програм і системи освіти загалом. Проте недослідженими залишаються питання розробки та впровадження маркетингової стратегії ВНЗ, яка б забезпечила конкурентні переваги на ринку освітніх послуг.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є аналіз сучасних підходів до розробки маркетингових стратегій та особливостей їх впровадження на ринку освітніх послуг.

**Виклад основного матеріалу.** ВНЗ може надавати достатньо широкий спектр освітніх послуг. Наприклад, організація навчального процесу, передача знань (як від професорсько-викладацького складу ВНЗ, так і від запрошених вчених), участь у науковій роботі, програмах міжнародного обміну тощо. Окрім того, ВНЗ пропонує на ринку також результати наукової та методичної роботи викладачів – монографії, підручники, посібники, збірники статей, матеріали

конференцій та ін. ВНЗ пропонує ці послуги студентам, абітурієнтам (потенційним студентам), бізнес-партнерам, державним органам та ЗМІ. Тобто освітня послуга – це складний комплексний продукт, який поєднує елемент товару (підручники, монографії, бібліотечні фонди тощо), так і елемент послуги (лекція, конференція, консультація тощо). Надаючи освітню послугу, ВНЗ прагне якнайкраще задовольнити потреби як студентів, так і підприємств, організацій, державних органів, у яких надалі будуть працювати випускники цього ВНЗ.

Формування загальної стратегії маркетингу ВНЗ визначає політику вибору стратегії підготовки фахівців з різних напрямків. У даний час більшість стратегічних рішень, які приймає будь-який ВНЗ, стосуються сфери маркетингу. Для ВНЗ, які стикаються з жорсткою конкурентною боротьбою на ринку освітніх послуг, маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією, оскільки вона повинна забезпечити обґрунтування його цілей і завдань на ринку з урахуванням особливостей конкуренції і попиту абітурієнтів.

Аналізуючи Н. Куденко [2, 3], С. Гаркавенка [7], Р. Фатхудинова [5], можемо виділити основні характеристики маркетингової стратегії ВНЗ. Вона

- довгостроково орієнтована, проявляється у довготривалому терміні реалізації, тобто спрямована на довгострокове ринкове зростання ВНЗ, а не на отримання короткострокового ефекту;
- є засобом реалізації маркетингових цілей навчального закладу;
- базується на результатах стратегічного аналізу маркетингового середовища, тому основною і необхідною передумовою її формування є маркетинговий стратегічний аналіз;
- має певну підпорядкованість в ієрархії стратегій і є складовою частиною стратегічної піраміди ВНЗ: маркетингова стратегія є складовою частиною процесу маркетингового стратегічного планування і тому повинна бути узгодженою як із завданнями і загальнокорпоративною стратегією ВНЗ, так і зі стратегіями нижчих стратегічних рівнів навчального закладу – інститутів, коледжів, факультетів, кафедр, циклових комісій;
- визначає ринкове спрямування діяльності ВНЗ стосовно споживачів або / та стосовно конкурентів;

– виявляє сильні сторони навчального закладу, які дозволяють йому отримати перемогу в конкурентній боротьбі, тобто визначає його конкурентну перевагу.

Як зазначалося вище, для розробки маркетингової стратегії ВНЗ аналіз ринку є основою, яка передбачає використання найефективніших методів досягнення мети ВНЗ засобами маркетингу. Так, класичні стратегії Майкла Портера [8] мають чотири основних альтернативи:

- Виробництво освітніх послуг з найменшими витратами;
- Диференціація освітніх послуг;
- Орієнтація на широкий ринок;
- Орієнтація на вузьку ринкову нішу.

Ф. Котлер відповідно до частки ринку, яку займає організація, виділяє чотири типи маркетингових конкурентних стратегій:

- 1) маркетингові стратегії лідера ринку;
- 2) маркетингові стратегії челенджера;
- 3) маркетингові стратегії послідовника;
- 4) маркетингові стратегії нішера [1].

Розглянемо кожну із запропонованих стратегій з погляду діяльності ВНЗ.

Стратегія лідера. Ринковий лідер – це вищий навчальний заклад, який займає значний сегмент ринку освітніх послуг регіону. Утримати свою позицію він може через реалізацію стратегії розширення місткості ринку (наприклад, пошук нових потреб або нових споживачів); стратегії захисту позицій (має на меті утримати сегмент ринку ВНЗ); стратегії наступу (підвищення якості освітніх послуг, виведення на ринок нових послуг, зниження вартості тощо).

Стратегію челенджера використовують ВНЗ, метою яких є збільшити частку ринку та зайняти місце на ринку. Для цього можна застосувати стратегію фронтального наступу (проти конкурента використовують ті ж засоби, що й лідер); стратегію флангового наступу (реалізують через атаку на слабкі позиції конкурента. Наприклад, зниження цін порівняно з конкурентом); стратегію обхідного наступу.

Послідовники – це вищі навчальні заклади, які успішно діють на ринку і мають на меті не зайняти лідерські позиції, а зберегти своє місце. Існують такі види стратегії послідовника: стратегія копіювання (повністю використовувати стратегію лідера); стратегія імітації (наслідування окремих елементів стратегій лідера); стратегія адаптації (використання стратегії лідера як варіант адаптації до вимог ринку).

Нішери – це ВНЗ, які орієнтують свою діяльність на одному або кількох сегментах ринку (профільні ВНЗ). На сегментах, у яких вони функціонують, не проводить свою діяльність лідер. Залежно від темпів зростання ВНЗ і темпу зростання ніші можна виділити такі стратегії нішера: стратегія підтримання позиції (перебувати у цій ніші доти, доки освітня послуга не втратила своєї ринкової актуальності); стратегія лідерства в ніші; стратегія виходу за межі ніші

(використовуючи стратегію диверсифікації та стратегії росту).

Яку б модель керівництво ВНЗ не використовувало для розробки стратегії своєї діяльності, вони повинні бачити створення споживчої цінності через власні освітні програми. Розробка маркетингової стратегії включає декілька етапів: ситуаційний аналіз; визначення стратегічних цілей; вибір моделі створення споживчої цінності; розробка організаційної структури для реалізації обраної моделі.

Розглянемо детальніше процес стратегічного позиціонування освітніх послуг ВНЗ, який є одним з етапів портфельного аналізу та інструментом оброблення освітньої статистики для аналізу та розробки стратегії розвитку системи вищої освіти. Відмітності методів стратегічного позиціонування визначають різноманітність підходів до оцінки конкурентних позицій досліджуваних об'єктів і привабливості ринку. Історично першою моделлю стратегічного позиціонування є модель «зростання – частка» (матриця Бостонської консалтингової групи – БКГ). Згодом з'явилася аналітична модель Мак-Кінсі, яку спільно запропонували компанія *General Electric* і консалтингова група *McKinsey & Co.*

У моделі БКГ питому вагу кожного об'єкта у темпах зміни сумарного обсягу ( $T_i$ ) розраховують за формулою:

$$T_i = \frac{a_i - a_{\min}}{a_c - a_{\min}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

$$\text{де } a_c = \frac{\sum_{i=1}^I a_i}{I};$$

$$a_{\min} = \min_i a_i; \quad a_{\max} = \max_i a_i. \quad (2)$$

Коефіцієнти  $a_i$  визначають шляхом застосування методу найменших квадратів. Частку кожного освітнього об'єкта у загальному обсязі ( $U_i$ ) визначають одним з двох шляхів:

$$1) \text{ за рік } (j_0): U_i = \frac{Y_{ij_0}}{\sum_{i=1}^I Y_{ij_0}} \cdot 100\%; \quad (3)$$

$$2) \text{ за певний період } (J_0):$$

$$U_i = \frac{\sum_{j \in J_0} Y_{ij}}{\sum_{i=1}^I \sum_{j \in J_0} Y_{ij}} \cdot 100\%. \quad (4)$$

Важливим етапом при класифікації за методом БКГ є визначення меж квадрантів матриці. Можна застосувати такі два підходи: 1) за середнім значенням  $T_c$  і  $U_c$ ; 2) за медіанами.

Для стратегічного позиціонування ВНЗ у розрізі спеціальностей за моделлю Мак-Кінсі слід виконати такі етапи: 1) визначити фактори привабливості ВНЗ на ринку освітніх послуг; 2) визначити фактори конкурентоспроможності фахівців – випускників ВНЗ на ринку праці; 3) за допомогою експертів визначити вагу кожного з

перерахованих вище факторів; 4) експертно оцінити кожен ВНЗ за факторами привабливості та конкурентоспроможності; 5) обробити експертні оцінки; 6) позиціонувати ВНЗ у матриці Мак-Кінсі.

ВНЗ є суб'єктами двох взаємодіючих ринків – освітніх послуг і праці. Тому доцільно їх формалізувати як двовірні об'єкти  $W(P, K)$ , де  $P$  – показник привабливості ВНЗ на ринку освітніх послуг,  $K$  – показник конкурентоспроможності ВНЗ на ринку праці. Особливістю цих показників є їх залежність від багатьох факторів. Отже, треба запропонувати метод їхнього обчислення, найпростіший з яких пов'язаний з визначенням середніх значень, коли

$$P_j = \sum_{i=1}^n x_i \cdot f_{ij}, \sum_{i=1}^n x_i = 1, \quad (5)$$

$$K_j = \sum_{k=1}^m y_k \cdot g_{kj}, \sum_{k=1}^m y_k = 1, \quad (6)$$

$$P_{\min} \leq P_j \leq P_{\max}, K_{\min} \leq K_j \leq K_{\max} \quad (7)$$

де  $f_{ij}$  – значення  $i$ -го фактору  $j$ -го об'єкта (ВНЗ) для показника привабливості;  $x_i$  – значення вагового коефіцієнта  $i$ -го фактору для показника привабливості;  $n$  – число факторів для показника привабливості;  $g_{kj}$  – значення  $k$ -го фактору  $j$ -го об'єкта (ВНЗ) для показника конкурентоспроможності;  $y_k$  – значення вагового коефіцієнта  $k$ -го фактору для показника конкурентоспроможності;  $m$  – кількість факторів

для показника конкурентоспроможності;  $j = \overline{1, J}$ ,  $J$  – кількість об'єктів (ВНЗ);  $P_{\min}$ ,  $P_{\max}$ ,  $K_{\min}$ ,  $K_{\max}$  – мінімальні і максимальні значення  $P$  і  $K$ .

У класичній моделі метод оцінки вагових коефіцієнтів не обумовлений, а для вирішення цього завдання можна застосувати метод аналізу ієрархій. Важливою компонентою цього методу є матриця суджень, в якій значення елементів визначають не точні виміри, а на суб'єктивні судження експертів. Матриця суджень має вигляд:

$$A=(a_{ij}), i, j=\overline{1,2,\dots,J}, \quad (8)$$

де  $a_{ij}$  – число, що відповідає значущості об'єкта  $O_i$  порівняно з  $O_j$  (у нашому випадку –  $P$  і  $K$ ). Для матриці суджень  $A$  потрібно знайти максимальне власне значення  $\lambda_{\max}$  і вектор власних значень  $Z$ , тобто необхідно вирішити рівняння:

$$A \cdot Z = Z \cdot \lambda_{\max}.$$

При вирішенні рівняння (9) використовують чисельні методи. Компоненти вектора  $Z$  і є ваговими коефіцієнтами.

**Висновки.** Розглядаючи проблему формування та реалізації маркетингової конкурентної стратегії на ринку освітніх послуг, ВНЗ далі повинен сконцентрувати свою увагу на інших напрямках діяльності ВНЗ у сфері маркетингу: активізації роботи з брендом ВНЗ; оптимізації заходів з просування освітніх послуг ВНЗ; оперативному та поточному моніторингу досягнення цілей діяльності; активній участі в аналізі внутрішніх процесів надання освітніх послуг тощо.

#### Список літератури

1. Григор А. В. Исследование инструментальных стратегий маркетинга / А. В. Григор // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2 (44). – С. 47-52.
2. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми : монографія / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с.
3. Куденко, Н. В. Стратегічний маркетинг : навч. посібник / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2005. – 152 с.
4. Райко Д. В. Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація : монографія / Д. В. Райко. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 632 с.
5. Фатхудинов Р. А. Стратегический маркетинг : учебник / Р. А. Фатхудинов. – М. : Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. – 640 с.
6. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж. Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 590 с.
7. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник. – 5-те вид. доп. – К. : Лібра, 2007. – 720 с.
8. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. – К. : Основи, 1998.

#### Аннотация

#### ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

Ярина Горинь, Марта Горинь

Рассмотрены различные подходы к формированию и выбору конкурентной стратегии вуза в зависимости от уже занятых позиций на рынке образовательных услуг. Проанализированы особенности определения стратегической позиции вуза с помощью матриц БКГ и МакКинси.

**Ключевые слова:** маркетинговые стратегии, конкурентные стратегии, стратегии вуза, стратегическая позиция, стратегический маркетинговый анализ.

#### Summary

Yaryna Horyn, Marta Horyn

#### FORMATION of MARKETING COMPETITIVE STRATEGY FOR HIGHER EDUCATION INSTITUTION

This article discusses the different approaches for the development and selection of competitive strategy of higher education institution that based on already occupied positions in the education service's market. Also analyzed the features of determining the strategic position of a higher education institution using matrix BCG and McKinsey.

**Keywords:** marketing strategy, competitive strategy, higher education, strategic position, strategic marketing analysis.

## МОДЕЛЬ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Розглядається побудова вдосконаленої моделі ІСМ промислового підприємства, а також розробка методики за оцінкою ІСМ на основі міжнародних стандартів, яка передбачає процесний і системні підходи, і ґрунтується на концепції EFQM.*

**Ключові слова:** інтегрована система менеджменту, міжнародні стандарти, процесний і системний підходи, концепція EFQM, загальне управління якістю (TQM).

**Постановка проблеми.** Промисловий комплекс України знаходиться на стадії після кризового відновлення, що негативно впливає як на конкурентоздатність промисловості, так і на конкурентоздатність держави. Сучасні умови соціально-економічного розвитку пред'являють жорсткі вимоги до забезпечення високого рівня якості не тільки продукції, але і менеджменту підприємства, філософії якості управління, укріплення партнерських відносин, підвищення задоволеності споживачів. Всього цього підприємства можуть досягти за допомогою інструмента удосконалення діяльності – інтегрованої системи менеджменту (ІСМ), яка передбачає процесний і системний підходи, а також базується на концепції EFQM та відповідає вимогам міжнародних стандартів.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання формування та оцінки використання інтегрованих систем менеджменту розглядалися у багатьох публікаціях. Так, у [1-2] розглядаються питання науково-методичних підходів при побудові процесно зорієнтованої системи управління, а також оцінка кваліметричних складових ІСМ. [3] присвячена використанню міжнародних стандартів для побудови ІСМ.

**Виділення нерозв'язаних раніше частин проблеми.** Проте проблеми створення єдиної моделі ІСМ на вітчизняних промислових підприємствах вивчено ще недостатньо.

**Постановка завдання.** Побудова удосконаленої моделі ІСМ промислового підприємства, а також розробка методики по оцінці ІСМ на основі вимог міжнародних стандартів.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** На сьогодні в Україні не існує чітко визначеної методики з розробки ІСМ, яка б зазначила, регламентувала порядок взаємодії елементів систем менеджменту в процесі інтеграції. Тому велике значення має проблема розробки єдиної концепції, методики за ІСМ у промисловому секторі, які були б узгоджені з вітчизняною і зарубіжною практикою побудови систем менеджменту.

Але існує зарубіжна специфікація PAS 99:2006 «Специфікація загальних вимог до систем менеджменту як основа для їх інтеграції» та ISO Guide 72:2001 «Керівні вказівки по обґрунтуванню і розробці стандартів на системи менеджменту

якості», які можуть бути об'єднані в загальну методику побудови ІСМ. У стандартах на системи менеджменту присутні свої особливі вимоги, але існують і 6 загальних вимог (політика, планування, впровадження і використання, оцінка виконання, поліпшення, аналіз зі сторони керівництва), які можуть бути використані разом з циклом «PDCA» в якості основи для інтеграції [4, с.8].

Одним із важливих положень міжнародних стандартів є те, що якість кінцевого продукту формується як результат якості бізнес-процесів підприємства.

На основі проведеного аналізу запропонована удосконалена модель ІСМ, яка включає процесний підхід на основі циклу Шухарта-Демінга (PDCA), системний підхід, також модель містить принципи загального управління якістю (TQM) і ґрунтується на концепції EFQM (рис. 1). Представлена модель відповідає вимогам міжнародних стандартів ISO серій 9000, 10000, 14000, 26000, 27000, а також OHSAS 18000, що дозволяє не лише управляти процесами, але і визначати необхідні підходи до побудови систем менеджменту.

Функціонування ІСМ як єдиної системи передбачає наявність певної структури, яка об'єднує окремі складові системи, оцінка результативності і ефективності цих елементів повинна мати числовий показник, змістовну інтерпретацію, а також градацію, що дозволяє визначати кордони результативності.

У даний час кожне підприємство створює свою методику оцінки ефективності функціонування ІСМ, тому актуально розробити загальну методологію оцінки ефективності ІСМ.

Наявність моделі ІСМ, її ефективність може бути визначена інтегрованим показником якості всіх критеріїв моделі. Отримані значення критеріїв мають бути встановлені експертним засобом на основі аналізу стану ІСМ підприємства. Згідно з вимогами міжнародних стандартів для успішної ефективної діяльності підприємство повинно проводити моніторинг, вимір, аудит процесів, аналіз і оцінку результатів діяльності, а також здійснювати постійне її поліпшення.

Згідно з ISO 9000:2005, результативність – міра, в якій реалізована запланована діяльність і досягнуті заплановані результати. Ефективність – співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами [5].

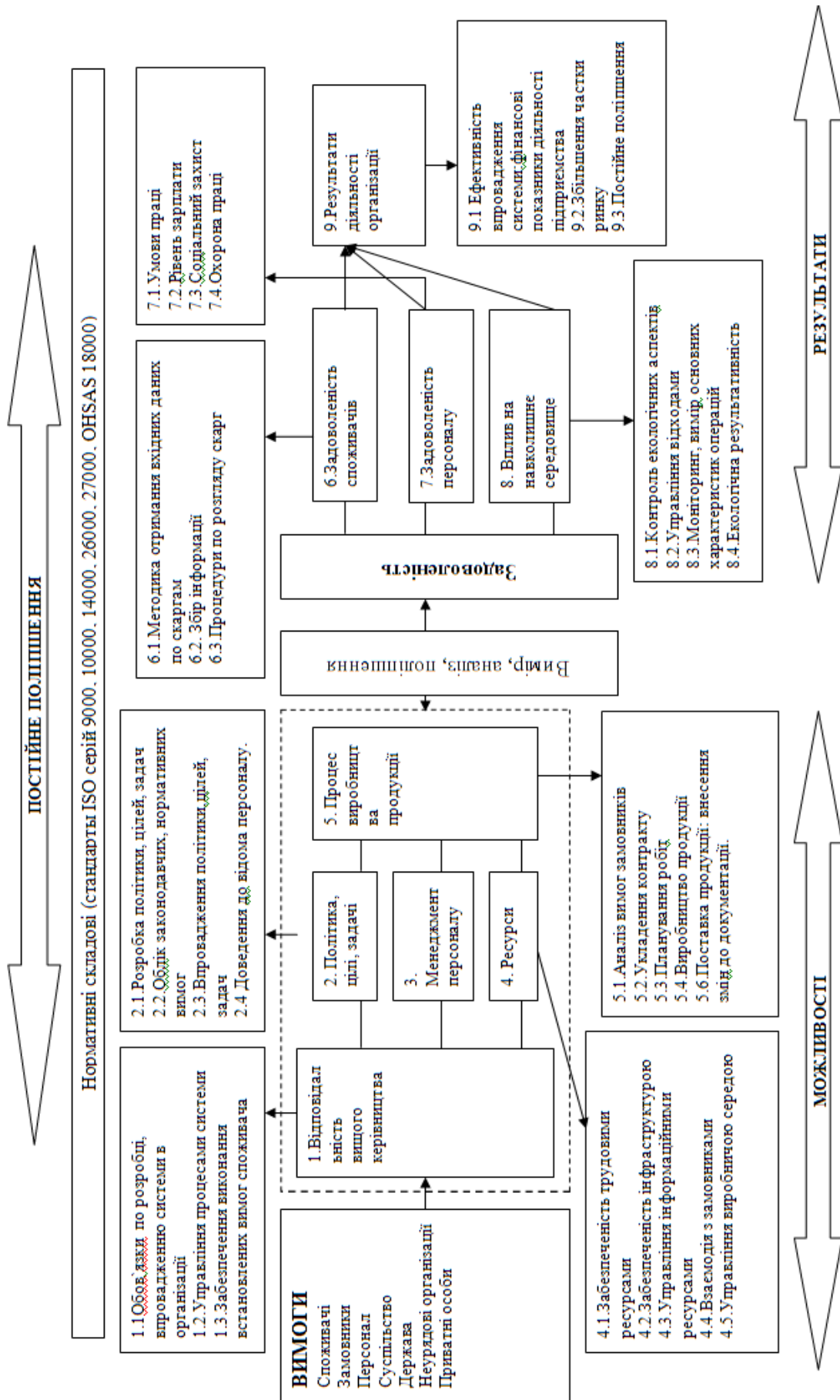


Рис. 1 Модель ICM



Згідно з [6], організація повинна гарантувати, що відбувається постійне поліпшення результативності і ефективності самих процесів поліпшень, а також, що постійне поліпшення є невід'ємною частиною організаційної культури.

Для оцінки міри необхідності впливу міжнародних стандартів на модель ІСМ сформована група експертів, що складається з 5 підприємств. Їм було запропоновано заповнити анкету для попарного порівняння міри необхідності кожного міжнародного стандарту.

Визначені вагові коефіцієнти для 5 стандартів ІСМ: ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 26000, ISO 27001 за формулою:

$$P_i = \frac{2(n-i+1)}{n(n+1)} \quad (1.1)$$

Підсумковий коефіцієнт міри необхідності розраховується як середнє арифметичне вагових коефіцієнтів, визначених експертами. Дані розрахунків вагових коефіцієнтів міжнародних стандартів і міри необхідності наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Вагові коефіцієнти міжнародних стандартів ІСМ

Міжнародні стандарти	Експерт 1		Експерт 2		Експерт 3		Експерт 4		Експерт 5		P <sub>i</sub>
	Ранг	P	Ранг	P	Ранг	P	Ранг	P	Ранг	P	
9001	1	0,33	1	0,33	1	0,33	1	0,33	1	0,33	0,33
14001	2	0,26	2	0,26	2,5	0,23	2	0,26	2,5	0,23	0,25
18001	3,5	0,16	3,5	0,16	2,5	0,23	5	0,06	2,5	0,23	0,17
26000	3,5	0,16	5	0,06	4	0,13	3,5	0,16	4,5	0,1	0,13
27001	5	0,06	3,5	0,16	5	0,06	3,5	0,16	4,5	0,1	0,11

Далі необхідно визначити оцінку узгодженості думок п'яти експертів по величині коефіцієнта конкордації:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)} \quad (1.2)$$

де, S – сума квадратів відхилень всіх оцінок рангів кожного критерію від середнього значення; m – число експертів; n – число стандартів.

Дані для оцінки узгодженості представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Дані для оцінки узгодженості

Міжнародні стандарти	Оцінка експертів					Σ рангів	Відхилення від середнього	Квадрат відхилення
	1	2	3	4	5			
9001	1	1	1	1	1	5	-10	100
14001	2	2	2,5	2	2,5	11	-4	16
18001	3,5	3,5	2,5	5	2,5	17	2	4
26000	3,5	5	4	3,5	4,5	20,5	5,5	30,25
27001	5	3,5	5	3,5	4,5	21,5	6,5	42,25
						Середн. знач. = 15		S=192,5

Отже, коефіцієнт конкордації складає 0,77, думки експертів досить погоджені. За формулою (1.1) визначено, що найбільш затребуваним є міжнародний стандарт ISO 9001. Міра його значущості складає 0,33, на другому місці – ISO 14001 (міра значущості 0,25), на третьому місці знаходиться міжнародний стандарт OHSAS 18001 (міра значущості 0,17), на четвертому місці - ISO 26000 (міра значущості 0,13) і на п'ятому місці – ISO 27001 (міра значущості 0,11).

#### Список літератури

1. Хімичева Г.І. Формування системи нормативних вимог при побудові інтегрованого стандарту / Г.І. Хімичева // Вісник КНУТД.-2006.-№5.-С.31-35.
2. Хімичева Г.І. Кваліметрична оцінка нормативних складових провально-орієнтованої системи управління// Вісник КНУТД.-2007.-№3.-С.31-37.
3. Момот О.І. Можливості використання міжнародних стандартів для побудови інтегрованих систем

**Висновки.** Велике значення удосконалення менеджменту промислових підприємств має розробка і впровадження ІСМ, яка була б узгоджена з вітчизняною і зарубіжною практикою побудови систем менеджменту. За допомогою проведених досліджень установлено, що найбільш уживаним і затребуваним є міжнародний стандарт ISO 9001:2008 «Системи менеджменту якості. Вимоги».

- менеджменту / О.І. Момот//Вісник КНУТД.-2007.-№5.-С.133-138.
4. PAS 99:2006 «Специфікація загальних вимог до систем менеджменту як основа для їх інтеграції».
5. ISO 9000:2005 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.
6. ISO 9004:2009 Управление с целью достижения устойчивого успеха организации. Подход с точки зрения менеджмента качества.



Аннотация

Елена Мартынюк

**МОДЕЛЬ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА  
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Рассматривается построение усовершенствованной модели ИСМ промышленного предприятия, а также разработка методики, по оценке ИСМ на основе международных стандартов, которая включает процессный и системные подходы, и основывается на концепции EFQM.*

*Ключевые слова: интегрированная система менеджмента, международные стандарты, процессный и системный подходы, концепция EFQM, всеобщее управление качеством (TQM).*

Summary

Elena Martynyuk

**MODEL OF INTEGRATED SYSTEM OF MANAGEMENT OF QUALITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE**

*The construction of the improved model of ISM of industrial enterprise, and also development of method, is examined in the article, as evaluated by ISM on the basis of international standards, which includes process and approaches of the systems, and based on conception of EFQM.*

**Keywords:** *integrated system of management, international standards, process and system approaches, conception of EFQM, total quality management (TQM).*

# ФІНАНСИ І КРЕДИТ. БАНКИ. БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.14: 352

© Рошило В. І., Томнюк Т. Л., 2014

Чернівецький торговельно – економічний інститут КНТЕУ, Чернівці

## МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ

*Розглядаються проблемні питання системи фінансового забезпечення місцевих органів влади та запропоновано шляхи посилення фінансової самодостатності місцевих бюджетів.*

*Ключові слова: місцеві бюджети, міжбюджетні трансферти, доходи, що закріплюються за місцевими бюджетами та враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, доходи, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів.*

**Постановка проблеми.** Місцеві бюджети є важливим економічним важелем регіонального розвитку. А їх збалансованість – запорука стабільності. Нинішня, все ще централізована система державного управління, досить неефективна та гальмує розвиток місцевого самоврядування. У сфері фінансового забезпечення потреб територіальних громад перед місцевими органами влади виникла низка проблемних питань, зокрема пов'язаних із: 1) невідповідністю між обсягом делегованих повноважень переданих до відома органів місцевого самоврядування та бюджетними ресурсами, які спрямовуються для їх виконання; 2) невизначеністю критеріїв фінансового вирівнювання та розподілу міжбюджетних трансфертів; 3) необґрунтованими обмеженнями доступу до позикових капіталів; 4) значна частка міжбюджетних трансфертів в доходах місцевих бюджетів та її домінування над власними бюджетними ресурсами; 5) низька питома вага надходжень від місцевого оподаткування у структурі доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів; 6) затримка органами казначейської служби проведення незахищених статей видатків місцевих бюджетів.

Реформа місцевого самоврядування потребує відповідного фінансового, економічного забезпечення. Наріжним каменем бюджетної реформи повинна стати політика фінансової децентралізації (навіть фінансового федералізму), яка спрямована забезпечити підвищення фіскальної автономії органів місцевого самоврядування та встановити законодавчий статус права комунальної власності, визначити пріоритети у здійсненні житлово – комунальної реформи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній українській фінансовій науці проблемам формування та виконання місцевих бюджетів присвячені наукові надбання таких провідних

вчених, як Й. Бескида, С. Буковинського, С. Булгакової, О. Василика, В. Зайчикової, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Лук'яненко, І. Луніної, В. Опаріна, Ц. Огонь, Д. Полозенка, Г. П'ятаченка, І. Руденко, С. Слухая, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших.

Віддаючи належне значному напрацюванню науковців і важливості результатів останніх, зазначимо що і донині актуальними залишаються питання удосконалення системи міжбюджетних відносин, зміцнення доходної бази місцевих бюджетів, перегляду податкових повноважень органів місцевого самоврядування.

**Постановка завдання.** Мета статті – дослідження проблем функціонування місцевих бюджетів та окреслення шляхів зміцнення фінансової основи місцевих органів влади.

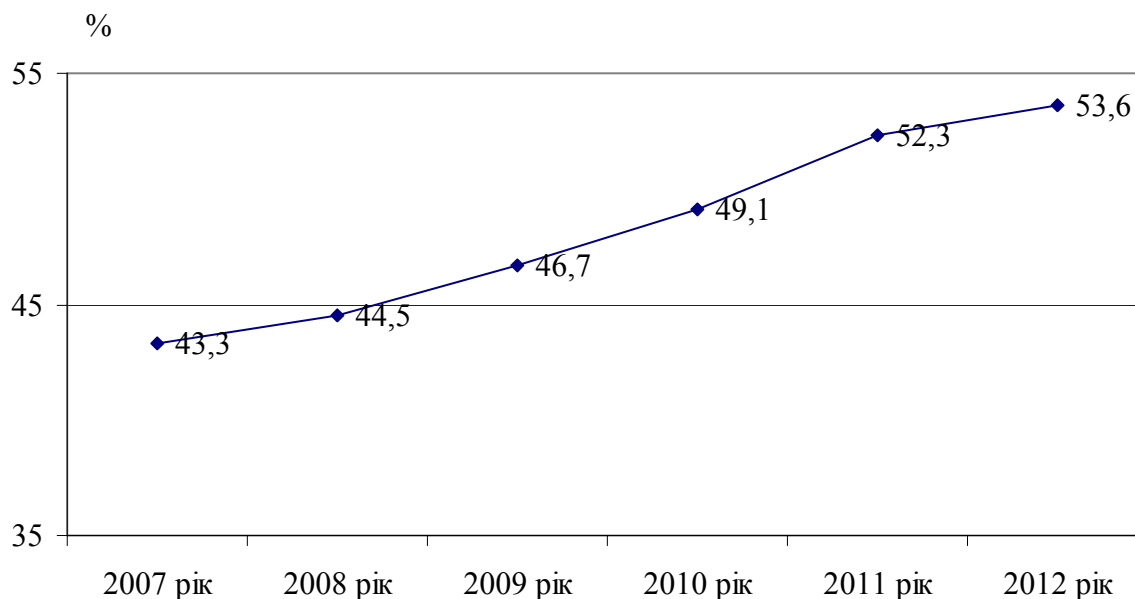
**Викладення основного матеріалу дослідження.** Головною проблемою в бюджетній сфері залишається значна концентрація фінансових ресурсів на центральному рівні, які в подальшому передаються місцевим бюджетам у вигляді трансфертів. Сьогодні Україна має значно вищий порівняно з країнами ЄС показник залежності місцевих бюджетів від трансфертів з Державного бюджету, який щорічно зростає. Згідно з рисунком 1 в 2007 році частка таких трансфертів у доходах місцевих бюджетів складала 43,3%, в 2012 році – майже 54% і на 2013 рік очікується в обсязі 55-56%. У більшості країн ЄС ця частка набагато нижча (наприклад, у Німеччині – 22%, а у Швеції – 34%), що означає значно вищий рівень фінансової автономії місцевого самоврядування в Європі [5, с.7].

При цьому в Україні в середньому лише 46% трансфертів, що спрямовувалися урядом на рівень місцевих бюджетів впродовж 2005-2012 років, займають трансферти на загальні цілі (зокрема, дотація вирівнювання), кошти яких органи місцевого самоврядування можуть розподіляти та витратити на власний розсуд.

У більшості ж країн ЄС така частка є значно вищою: для прикладу, у Німеччині вона складає 95%, у Швеції – 75%, Великобританії – 64%, Польщі – 62% [5, с.8]. Аналіз доходної

частини місцевих бюджетів Чернівецькій області показує, що частка трансфертів з державного бюджету має стійку тенденцію до зростання і наразі становить майже 70%. Проте, якщо

розглядати сутність цих трансфертів, то майже 40% з них соціальні субвенції, які спрямовуються на виконання державних повноважень.



**Рис. 1. Частка трансфертів з Державного бюджету України у доходах місцевих бюджетів за 2007-2012 роки**

Також значною проблемою, що унеможливило позитивний ефект від подальшого проведення бюджетної реформи в Україні, є надзвичайна подрібненість адміністративно-територіальних одиниць базового рівня. Переважна більшість територіальних громад, особливо у сільських територіях, неспроможні надавати хоча б базові послуги місцевому населенню, що веде до поступової передачі все нових та нових функцій від органів місцевого самоврядування сільських територіальних громад на рівень району. А такі рішення тягнуть за собою подальше зменшення їх фінансових ресурсів.

Зазначимо, що розширення з 2013 року джерел надходжень обласних бюджетів, республіканського АР Крим та бюджетів м. Києва і Севастополя за рахунок віднесення до доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів 7 видів плати за ліцензії та плати за державну реєстрацію (Закон України від 16.10.2012 № 5428 «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України») позитивно вплинуло на створення належних умов для виконання органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади покладених на них функцій.

Та, незважаючи на позитивні надбання, деякі питання залишилися невирішеними, тому існує необхідність для подальшого їх вивчення та, по можливості, вирішення.

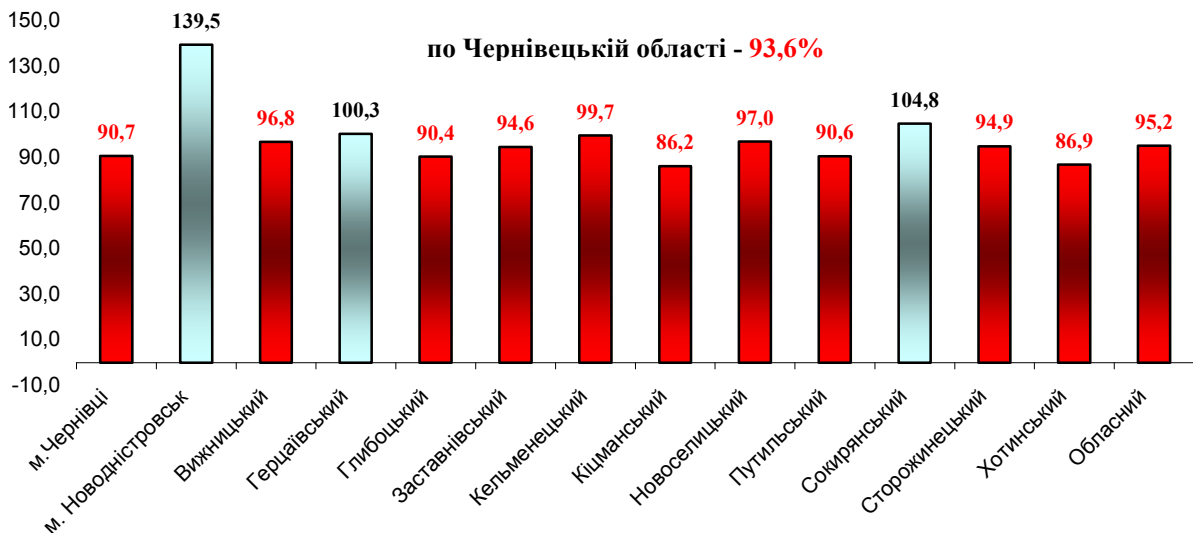
Відповідно до ст.85 Бюджетного кодексу держава може передати органам місцевого самоврядування право на здійснення видатків лише за умови відповідної передачі фінансових ресурсів. На сьогодні ж маємо дуже низький рівень

забезпеченості делегованих державою повноважень відповідними фінансовими ресурсами. Так, на 2014 рік показники місцевих бюджетів Чернівецької області на виконання делегованих повноважень, розраховані Міністерством фінансів України на основі Формули, забезпечують мінімальну потребу лише на 87 %. При цьому, видатки в основному спрямовуються на заробітну плату та енергоносії та інші захищені статті видатків, а тому практично не залишається коштів на господарське утримання, капітальний ремонт приміщень, придбання обладнання та інвентарю по установах та закладах бюджетної сфери області.

Через зазначене в середньому майже 50 відсотків доходів II кошика, які мали б бути використані на виконання власних повноважень місцевих органів влади, спрямовуються на виконання делегованих державою повноважень.

До місцевих бюджетів Чернівецької області доходів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (I кошик) надійшло у сумі 660,2 млн.грн., що становить 93,6% (-45,3 млн.грн.) до плану Міністерства фінансів України.

Як видно з рисунка 2, не забезпечено виконання плану за доходами I кошику по бюджетах м.Чернівців (90,7%, -28,3 млн.грн.), Вишницькому (98,6%, -0,3 млн.грн.), Герцаївському (99,1%, -0,1 млн.грн.), Глибоцькому (93,9%, -1,3 млн.грн.), Заставнівському (94,4%, -0,9 млн.грн.), Кельменецькому (99,8%, -29,2 тис.грн.), Кіцманському (93%, -1,7 млн.грн.), Хотинському (89,4%, -2,1 млн.грн.) районах та по обласному бюджету (95,2%, -8,6 млн.грн.).



**Рис. 2. Виконання планових показників Міністерства фінансів України по доходах і кошика за 2013 рік (у %)**

Крім цього, якщо з 2013 року по обласних бюджетах обсяг доходів, що не враховуються при визначенні трансфертів був збільшений за рахунок введення нових платежів, то в окремих районних бюджетах області наразі взагалі відсутня база оподаткування за платежами, що формують II кошик доходів. Зазначене свідчить про те, що районні ради не володіють достатніми коштами для виконання власних повноважень, а сільські, селищні та міські ради, як уже зазначалося, вимушені спрямовувати частину цих доходів на виконання делегованих повноважень, у зв'язку з недостатністю розрахункових обсягів фінансових ресурсів, що доводяться Міністерством фінансів України. Відволікання власних доходів призвело до вкрай незадовільного стану фінансування житлово-комунального господарства, інших місцевих програм.

Статтею 73 Бюджетного кодексу передбачено, що відповідні місцеві органи влади можуть отримувати середньострокові позики на суми невиконання у відповідному звітному періоді розрахункових обсягів I кошика доходів місцевих бюджетів, визначених Міністерством фінансів України, за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку на умовах їх повернення без нарахування відсотків за користування цими коштами.

Із метою забезпечення стабільного та у повному обсязі фінансування бюджетних установ, за поданням Департаменту фінансів облдержадміністрації, за підсумками звітних періодів 2013 року, у зв'язку з невиконанням планових показників Міністерства фінансів України за доходами I кошика, відповідно до ст.73 Бюджетного кодексу України та постанови Кабміну від 29.12.2010 № 1203, були надані середньострокові позики в загальній сумі 35 964,8 тис.грн., в т.ч. обласному – 7 393,2 тис.грн., міському бюджету м.Чернівців – 23 408,3 тис.грн. та районних бюджетах Вижницького району –

429,1 тис.грн., Герцаївського – 84,7 тис.грн., Кельменецького – 269,3 тис.грн., Кіцманського – 2000 тис.грн., Хотинського району – 2380,2 тис.грн.

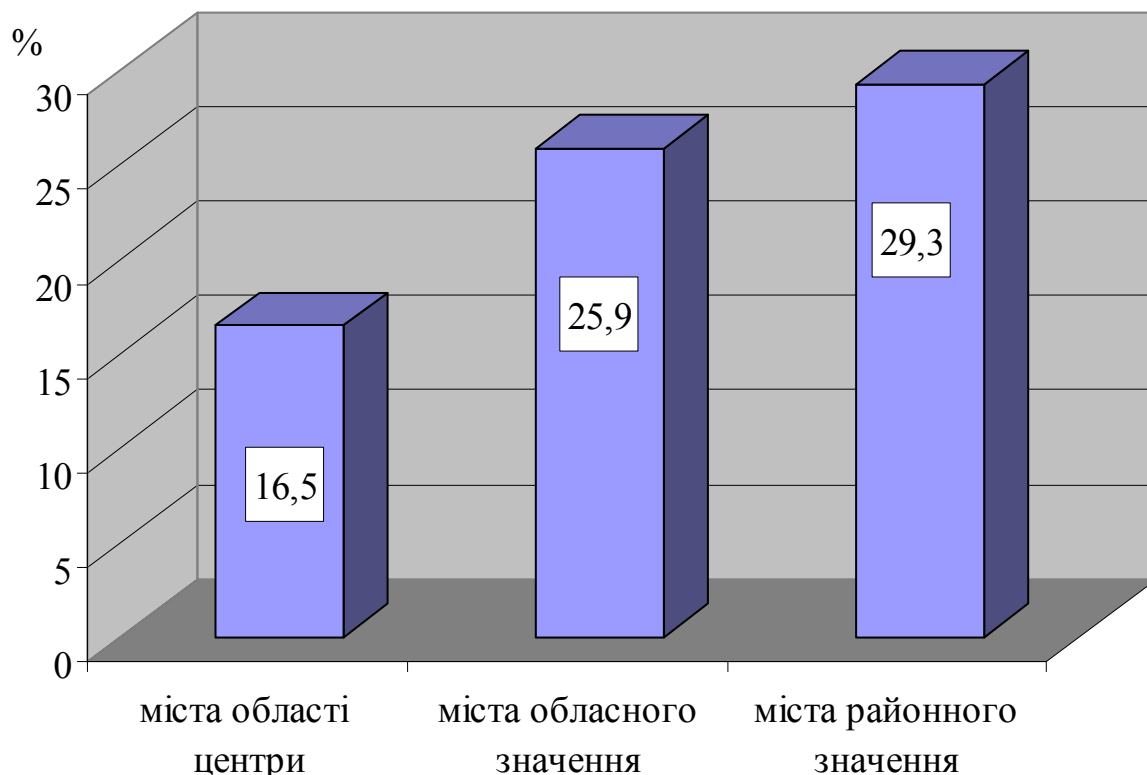
На сьогодні склалася ситуація, коли в умовах дефіциту коштів місцевих бюджетів на виконання делегованих державою повноважень, у першу чергу по зарплаті, комунальних послугах та енергоносіях, у місцевих бюджетів вилучають значні обсяги грошей у рахунок погашення отриманих у минулих роках позик. Тобто, місцеві бюджети позбавляють фінансового ресурсу, якого і так недостатньо для забезпечення повноцінного та своєчасного фінансування захищених статей видатків.

Асоціація міст провела власне дослідження фактичного рівня бюджетної незабезпеченості територіальних громад у 2013 році. За даними,отриманими лише від 134 міст, станом на кінець вересня її обсяг складає більше 7,5 млрд. грн. Такий дефіцит коштів наявний навіть після спрямування містами на забезпечення виконання делегованих державою повноважень майже 5,4 млрд. грн. власних ресурсів з т.зв. II кошика. У відносних показниках обсяг незабезпеченості місцевих бюджетів складає 23,9%. Водночас, обсяг незабезпеченості місцевих бюджетів органів місцевого самоврядування відрізняється: в містах - обласних центрах він становить в середньому 16,5%, а по містах обласного та районного значення – 25,9% та 29,3% відповідно (див. рис. 3) [6, с.13].

За різними галузями делегованих повноважень рівень забезпеченості коштами також неоднорідний. Найнижчий рівень фінансування за галузями «Державне управління» – від 33% до 41,2% та «Фізична культура і спорт» – від 47% до 47,7% від потреби. Рівень забезпеченості відповідної галузі делегованих повноважень також залежить від категорії міста: в містах районного значення він найменший, а обласних центрах –

дещо вищий за решту міст. Виняток складає лише галузь «Соціальний захист та соціальне забезпечення» – в малих містах показник її

забезпеченості на 8,1% та на 10,8% більший за показники решти міст (див. рис. 4.) [6, с.11].



**Рис. 3. Рівень фінансової незабезпеченості виконання делегованих повноважень після спрямування на ці цілі власних ресурсів місцевих бюджетів, 2013 рік**

Якщо в 2009-2012 роках органи місцевого самоврядування змушені були спрямовувати на фінансування делегованих повноважень від 25,6 до 38,5 % власних ресурсів (з доходів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів), то в 2013 році, за попередніми розрахунками, на ці цілі прогнозується відволікання майже 40% власних ресурсів[6, с.12]. Передаючи на місцевий рівень видатки без адекватного фінансового забезпечення, уряд знімає з себе значний обсяг зобов'язань, які залишаються непрофінансованими або оплаченими за рахунок власних доходів чи запозичень місцевих бюджетів.

Стаття 103 Бюджетного кодексу України передбачає, що надання державою податкових пільг, які зменшують доходи місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, має супроводжуватися наданням додаткової дотації з державного бюджету місцевим бюджетам на компенсацію відповідних втрат доходів місцевих бюджетів.

Проте в 2011-2013 роках місцеві бюджети області кошти на зазначені цілі з державного бюджету не отримали, хоча втрати внаслідок надання державою податкових пільг зі сплати земельного податку становлять майже 40 млн.грн. на рік. На 2014 рік додаткові дотації з державного

бюджету місцевим бюджетам області на зазначені цілі також не передбачені.

Висновки. Враховуючи вищевикладене, підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування потребує внесення змін до бюджетного та податкового законодавства, в частині:

- віднесення плати за землю до місцевих податків з наданням місцевим радам права регулювати ставки цього податку у визначених законом межах;
- включення до доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, частину податку на прибуток підприємств (крім державної та комунальної власності) в обсязі 25%;
- залишити на рівні 70 відсотків відрахування екологічного податку до бюджетів місцевого самоврядування (як в 2011-2012 рр.);
- спрямування до місцевих бюджетів надходження від судового збору за місцем розгляду справ, а також звільнення органів місцевого самоврядування від сплати судового збору;
- використання коштів казначейського рахунку, на якому обліковуються доходи та видатки місцевих бюджетів, для покриття дефіциту фінансових ресурсів Державного бюджету України тільки на договірній основі між



Міністерством фінансів України та відповідними органами місцевого самоврядування; самоврядування в комерційних банківських установах по незахищених статтях видатків місцевих бюджетів.

- надання права та створення можливостей обслуговування органів місцевого

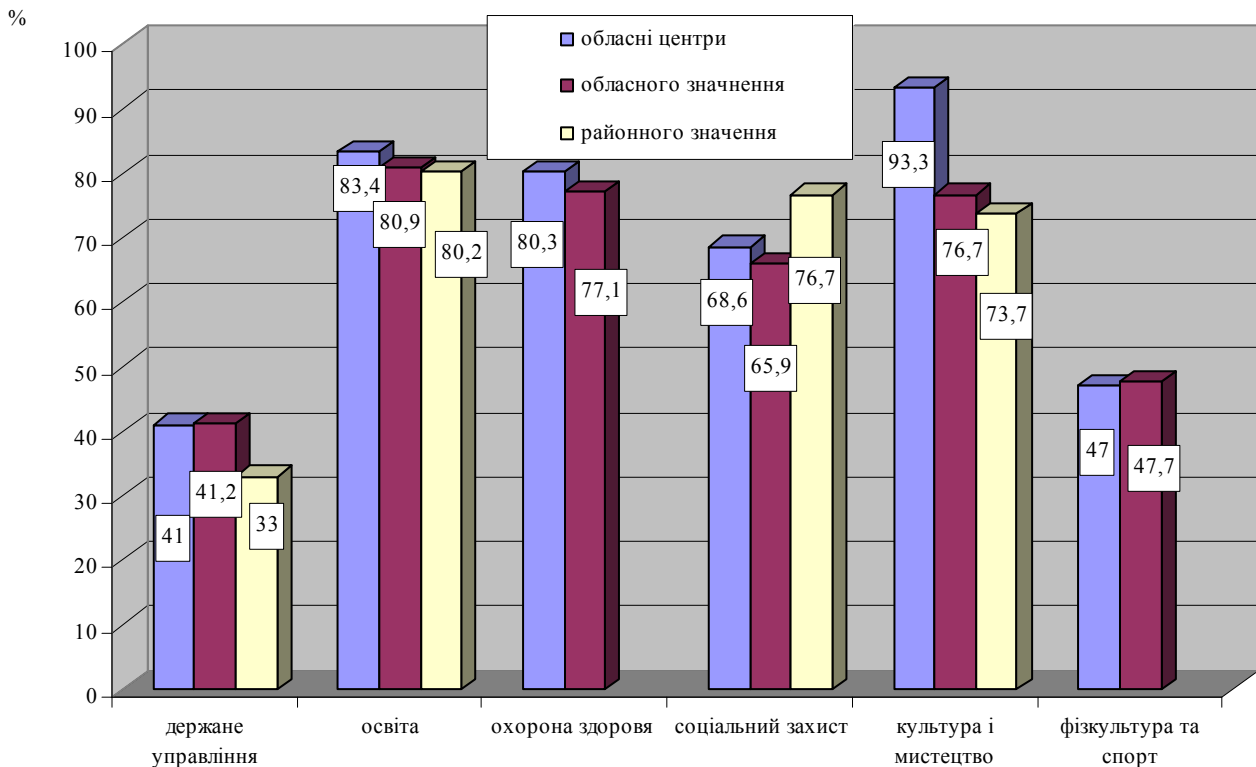


Рис. 4. Рівень фінансової забезпеченості окремих галузей делегованих повноважень в залежності від категорії міста, 2013 рік

#### Список літератури

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: офіц. текст: за станом на 31 січня 2013 р. - Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: офіц. текст : за станом на 31 січня 2013 р.-Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України за станом на 1. 01. 2011 р. [Електронний ресурс] : Верховна Рада України від 21. 05. 1997 р. № 280/97-ВР. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97>.
4. Звітність про виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за 2011-2013 роки.
5. Карабутова В. В., Новаковський Л. Я., Пархоменко В. Г., Рабошук Я.О., Лобожан О. В., Томнюк О. Є. Європейські перспективи українських місцевих фінансів / В. В. Карабутова, Л. Я. Новаковський, В. Г. Пархоменко, Я.О. Рабошук, О. В. Лобожан, О. Є. Томнюк // Галузевий моніторинг.-2013.- №13.- С.7-10
6. Карабутова В. В., Новаковський Л. Я., Пархоменко В. Г., Рабошук Я.О., Лобожан О. В., Томнюк О. Є. Місцеві бюджети: круте піке триває.... / В. В. Карабутова, Л. Я. Новаковський, В. Г. Пархоменко, Я.О. Рабошук, О. В. Лобожан, О. Є. Томнюк // Галузевий моніторинг.-2013.- №13.- С.11-16

#### Аннотация

Виолетта Рошило, Татьяна Томюк

#### МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОЙ ВЛАСТИ

Рассматриваются проблемные вопросы системы финансового обеспечения местных органов власти и предложены пути усиления финансовой самодостаточности местных бюджетов.

**Ключевые слова:** местные бюджеты, межбюджетные трансферты, доходы, которые закрепляются за местными бюджетами и учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов, доходы, которые не учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов.

#### Summary

Violetta Roshilo, Tatiana Tomuk

#### LOCAL BUDGETS AS THE BASIS FOR FINANCIAL SECURITY OF LOCAL AUTHORITIES

In the article the problem questions of the system of the financial providing of local authorities are examined and the ways of strengthening of financial all-sufficiency of local budgets offer.

**Keywords:** local budgets, interbudgetary transfers, acuestss that is fastened after local budgets and taken into account at determination of volume of interbudgetary tpransfepmies, acuestss that is not taken into account at determination of volume of interbudgetary transfers.



## ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ МІСЦЕВИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ

*Досліджено теоретичну сутність місцевих запозичень, необхідність їх здійснення та роль у поповненні місцевих бюджетів. Акцентовано увагу на різновидах місцевих запозичень. Розглянуто порядок здійснення місцевих запозичень.*

**Ключові слова:** муніципальний кредит, органи місцевого самоврядування, місцеві запозичення, міський бюджет, внутрішні місцеві запозичення, зовнішні місцеві запозичення, місцеві облигації.

**Постановка проблеми.** Розширення інвестиційних можливостей територіальних громад залишається винятково актуальним питанням упродовж усього періоду розбудови ринкової економіки нашої держави. Наявність постійного дефіциту бюджетних ресурсів у всіх ланках і сферах фінансової системи України висуває на перше місце проблему пошуку оптимального джерела поповнення фондів грошових коштів перед органами місцевого самоврядування. Однією з форм мобілізації додаткових фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування та основою фінансування муніципальних інвестиційних програм у розвинутих місцевих фінансових системах є комунальний (муніципальний) кредит. Нагадаємо, що муніципальний кредит є самостійним фінансовим інститутом місцевих фінансів і відіграє надзвичайно важливе значення у діяльності органів місцевого самоврядування, оскільки вирішує не лише проблему дефіциту фінансових ресурсів, а й виступає ефективним засобом фінансування інвестиційних проектів. Саме інвестиційна спрямованість коштів, залучених у формі комунального кредиту, активно впливає на соціальний і економічний розвиток місцевого самоврядування і підвищує якість надання суспільних послуг. Тому, питання місцевих запозичень на сьогодні доволі актуальне, враховуючи нестачу власних коштів у доходній частині бюджетів територіальних громад.

**Аналіз останніх досліджень.** У світовій фінансовій літературі проблеми фінансування місцевого розвитку територіальних громад досліджуються досить активно. З цього приводу доречно виділити праці таких науковців, як: А. Гроппелі, Е. Дж. Долан, Д. Літл, Е. Нікбахт, Л. Роудс та ін. Щодо російських вчених, доречно виділити праці М. І. Боголєпова, Л. П. Веліхова, Л. Н. Красавіної, І. Х. Озерова, М. А. Сірінова, М. Н. Соболев та ін. У вітчизняному науковій сфері проблемам місцевих запозичень значну увагу приділяли Т. Вахненко, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, О. Люта, А. Петруняк та інші. Віддаючи належне зробленому внеску вищевказаних дослідників у проблемах місцевих запозичень, недостатньо глибоко дослідженими залишаються питання економічної сутності, особливостей та порядку здійснення місцевих запозичень із урахуванням сучасних потреб у додаткових фінансових ресурсах органів місцевого

самоврядування. Саме це й вплинуло на вибір теми нашого наукового дослідження, визначило його мету та конкретизувало завдання.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження теоретичної сутності місцевих запозичень як однієї з форм комунального кредиту, а також виявлення їх особливостей і практичних аспектів здійснення.

**Виклад основного матеріалу.** Процес формування бюджетів міст передбачає бездефіцитність загального фонду бюджету, тоді як дефіцитом із відповідним покриттям цього дефіциту запозиченнями може складатися бюджет розвитку спеціального фонду бюджету. Як свідчить практика, недостатнє фінансування капітальних видатків на розвиток інфраструктури міст спонукає органи місцевої влади вдаватися до запозичень. Тому джерелами наповнення бюджету розвитку місцевих бюджетів є кошти від запозичень і приватизації комунального майна, надходження дивідендів, кошти, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням відповідної ради, субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів. Як правило, при здійсненні запозичень органи місцевого самоврядування дотримуються “золотого правила”, яке передбачає використання позичених коштів на капітальні видатки. Отже, теоретичну основу даного поняття формують відносини пошки коштів до місцевих бюджетів на умовах строковості, платності, повернення та цільового використання.

Як очевидно з вищевикладеного, одним із джерел фінансування місцевих бюджетів є кошти від місцевих запозичень, як внутрішніх, так і зовнішніх. Місцеві запозичення вважаються нетрадиційним джерелом залучення фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування задля зміцнення їх фінансової самостійності та самодостатності, наповнення дохідної частини місцевого бюджету та підвищення його позикоспроможності. У пункті 33 частини 1 Бюджетного кодексу України зазначається, що: “Місцеві запозичення – це операції з отримання до бюджету АР Крим чи міського бюджету кредитів (позик) на умовах повернення, платності та строковості з метою фінансування місцевих бюджетів” [1]. Нагадаємо, що відносини запозичення коштів до місцевих бюджетів формують внутрішню сутність поняття

муніципального кредиту, що, уособлюючи форму публічної кредитної діяльності і маючи всі ознаки кредитних відносин, є принципово відмінною категорією як від банківського, так і від державного кредитів. Тому муніципальний кредит належить трактувати як сукупність економічних відносин, пов'язаних із залученням до місцевих бюджетів грошових коштів фізичних і юридичних осіб на умовах строковості, повернення та платності, в результаті яких виникають боргові зобов'язання органів місцевої влади як позичальників або гарантів [2, с.282].

Місцеві запозичення здійснюються з метою фінансування міських бюджетів і використовуються для створення, приросту чи оновлення стратегічних об'єктів довготривалого користування або об'єктів, які забезпечують виконання завдань міських рад, спрямованих на задоволення інтересів населення вказаних територіальних громад. Право на здійснення місцевих запозичень у межах, визначених рішенням про місцевий бюджет, надано територіальній громаді міста в особі керівника місцевого фінансового органу за дорученням міської ради. При цьому міські ради мають право здійснювати внутрішні місцеві запозичення (за винятком місцевих позик на покриття тимчасових касових розривів при виконанні місцевих бюджетів), тоді як зовнішні місцеві запозичення мають право здійснювати лише міські ради міст з чисельністю населення понад триста тисяч жителів за офіційними даними органів державної статистики на час ухвалення рішення про здійснення таких запозичень. Але місцеві зовнішні запозичення шляхом отримання кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій можуть здійснювати всі міські ради без винятку. В разі отримання кредиту між міською радою та міжнародною фінансовою організацією укладається кредитний договір, в якому має бути обов'язково передбачено, що в разі невиконання позичальником своїх договірних зобов'язань перед кредитором відбувається автоматичне та безспірне списання необхідних (передбачених договором) коштів з місцевого бюджету.

Одержані в результаті здійснення місцевих запозичень кошти є джерелом формування спеціального фонду місцевих бюджетів і зараховуються лише до бюджету розвитку місцевих бюджетів, за винятком короткострокових місцевих позик, які, як вже відзначалося, отримуються для покриття тимчасових касових розривів і середньострокових місцевих позик для покриття сум невиконання у відповідному звітному періоді розрахункових обсягів кошика доходів місцевих бюджетів, визначених у Законі України про Державний бюджет України на відповідний рік.

Залежно від джерел надходження коштів місцеві запозичення поділяються на дві групи [1]:

- місцеві внутрішні запозичення (за винятком місцевих позик), здійснювати які мають право міські ради;

- місцеві зовнішні запозичення, здійснювати які можуть тільки міські ради міст з чисельністю населення понад триста тисяч жителів за офіційними даними органами державної статистики на час ухвалення рішення про здійснення таких запозичень.

Як відомо, одним із принципів побудови бюджетної системи України є принцип цільового використання бюджетних коштів, тому кошти, одержані відповідними органами місцевої влади й зараховані до міських бюджетів також можна вважати бюджетними коштами, а тому їм притаманне цільове використання. Строковість місцевих запозичень означає їх обов'язкове повернення. Отже, умовами здійснення місцевих запозичень є: чітко визначена мета (цільове використання), повернення коштів, строковість, платність.

Відповідно з принципом самостійності, на якому ґрунтується функціонування бюджетної системи України, держава коштами державного бюджету не несе відповідальності за бюджетними зобов'язання органів місцевого самоврядування, тоді як і органи місцевого самоврядування коштами відповідних місцевих бюджетів не несуть відповідальності за бюджетні зобов'язання одне одного, а також і за бюджетні зобов'язання держави. Тобто, здійснюючи внутрішні чи зовнішні місцеві запозичення органи влади міст самостійно та в повному обсязі відповідають за бюджетними зобов'язаннями, що утворилися в результаті здійснення місцевих запозичень.

Обсяги й умови здійснення місцевих запозичень погоджуються в обов'язковому порядку керівниками відповідних місцевих фінансових органів за дорученням Верховної Ради АР Крим і міської ради з Міністерством фінансів України, що здійснює реєстрацію усіх договорів про місцеві запозичення, а також істотних змін до таких договорів у спеціальному Реєстрі місцевих запозичень та місцевих гарантій, який містить всю інформацію про здійснення місцеві запозичення в Україні.

Відповідно до інвестиційних проектів, що потребують фінансування від органів місцевої влади, розрізняють такі види місцевих запозичень [3]:

- загальні позики випускаються з метою обслуговування поточних потреб органів місцевого самоврядування, для фінансування проектів, які не приносять прибутків;

- прибуткові позики здійснюються під конкретний проект, реалізація якого матиме прибуток;

- проектні позики призначені для фінансування капіталомістких проектів.

Порядок здійснення запозичень до місцевих бюджетів установлюється Кабінетом Міністрів України відповідно до умов, визначених Бюджетним кодексом і передбачає послідовність таких дій:

1. Отримання в Міністерстві фінансів висновку про відповідність проекту рішення про

здійснення місцевих запозичень до вимог бюджетного законодавства.

2. Прийняття міською радою рішення про здійснення місцевих запозичень у формі випуску облігацій; це рішення повинно містити відомості про істотні умови запозичення (розмір запозичення, розмір основної суми боргу, процентів і терміни їх сплати), форму і мету здійснення запозичення.

3. Оформлення та затвердження інформації про випуск місцевих облігацій.

4. Реєстрація випуску місцевих облігацій, а також інформації про їх випуск у центральному апараті Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Після цього емітенту видаються один примірник зареєстрованої інформації та свідоцтво про реєстрацію випуску облігацій внутрішньої місцевої позики. Якщо облігації випускаються в документарній формі, то є підставою для друкування бланків сертифікатів облігацій; а якщо облігації випускаються в бездокументарній формі, то свідоцтво є підставою для оформлення глобального сертифіката.

5. Опублікування зареєстрованої інформації про випуск місцевих облігацій у повному обсязі в органах преси Верховної Ради України і Кабінету Міністрів України й офіційному виданні Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку не менше, ніж за десять днів до початку розміщення місцевих облігацій.

6. Виготовлення бланків сертифікатів місцевих облігацій (у разі випуску облігацій у документарній формі) або розміщення глобального сертифіката (у разі випуску облігацій у бездокументарній формі).

7. Розміщення емітованих місцевих облігацій на добровільних засадах в термін, зазначений в інформації про їхній випуск, що надається Міністерству фінансів щокварталу до 15 числа місяця, наступного за звітним кварталом.

8. Подання до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку звіту про результати розміщення випуску місцевих облігацій не пізніше, ніж за десять днів після закінчення терміну розміщення емісії місцевих облігацій.

Нова редакція Порядку здійснення місцевих запозичень знімає обмеження щодо включення до складу кредиторів за місцевими запозиченнями лише банківських установ, що по суті є кроком до запровадження публічно-приватного партнерства та контрактів ЕСКО на місцевому рівні. Змінами також виключено вимогу щодо надання звітів про виконання бюджету за останні три роки, а включено норму стосовно необхідності подання прогнозу місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди, що особливо є актуальним у посткризовий період, оскільки розрахунки обсягу місцевого боргу будуть здійснюватись з урахуванням перспектив розвитку економіки міст. Безперечно, ці зміни сприятимуть прозорості місцевих запозичень, розвитку публічно-приватного партнерства, а також

забезпечуватимуть реалізацію енергозберігаючих проектів за перформанс-контрактами.

Згідно з Порядком здійснення місцевих запозичень для отримання погодження щодо емісії облігацій місцевої позики органи місцевого самоврядування надсилають Міністерству фінансів повідомлення, до якого додають [4]:

- рішення про відповідний місцевий бюджет на бюджетний рік з дефіцитом за спеціальним фондом;
- проект рішення про місцеві запозичення;
- розрахунки та обґрунтування здійснення місцевих запозичень;
- копію звіту про виконання міського бюджету за рік, що передувє року, в якому приймається рішення про здійснення запозичення;
- інформацію про поточний стан виконання зобов'язань з погашення місцевого боргу за п'ять років;
- обґрунтування обсягів доходів бюджету розвитку спеціального фонду міського бюджету;
- проект проспекту емісії облігацій в разі їх відкритого (публічного) розміщення (за умови здійснення місцевих запозичень шляхом випуску облігацій місцевої позики);
- довідку Держкомстату про чисельність населення міста на момент прийняття рішення про затвердження місцевого бюджету на відповідний рік;
- прогноз місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди, схвалений виконавчим органом міської ради.

Міністерство фінансів упродовж 20 днів після надходження зазначених документів, розглядає, перевіряє їх і приймає рішення про погодження обсягу й умов здійснення запозичення або вмотивовану відмову, яке доводиться до відома органів місцевого самоврядування. Але одержане від Міністерства фінансів погодження не є гарантією виконання міською радою зобов'язань за здійсненими нею місцевими запозиченнями або підтвердженням її платоспроможності.

За результати здійснення місцевих запозичень відповідні органи місцевого самоврядування повинні подати у Міністерство фінансів у десятиденний строк таку інформацію: зареєстрований проспект емісії облігацій місцевої позики; завірену копію договору позики; інформацію про здійснення платежів за місцевими запозиченнями.

Як видно з розглянутого нами, роль органів місцевої влади у механізмі розміщення облігацій місцевих запозичень полягає у виконанні наступних функцій: прийнятті рішення про випуск цінних паперів, визначенні розміру позики та виду цінних паперів, строків їх випуску та погашення; несенні відповідальності за облігаційну позику; проведенні реєстрації емітованих цінних паперів у Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР); укладанні угод з комерційним банком на депозитарне обслуговування, з компанією-реєстратором щодо реєстрації укладених угод; обов'язковому (або за бажанням)

поданні документів на фондову біржу для включення емітованих цінних паперів у біржовий рейтинг та укладанні угоди з фондовою біржею на розміщення цінних паперів через посередників біржі для їх реалізації через торговий зал біржі та визначення їхнього реального курсу.

**Висновки.** Підсумовуючи вищевикладене відзначимо: одним із визначальних факторів забезпечення фінансової бази, незалежності та самостійності органів місцевого самоврядування в сучасних умовах розвитку України має бути подальше розширення практики здійснення місцевих запозичень, які є досить перспективним інструментом фінансування місцевого

економічного розвитку, хоча їх здійснення потребує удосконалення організаційних засад. Для усунення проблем із розміщенням емітованих муніципальних облігацій органи місцевого самоврядування повинні вивчати не лише мету запозичення та перспективні напрями витрачання залучених ресурсів, але й досліджувати групи потенційних інвесторів та особливості їх мотивації. Тому задля зниження високих ризиків роботи емітентів місцевих облігацій на фондовому ринку потрібно розробити та впроваджувати ефективну стратегію розміщення та управління місцевими запозиченнями на засадах системності.

#### Список літератури

1. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доповненнями на 25 серпня 2010 р.: (відповідає офіц. тексту) – К. : Алерта; КНТ; ЦУЛ, 2010. – 110с.
2. Науково-практичний коментар Бюджетного кодексу України за заг. ред. Азарова М. Я. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 480 с.
3. Місцеві фінанси: підруч. / За ред. О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
4. Постанова Кабінету міністрів України “Про порядок здійснення місцевих запозичень” №110 від 16.02.2011р. (із змінами і доповненнями).- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

#### Аннотация

Наталія Ткачук

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕСТНЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ

*Исследованы теоретическая сущность местных заимствований, необходимость их осуществления и роль в пополнении местных бюджетов. Акцентировано внимание на на разновидности местных заимствований. Рассмотрен порядок осуществления местных заимствований.*

**Ключевые слова:** муниципальный кредит, органы местного самоуправления, местные заимствования, городской бюджет, внутренние местные заимствования, внешние местные заимствования, местные облигации.

#### Summary

Natalia Tkachuk

#### ECONOMIC ESSENCE AND FEATURE OF REALIZATION OF LOCAL LOANS

*Theoretical essence of local loans, the necessity of their realization and their role at the increase of the local budgets has been considered. The attention is accented on the local loans types. The procedure of realization at the local loans have been considered.*

**Keywords:** municipal credit, local government authorities, local loans, municipal budget, internal local loans, external local loans, municipal bonds.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ В СФЕРІ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

*Проаналізовано існуючі підходи до трактування сутності фінансових інновацій та уточнено поняття “банківська фінансова інновація”. Здійснена класифікація банківських фінансових інновацій відповідно до сучасних тенденцій фінансового ринку.*

**Ключові слова:** фінансова інновація, інноваційний проект, інформатизація, віртуалізація.

**Постановка проблеми.** В умовах коли, формування інформаційного суспільства стало загальносвітовою тенденцією розвитку, фінансовий ринок опинився перед необхідністю впровадження новітніх наукових досягнень у всі напрямки діяльності. Останнє десятиріччя змінило умови існування абсолютно всіх учасників фінансового ринку. Їх успіх і результативність тепер як ніколи залежить від прийняття інноваційного вектору розвитку за основу своєї діяльності. Особливого значення інноваційні технології набувають і для банківської установи як для головного суб'єкта національного фінансового ринку. Формування та використання нових фінансових продуктів і послуг стало передумовою переходу банківської сфери національної економіки на якісно новий етап розвитку. Актуальність питання фінансових інновацій банківських установ першочергово пов'язана з її недостатньою практичною реалізацією. Попри велику кількість публікацій з теоретико-методологічних основ дослідження інноваційних процесів в банківській діяльності не існує єдиного підходу до терміна «банківська фінансова інновація».

**Аналіз досліджень і публікацій.** Аналіз літературних джерел показав, що інноваційні процеси є одним із ключових об'єктів управління в банківській галузі. Питання ж, пов'язані з інноваційними процесами у банківництві висвітлюються у працях зарубіжних і вітчизняних науковців: А.Аюпова, В. Безделева, С. Вікулова, С. Єгоричевої, О. Іванової, Г. Карпенка, Д. Терновського та інших.

**Постановка завдання.** Поняття «інновації» широко розглядається в сучасній економічній літературі, тоді як термін «банківські фінансові інновації» потребує детального розгляду і уточнення. За мету дослідження було поставлено проаналізувати сучасні підходи до трактування поняття «фінансові інновації» у банківській сфері з точки зору теорії і практики, сформулювати власний погляд на дане явище враховуючи його мінливість і постійну трансформацію.

**Виклад основного матеріалу.** Під фінансовими інноваціями розуміють інновації, які функціонують у фінансовій сфері і каталізують ефективне виконання банками своїх функцій. Спільним знаменником даних поглядів на це питання є те, що фінансові інновації – це комплекс

фінансових дій, які мають новаторський характер і є частиною банківської інноваційної діяльності. Тоді як банківські інновації в загальному розумінні – це процес удосконалення, оновлення напрямків та інструментів діяльності банку, тобто будь-які зміни, що поліпшують якісну основу відтворення банківських послуг [1]. Аналізуючи сучасні наукові погляди можна виділити такі основні підходи до визначення фінансових інновацій і його ролі в банківській справі. По-перше, фінансові інновації розглядається як автоматизація фінансових процесів, використання технічних та технологічних новинок. По-друге, їх розглядають як зміни інституційної форми організації банківського бізнесу, які буде містити низку глобальних змін: поступовий перехід до сітьової організації, зміна організаційної структури, використання принципів аутсорсинга, постійне оновлення банківських продуктів і послуг. Третій підхід розглядає фінансові інновації як нові фінансові продукти і послуги, а інноваційною є сфера діяльності комерційного банку, пов'язана з їх впровадженням.

Розбіжності в підходах пов'язані з використанням в них різних критеріїв. В третьому випадку розглядається роль інноваційної діяльності як основи створення нових продуктів, а в першому і другому робиться акцент на новаторському підході до його впровадження і організації діяльності в загальному. Пропонуємо розглядати банківську фінансову інновацію як інституціональну категорію, яка виходить за межі традиційних банківських функцій і охоплює весь банківський сектор. Трансформація ролі комерційних банків в умовах фінансової глобалізації власне вже і є інноваційним процесом, а її наслідком є розвиток нових інституціонально-організаційних форм банківської діяльності. Вивчивши погляди сучасних науковців на дану проблему, нам хотілось би визначити підходи Аюпова А.А., Безделева В.А. як найбільш повні, і сформулювати власний погляд на проблему (табл.1).

Формулюючи власний погляд на це питання, можна підсумувати, що банківська фінансова інновація – це цілеспрямоване внесення в банківську систему нових стабільних фінансових елементів, які трансформують банківську систему в якісно новий стан. Сутністю впровадження фінансових інновацій є виділення практичної

цінності новаторської ідеї і перетворення її в реальну успішну технологію чи продукт.

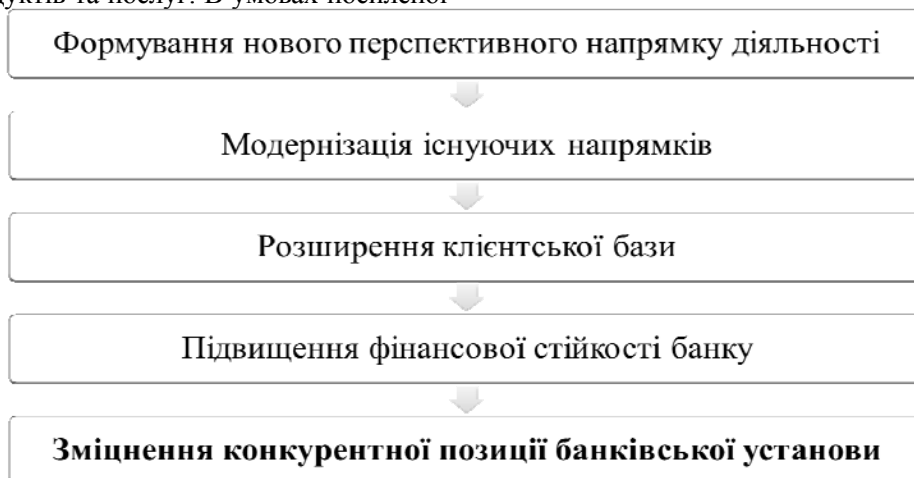
Таблиця 1

**Наукові підходи до визначення поняття «фінансові інновації»**

Автор	Трактування
Бездєлев В.А.	Поетапна зміна, яка реалізує нові ідеї, винаходи, методи, технології, націлені на економічний та (або) соціальний ефект, використовуване на ринку в умовах ризику, невизначеності і конкурентної боротьби з метою впровадження і використання нових видів послуг, ринків і (або) нових форм організації діяльності комерційного банку[2].
Вікулов С.В.	Створення банківського продукту з більш привабливими споживчими властивостями в порівнянні з запропонованими раніше, або якісно нового продукту, здатного задовольнити не охоплені раніше потреби його потенційного покупця, або використання більш досконалої технології створення того ж банківського продукту[3].
Терновський Д.Н.	Результат діяльності банку, спрямованої на отримання додаткових доходів відображених як у матеріальному, так і в нематеріальному вигляді, у процесі створення сприятливих умов формування і розміщення ресурсного потенціалу за допомогою нововведень, які сприяють клієнтам у збереженні та примноженні їх капіталу[4].
Іванова О.І.	Реалізований на фінансовому ринку в формі нового фінансового продукту (послуги, операції, технології) результат інноваційної діяльності в фінансовій сфері, який забезпечує більш ефективний перерозподіл ризиків, доходності, ліквідності і інформації з метою отримання додаткового прибутку[5].
Аюпов А.А.	Інновація в загальному змісті являє собою продукт використання факторів виробництва до новаторської думки для її реалізації на практиці. Визначення «фінансовий» стосовно інновацій має на увазі приналежність до системи грошових відносин, які виражають формування і використання грошових фондів в процесі їх кругообігу[1].
Сгоричева С.Б.	Під фінансовою інновацією розуміється фінансовий інструмент або технологія, які поки що не набули поширення на конкретному ринку, але забезпечують своїм користувачам більш ефективний перерозподіл фінансових ресурсів, доходності, ризиків, ліквідності та інформації з метою отримання додаткового прибутку[6].
Карпенко Г.В.	Фінансова інновація є набором фінансових інструментів і фінансових технологій. Залежно від покладених на неї функцій вона покликана розв'язувати різні проблеми щодо реалізації товару або надання нових видів послуг[7].

Нововведення, які виникають у фінансовій сфері – фінансових, інструментах, банківських продуктах і технологіях, – являють собою фінансові інновації. Фінансові інновації використовуються з метою реалізації операцій з існуючими активами і дають змогу більш раціонально використовувати фінансові ресурси компанії. Головне, щоб новаторство несло в собі певні позитивні зміни і переваги по відношенню до існуючих продуктів та послуг. В умовах посиленої

конкурентної боротьби на ринку фінансово-кредитних послуг підвищення фінансової стійкості банківської установи стимулює ріст довіри з боку існуючих і потенційних споживачів, що в свою чергу підвищує прибутковість банківської установи. Механізм впливу впровадження інноваційних проектів полягає насамперед у зміцненні його конкурентної позиції шляхом модернізації і розширення діяльності (рис. 1).



**Рис.1. Механізм впливу реалізації інноваційних проектів на підвищення конкурентоспроможності банку**



Банківські фінансові інновації можна розглядати як систему інтелектуальної діяльності банківської спільноти, яка сприяє створенню нового продукту, орієнтовану на отримання максимальної економічної вигоди. Вивчаючи інноваційні процеси в банківському секторі, на нашу думку, варто також враховувати, що інноваційними можуть бути не тільки банківські продукти, а і технології їх продажу, які також можуть бути інноваційними. Фінансові інновації – це не тільки створення і використання нових продуктів та послуг, але і диверсифікація існуючих, використання сучасних інфокомунікаційних технологій, які надають клієнтам можливість максимально задовольнити їх потреби. У результаті новаторського підходу виникають принципово нові товари та послуги зі споживчою цінністю, яка є доволі вагомою для комерційного успіху діяльності банків [8].

Зауважимо, що, з одного боку, банківський сектор відіграє ключову роль у процесі оновлення економіки шляхом інвестування інноваційної діяльності підприємств, а з іншого, впровадження фінансових інновацій власне в банках прямо

залежить від залучення додаткових джерел фінансування. Основними каналами забезпечення інноваційних процесів виступають: державні фінанси – фінансування інноваційної діяльності на безповоротній основі за рахунок коштів бюджету та позабюджетних коштів; кредитування – фінансування інноваційної діяльності за рахунок кредитів банків та інших кредитних установ; самофінансування – фінансування інноваційної діяльності за рахунок використання власних та акціонерних фінансових ресурсів [9].

Реалізація інноваційної стратегії знаходиться в прямій залежності від актуальних тенденцій розвитку фінансового ринку. Серед яких, на нашу думку, варто виділити такі: фінансова глобалізація, лібералізація фінансових ринків, інформатизація фінансової системи, сек'юритизація, хеджування. Виходячи із цієї думки класифікувати фінансові інновації доцільно враховуючи їх мінливість, адже всі новітні банківські послуги поступово переходять у категорію класичних залежно від рівня розвитку ринку. Класифікувати фінансові інновації залежно від сучасних тенденцій розвитку можна так (табл.2).

Таблиця 2

#### Класифікація фінансових інновацій відповідно до сучасних тенденцій фінансового ринку

Тенденції розвитку фінансового ринку	Форма прояву на ринку	Фінансова інновація
Лібералізація фінансового ринку	Здешевлення банківських послуг, нові форми конкурентної боротьби	Віртуальні банківські офіси, система банк-онлайн
Інформатизація фінансової системи	Формування глобальної банківської мережі	Деривативи, свопи
Сек'юритизація	Зростання обсягу «кредитних» грошей	Рефінансування кредитів, сек'юритизація цінних паперів
Хеджування	Диверсифікація ризиків	Кредитні дефолтні свопи
Фінансова глобалізація	Універсалізація банківської діяльності	Створення фінансових супермаркетів

Одним із найважливіших проривів у банківському секторі, на нашу думку, став процес віртуалізації банківської системи. Інформатизація банківської діяльності має три напрямки розвитку:

створення корпоративних комп'ютерних мереж, продаж банківських продуктів у мережі Інтернет, розвиток внутрішньобанківських систем управління та їх автоматизація (табл.3)

Таблиця 3

#### Напрямки розвитку інформаційних технологій в банківській діяльності [5]

Сфери впровадження	Розвиток
Створення корпоративних комп'ютерних мереж	Електронний документообіг, розрахункові міжфіліальні мережі, розрахунково-клірингові системи
Продаж банківських послуг за допомогою мережі Інтернет	Банк-клієнт, Інтернет-банкінг, Телебанк, Мобільний банк або WAP-сервіс, Інтернет-трейдинг, Електронна комерція
Розвиток внутрішньобанківських мереж управління та їх автоматизація	Управління взаємовідносинами з клієнтами за допомогою технологічних систем CRM Планування ресурсів банку по системі ERP Управління ефективністю бізнесу, бюджетування в системі корпоративного управління BPM Отримання управлінської інформації то моніторингу значень показників ефективності за допомогою системи управлінської звітності MIS

Інший аспект інформатизації у сфері банківництва, який потребує подальшого дослідження, пов'язаний з клієнтським обслуговуванням, а саме: з розвитком ринку

мобільної комерції та можливістю використання соціальних мереж як ринку збуту банківських продуктів. Стрімкі зміни призвели до того, що поряд з технологіями, які вважались

новаторськими на початку нашого століття (електронний маркетинг, call-центри, автомати самообслуговування, пластикові картки тощо) з'явилися принципово нові фінансові інновації. Ряд фінансових банківських інновацій необхідно продовжити такими як інтернет-валюти (електронна готівка), безконтактні платіжні технології, мобільні платежі, використання пластикових карт в мережі Інтернет, програми лояльності, просування за допомогою соціальних мереж.

Банківською інновацією найближчого майбутнього може стати технологія NFC (Near Field Communication - комунікація ближнього поля), яка дозволяє використовувати мобільний телефон як банківську карту. За прогнозами фахівців Асоціації регіональних банків, ця технологія вступить у комерційну фазу не раніше 2016-го року, а вже до 2017-го року може зайняти до 54% ринку мобільних платежів. У перспективі до 2016 року телефонів з NFC-чіпами буде 700 млн, що складе 10% від загальної кількості мобільних пристроїв. І хоча масовою ця технологія

стане не раніше 2020 року, вивчення вона потребує вже тепер [10].

**Висновок.** Потенціал для впровадження фінансових інновацій на вітчизняному банківському ринку достатньо широкий, але власне інноваційних фінансових продуктів поки що недостатньо. У подальшій розробці цього напрямку будемо виходити з того, що банківські фінансові інновації є прибутковою реалізацією новаторської ідеї, перевтіленої в фінансовий продукт, послугу або технологію їх реалізації. Досліджуючи сутність фінансових інновацій в банківській сфері, треба враховувати динамічність і мінливість середовища їх існування. У сучасних умовах конкурентоспроможність комерційного банку визначається рівнем його відповідності потребам клієнтів і високими темпами росту бази постійних клієнтів. Упровадження нових технологій і інноваційних ідей на всіх рівнях діяльності банківських установ є передумовою гармонічного розвитку фінансової системи країни та підвищення її значення на міжнародному ринку, а тому потребує подальшого глибокого теоретичного обґрунтування й осмислення.

#### Список літератури

1. Аюпов А.А. Анализ применения финансовых инноваций зарубежных банков в деятельности российских финансово-кредитных организаций/ А.А.Аюпов, Ю.Н.Макеева// Вектор науки ТГУ. спец.выпуск. – 2010. - №1. – с.57-59.
2. Безделев В.А. Развитие финансовых инноваций в российских коммерческих банках: автореферат дисс...канд.экон.наук. – Ростов-на-Дону. – с.13.
3. Викулов В.С. Инновационная деятельность кредитных организаций// Менеджмент в России и зарубежом. – 2001. - №1.
4. Терновский Д.Н. Инновационные банковские продукты в кредитовании малого и среднего бизнеса: автореферат дисс...канд.экон.наук. – Йошкар-Ола, 2012. – с.28.
5. Иванова О.И. Банковские инновации и направления их развития в РФ: автореферат дисс...канд.экон.наук. – Краснодар, 2011. – с.11.
6. Єгоричева С. Б. Банківські інновації. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.
7. Карпенко Г.В. Фінансові інновації: питання теорії та можливості впровадження в економіку країни/ Г.В.Карпенко, А.П.Данькевич// Фінанси України. – 2008. – №9. – С.111-118.
8. Гаудисова Т. Внедрение инновационных стратегий и технологий как фактор достижения успеха коммерческих банков// Креативная экономика. – 2011. – №10(58). – С.98-102.
9. Васильева Т.А. Банківське фінансування інноваційної діяльності: Монографія. – Суми: Ділові перспективи. – 2006. – 60 с.
10. Инновационные технологии для потребителей: чип NFC в телефоне [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://baks-mail.ru/innovacionnyje-tjechnologii-dlja-potrjebiteljej-chip-nfc-v-tjeljefonje.html>.

#### Аннотация

Ольга Сербина

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

*Проанализированы существующие подходы к трактовке сущности финансовых инноваций и уточнено понятие “банковская финансовая инновация”. Осуществлена классификация банковских финансовых инноваций в соответствии с современными тенденциями финансового рынка.*

**Ключевые слова:** финансовая инновация, инновационный проект, информатизация, виртуализация.

#### Summary

Olga Serbyna

#### THEORETICAL ASPECTS OF THE STUDY OF FINANCIAL INNOVATION IN THE SPHERE OF BANKING SERVICES

*The article analyses the existing approaches to interpretation of the essence of financial innovation and the notion of “financial innovation”. The classification of financial innovations in accordance with modern tendencies of financial market.*

**Key words:** financial innovation, innovative project, informatization, virtualization.

## МОДЕЛЮВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА РЕЙТИНГУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

*Удосконалено систему рейтингування діяльності страховиків. Запропоновано використовувати інтегральний коефіцієнт надійності страхової компанії, який на відміну від існуючих, базується на теорії нечітких множин і дозволяє дати ґрадуйовану оцінку показника страхових компаній України.*

**Ключові слова:** страхування, страховик, рейтинг, потенціал, інтегральні показники, надійність, ранжування.

**Постановка проблеми.** Рейтинг є одним з інструментів руху страхового ринку до прозорості та сприяє його відкритості, допомагає страховим компаніям та потенційним клієнтам отримати об'єктивну інформацію, яка дає можливість зрозуміти ситуацію на страховому ринку. Він дозволяє не тільки з'ясувати положення страхової компанії на ринку в контексті її надійності, а і допомагає страховикам виявити свої недоліки та скоректувати роботу.

Відповідно, рейтинговий підхід є відносно новим інструментом в практиці регулювання та нагляду в Україні, фактично дискантне рейтингування представляє собою ренкінгові списки, які не можна ототожнювати з рейтингом. Саме тому пересічний користувач за списками, складеними за одним критерієм, не може реально оцінити рівень надійності страхової компанії. Окрім того, за різними показниками страхова компанія може займати різне місце серед інших страховиків, а отже, говорити про те, що таке ранжування відтворює фінансове становище страхової компанії, не можна. Отже, виникає необхідність у впровадженні водночас як простих та доступних для розуміння пересічному користувачеві методик рейтингування страховиків, так і таких, що комплексно враховують специфіку діяльності страхової компанії, надаючи адекватну умовам зовнішнього і внутрішнього середовища оцінку надійності страхової компанії.

**Аналіз останніх публікацій.** У розвиток наукових підходів до формування поняття «рейтинг» та його оцінювання було внесено значну кількість наукових опрацювань, як зарубіжних, так вітчизняних учених. Зокрема, до відомих вітчизняних учених, які зробили вагомий внесок у розвиток концепції рейтингування можна віднести О. Козьменко, Л.Руденко, С.Приймак, І.Лютий, Л.Ширінян та інші.

**Нерозв'язана раніше частина загальної проблеми.** Але, незважаючи на значку увагу до дослідження даного питання, залишається нерозв'язаною проблема застосування єдиного критерію та підходу до формування рейтингу страховиків.

**Постановка завдання.** Удосконалення комплексної інтегральної рейтингової оцінки результатів діяльності страхових компаній.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У найбільш загальному вигляді поняття «рейтинг» трактується як об'єктивна інформація про економічний стан фінансової установи, який надає можливість порівнювати і оцінювати ці установи особі, що приймає рішення. Рейтинг надійності страхової компанії представляє собою незалежну думку рейтингового агентства про можливість і бажання страхової компанії своєчасно і в повному обсязі виконати взяті на себе зобов'язання з виплати страхових відшкодувань або повернення накопичених страхових сум. Зазначимо, що серед науковців і практиків відсутній єдиний підхід до трактування не лише сутності поняття «рейтинг», зокрема у страховому бізнесі, а й до визначення класифікаційних ознак і різновидів рейтингів. Більшості підходів визначення сутності рейтингу притаманна фрагментарність, спостерігається заміщення понять, зокрема таких як рейтинги і ренкінги.

У зв'язку з цим нагадаємо, що рейтинг - це комплексна оцінка стану суб'єкта, яка дозволяє віднести його до деяких класу або категорії, тоді як ренкінг - це ранжування фінансових установ з якогось одного показника за зростанням або убуттям, чи за певною ознакою, це технічно упорядкована за будь-яким лінійним показником інформація без певної методики.

Фактично за своєю суттю ренкінги - складені у певній послідовності лінійні списки. В Україні такі лінійні списки складаються у таблиці за розмірами активів, страхових резервів, страхових виплат, премій та ін. за поквартально нарастаючим підсумком (кумулятивно) для 20, 50 або 100 компаній. Однак, в деякій літературі, в тому числі і в рецензованій, до теперішнього часу зустрічається така невідповідність, коли ренкінги називають рейтингами.

Досліджуючи сучасний стан рейтингування в Україні, можна стверджувати про недостовірність сучасних рейтингів страхових компаній, що пов'язано з: дефіцитом достовірної вхідної інформації, насамперед, для страхувальників і неможливістю визначення зацікавленими особами встановлених коефіцієнтів для самостійного присвоєння оцінки; застосуванням неправильної методики, яка не враховує специфіку діяльності страхової компанії; відсутності уніфікованої та

стандартизованої системи показників; неврахуванням корупційної складової; відсутністю контролю з боку держави.

Фактично на ринку рейтингування існує монополізм рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг», який проявляється як у відсутності можливості перевірити адекватність рейтингової оцінки страхової компанії, так і у високій вартості. Отже, механізм надання рейтингових послуг в Україні неринковий по суті. Складання рейтингу страхових компаній має бути підконтрольним Національній комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг або Лізі страхових організацій України, яка є неприбутковим об'єднанням учасників ринку страхових послуг України та користується авторитетом і повагою серед страхових компаній, органів державної влади й організацій – партнерів Ліги. Крім того, існує

об'єктивна необхідність запровадити обов'язкове регулярне подання страховими компаніями фінансової звітності до Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України чи інших установ, яка має бути загальнодоступною.

Формування рейтингів передбачає визначення як якісної, так і кількісної оцінки. Для побудови кількісної рейтингової оцінки використовуються однофакторні або багатфакторні методи та ймовірнісний підхід. Проте вищезазначені підходи не містять повноцінної та достовірної інформації щодо оцінки надійності страхової компанії.

Тому на відміну від існуючих підходів для оцінки надійності страхової компанії, на нашу думку, потрібно використовувати інтегральний коефіцієнт надійності страхової компанії, який містить у собі показники, наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Складові інтегрального показника рейтингової оцінки страхової компанії [3,4]

Група показників	Показник	Розрахунок
Маркетинг	Частка ринку ( $M_1$ )	$\frac{\text{Об'єм страхових послуг однієї страхової компанії, тис. грн.}}{\text{Об'єм ринку страхових послуг, тис. грн.}}$
Страховий потенціал	Витратність страхової послуги ( $C_1$ )	$\frac{\text{Собівартість страхової послуги, тис. грн.}}{\text{Страхові платежі, тис. грн.}}$
	Рівень збитковості страхової діяльності ( $C_2$ )	$\frac{\text{Страхові виплати, тис. грн.}}{\text{Страхові платежі, тис. грн.}}$
	Показник забезпеченості страхових послуг ( $C_3$ )	$\frac{\text{Резервний капітал, тис. грн.}}{\text{Страхові платежі, тис. грн.}}$
	Рівень покриття ( $C_4$ )	$\frac{\text{Собівартість страхової послуги, тис. грн.}}{\text{Страхові виплати, тис. грн.}}$
Фінансовий потенціал	Показник якості капіталу страховика ( $\Phi_1$ )	$\frac{\text{Резервний капітал, тис. грн.}}{\text{Валюта балансу, тис. грн.}}$
	Показник фінансового ризику ( $\Phi_2$ )	$\frac{\text{Власний капітал, тис. грн.}}{\text{Позиковий капітал, тис. грн.}}$
	Показник якісного забезпечення ( $\Phi_3$ )	$\frac{\text{Чисті активи, тис. грн.}}{\text{Валюта балансу, тис. грн.}}$
	Доходність фінансової діяльності страховика ( $\Phi_4$ )	$\frac{\text{Фінансові доходи, тис. грн.}}{\text{Валовий прибуток, тис. грн.}}$
Інвестиційний потенціал	Показник співвідношення доходу від страхової та загальної діяльності ( $I_1$ )	$\frac{\text{Чистий дохід, тис. грн.}}{\text{Чистий прибуток, тис. грн.}}$
	Показник розвитку ( $I_2$ )	$\frac{\text{Нерозподілений прибуток, тис. грн.}}{\text{Валюта балансу, тис. грн.}}$
	Рентабельність страхової діяльності ( $I_3$ )	$\frac{\text{Чистий прибуток, тис. грн.}}{\text{Страхові платежі, тис. грн.}}$
	Показник реінвестування ( $I_4$ )	$\frac{\text{Чистий прибуток, тис. грн.}}{\text{Нерозподілений прибуток, тис. грн.}}$

Підкреслимо, що в умовах недостатнього рівня довіри до страхових компаній України, саме такий підхід більш ефективний, оскільки дозволяє комплексно врахувати особливості кожної окремої страхової компанії та її страхового потенціалу.

Вихідні дані для побудови рейтингу страхових компаній на основі інтегрального показника надійності страховиків відображено в таблиці 2. Для експерименту були обрані показники десятих страхових компаній.

Вихідні дані для побудови рейтингу страхових компаній [4,5]

Страхова компанія	Маркетинг	Страховий потенціал				Фінансовий потенціал				Інвестиційний потенціал			
	M <sub>1</sub>	C <sub>1</sub>	C <sub>2</sub>	C <sub>3</sub>	C <sub>4</sub>	Φ <sub>1</sub>	Φ <sub>2</sub>	Φ <sub>3</sub>	Φ <sub>4</sub>	I <sub>1</sub>	I <sub>2</sub>	I <sub>3</sub>	I <sub>4</sub>
Лемма	0,059	0,393	0,064	0,763	6,188	0,172	5,038	1,000	8,614	2,630	0,184	0,212	0,260
Аванте	0,206	11,035	0,727	12,868	15,179	0,154	3,527	1,000	6,320	5,336	0,027	6,432	2,841
Кремінь	0,010	0,005	0,016	0,087	0,277	0,138	57,035	1,000	24,407	2,659	0,921	0,013	0,022
Оранта	0,174	0,785	0,337	0,526	2,327	0,227	10,487	0,879	0,291	67,643	-0,165	0,017	-0,045
Інго Україна	0,095	0,725	0,443	1,267	1,637	0,908	5,768	0,999	0,346	36,353	0,018	0,025	1,000
Універсальна	0,067	0,759	0,263	1,032	2,884	0,498	5,838	0,998	2,751	1017,17	-0,333	0,001	-0,002
Альфа-Гарант	0,011	1,272	0,376	1,281	3,385	0,172	42,480	1,000	40,355	5,736	0,261	0,254	0,131
Бусин	0,008	0,082	0,026	0,737	3,172	0,450	2,418	0,999	0,323	1,450	0,208	0,341	1,0002
Юнівес	0,005	0,081	0,043	0,640	1,898	0,389	85,262	1,000	2,048	3,666	0,454	0,138	0,185
Нафтогазстрах	0,019	0,690	0,531	0,037	1,301	0,109	7,356	0,993	6,047	-30,826	-0,094	-0,023	0,712
В середньому по галузі	0,049	0,638	0,258	0,782	2,469	0,243	4,519	0,927	3,932	9,124	0,110	0,131	0,3697

Зазначимо, що даний рейтинг урахує показники-індикатори ризику легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, а саме показники C<sub>2</sub>, C<sub>3</sub>, C<sub>5</sub>. Оцінка кожного із зазначених показників може проводитись тільки за умови приведення їх до єдиної оціночної шкали, тобто, стандартизації, адже ми не можемо порівнювати незіставні одиниці виміру і величини. Щоб стандартизувати вихідні дані залежно від специфіки кожного з показників, будемо використовувати лінійні функції, або криві Гаусса.

Лінійні функції стандартизації використовуються, якщо приріст функції незмінно пропорційний або обернено пропорційний приросту аргументу на кожній ділянці прямої. Наприклад, при розрахунку показника маркетингу ми вважаємо, що чим більша доля ринку, тим більше диверсифіковані активи страхової компанії, а отже, надійність її вища і навпаки. Щоб вивести лінійну функцію стандартизації, розраховані значення показників порівнюємо із середньогалузевими, розраховуючи абсолютні відхилення ( $X_{\text{абс.відх}}$ ). Стандартизовані значення отримуємо, використовуючи формулу (1).

$$Y_i = \frac{\Delta y}{\Delta x} * X_{\text{абс.відх}_i}, \quad (1)$$

де  $Y_i$  – стандартизовані значення маркетингових, фінансових, інвестиційних складових та показників страхового потенціалу;  $\Delta y$  – крок переходу по  $Y_i$ ;  $\Delta x$  – крок переходу по  $X_i$  (const=1);  $X_i$  – абсолютні відхилення розрахункових показників від середньогалузевих

Ключову роль у розрахунку моделі відіграє  $\Delta y$ . Щоб розрахувати даний показник, скористаємося підбором параметрів. Дана функція визначить крок

переходу так, щоб кожен показник впливав на модель відповідно до свого абсолютного розміру (інакше кажучи, без  $\Delta y$  ми не можемо порівнювати, наприклад, абсолютне відхилення 0,085 по частці ринку та 0,7269 по рівню страхових виплат).

Крива Гаусса використовується в тому випадку, якщо приріст функції пропорційний або обернено пропорційний приросту аргументу до певного моменту, після чого залежність між аргументом та функцією змінюється в протилежному напрямку. Наприклад, при збільшенні частки резервного капіталу у структурі активів надійність страхової компанії зростає, але до певного моменту, адже зависока доля резервів свідчить про неефективну політику управління капіталом. Розрахунки проводимо за формулою (2).

$$Y_i = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma} \cdot e^{-\frac{(x-\mu)^2}{2\sigma^2}}, \quad (2)$$

де  $x$  – розрахункові значення показників;  $\mu$  – середнє значення  $i$ -того показника;  $\sigma$  – середньоквадратичне відхилення показника від середнього значення.

Розраховані стандартизовані значення маркетингових, фінансових, інвестиційних складових та показників страхового потенціалу занесемо до табл. 3. Для розробки і використання єдиного узагальненого показника ми пропонуємо використовувати математичний апарат теорії нечітких множин, який є розширенням класичної теорії множин та використовується в нечіткій логіці.

Таблиця 3

## Стандартизовані значення показників рейтингування страховиків [4,5]

Страхова компанія	Y <sub>M1</sub>	Y <sub>C1</sub>	Y <sub>C2</sub>	Y <sub>C3</sub>	Y <sub>C4</sub>	Y <sub>Ф1</sub>	Y <sub>Ф2</sub>	Y <sub>Ф3</sub>	Y <sub>Ф4</sub>	Y <sub>П1</sub>	Y <sub>П2</sub>	Y <sub>П3</sub>	Y <sub>П4</sub>
Лемма	0,2003	0,0293	-1,9486	2,6056	0,0000	3,3906	5,2516	3,3271	0,0000	0,0003	3,2698	2,9499	1,8630
Аванте	3,1589	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	2,6188	0,0000	3,3265	0,0000	0,0000	2,9037	0,0000	0,0000
Кремінь	-0,7699	0,0000	-2,4209	0,0001	0,0000	2,0295	5,2516	3,3264	0,0000	0,0001	0,0000	1,5747	0,0001
Оранта	2,5170	0,7991	3,0561	0,6392	1,7025	5,1286	5,2516	4,2871	0,0000	0,0000	0,0077	1,7312	0,0000
Інго Україна	0,9357	2,7309	0,2759	0,0158	0,0000	0,0000	5,2516	3,3873	0,0000	0,0000	2,5411	2,0185	0,0000
Універсальна	0,3767	1,4840	5,2418	0,6725	0,0622	0,0188	5,2516	3,4324	0,0000	0,0000	0,0000	1,2354	0,0000
Альфа-Гарант	-0,7541	0,0000	1,5875	0,0119	0,0000	3,3684	5,2516	3,3282	0,0000	0,0000	0,7309	1,3900	0,0372
Бусин	-0,8176	0,0000	-2,3269	2,5161	0,0001	0,1278	0,0000	3,3304	0,0002	0,0000	2,2604	0,1116	0,0000
Юнівес	-0,8677	0,0000	-2,1552	1,6956	0,0023	0,8322	5,2516	3,3264	0,0000	0,0001	0,0002	5,2239	0,2739
Нафтогазстрах	-0,5923	4,1339	0,0086	0,0000	0,0000	1,0968	5,2516	3,6107	0,0001	0,0000	0,1428	0,6852	0,0002

Теорія нечітких множин дозволяє надати градуїровану оцінку відносини приналежності елементів до множини, це відношення описується за допомогою функції приналежності ( $D$ ), яка може приймати будь-які значення в інтервалі  $[0 \dots 1]$ , а не тільки 0 або 1, як у класичній теорії множин. Функція приналежності представляє ступінь належності кожного члена простору міркування по відношенню до даної нечіткої множини. Інакше кажучи, нечітка множина – це спроба математичної формалізації неоднозначної інформації для побудови математичних моделей. Для побудови інтегрального показника доцільно скористатись узагальненою функцією Харінгтона (формула 3), яка є кількісним, однозначним, єдиним та універсальним показником якості досліджуваного об'єкта, а якщо додати ще такі риси, як адекватність, ефективність, статичність і чутливість, то стає зрозумілим, що вона може використовуватись і як критерій оптимізації:

$$D = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n d_i}, \quad (3)$$

$$\begin{aligned} D_{\text{Лемма}} &= 0,39115; \\ D_{\text{Аванте}} &= 0,49255; \\ D_{\text{Кремінь}} &= 0,20197; \\ D_{\text{Оранта}} &= 0,65595; \\ D_{\text{Інго Україна}} &= 0,56373; \end{aligned}$$

де  $n$  – кількість елементів, які використовуються рейтингової оцінки страхових компаній;  $d_i$  – частинна функція, яка визначена відповідно до шкали Харінгтона.

Для знаходження останнього невідомого елементу ( $d_i$ ) інтегрального показника ( $D$ ) розрахунку величини частинних функцій (таблиця 4) потрібно застосувати формулу (4).

$$d_i = \exp(-\exp(-y_i)), \quad (4)$$

де  $y_i$  – показник у безрозмірному вигляді (стандартизований).

Отже, маючи всі необхідні дані для розрахунків рейтингової оцінки кожної з обраних страхових компаній, вигляд інтегрального показника набере такого виду:

$$D = \sqrt[14]{d_{M1} * d_{C1} * d_{C2} * d_{C3} * d_{C4} * d_{F1} * d_{F2} * d_{F3} * d_{F4} * d_{P1} * d_{P2} * d_{P3} * d_{P4}} \quad (5)$$

Отже, значення  $D$  для десяти обраних страхових компаній будуть такими:

$$\begin{aligned} D_{\text{Універсальна}} &= 0,55399; \\ D_{\text{Альфа-Гарант}} &= 0,49705; \\ D_{\text{Бусин}} &= 0,20651; \\ D_{\text{Юнівес}} &= 0,26157; \\ D_{\text{Нафтогазстрах}} &= 0,47960. \end{aligned}$$

Інтегральний показник рейтингової оцінки набуває значення від 0 до 1. Чим ближче отримане значення показника до 1, тим більш надійною є страхова компанія і навпаки.

Для оцінки інтегрального показника доцільним є використання такої шкали: 0,10–0,20 –

дуже низький рівень надійності; 0,21–0,37 – низька надійність; 0,38–0,65 – достатня надійність; 0,66–0,80 – високий рівень надійності; 0,81–1,00 – дуже високий рівень надійності страхової компанії. Отриманий за інтегральним показником рейтинг страхових компаній разом із ренкінгами страхових



компаній по активах, страхових резервах та рівню страхових виплат занесемо для порівняння до

Таблиця 4

**Часткові функції показників [4,5]**

Страхова компанія	d <sub>M1</sub>	d <sub>C1</sub>	d <sub>C2</sub>	d <sub>C3</sub>	d <sub>C4</sub>	d <sub>Ф1</sub>	d <sub>Ф2</sub>	d <sub>Ф3</sub>	d <sub>Ф4</sub>	d <sub>11</sub>	d <sub>12</sub>	d <sub>13</sub>	d <sub>14</sub>
Лемма	0,4411	0,3787	0,00090	0,9288	0,3679	0,9669	0,9948	0,9647	0,3679	0,3679	0,9627	0,9490	0,8562
Аванте	0,9584	0,3679	0,36788	0,3679	0,3679	0,9297	0,3679	0,9647	0,3679	0,3679	0,9467	0,3679	0,3679
Кремінь	0,1154	0,3679	0,00001	0,3679	0,3679	0,8769	0,9948	0,9647	0,3679	0,3679	0,3679	0,8130	0,3679
Оранта	0,9225	0,6378	0,9540	0,5900	0,8334	0,9941	0,9948	0,9863	0,3679	0,3679	0,3707	0,8377	0,3679
Інго Україна	0,6755	0,9369	0,4682	0,3737	0,3679	0,3679	0,9948	0,9668	0,3679	0,3679	0,9242	0,8756	0,3679
Універсальна	0,5035	0,7971	0,99472	0,6002	0,3908	0,3748	0,9948	0,9682	0,3679	0,3679	0,3679	0,7477	0,3679
Альфа-Гарант	0,1194	0,3679	0,81511	0,3723	0,3679	0,9661	0,9948	0,9648	0,3679	0,3679	0,6179	0,7795	0,3815
Бусин	0,1038	0,3679	0,00004	0,9224	0,3679	0,4148	0,3679	0,9649	0,3679	0,3679	0,9009	0,4088	0,3679
Юнівес	0,0924	0,3679	0,00018	0,8324	0,3687	0,6472	0,9948	0,9647	0,3679	0,3679	0,3679	0,9946	0,4675
Нафтогазстрах	0,1640	0,9841	0,37104	0,3679	0,3679	0,7161	0,9948	0,9733	0,3679	0,3679	0,4203	0,6041	0,3680

Отже, таким чином ми отримали рейтинг страхових компаній, відповідно до якого лише НАСК «Оранта» отримує високий рівень надійності.

Достатній рівень надійності отримали (за спаданням): ПАТ «АСК «ІНГО Україна», ПАТ «СК «Універсальна», ТДВ СК «Альфа - Гарант»,

ПАТ «СК «АВАНТЕ», ТДВ «СК «Нафтогазстрах», ПрАТ «СК «ЛЕММА». Низький рівень надійності отримала ПрАТ СК «Юнівес». Найнижчий рівень надійності у ПАТ «СК «БУСІН» та ПрАТ «СК «Кремень», що межує між низьким та дуже низьким рівнем надійності.

Таблиця 5

**Порівняння рейтингу за інтегральним показником і ренкінгів за активами, страховими резервами та рівнем страхових виплат [4,5]**

	Активи		Страхові резерви		Рівень страхових виплат		Інтегральний показник
1	Лемма	1	Інго Україна	1	Аванте	1	Оранта
2	Аванте	2	Кремінь	2	Нафтогазстрах	2	Інго Україна
3	Кремінь	3	Лемма	3	Інго Україна	3	Універсальна
4	Оранта	4	Оранта	4	Альфа-Гарант	4	Альфа-Гарант
5	Інго Україна	5	Універсальна	5	Оранта	5	Аванте
6	Універсальна	6	Альфа-Гарант	6	Універсальна	6	Нафтогазстрах
7	Альфа-Гарант	7	Бусин	7	Лемма	7	Лемма
8	Бусин	8	Нафтогазстрах	8	Юнівес	8	Юнівес
9	Юнівес	9	Юнівес	9	Бусин	9	Бусин
10	Нафтогазстрах	10	Аванте	10	Кремінь	10	Кремінь

**Висновки.** У результаті проведеного дослідження доведено, що внаслідок застосування системи рейтингування діяльності страховиків можливо досягти збільшення рівня гарантій та захист населення; здійснити протидію корупції, відмиванню доходів; підкреслити необхідність обов'язкового

регулярного подання страховими компаніями фінансової звітності до державних структур; запровадити контроль за процедурою присвоєння рейтингу державними установами або Лігою страхових організацій; збільшити зацікавленість страхових компаній проходити процедуру рейтингування.

**Список літератури**

1. Kozmenko O. Forecasting of principal directions of Ukrainian insurance market development based on German insurance market indices / O. Kozmenko, O. Merenkova, A. Boyko, H. Kravchuk // Innovative Marketing. – Volume 5, Issue 4, 2009. – P. 51–54.
2. Готовчиков И.Ф. Новые технологии взвешивания рейтингов / И. Готовчиков // Банковские услуги. – 2005. – № 11. – С. 2–11.
3. Карчева Г. Рейтингові оцінки надійності банків та

- їх роль у підвищенні капіталізації банківської системи / Г. Карчева, А. Камінський, О. Юрчук // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 2. – С. 22–28.
4. Рейтинг страховых компаний Украины [Электронный ресурс] / Сайт интернет-журнала «Фориншурер». – Режим доступа: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife>.
5. Річна звітність страхових компаній України

[Електронний ресурс]/ Інформаційно-аналітичний 6. Феллер В. Введение в теорию вероятностей и ее  
портал Українського агентства фінансового розвитку. приложения [Текст] / В. Феллер – Санкт-Петербург :  
– Режим доступу: Либроком, 2010. - 1080 с.  
<http://www.ufin.com.ua/zvitnist/sk/sk.htm>.

Аннотация

Ольга Тимошенко

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ РЕЙТИНГА  
СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ

*Усовершенствована система рейтингирования деятельности страховщиков. Предложено использовать интегральный коэффициент надежности страховой компании, который, в отличие от существующих, базируется на теории нечетких множеств и позволяет предоставить градуированную оценку показателя рейтинга страховых компаний Украины.*

**Ключевые слова:** страхование, страховщик, рейтинг, потенциал, интегральные показатели, надежность, ранжирование.

Summary

Olga Tymoshenko

MODELING INTEGRAL INDICATORS RATED INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE

*Article improved rating system of insurers. Proposed use of the integral coefficient of reliability of the insurance company, which, unlike the existing based on the theory of fuzzy sets allows us to provide a graded assessment index rating of insurance companies of Ukraine.*

**Keywords:** insurance, insurer, rating, capacity, integrated indicators, reliability rankings.

© Стенічева І. Б., 2014  
Обласний комунальний вищий навчальний заклад  
«Інститут підприємництва «Стратегія», Жовті Води

## БАНКІВСЬКІ ІНВЕСТИЦІЇ ДЛЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Розглянено сучасні підходи та наявні фінансові потреби щодо модернізації національної економіки. Обґрунтовано доцільність уведення в банківську практику нових кредитних продуктів і застосування нетрадиційних методів інноваційного кредитування.*

**Ключові слова:** модернізація економіки, інновації, інвестиції, фінансове забезпечення, інвестиційне кредитування, інноваційно-інвестиційний розвиток.

**Постановка проблеми.** Українська банківсько-кредитна система є каталізатором заощаджень в інвестиції, і, відповідно потужним мультиплікатором розвитку національної економіки. Простий перерозподіл грошових коштів між окремими сферами економіки не забезпечує повної реалізації потенціалу активних банківських операцій. Удосконалення механізмів та технологій банківських інвестицій у модернізацію й інноваційний розвиток економіки України на сьогодні є актуальним питанням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробкою наукових засад кредитних відносин і інвестиційно-фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки досліджували такі зарубіжні та вітчизняні економісти, як І.О. Бланк, Д. Родрик, Ж.К. Хамнаєв, А.А. Пересада, Т.В. Майорова, М.І. Діба, О.М. Юркевич, В.М. Геєць, В.М. Алексійчук, О.С. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, О.В. Бермічева, В.Д. Лагутін, П.А. Стецюк, П.А. Лайко, М.Й. Малік, П.Т. Саблук та багато інших.

Незважаючи на потужну наукову базу, наявні фінансові потреби модернізації національної економіки, потенційні можливості та вигоди для банків від інвестицій у інноваційну діяльність вивчені недостатньо.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування та реалізацію стратегії модернізації національної економіки України необхідно розглядати в якості найважливішого пріоритету економічної політики держави, передумовою забезпечення макроекономічної стабільності, росту конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників тощо.

Маючи достатній власний сировинний потенціал, Україна також повинна постійно піклуватися про модернізацію за для повного завантаження вітчизняних переробних потужностей, реалізацію продукції з урахуванням нестабільної цінової кон'юнктури на традиційних ринках, вирішувати проблему негативного сальдо поточних рахунків платіжного балансу, головним чином за рахунок залучення зовнішнього фінансування.

Економіст Хамаєв Ж.К., який проводив дослідження модернізації економіки Росії, визначив модернізацію як: процес переходу від експортно-сировинного розвитку до інноваційного

за допомогою нової технологічної основи економіки і інституційних перетворень, що сприяють перетоку капіталу з видобувних галузей до переробних [1, с. 9]. Для сучасних умов функціонування економіки України подібна постановка завдання модернізації виявляється досить неоднозначною.

Дослідження американського економіста Д. Родрика в якості рушіїв зростання азіатських економік визначає таку спеціалізацію країн, яка забезпечує приток товарів і капіталу, а також здатність урядів ліквідувати обмеження та сприяти переміщенню працівників із застарілих галузей економіки в сучасні, що дозволяє подолати відставання в продуктивності праці.

У працях академіка Абалкіна модернізація представлена як система інноваційних перетворень, яка полягає в «системно-взаємопов'язаному розвитку науково-інноваційної, інвестиційно-фінансової, соціальної, інституційної та інших сфер економіки ... при забезпеченні державної підтримки інвестиційних і інноваційних процесів» [2, с.282]. При цьому технологічне переоснащення вітчизняних підприємств, забезпечення економічної ефективності їх діяльності можуть бути досягненні на основі проведення модернізації в усіх сферах національного господарства і повинні передбачати як бюджетну і емісійну кредитну підтримку великих проектів, так і широке використання інших джерел фінансування суб'єктами підприємницької діяльності [3]

Для сучасних економічних умов України характерною є відчутна недостатність бюджетних коштів для підтримки поточної соціально-економічної стабільності, не кажучи вже про структурно-технологічну модернізацію. Саме тому, визначальним фактором щодо запоруки виконання завдання модернізації стає широке використання банківського інноваційного кредиту. Загалом обсяги інвестицій у вітчизняну економіку поки що залишаються на низькому рівні через несприятливий інвестиційний клімат, що пояснюється недосконалою законодавчою базою, нерозвиненими фондовим ринком та фінансово-кредитною системою, потужним податковим тиском, неефективним використанням амортизаційних відрахувань, а також низьким

рівнем трансформації заощаджень населення в інвестиції [4].

Перешкоди для ефективної реалізації інвестиційного механізму модернізації економіки створюють також:

- невизначеність пріоритетів розвитку базових галузей економіки, відсутність чіткого бачення перспективної структури економіки, що необхідно при прийнятті рішень щодо надання державної підтримки; відсутність ефективних інструментів стимулювання інвестицій у високотехнологічні види діяльності та інновацій;

- несформованість системи правових інструментів залучення банківських інвестицій у модернізацію економіки, у тому числі через механізм державно-приватного партнерства;

- несприятливі умови банківського кредитування реального сектора економіки через високі ставки кредитів та утрудненість доступу до їх отримання тощо.

Процес інноваційного розвитку економіки та банківське кредитування знаходяться у тісному взаємозв'язку, оскільки кредит може виступати як альтернативним джерелом фінансування науково-технічних проектів або ж як додатковий грошовий ресурс, необхідний для вирішення поточних і довгострокових господарських потреб. Система банківського кредитування – це модель, що відповідає характеру ринкових відносин, тобто добі переходу від централізованих до децентралізованих методів кредитування економічних суб'єктів. Вона охоплює принципи, об'єкти та методи кредитування, механізми надання та погашення позик, а також банківський контроль у процесі кредитування [5, с. 305].

Криза загострила потребу у дієвих механізмах фінансування інвестиційного розвитку України. Понад 90 % активів фінансової системи припадає на банківську систему, яка на даному етапі відіграє ключову роль у фінансуванні інвестиційного процесу. Тим часом, активізації банківського кредитування не відбудеться без позитивних монетарних стимулів. Це вимагає цілеспрямованого формування НБУ достатнього обсягу грошової пропозиції за доступної вартості грошових ресурсів.

Основними складовими системи банківського кредитування інвестиційно-інноваційного розвитку національної економіки є його механізм і технологія. У наукових працях Т.В. Майорова ототожнює механізм банківського інвестиційного кредитування з рядом організаційно-економічних прийомів видачі та погашення позичок. Сукупність цих прийомів як конкретних дій з організації кредитного процесу, його регулювання відповідно до принципів інвестиційного кредитування, визначається як механізм банківського інвестиційного кредитування [6, с. 49]. При виборі механізму інвестиційного-інноваційного кредитування керуються такими критеріями, як ділова репутація підприємства-позичальника, статус кредитора, інноваційна спрямованість і мета

кредитування, термін кредитування, різновид відсотка, умови погашення позички та ін.

Механізм інвестиційного кредитування являє собою систему банківських заходів, щодо направлення вільних грошових ресурсів на здійснення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання та контроль за їх правомірним використанням. Даний механізм передбачає сукупність організаційно-економічних інструментів, відносини суб'єктів кредитного процесу, застосування оптимальних методів і прийомів кредитування, технології кредитування, способів надання і повернення кредиту.

Банки, які позиціонують себе як активних суб'єктів ринку інноваційного кредитування, активно використовують технології «пакетування» довгострокових інноваційних проектів з короткостроковими комерційними проектами, засновані на принципах збалансованості і взаємоадаптації, що дозволяє створити умови для забезпечення безперебійного довгострокового інвестування банку доходами від реалізації його короткострокових вкладень.

Технологія кредитування — це сукупність конкретних методів і прийомів, що використовуються в процесі здійснення кредитних операцій. Технологія банківського кредитування передбачає системну оцінку ходу всього кредитного процесу в банку, та розгляд руху позики (вартості) в органічному зв'язку із певними організаційними формами та інституціональними структурами банківської діяльності.

За результатами 2010 р. обсяг кредитів, наданих юридичним особам, збільшився на 7,8 %, у 2011 р. – на 14,9 %. За 11 місяців 2012 р. – на 5,9 %. Хоча терміни надання кредитів подовжилися – частка кредитів терміном надання понад 1 рік зросла на 0,6 в. п., проте активізувати інвестиційне кредитування не вдалося – частка кредитів, наданих на інвестиційні цілі, у 2011 р. зменшилася на 1,4 в. п. до 15,9 %, за 9 місяців 2012 р. – ще на 0,7 в. п. до 15,2 %; порівняно з докризовим періодом (2008 р.) – майже на 3,8 в. п. (19,1 % у 2009 р.). Тож частка банківських кредитів у структурі джерел фінансування капіталовкладень хоч і зросла, проте досягла лише рівня 2008 р. Про незадовільне з точки зору переходу на інноваційний шлях розвитку фінансування інвестиційних тенденцій свідчить галузева структура торгів на вітчизняному фондовому ринку. У 2010-2012 рр. найперспективнішими з погляду інноваційного інвестування були металургія та гірничодобувна галузь. Зростання вартості активів енергетики обумовлене підвищенням тарифів, збільшенням споживання електроенергії у середньостроковій перспективі, лібералізацією ринку та приватизацією електрогенеруючих компаній у довгостроковій перспективі. Підприємства галузі машинобудування відчували стабільний попит на їхню продукцію з боку країн СНД, що сприяло формуванню запасу зростання цін їх акцій на рівні 40 %. У 2011 р. галузева структура кошика індексу

«Української біржі» була представлена машинобудівним (23,6 %), енергетичним (20,2 %), металургійним (18,8 %), телекомунікаційним (12,1 %), фінансовим (10,8 %), коксохімічним (6,5 %), нафтогазовим (4,4 %) та хімічним (3,8 %) секторами. На сьогодні фондовий ринок України залишається надзвичайно закритим: біля 90 % усіх операцій на ньому здійснюються у так званому приватному режимі. Це унеможливорює активне використання цінних паперів як поширеного інструменту ліквідної застави, звужуючи можливість рефінансування банків та здійснення операцій на відкритому ринку, а також є одним з чинників невисокої чутливості грошової маси та реального сектору економіки до змін відсоткових ставок, вузькості ресурсної бази банків для інвестиційного кредитування, труднощів для інвесторів.

Дослідження процесу інноваційного кредитування за останні роки свідчить про нестабільну ситуацію в кредитуванні суб'єктів національного господарства. Так, суттєво скоротилося кредитування, наприклад, аграрних підприємств в кризовому 2009 році. Наступний же 2010 рік характеризувався зростанням загального обсягу кредитів, наданих сільському господарству. Їх сума становила 26 900 млн. грн., або біля 6% від загального обсягу наданих кредитів в економіку країни. Зріс загальний обсяг кредитування на 1,4 млрд. грн. в 2011 році порівняючи з 2010 роком і на 5,7 млрд. грн. у порівнянні з 2009 роком. Однак щодо 2008 року відзначається все ще значний спад у кредитуванні. На початок 2012 року, за даними Національного банку України, загальний обсяг наданих кредитів у сільське господарство становив 34 953,99 млн. грн. [7].

Реальне покращання ситуації у кредитній сфері неможливе в сучасних умовах на основі вдосконалення лише окремих відосблених ланок кредитного процесу; необхідне підвищення ефективності цілісної системи кредитних технологій. Для підвищення ефективності механізму банківського кредитування доцільно введення у банківську практику нових кредитних продуктів, які здатні були б забезпечити потреби

окремих цільових категорій позичальників, особливо інноваторів. Так, одним з найбільш поширених у діяльності комерційних банків (у тому числі у світовій практиці) кредитних продуктів є кредит на придбання і модернізацію основних засобів. Його цільовим призначенням може бути фінансування придбання, ремонту, модернізації основних засобів, розширення діючого виробництва, впровадження нових технологій, розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності, розвиток експортних операцій й імпортозаміщення. Цей продукт розроблявся для задоволення потреб клієнтів у середньострокових та довгострокових фінансових ресурсах. Однак у практиці інноваційного кредитування вітчизняними банками суб'єктів національного господарства він ще не набув значного поширення. Це зумовлено багатьма причинами, серед яких найбільш суттєвими є фінансовий стан позичальників та їх спроможність щодо забезпечення повернення позики. У цій ситуації існує необхідність пошуку нових сегментів і ніш для кредитування інвестиційно-інноваційного розвитку. Активізація інноваційної діяльності підприємств сформулила підвищення попиту на продукцію інвестиційного та виробничого призначення, виступивши чинником зростання виробництва у низці галузей реального сектору. Проте обсяги прибутків українських підприємств недостатні для забезпечення сучасної модернізації виробництва і для залучення позичкових коштів (адже, дуже часто, відсоткові ставки за банківськими кредитами перевищують рівень рентабельності у декілька разів) [8, с. 440]. Інвестиційний процес за період 2007 – 2012 роки характеризувався значним зростанням частки банківських інвестицій саме в основний капітал (від 16,6 до 17,9 % від загального обсягу). Відзначимо також істотний розмір частки капітальних інвестицій за рахунок залучених кредитних коштів у 2011 р. – січні-вересні 2012 р. (їх частка становила відповідно 17,9 % та 15,7 %). З погляду модернізації та стимулювання інноваційного розвитку такі інвестиції є дуже дієвим стимулом.

Таблиця 1

**Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування, %**

	2007 р	2008 р	2009 р	2010 р.	2011 р.	Січень-вересень 2012 р.*
Усього	100	100	100	100	100	100
у т.ч. за рахунок:						
коштів державного бюджету	5,6	5	4,4	6,3	7,5	5,4
коштів місцевого бюджету	3,9	4,2	2,7	2,9	2,9	2,5
власних коштів підприємств і організацій	56,5	56,7	63,3	55,7	54,0	61,2
кредитів банків та інших позик	16,6	17,3	14,2	13,7	17,9	15,7
коштів іноземних інвесторів	3,5	3,3	4,5	2,3	3,1	**
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	4,5	5,0	3,6	10,7	7,2	8,1
інших джерел фінансування	9,4	8,5	7,3	8,4	7,4	7,1

\*Наведено дані щодо джерел капітальних інвестицій

\*\*Дані про частку коштів іноземних інвесторів у інформації Держкомстату відсутні [9, с.17].

В Україні, на жаль, на сьогодні інноваційне кредитування не набуло великої популярності, що пов'язано з невисоким рівнем капіталізації вітчизняних банків, існуванням багаторічного негативного досвіду нецільового використання пільгових кредитів, невмінням більшості позичальників правильно розрахувати розмір інноваційного кредиту і термін його повернення, швидкими темпами знецінення вкладеного капіталу, високими і недостатньо диференційованими ставками за кредити, низькою ліквідністю об'єктів застави у випадку надання інноваційного кредиту, неефективністю стимулюючого механізму кредитних інвестицій в інновації.

Національна економіка України сьогодні потребує значних довгострокових інвестицій з метою розширеного відтворення всіх сфер виробництва на принципово новій, інноваційній основі. Для цього необхідно подолати основні причини, що стримують розвиток інвестиційної

діяльності банків, а також впровадження сучасних нових кредитних продуктів та банківських послуг.

До основних нетрадиційних методів кредитування інноваційно-інвестиційної діяльності, які найбільш широко використовуються у світі та частково починають застосовуватися на українському інвестиційному ринку, треба віднести: факторингові операції, проектне та торгове фінансування, лізингові та вексельні операції, форфейтування, кредитування за рахунок ресурсів іноземних банків, використання венчурного капіталу.

Стабілізація економіки, модернізація найважливіших галузей і секторів, активізація Отже, удосконалення механізмів та технологій банківського кредитування інвестиційно-інноваційного розвитку національної економіки повинно бути спрямоване як на отримання доходу банку в середньостроковій і довгостроковій перспективі, так і на задоволення потреб конкретного сегмента кредитного ринку (суб'єктів господарювання).

#### Список літератури

1. Хамнаев Ж.К. Модернизация экономики: условия и этапы перехода к инновационному развитию: автореф. дис. ...канд. эконом. наук: 08.00.01. / С.-Петербург. гос. экон. ун-т. СПб., 2013. 22с.
2. Стратегический ответ России на вызов нового века / Л.И. Абалкин [и др.]; под ред. Л.И. Абалкина. М.: Экзамен, 2004. 605с.
3. Давыдова Н.Л., Сплошнов С.В. Трансформация финансового обеспечения модернизации экономики Республики Беларусь // Основы экономики, управления и права. 2013. №2. С. 35 – 41.
4. Активізація інвестиційного процесу в Україні: колективна монографія / [Т. В. Майорова, М. І. Дибя, С. В. Онишко та ін.]; за наук. ред. М. І. Дибя, Т. В. Майорової. – К.: КНЕУ, 2012. – 472 с.
5. Івасів Б.С. Гроші та кредит: Підручник. / Б.С. Івасів. – Вид. 3-тє, змін. й доп. – Тернопіль: Карт-бланш, К.: Кондор, 2008. – 528 с.
6. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник / Т.В. Майорова. – Київ: Центр навчальної літератури – 2004. – 376 с.
7. Іванець І.В. Сучасний стан та оцінка кредитування сільського господарства України [Електронний ресурс] / І.В. Іванець. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1667>
8. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / За ред. д-ра экон. наук Л. І. Федулової. – К.: Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
9. Пріоритети інвестиційної політики в контексті модернізації економіки України / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, О. О. Молдован, Д. В. Ляпін [та ін.]; [за ред. Я. А. Жаліла]. – К.: НІСД, 2013. – 48 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Invest\\_polit\\_i\\_ddd-c9ae5.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Invest_polit_i_ddd-c9ae5.pdf)

#### Аннотация

Інна Стеничева

#### БАНКОВСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Рассмотрены современные подходы и существующие финансовые потребности для модернизации национальной экономики. Обоснована целесообразность введения в банковскую практику новых кредитных продуктов и применение нетрадиционных методов инновационного кредитования.

**Ключевые слова:** модернизация экономики, инновации, инвестиции, финансовое обеспечение, инвестиционное кредитование, инновационно-инвестиционное развитие.

#### Summary

Inna Stenicheva

#### BANK INVESTMENTS FOR THE MODERNIZATION OF ECONOMICS OF UKRAINE

The article describes the current approaches and available financial needs for modernization of the national economy. The expediency of putting into practice new bank loan products and the use of unconventional methods of innovative financing.

**Keywords:** Economic modernization, innovation, investment, financial, investment lending, innovation and investment development.



## ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Досліджено економічну сутність фінансової стабільності та шляхи її забезпечення у сучасних умовах динамічного розвитку світової соціально-економічної системи. Окреслено основні напрями модернізації фінансово-кредитної системи України з метою збільшення її ролі у розвитку національної економіки.*

**Ключові слова:** глобалізація, фінансова стабільність, фінансова нестабільність, фінансова криза, фінансово-кредитна система.

**Постановка проблеми.** Забезпечення стабільного соціального й економічного розвитку в Україні вимагає термінового впровадження структурних реформ, спрямованих на модернізацію вітчизняної економіки, з метою реалізації нових конкурентних переваг, які виникли у результаті активних структурних зрушень світової економічної системи. Виконати це завдання можливо лише в умовах фінансової стабільності, коли вітчизняна фінансово-кредитна система здатна ефективно виконувати свої функції, забезпечуючи ефективний розподіл ресурсів та нормальний перебіг економічних і фінансових процесів в країні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти вже досить давно й інтенсивно досліджують проблеми забезпечення фінансової стабільності. Це питання стало науково актуальним у зв'язку із розвитком та еволюцією соціально-економічних систем в умовах глобальної нестабільності. Серед представників західної економічної думки проблему фінансової стабільності досліджували Д. Блейк, П. Мауро, Ф. Мишкін, Дж. Стігліц, С. Фішер, М. Фут, Г. Шиназі. Особливо активно в цьому напрямі працюють спеціалісти Світового банку, Міжнародного валютного фонду, центральних банків Великобританії, Франції, Польщі, Чехії, Японії. Серед вітчизняних науковців і практиків проблематику фінансової стабільності досліджують Я.Белінська, В.Геєць, В.Козюк, Л.Лазебник, І.Лютий, В.Міщенко, О.Петрик, Б.Пшик, М.Савлук, Т.Унковська та ін.

**Нерозв'язані раніше частини загальної проблеми.** В умовах розвитку та поширення глобалізаційних процесів категорія «фінансова стабільність» потребує ґрунтового аналізу. Крім економічного трактування, термін «фінансова стабільність» потребує також чіткого законодавчого визначення із закріпленням у відповідних регулятивних документах, зокрема нормативних актах та звітах Національного банку України. У стадії розробки знаходяться методики аналітичної оцінки фінансової стабільності та ранньої діагностики ризиків виникнення фінансових криз.

**Постановка завдання.** Теоретико-методологічний аналіз основних засад

забезпечення фінансової стабільності в Україні є вкрай важливим в умовах динамічного розвитку світової економіки, адже нові потужні хвилі фінансових криз свідчать про неможливість зафіксувати раз і назавжди стан фінансової стабільності в країні. Економічна наука та практика потребують розробки нових методик виявлення системних ризиків з метою запобігання процесам розбалансування фінансово-кредитної системи. Забезпечення фінансової стабільності потребує впровадження системного підходу до всіх складових фінансово-кредитної системи у їх взаємодії та під впливом зовнішніх чинників, породжених глобалізаційними процесами.

**Виклад основного матеріалу.** Початок вивчення економічною наукою терміну «фінансова стабільність» припадає на 90-ті роки ХХ ст. – період бурхливого розвитку економічної глобалізації. У цей час лібералізація руху капіталу, бурхливий розвиток ринку фінансових послуг для іноземного капіталу та інші глобалізаційні процеси, які спостерігалися у багатьох країнах, наглядно продемонстрували небезпеку фінансових дисбалансів і можливість швидкого розвитку фінансових криз. На цьому фоні посилилася актуальність проблеми забезпечення фінансової стабільності в цілому, стабільності фінансових відносин усіх секторів економіки, а також зниження ймовірності системної фінансової дестабілізації.

До 2007 р. поняття «фінансова стабільність» складало, як правило, три основних компоненти: фінансова стійкість окремих банків, стабільність купівельної спроможності грошей і стабільність функціонування платіжно-розрахункових систем. Так, директор-розпорядник Управління фінансових послуг Великобританії М. Фут стверджував, що фінансова стабільність – це стан, за якого існують: а) монетарна стабільність (стабільність купівельної спроможності грошей); б) рівень зайнятості, близький до природного; в) упевненість в операціях більшості ключових фінансових інститутів і ринків в економіці; г) відсутність різких цінових рухів фінансових і реальних активів, що порушують умови а) і б)» [1, с. 18].

Після світової фінансової кризи 2007–2009 рр. стало зрозумілим, що забезпечення фінансової стабільності потенційно не сумісно з іншими

політичними цілями грошово-кредитної політики, насамперед із підтриманням стабільності купівельної спроможності національної валюти. Наприклад, якщо центральний банк з метою стабілізації стану банківської системи збільшує пропозицію ліквідності, це може призвести до прискорення темпів інфляції, що ускладнить досягнення іншої мети – підтримки стабільності купівельної спроможності національних грошей. Тому існує припущення, що в сучасних умовах основною метою грошово-кредитної політики має стати підтримка фінансової стабільності, можливо, на шкоду загальному рівню цін у країні.

У посткризових умовах ця мета набула домінуючого значення. До теперішнього часу вже приблизно 20% центральних банків світу розглядають фінансову стабільність як пріоритетну мету грошово-кредитної політики [7, с. 52].

Аналізуючи різні наукові визначення терміну «фінансова стабільність», можна виокремити три загальні підходи до її трактування: пряме (функціональне), зворотне і змішане визначення.

Прямі визначення містять опис функцій та інших характеристик, якими повинна володіти фінансова система у стабільному стані. В основі цих визначень лежить теза, що фінансова система є стабільною до тих пір, поки вона виконує покладені на неї функції. Таке пряме визначення фінансової стабільності запропонував Г. Шиназі: «Фінансова стабільність – це ситуація, в якій фінансова система здатна задовільно виконувати три ключові функції одночасно. По-перше, фінансова система ефективно і безупинно сприяє міжчасовому розподілу ресурсів в економіці від власників заощаджень до інвесторів і розподілу економічних ресурсів загалом. По-друге, фінансові ризики на перспективу визначаються й оцінюються з прийнятною точністю, а також відносно добре управляються. По-третє, фінансова система перебуває у такому стані, що вона без напруги, якщо не безупинно, може абсорбувати фінансові та реальні економічні непередбачувані події або шоки. Фінансова система перебуває у стані стабільності, коли вона сприяє функціонуванню економіки (а не перешкоджає йому) та «розсіює» фінансові дисбаланси, які виникають ендегенно або як результат значних негативних і непередбачуваних подій» [6, с. 18]. У цьому визначенні автор наголошує на особливому аспекті досягнення фінансової стабільності, а саме: на необхідності оцінювання ризиків та управління ними.

У зворотних визначеннях фінансову стабільність трактують як відсутність фінансової нестабільності, тобто відсутність фінансової кризи. Наприклад, Ф. Мишкін зазначає, що фінансова нестабільність «виникає, коли фінансова система піддається шокам, які порушують інформаційні потоки, що забезпечували безперебійне функціонування фінансової системи, так, що вона більше не може трансформувати заощадження в інвестиції» [3]. Такий підхід має певні недоліки. В умовах глобалізації фінансова стабільність не є

прямою протилежністю фінансової нестабільності, оскільки може містити в собі нестабільність окремих елементів фінансової системи. Навіть у разі перебування економіки в зоні фінансової стабільності, її фінансовий сектор та фінансові ринки можуть містити в собі потенційну загрозу нестабільності в силу ризиків і волатильності, які характерні для них.

Змішаний підхід полягає в одночасному застосуванні прямого і зворотного визначень поняття «фінансова стабільність». До змішаного підходу можна віднести альтернативні формулювання фінансової стабільності та фінансової нестабільності, наприклад визначення, запропоноване головним виконавчим директором Федерального резервного банку Бостона Е.Розенгреном: «фінансова стабільність відображає здатність фінансової системи стійко пропонувати кредитне посередництво та платіжні послуги, необхідні реальній економіці, для її подальшого зростання»; «фінансова нестабільність виникає, коли проблеми (або стурбованість можливими проблемами) окремих інститутів, ринків, платіжних систем або фінансової системи в цілому значно порушують пропозиції кредитного посередництва і тим істотно впливають на реальну економічну активність» [5].

Останнім часом визначенню фінансової стабільності дедалі більшу увагу приділяють в Україні. Вітчизняні вчені системно підійшли до вивчення цього питання, всебічно розробляючи методологічний підхід щодо визначення феномену фінансової стабільності. Зокрема, В. Козюк розглянув категорію глобальної фінансової стабільності з позиції монетарних аспектів та запропонував таке визначення: «... під глобальною фінансовою стабільністю розуміємо такий розвиток фінансового сектору, який би сприяв довгостроковому зростанню глобальної економіки в цілому, забезпечив безперешкодне фінансування дефіцитів платіжних балансів із приватних джерел <...>, створив рамкові умови для запобігання кризовим ситуаціям у фінансово-банківській і валютно-курсовій сферах окремих країн і їх поширення в інші країни за збереження принципу мобільності капіталів для алокаційної ефективності економіки та гнучкості валютних курсів як фактора уникнення суперечливих монетарних цілей центробанків» [8, с. 35].

Т. Унковська визначила фінансову стабільність національної економіки як «такий режим функціонування економіки, коли а) вона перебуває в динамічному стані фінансової рівноваги або б) у разі екзогенних або ендегенних шоків її відхилення від рівноваги знаходиться у заданих межах і вона здатна повернутися в режим фінансової рівноваги» [9, с. 33].

За нашою думкою, фінансова стабільність являє собою такий стан динамічної рівноваги, за якого фінансово-кредитна система спроможна безперервно та ефективно виконувати свої функції, забезпечуючи розвиток реального сектору економіки та поглинаючи вплив негативних

чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. При цьому гнучка макроекономічна політика держави має згладжувати вплив волатильності міжнародних потоків капіталу та утримувати фінансову рівновагу економічної системи у довгостроковому періоді.

Забезпечення фінансової стабільності як особливу мету грошово-кредитної політики одним із перших серед центральних банків визнав Банк Англії. Нормативні документи Банку Англії визначають фінансову стабільність як «наявність стабільної фінансової системи, що спроможна ефективно виконувати свої функції з надання необхідної кількості фінансових послуг реальній економіці (платежі, кредитні розрахунки, страхування ризиків за будь-яких неочікуваних подій)» [11]. Основна увага зосереджується на тісному взаємозв'язку макроекономічної, монетарної, фінансової стабільності: порушення діяльності фінансової системи безпосередньо позначається на ефективності монетарної політики, а макроекономічна стабільність забезпечує підґрунтя для зміцнення фінансової системи.

У ході інституційної реформи фінансового регулювання у Великобританії повноваження Банку Англії були істотно розширені. До сфери його впливу включені банківський нагляд та макропруденційне регулювання [2]. У 2012 р. у структурі Банку Англії створений незалежний комітет фінансової політики (Financial Policy Committee, FPC), основними завданнями якого є усунення або зменшення системних ризиків з метою захисту та зміцнення стійкості фінансової системи Великобританії [12].

У США основні зміни в механізмі регулювання та нагляду за фінансовим сектором пов'язані з ухваленням у 2010 р. Конгресом США Закону про реформування фінансового сектору, відомого як закон Додда-Френка (Dodd-Frank Act). Основні положення закону стосуються розширення повноважень і підвищення відповідальності ФРС, особливо щодо нагляду за найбільшими фінансовими інститутами, уніфікації фінансового регулювання, посилення моніторингу системних ризиків і створення механізмів їх подолання, посилення захисту прав споживачів фінансових послуг, визначення жорсткіших вимог до капіталу та ліквідності банків, а також перенесення потенційних збитків від криз із платників податків на учасників ринку. Закон Додда-Френка концентрує увагу на фінансовій стабільності, а основним його елементом є вимога щодо макропруденційних підходів до фінансового нагляду, яким повинні керуватися Федеральна резервна система (Federal Reserve System, FRS) та інші уповноважені відомства. Такий підхід означає, що, крім здійснення традиційного нагляду за діяльністю окремих компаній і ринків та їх регулювання, повинні враховуватися загрози стабільності фінансової системи в цілому. Створення Ради з нагляду за фінансовою стабільністю (Financial stability oversight council, FSOC) націлене на координацію державних зусиль

щодо виявлення та подолання системних ризиків [13].

Одна з головних проблем, які виявила світова фінансова криза, – це суперечність у функціях центрального банку як єдиного органу підтримання фінансової стабільності. Експерт Міжнародного валютного фонду Е. Нір зазначає: «Глибина фінансової кризи визначила необхідність переосмислення рамок фінансової стабільності і, насамперед, цілей фінансового регулювання. Криза виявила також потенційну синергію між монетарною політикою та фінансовим регулюванням. Ефективніше використання усіх доступних центральному банку інструментів може зменшувати частоту криз і їх вплив, знижуючи ймовірність політичного тиску на центральний банк у кризових ситуаціях.

Існуючі моделі центрального органу регулювання фінансової системи зводяться до двох основних варіантів: 1) модель єдиного інтегрованого регулятора, 2) подвійна модель, коли центральний банк є регулятором пруденційного та системного ризику і діє як регулятор бізнес-операцій. Друга модель знижує стимули центрального банку до пом'якшення вимог зниження системного ризику і не потребує координації дій між регулюючими органами. Вона може бути привабливою, якщо її діяльність буде в основному орієнтована на зниження ризику за допомогою використання нових макропруденційних інструментів, посилення регулювання та запровадження особливих режимів для системно важливих інститутів або застосування інтегрованих підходів до контролю над платіжними системами» [4].

Сьогодні у більшості країн світу відбувається пошук нових підходів до визначення пріоритетів грошово-кредитної політики та цілей діяльності національних центральних банків. Включення до переліку повноважень та функцій центрального банку завдань щодо підтримання макрофінансової стабільності, запобігання надування «бульбашок» цін на активи вимагає, з теоретичного погляду, здійснення централізованого регулювання діяльності усіх фінансових посередників. Проте треба враховувати, що подібна концентрація повноважень, наприклад у центрального банку, може надати йому занадто велику владу над національною економікою, фактично гарантувавши вихід центрального банку з-під контролю парламенту та уряду. Тому під час здійснення реформ у фінансово-кредитній сфері треба знаходити гнучкі форми взаємодії парламенту, виконавчої влади, центрального банку та інших регуляторних інститутів.

Глибина відкритості економіки України містить суттєві ризики порушення фінансової стабільності. Свідчення цьому – руйнівні для національної економіки наслідки фінансової кризи 1998–1999 рр. і сучасної глобальної фінансової кризи 2007–2009 рр., що полягали у різкій девальвації курсу гривні та посиленні на цьому тлі інфляційного тиску, деформації траєкторії

економічного зростання та посиленні диспропорцій платіжного балансу. Без усунення структурних диспропорцій у галузевій структурі вітчизняної економіки та розривів у рівнях розвитку окремих сегментів фінансово-кредитної системи найімовірнішим сценарієм розвитку України може стати поглиблення дисбалансів як економіки в цілому, так і фінансово-кредитної системи.

Основними ризиками для фінансової стабільності в Україні є макроекономічні ризики, ризик фінансової дестабілізації, ризик впливу капіталу за кордон та ризик втрати контролю над монетарною політикою. Відомо, що країни зі слабкою фінансовою дисципліною, режим

монетарної політики яких передбачає обмежену гнучкість обмінного курсу національної валюти, є найбільш залежними від короткострокових та волатильних джерел зовнішнього фінансування.

В умовах обмеженої гнучкості курсу гривні приплив іноземного капіталу посилює інфляційний тиск на внутрішньому ринку та прискорив поглиблення дисбалансів фінансово-кредитної системи. Закономірним наслідком порушення фінансової стабільності в Україні стала доларизація економіки в цілому та фінансово-кредитної сфери зокрема. Так, у 2013 р. показник доларизації грошової маси (М3) становив 27,1%, доларизація депозитів – 37,0%, доларизація кредитів – 33,8% (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники монетарної сфери економіки України у 2007–2013 рр.

Показник	На кінець періоду						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Індекс споживчих цін, %	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5
Облікова ставка НБУ, %	8,0	12,0	10,25	7,75	7,75	7,5	6,5
Монетарна база, млрд. грн.	141,9	186,7	195,0	225,7	239,9	255,3	307,2
Грошова маса (М3), млрд. грн.	396,2	515,7	487,3	597,9	685,5	773,2	909,1
Грошовий мультиплікатор, разів	2,79	2,76	2,50	2,65	2,86	3,03	2,96
Питома вага готівки в структурі грошової маси, %	28,0	30,0	32,2	30,6	28,1	26,3	26,2
Доларизація грошової маси, %	26,9	30,6	31,7	29,1	30,4	32,1	27,1
Доларизація депозитів, %	32,3	43,9	48,3	42,6	43,0	44,0	37,0
Доларизація кредитів, %	49,9	59,1	50,8	46,0	40,3	36,7	33,8
Депозити резидентів (крім банків), млрд. грн.	283,9	359,7	334,9	416,6	491,8	572,3	670,0
Кредити, надані резидентам (крім банків), млрд. грн.	426,9	734,0	723,3	732,8	801,8	815,1	910,8
Офіційний курс, грн./дол. США	5,05	7,70	7,99	7,96	7,99	7,99	7,99
Офіційні резервні активи, млрд. дол. США	32,5	31,5	26,5	34,6	31,8	24,5	20,4

Джерело: Розрахунки автора на основі даних [14].

Забезпечення фінансової стабільності вимагає структурної модернізації фінансово-кредитної системи на основі вирішення традиційної для України суперечності між завданнями макроекономічної стабілізації та стимулювання економічного зростання. Метою структурної модернізації фінансово-кредитної системи має стати переорієнтування всіх її інститутів на акумулювання та використання внутрішніх інвестиційних ресурсів відповідно до пріоритетів розвитку національної економіки. Цей процес має відбуватися на основі синхронного розвитку усіх секторів фінансово-кредитної системи – банківського, страхового, фондового, інвестиційного – з одночасним поглибленням фінансового ринку та вдосконаленням його інфраструктури. Це дозволить відновити цілісність фінансово-кредитної системи, основними напрямками зміцнення якої є:

– формування потужного національного капіталу як гарантії забезпечення фінансової стабільності в країні;

– забезпечення ефективності дії трансмісійного монетарного механізму на основі посилення ролі процентних важелів;

– мінімізація впливу валютного каналу грошової пропозиції, підвищення ролі рефінансування банківської системи;

– створення гнучкої та ефективної інституційної системи мобілізації та розміщення інвестиційних ресурсів, розвиток механізмів довгострокового кредитування реального сектору економіки;

– заохочення спрямування наукових, технологічних, фінансових та організаційних ресурсів на інноваційні цілі;

– розбудова системи бюджетних і податкових стимулів економічного зростання, підвищення ефективності державних інвестицій;

– закріплення на законодавчому рівні граничних параметрів боргового навантаження для держави;

– оновлення валютної політики з метою забезпечення достатньої гнучкості курсу національної грошової одиниці;

- розвиток системи макропруденційного нагляду на основі ефективного ризик-менеджменту, спрямованого на мінімізацію системних ризиків шляхом вдосконалення системи їх моніторингу та попередження;
- посилення ринкової дисципліни через встановлення жорсткішого контролю за діяльністю великих фінансових установ і системними ризиками;
- підвищення прозорості функціонування фінансово-кредитної системи на основі розроблення та подальшого вдосконалення сукупності індикаторів фінансової стабільності;
- формування правил коригування сукупності регулятивних інструментів та порядку їх застосування на основі врахування зворотного зв'язку та можливих втрат, пов'язаних із негативною реакцією учасників ринку на заходи державної політики.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Феномен фінансової стабільності у сучасних динамічних умовах розвитку соціально-економічної системи має багатобічний і комплексний характер. Фінансова стабільність являє собою динамічну характеристику здатності фінансово-кредитної системи до поглинання впливу негативних загроз зовнішнього та внутрішнього середовища з метою ефективної трансформації фінансових ресурсів у розвиток реального сектору економіки країни. Найважливішими складовими фінансової стабільності є стабільність суб'єктів фінансових відносин та стабільність фінансової інфраструктури, стан якої характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи.

Досвід антикризового регулювання виявив потенційну синергію між монетарною політикою та регулюванням у сфері фінансових ринків. Сьогодні у більшості країн світу відбувається пошук нових підходів до визначення пріоритетів грошово-кредитної політики та цілей діяльності національних центральних банків. Глобальні прояви світової фінансової кризи, а також стиснення міжбанківського та інших грошових ринків змусили центральні банки багатьох країн розробити комплекс заходів, спрямованих на стабілізацію внутрішніх фінансових ринків, відновлення ліквідності фінансово-кредитної системи, поступову лібералізацію руху капіталу, збалансованість внутрішніх і зовнішніх джерел запозичень, обережне поєднання стимулів і обмежень руху фінансових потоків.

Метою структурної модернізації фінансово-кредитної системи України має стати переорієнтування всіх її інститутів на акумулювання та використання внутрішніх інвестиційних ресурсів відповідно до пріоритетів розвитку національної економіки. Цей процес має відбуватися на основі синхронного розвитку усіх ланок фінансово-кредитної системи з одночасним поглибленням фінансового ринку та вдосконаленням його інфраструктури. Тільки шляхом створення гнучкої та ефективної інституційної системи мобілізації та розміщення інвестиційних ресурсів, розвитку механізмів довгострокового кредитування, вдосконалення системи бюджетних і податкових стимулів економічного зростання можна відновити цілісність фінансово-кредитної системи України, основою якої стане потужний національний капітал як гарантія забезпечення фінансової стабільності в країні.

#### Список літератури

1. Foot M. What is financial stability and how do we get it? / M. Foot // Speech on Meeting of the Financial Services Authority and ACI (UK). – 2007. – 122 p.
2. Mattich A. End of Central Banking's Golden Age // The Wall Street Journal. – Jan., 2011.
3. Mishkin Frederic S. Financial Instability and Monetary Policy Speech // At the Risk USA 2007 Conference. – New York, Nov. 5, 2007. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/mishkin20071105a.htm#fn2>. – Назва з екрану.
4. Nier E. Financial stability frameworks and the role of central banks: Lessons from the crisis // IMF Working Papers. – Wash., 2009. – № 70. – 66 pp.
5. Rosengren E. Defining Financial Stability, and Some Policy Implications of Applying the Definition // Keynote Remarks at the Stanford Finance Forum Graduate School of Business Stanford University. – Boston. – Jun. 3, 2011. – 28 pp. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bostonfed.org/news/speeches/rosengren/2011/060311/060311.pdf>. – Назва з екрану.
6. Schinasi G.J. Defining Financial Stability / G.J. Schinasi // IMF Working Paper. – 2004. – №187. – P.17-23.
7. Андрюшин С.А. Центральные банки в мировой экономике: уч. пособие / С.А. Андрюшин, В.В. Кузнецова. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2012. – 320 с.
8. Козюк В. Монетарні аспекти розвитку поглядів на проблему забезпечення глобальної фінансової стабільності // Вісник НБУ. – 2007. – №4 (134). – С. 34–39.
9. Унковська Т. Системне розуміння фінансової стабільності: розв'язання парадоксів / Т. Унковська // Економічна теорія. – 2009. – №1. – С. 14–33.
10. Шира Н.О. Проблема доларизації в Україні та шляхи її вирішення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.econindustry.org/arhiv/html/2010/st\\_52\\_02.pdf](http://www.econindustry.org/arhiv/html/2010/st_52_02.pdf). – Назва з екрану.
11. Financial Stability Report // Bank of England. – Dec. 2009. – №26. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk/financialstability/index.htm>. – Назва з екрану.
12. Financial Stability Report // Bank of England. – Nov. 2013. – №34. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/fsr/2013/fsrfull1311.pdf>. – Назва з екрану.
13. The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (HR 4173). – Wash., 2010. – [Електронний ресурс].

ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sec.gov/about/laws/wallstreetreform-cra.pdf>. – Назва з екрану.

14. Бюлетень НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897).

#### Аннотация

Наталья Самко

#### ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Исследована экономическая сущность финансовой стабильности и пути ее обеспечения в современных условиях динамичного развития мировой социально-экономической системы. Выделены основные направления модернизации финансово-кредитной системы Украины с целью повышения ее роли в развитии национальной экономики.*

**Ключевые слова:** глобализация, финансовая стабильность, финансовая нестабильность, финансовый кризис, финансово-кредитная система.

#### Summary

Nataliia Samko

#### FINANCIAL STABILITY AS A FACTOR OF NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

*The paper studies the economic substance of financial stability and ways to ensure it in modern conditions the dynamic development of the global socio-economic system. It points out the main directions of modernization of financial and credit system of Ukraine in order to increase its role in the development of the national economy.*

**Keywords:** globalization, financial stability, financial instability, financial crisis, financial and credit system.



**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ  
РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ**

*Досліджено різні підходи до визначення сутності категорії «електронні гроші», виділено її особливості. Окреслено перспективи розвитку систем електронних грошей в Україні.*

**Ключові слова:** гроші, функції грошей, електронні гроші, платіжні системи.

**Постановка проблеми.** Феномен електронних грошей у ХХІ ст. набуває все більшої актуальності як в теоретичному, так і в практичному сенсі. Науково-технічний прогрес, з одного боку, та досягнення фінансової інженерії (розвиток інструментів фінансових ринків) – з іншого, сприяють появі інноваційних продуктів для здійснення платежів.

Обсяги та кількість внутрішніх і міжнародних платежів з використанням новітніх платіжних продуктів зростає з геометричною прогресією. Зрозуміло, що нові платіжні інструменти не з'являються випадково, за бажанням розробників, їх поява – абсолютно об'єктивний процес, викликаний новими незадоволеними потребами і підвищеними вимогами до ефективності та надійності платежів.

Як правило, в платіжних системах визначально здійснюються операції з невеликими сумами, а традиційні технології банківського обліку операцій, пов'язані з ідентифікацією клієнтів, виступають надто дорогими для систем масових платежів. Проте питання ефективності та конфіденційності платіжних трансакцій залишається актуальним, звідси безпека платежів без ідентифікації клієнта може бути реалізована за допомогою електронного платіжного засобу на пред'явника, що випускається в обіг без відкриття банківського рахунку. Якраз, тільки і саме таким платіжним засобом є електронні гроші.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вітчизняній науковій літературі, на наш погляд, виходячи із практичної значущості, даній проблемі не приділяється належної уваги і в теоретичному, і в практичному аспекті. Окремі складові проблематики електронних грошей висвітлювались у працях Міщенко В., Мороза А., Савлука М. та ін. Зарубіжні науковці, зокрема Вулдфорд М., Гудхард Ч., Кляйн С., Селджін Г., Шанраєв А., Уайт Л., Фрідмен Б. у своїх працях порушують ряд питань, пов'язаних із феноменом електронних грошей. Більшість з них у публікаціях ХХІ ст., аналізуючи різні аспекти електронних грошей, все ж визначають сучасний їм період розвитку цього виду грошей «дитячим», наголошують про віддаленість перспективи їх повсюдного проникнення та констатують, що активне використання таких грошей є ще всього теоретичною концепцією, а не широкою практикою.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження різних підходів до трактування

категорії «електронні гроші», виділення її особливостей. Окреслено перспективи розвитку систем електронних грошей в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Визначення і характеристика такого явища як «електронні гроші» має і теоретичне, і практичне значення для розвитку товарно-грошових відносин, забезпечення ефективного функціонування платіжних систем та для вдосконалення механізмів грошово-кредитного регулювання. Крім того, розуміння сутності даного явища впливає на визначення політики держави відносно стимулювання чи обмеження нового засобу платежу у порівнянні з іншими.

Термін «електронні гроші» вважається новим у науковій літературі і, як правило, використовується стосовно різноманітних платіжних інструментів, які базуються на інноваційних технічних рішеннях у сфері роздрібних платежів. Інституційна структура організаційної побудови фінансових систем сучасності базується (у т.ч. і у сфері платіжних систем) на досягненнях фінансової інженерії.

За різними даними перші згадки про електронні гроші пов'язані із книгою Е. Беллами «Дивлячись назад» (1880 рік), першим переказом грошей через телеграф та із системою автоматизації процедури резервування місць на авіарейси (1960 рік). Та все ж таки більшість науковців схильні вважати кінець 60-х початок 70-х років ХХ століття, які ознаменувались випуском перших магнітних кредитних карток початком появи електронних грошей. У зв'язку з виникненням нового поняття з'явилась потреба в його трактуванні, виділенні властивостей і ознак електронних грошей, а також особливостей їх функціонування. Таким чином, дискусія з приводу електронних грошей в основному стосується теоретичних аспектів електронних грошей як однієї із нових форм грошей: їх поняття, класифікація, здатність до обігу та зв'язок з традиційними грошима.

Питання, пов'язані з електронними грошима, торкаються основ теорії грошей. Економісти нерідко говорять про те, що електронні гроші можна розглядати як гроші в їх істинному розумінні. Проте на основі аналізу основних функцій грошей, встановлено, що електронні гроші не є грошима в традиційному розумінні даного терміну, оскільки вони виконують не всі функції грошей. Основні функції, які виконують і електронні гроші і звичайні – це здатність до обігу

та бути засобом платежу і виступати еквівалентом вартості. Проте, електронні гроші як засіб платежу мають суттєві технічні обмеження і можливість їх приймання залежить від технічної оснащеності торговців. Здатність цифрових грошей виступати мірою (еквівалентом) вартості також ставиться під сумнів. Так, на думку М. Д. Алексєєнко та А. В. Ярової, електронні гроші не мають субстанціональної вартості, застосовуються як гроші лише тому, що в економічних контрагентів, які одержують їх як платіж, є віра в можливість використати електронні гроші для забезпечення своїх майбутніх платежів та/або перетворити їх у «звичайні» гроші. Довіра до електронних грошей стає вирішальним для їх функціонування як грошей, завдяки чому правомірно їх відносити до кредитних грошей [2]. Отже, електронні гроші виконують лише деякі функції грошей в силу своєї специфіки. У першу чергу це пов'язано з тим, що даний сегмент ринку знаходиться на стадії розвитку, в деяких країнах лише починають формуватися тенденції використання електронних грошей в особистому споживанні. По-друге, законодавче регулювання економічних відносин пов'язаних з використанням електронних грошей в країнах із слабо розвиненою платіжною інфраструктурою залишається до кінця не сформованим, знову ж таки через відсутність практики використання.

Дуже часто також можна зустріти думку, відповідно до якої електронні гроші пропонують розглядати як інформаційний потік. Прихильники даної думки вказують, що гроші в реаліях теперішнього часу не можна розглядати як товар, оскільки вони «нічого не вартують» і, саме, електронні гроші – яскравий приклад цього. А. Демін зазначав: «гроші являють собою вторинну інформацію, яка циркулює в системі грошового обігу», яка виступає як «інформаційний канал управління економікою». Таким чином, гроші – це вторинна кодова інформація, яка характеризується кількісною особливістю. Саме цим гроші як інформація відрізняється від іншої інформації, яка циркулює у суспільстві [7].

Умовно виділяють три підходи до визначення електронних грошей, а саме: європейський, американський та азійський. У рамках європейського підходу електронні гроші розглядаються як нова форма грошей, яка потребує особливого режиму регулювання їх емісії та обігу. Виходячи з Директиви Європейського парламенту 2009/110/ЄС «Про електронні гроші» від 27.07.2009 року, електронні гроші – це грошова вартість, що представлена у формі вимоги до емітента, яка зберігається на електронному пристрої, в тому числі магнітному, та випускається після отримання коштів з метою здійснення платіжних операцій та приймається фізичною або юридичною особою, відмінною від установи-емітента електронних грошей [5]. Відповідно до американського підходу, електронні гроші не розглядаються як нова форма грошей, а трактуються як новий вид фінансових послуг, що пропонуються кредитними організаціями [4]. США прагнуть уникнути жорсткої регламентації у сфері

електронних грошей і тим самим сприяти інноваційним процесам. Обіг електронних грошей регулюється традиційним банківським законодавством. Цей термін також використовують для позначення великої кількості нових електронних платіжних механізмів. У ряді азійських країн сьогодні немає однозначного підходу до визначення електронних грошей, тому дуже часто вони синтезують американський та європейський підходи.

В Україні також використовують європейський підхід до визначення електронних грошей. Відповідно до Закону України «Про внесення змін щодо функціонування платіжних систем та розвитку безготівкових розрахунків» від 18.09.2012 року № 5284-VI, електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі [1].

Відповідно до своєї фізичної сутності, електронні гроші представляють собою файл (спеціалізовані електронні імпульси), що містить число, яке характеризує (відповідає) величині грошей, що знаходяться в розпорядженні власника. Такий файл створений кредитною організацією і зберігається на накопичувачах (в пам'яті) комп'ютера користувача, а, відповідно, дані цього файлу передаються на інший комп'ютер за допомогою телекомунікаційних зв'язків та інших електронних засобів передачі інформації.

Отже, можна простежити внутрішню протиріччя електронних грошей, яке полягає в тому, що з одного боку вони є засобом платежу, а з іншого – зобов'язанням, яке підлягає виконанню у звичайних не електронних грошах.

Результати дослідження дають змогу виявити окремі особливості електронних грошей, що на наш погляд є обов'язковими. Відповідні елементи згадувались в працях фахівців. Отже, особливості електронних грошей мають такий вигляд:

1. В понятті «електронні гроші» термін «гроші» умовний, в матеріальному вигляді вони не існують, проте використовуються як платіжний інструмент.

2. Електронні гроші існують у вигляді інформаційного масиву даних. Відповідна інформація представляє кількісне вираження вартості грошового еквівалента, забезпечуються звичайними коштами.

3. Електронні гроші являють собою безстрокові грошові зобов'язання емітента на пред'явника, в електронній формі.

4. Фактично відповідний інформаційний масив даних зберігається на спеціальному пристрої або передається на спеціальному електронному носію. При цьому передача інформації (інформаційного масиву даних) може бути сприйнята як здійснення платежу з відповідними юридичними наслідками.

5. Використовуються для розрахунків через комп'ютерні мережі, зокрема Інтернет.

Виділення особливостей електронних грошей дає змогу стверджувати, що запропоноване в

українському законодавстві визначення відповідного поняття потребує додаткового уточнення. Зокрема, це стосується таких аспектів як: а) безстроковість грошового зобов'язання емітента; б) роль електронних грошей як платіжного інструменту; в) забезпеченість реальними грошима; г) зарахування передачі інформаційного масиву даних як здійснення платежу тощо.

Враховуючи виявлені особливості можна сформулювати таке визначення поняття „електронні гроші» – це платіжний інструмент, який відображає кількісне вираження вартості грошового еквівалента, що забезпечується реальними грошовими коштами та має статус безстрокових грошових зобов'язань емітента на пред'явника в електронній формі, зберігаються та передаються на спеціальному електронному пристрої (носії), при цьому відповідна передача може сприйматись як здійснення платежу.

Сьогодні кількість електронних грошей в обігу незначна, і вони суттєво не впливають на монетарну політику. Проте, враховуючи потенційну можливість росту емісії електронних грошей, Європейський центральний банк вважає за необхідне створення відповідної регуляторної бази [6, с. 26].

Важливість електронних грошей з точки зору монетарної політики випливає з того факту, що вони є заміником банкнот і монет. Деякі види електронних грошей можуть стати привабливою альтернативою розміщенню короткострокових банківських депозитів.

Першочерговим завданням монетарної політики, як це визначено Європейським центральним банком, є підтримка цінової стабільності. У контексті цього завдання розвиток систем електронних грошей піднімає три питання.

По-перше, необхідно захистити роль грошей як розрахункової грошової одиниці для здійснення фінансових операцій, незалежно від емітента або форми грошей, емісія яких здійснюється. Встановлення до емітентів вимоги щодо обов'язкового погашення електронних грошей на вимогу пред'явника має створити тісний зв'язок між електронними грошима та грошима центрального банку. Завжди має бути забезпечена можливість погашення приватних електронних грошей за номінальною вартістю грошима центрального банку.

По-друге, ефективність інструментів монетарної політики може зазнати негативного впливу у разі, якщо електронні гроші будуть широко прийматися торговцями. Це головним чином стосується впливу на бухгалтерський баланс центрального банку та здатність центрального банку керувати короткостроковими відсотковими ставками.

По-третє, електронні гроші повинні мати відображення в інформаційному змісті монетарних показників [6, с. 28].

Прогнозування розвитку електронних грошей в Україні є складною справою, оскільки цей засіб платежу сьогодні ще не має правового підґрунтя для свого існування. Якщо емісія електронних грошей на карткових носіях (наперед оплачених

карток міжнародних платіжних систем та електронних гаманців НСМЕП) за відсутності в законодавстві належних правових положень регулюється нормами щодо емісії платіжних карток і здійснюється в Україні лише банками, то системи розрахунків електронними грошима програмного типу (Інтернет Деньги, технологія Pay Cash, Web Money Transfer тощо) та небанківські емітенти цих грошей працюють в умовах правової невизначеності. Вони на власний ризик упроваджують сучасні схеми розрахунків, на свій розсуд дбають про захист користувачів та управляють фінансовими й не фінансовими ризиками [6, с. 101].

Разом з цим очевидно, що електронні гроші, з'явившись на ринку, вже не здадуть своїх позицій і, долаючи перешкоди, утвердяться на ньому назавжди. Результатом буде лібералізація діяльності чинної банківської системи та розвиток державно-правових умов для діяльності систем електронних грошей.

До труднощів розвитку систем електронних грошей слід також віднести психологічну невідповідність регулюючих органів, низький ступінь їх компетентності та неготовність органів контролю до запобігання можливим порушенням у цій сфері й боротися з ними.

Щодо перспектив розвитку технологій у сфері електронних грошей зазначено, що довгострокові прогнози в цій сфері не виправдовуються. Отже, найбільш реальним терміном для прогнозування є найближчі 5–7 років. Безумовно, на стан справ в Україні впливатимуть події в Європі, де протягом найближчих п'яти років очікується різке зростання на ринку наперед оплачених карток. Новий поштовх для розвитку електронних грошей на карткових носіях в Україні, як і в усьому світі, дасть упровадження безконтактних технологій.

Важливішими питаннями, пов'язаними з перспективою розвитку електронних грошей в Україні, є питання їх правового визначення та законодавчого регулювання. Хоча сьогодні обсяги емісії електронних грошей в Україні не впливають на монетарну політику, не можна не розуміти, що їх масова емісія та прийняття їх широким колом торговців як засобу платежу може призвести до ескалації інфляційних процесів. Механізм інфляційного впливу електронних грошей діє у двох напрямках. Перший напрям – звичайна мультиплікація грошей на банківському рахунку покриття електронних грошей, другий – випуск самих електронних грошей, які циркулюють (виконують функції засобу обігу) без відображення на банківських рахунках до моменту погашення. Пом'якшуючого ефекту щодо першого напрямку можна досягти в разі поширення обов'язкового резервування на кошти, що зберігаються на рахунку електронних грошей. У другому напрямі інфляційний вплив стримується за рахунок того, що електронні гроші, як правило, виступають засобом платежу для підприємств — нової економіки, тобто додаткові електронні гроші забезпечені додатковою кількістю товару, який у протилежному випадку можливо був би виключений із економічного обігу або продавався за готівку [3, с. 264].

Зменшити негативний вплив емісії електронних грошей на інфляційні процеси можна шляхом законодавчо встановленої вимоги про обов'язкову попередню оплату електронних грошей у повній сумі традиційними грошима, а також уведенням заборони на кредитування в електронних грошах.

Електронні гроші створюють можливості для ефективного прибутку у сфері роздрібних платежів, проте їх розвиток не повинен наражати на небезпеку ні безперервне функціонування платіжних систем, ні стабільність фінансової системи. Більше того, ефективний прибуток може бути реалізований тільки за умови запровадження достатнього захисту електронних грошей для підтримки довіри до них суспільства. Необхідно чітко визначити та вжити заходів для запобігання ризикам, з яких найбільших є ризик неплатоспроможності емітентів. Нерозуміння цього може призвести до негативних наслідків, що вплине на довіру користувачів до різних видів електронних платежів і, можливо, навіть на довіру до грошей взагалі.

**Висновки.** Не зважаючи на велику кількість різних підходів до трактування поняття «електронних грошей», немає універсального значення даного явища. Більшість продовжує пов'язувати електронні гроші з безготівковими розрахунками, які обов'язково повинні проходити

через банківську установу. Прибічники інформаційного аспекту як взагалі грошей, так і електронних розглядають останні насамперед як потік інформації і лише потім як засіб платежу. Категоріальна невизначеність поняття підштовхнула до встановлення ряду особливостей електронних грошей, які допомогли сформулювати власне визначення поняття.

Ринок електронних грошей в Україні характеризується слабким розвитком банками емісії електронних грошей та активним (порівняно з електронними грошима на основі карток) використанням на практиці небанківських систем електронних грошей на програмній основі.

Вимоги до функціонування систем електронних грошей в Україні мають досить загальний характер і не є надто жорсткими, а звідси виникають і недоліки платіжних систем: емісія електронних грошей гарантується винятково емітентом, держава не дає ні яких гарантій збереження їхньої платоспроможності; електронні гроші існують тільки в рамках тієї системи, у рамках якої вони емітовані.

Для подальшого успішного розвитку електронних грошей в Україні важливим є застосування виваженої правової регламентації та подолання певних складнощів з ситуативним перерозподілом суб'єктів ринку і сфер регулювання між регуляторами.

#### Список літератури

1. Про внесення змін щодо функціонування платіжних систем та розвитку безготівкових розрахунків : Закон України від 18.09.2012 р. № 5284-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5284-vi>.
2. Алексеєнко М. Д. Електронні гроші: сутність і види [Електронний ресурс] / М. Д. Алексеєнко, А. В. Ярова // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 19. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/foa/2012\\_19/19\\_01.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/foa/2012_19/19_01.pdf).
3. Кравчук І. С. Особливості емісії та обігу електронних грошей в Україні / І. С. Кравчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 263–271.
4. Морозов А. С. Вплив електронних грошей на характер особистого споживання [Електронний ресурс] / А. С. Морозов, В. В. Турський // Гроші, фінанси і кредит. – 2009. – № 11-12. – С. 82-85. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ech/2010\\_11-12/18\\_Morozov-Tursky.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ech/2010_11-12/18_Morozov-Tursky.pdf).
5. Науменко Д. Електронні гроші в Україні. Аналітичний звіт [Електронний ресурс] / Д. Науменко, В. Кравчук, А. Глибовець. – К. : Альфа-ППК, 2012. – 64 с. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2012/3\\_Electronic\\_Money/E-money\\_report\\_APPROVED\\_2012-10-02\\_RED2.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2012/3_Electronic_Money/E-money_report_APPROVED_2012-10-02_RED2.pdf).
6. Сенищ П. М. Світовий досвід та перспективи розвитку електронних грошей в Україні [Електронний ресурс] / П. М. Сенищ, В. М. Кравець. – К., 2008. – 149с. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70690>.
7. Ткачук Т. Ю. Інформаційна функція грошей [Електронний ресурс] / Т. Ю. Ткачук // Развитие гуманитарных наук. Проблемы и перспективы : материалы конференции. Катовице, 2012. – С. 68-72. – Режим доступу: [http://xn--elajfpeds8ay4h.com.ua/files/image/konf%209/konf%209\\_4\\_20.pdf](http://xn--elajfpeds8ay4h.com.ua/files/image/konf%209/konf%209_4_20.pdf).

#### Анотація

Елена Цыганкова

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В УКРАИНЕ

*Исследованы различные подходы к определению сущности категории «электронные деньги», выделены ее особенности. Определены перспективы развития систем электронных денег в Украине.*

**Ключевые слова:** деньги, функции денег, электронные деньги, платежные системы.

#### Summary

Olena Tsygankova

#### THEORETICAL ASPECTS AND PERSPECTIVES OF ELECTRONIC MONEY IN UKRAINE

*In the article various approaches to the definition of the category of "electronic money" are researched, her features are highlighted. The perspectives of the development of electronic money in Ukraine are defined.*

**Keywords:** money, functions of money, electronic money payment systems.

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

УДК 657:1

© Шеверя Я.В., 2014

ДВНЗ “Ужгородський національний університет”, Ужгород

## КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

*Національні та міжнародні тенденції розвитку фінансової звітності визначаються диференційованими підходами науковців та практиків до розуміння та змісту концептуальних засад складання та подання фінансової звітності, результатом чого є низькі її якісно-інформаційні характеристики для користувачів. Такий стан справ ускладнює порівняння й аналіз звітної інформації у процесі прийняття рішень, зокрема в умовах динамічного розвитку міжнародної торгівлі та співробітництва. Виходячи з цього, запропонований науковий підхід до уніфікації й удосконалення системи нормативного регулювання та підвищення суспільної свідомості укладачів фінансової звітності в Україні на основі розробки положень її національної Концептуальної основи як стратегічного напрямку подальшого розвитку та досліджень.*

**Ключові слова:** концептуальна основа, фінансова звітність, нормативно-правове регулювання, якісно-інформаційні характеристики, суспільна свідомість, стратегія розвитку.

**Постановка проблеми.** Національні особливості розвитку соціально-економічних процесів та їх нормативного регулювання, у різних країнах, впливають на відмінності в тлумаченні теоретичних засад складання та подання фінансової звітності, визнання та оцінки її показників і елементів, дотримання принципів та якісних характеристик фінансової звітності, обґрунтуванні положень облікової політики підприємства, суспільної відповідальності її укладачів, що зумовлює різні підходи та професійні судження тощо. У таких умовах важко говорити про порівняння звітної інформації, оскільки при використанні різних облікових стандартів і принципів це обмежено та призводить до відсутності довіри користувачів до таких даних. Саме тому одним зі шляхів залучення інвестицій в економіку України та здешевлення інвестиційного капіталу для вітчизняних підприємств є підвищення рівня зрозумілості, якості та досягнення необхідної, для умов ринку, прозорості фінансової звітності на основі використання перспективних напрямків її удосконалення, що повинні бути закладені в основу розробки Концептуальної основи фінансової звітності в Україні та правову основу регулювання якості фінансової звітності у всіх національних системах обліку та звітності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** доводить необхідність зауважити, що дуже мало уваги з боку вітчизняних науковців приділено розгляду питань, пов'язаних з визначенням концептуальних засад фінансової звітності та їх розвитку в Україні. Окремі питання щодо використання концептуальних основ у сфері методичного регулювання бухгалтерського обліку розглянено в дослідженнях Малюги Н.М. [4], Моссаковського В.В. [5, с. 19], Шигун М.М. [6, с. 236], та ін. Розроблена Малюгою Н.М., концепція розвитку бухгалтерського обліку спрямована на визначення теоретичних та методологічних засад побудови системи обліку в Україні та її поділу на

сфери регулювання, що охоплюють приватний, державний сектори і малий бізнес [4, с. 225]. На необхідність перегляду концептуальних основ фінансової звітності в Україні наголошує також Голов С.Ф. На його думку передумови подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні визначаються переглядом теоретичних основ обліку, диференціацією вимог до фінансової звітності, реуніфікацією обліку та звітності, яка полягає у пред'явленні мінімальних вимог до аналітичних рахунків, у можливості вибору базової системи калькулювання та гнучких форм звітності, безперервній професійній освіті тощо [2, с. 8].

У главі 2 “Фальсифікація обліку і звітності – закон капіталістичної економіки” монографії Бутинець Ф.Ф. зазначає, що сучасні напрями розвитку бухгалтерського обліку, аналізу та контролю полягають в аналітичному забезпеченні управлінських рішень, розробці концепції подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні, гармонізації облікових систем країн [1, с. 48].

Отже, можна констатувати, що відсутність обґрунтованих положень національної Концептуальної основи фінансової звітності, поверхневість та різновекторність досліджень вітчизняних вчених щодо розуміння та необхідності удосконалення її облікового змісту ускладнюють розробку практичних рекомендацій, що спрямовані на подальший розвиток фінансової звітності.

Наведене визначає необхідність уточнення структури такої Концепції та ідентифікації її ключових елементів, що подані автором нижче. З метою наукового обґрунтування таких складових елементів національної Концептуальної основи фінансової звітності, досліджені теоретичні засади складання та подання фінансової звітності, визначені в Концептуальній основі фінансової звітності за міжнародними стандартами (система IAS-IFRS) та проведений порівняльний аналіз її положень з національними вимогами в розрізі

таких складових, як:

а) сутність поняття “фінансова звітність”;

Отримані результати дослідження дали змогу довести, що фінансову звітність в національній системі бухгалтерського обліку (надалі – НСБО) та інформаційному забезпеченні прийняття рішень необхідно розглядати як сукупність інформаційних ресурсів (джерел), що характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства за допомогою форм і методів розкриття, які відповідають якісно-інформаційним характеристикам та принципам підготовки звітної інформації, придатні для аналітичної обробки та релевантні для прийняття стратегічних рішень зовнішніми користувачами. Такий підхід ґрунтується на критичній оцінці наукових поглядів щодо її розгляду як інформаційного джерела для прийняття оперативних (управлінських) рішень внутрішніми користувачами і повинен бути врахований у процесі складання та подання фінансової звітності як за національними, так і за міжнародними стандартами, що дозволить підвищити якісні характеристики фінансової звітності для зовнішніх користувачів.

б) мета подання фінансової звітності;

Виходячи з наведеного, основна мета фінансової звітності в НСБО повинна бути спрямована на розкриття інформації, що корисна потенційним інвесторам і кредиторам для прийняття ділових рішень, та з погляду власників вільного капіталу, який може бути направлений на здійснення інвестиції у звітуюче підприємство. За результатами проведеного аналізу пропонується уточнити концептуальну мету подання фінансової звітності - надати інформацію про діяльність підприємства для прийняття рішень зовнішніми користувачами.

в) основні припущення та принципи підготовки фінансової звітності;

Правдиве відображення інформації у фінансових звітах згідно з Концептуальною основою МСФЗ [3], здійснюється шляхом її подання у такий спосіб, який забезпечує дотримання якісних характеристик фінансових звітів та принципів їх підготовки. Зокрема, Концептуальна основа МСФЗ визначає два принципи, на основі яких готується фінансова звітність, а саме принцип нарахування та принцип безперервності, а якісні характеристики визначають ступінь корисності інформації, наведеної у звітах, та включають: зрозумілість, доречність, достовірність та зіставність. Як видно з проведеного аналізу, принципи підготовки та якісні характеристики фінансової звітності, що передбачені національними та міжнародними стандартами (МСФЗ), характеризуються відсутністю чіткої межі між ними, однак, на нашу думку, їх змістове навантаження подібне та не визначається кардинальними відмінностями.

г) якісні характеристики обліково-звітної інформації;

Обґрунтовано підхід до класифікації якісних характеристик фінансової звітності: зрозумілість та

доречність визначається суттєвістю та придатністю для прогнозування; зіставність досягається на основі послідовності, історичної собівартості (або іншої обґрунтованої оцінки), періодичності, єдиного грошового вимірника та галузевої практики; запропоновано досягати компромісу між якісними характеристиками на користь достовірності, що є однією з умов прийняття ефективних стратегічних рішень.

г) форми фінансової звітності, визнання та оцінка їх основних елементів;

Дослідивши особливості діючих рівнів, форм та методів розкриття облікової інформації про діяльність підприємства у фінансовій звітності, встановлено недостатню їх відповідність інформаційним потребам зовнішніх користувачів. Для забезпечення зовнішніх користувачів усією релевантною інформацією необхідною для прийняття ними рішень, запропоновано розширити трактування поняття “розкриття” і визначати його як процес цілеспрямованого вивільнення інформації у фінансовій звітності за допомогою гнучких форм та методів, які відповідають вимогам зацікавлених користувачів. Відсутність розроблених методик щодо інформаційного забезпечення прийняття стратегічних рішень на основі інформації, що міститься у фінансовій звітності, дала змогу обґрунтувати доцільність орієнтації форм і методів розкриття інформації у фінансовій звітності на потреби інвесторів як основної групи зовнішніх користувачів, перетворюючи її на адекватне джерело інформаційного забезпечення прийняття стратегічних рішень. Для реалізації наведеного підходу автором надані практичні рекомендації з підвищення інформативності фінансової звітності в частині теоретичного обґрунтування мети, змісту, форми та показників аналітичної форми фінансової звітності (див. табл. 1). Запропонований підхід на практиці дозволяє підвищити доречність (придатність для прогнозування), достовірність (повноту) та зіставність звітної інформації для підвищення ефективності інформаційного забезпечення прийняття стратегічних рішень на основі розширення можливостей використання звітної інформації користувачами.

д) користувачі фінансової звітності та їх інформаційні потреби;

З метою уникнення асиметричності облікової інформації, що міститься у фінансовій звітності, під її домінуючим користувачем слід розуміти фізичних та юридичних осіб, які приймають тактичні та /або стратегічні рішення. Іншими словами, при підготовці та складанні фінансової звітності треба орієнтуватися на те, що користувачами фінансової звітності є фізичні та юридичні особи, які приймають тактичні та стратегічні рішення.

е) концепції капіталу та збереження капіталу;

Вибір підприємством концепції збереження капіталу визначає модель обліку, яка впливає на організацію та методику формування показників фінансової звітності і визначає оцінку її елементів



(доходи, витрати, активи, власний капітал), що використовується користувачами для обґрунтування ефективності діяльності підприємства та аналітичних досліджень. Можна підсумувати, що концепція збереження капіталу визначає методичні засади для кінцевої оцінки чистого прибутку підприємства як елементу власного капіталу. У зв'язку з цим, на нашу думку, трактування теорії концепцій збереження капіталу необхідно розширити, а їх зміст доповнити регулюючими положеннями облікової політики підприємства, що стосуються альтернативних методів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які впливають на

результативні показники фінансової звітності.

ж) функції фінансової звітності;

Необхідність приймати різноманітні (управлінські та інвестиційні) рішення зумовлює еволюцію поглядів на теоретичні і практичні основи складання фінансової звітності з метою облікового забезпечення інформаційних потреб користувачів. У таких умовах, сама Концептуальна основа фінансової звітності зазнає змін. Тобто, спостерігається зміна парадигми фінансової звітності, яка переорієнтовується на забезпечення достовірною інформацією зовнішніх користувачів для прийняття ними ефективних рішень.

Таблиця 1

**Аналітична форма фінансової звітності для підприємств  
на прикладі ЗАТ “Ужгородська швейна фабрика”**

Назва підприємства		ЗАТ “Ужгородська швейна фабрика”		
Цільове призначення		Зовнішні користувачі фінансової звітності		
Мета подання		Надати користувачам інформацію, що корисна для обґрунтування та прийняття стратегічних рішень		
№ з/п	Показник	2012р.	2013р.	2014р.
1	Показники діяльності підприємства			
1.1	Базові, тис. грн.:			
1.1.1	Активи	17690,0	20000,0	25000,0
1.1.2	Власний капітал (БК)	6457,0	8500,0	9500,0
1.1.3	Робочий капітал	164,0	5000,0	6000,0
1.1.4	Інвестований капітал	8194,0	10194,0	13194,0
1.1.5	Виручка від реалізації	35112,0	32000,0	25000,0
1.1.6	Чистий прибуток	1358,0	1280,0	1250,0
1.2	Аналітичні (розрахункові):			
1.2.1	EVA / БК, %	0,0	2,0	3,0
1.2.2	ROI, %	17,0	13,0	9,0
1.2.3	ROE, %	21,0	15,0	13,0
1.2.4	ROA, %	5,0	6,0	5,0
1.2.5	Оборотність активів	4,4	2,0	1,0
1.2.6	Фінансова стійкість, %	25,0	43,0	38,0
1.2.7	Поточна ліквідність, %	186,0	204,0	212,0
Джерела інформації		Фінансова звітність 2012р.	Фінансова звітність 2013р.	Бюджет на 2014р.

Для ефективного виконання усіх функцій, покладених на фінансову звітність (інформаційна, комунікаційна, соціальна тощо) надзвичайно важливий вплив має суспільна свідомість, відповідальність та професійні судження і вміння учасників фінансової звітності в частині забезпечення відповідності звітної інформації якісно-інформаційним характеристикам. Виходячи із наведеного вище концептуального підходу до визначення змісту та організаційних засад складання фінансової звітності, автором обґрунтовані теоретичні положення національної Концептуальної основи фінансової звітності зовнішнім користувачам у частині змістового наповнення таких її розділів:

Розділ 1. Фінансова звітність, її мета, цілі та функції

Розділ 2. Принципи підготовки та якісно-інформаційні характеристики фінансової звітності

Розділ 3. Нормативно-правове регулювання фінансової звітності

Розділ 4. Користувачі фінансової звітності та їх

інформаційні потреби

Розділ 5. Форми фінансової звітності та їх основні елементи

Розділ 6. Визнання й оцінка елементів фінансової звітності

Розділ 7. Концепції капіталу та збереження капіталу

Розділ 8. Розкриття обліково-економічної інформації: форми та методи

Розділ 9. Аналіз фінансової звітності

Розділ 10. Фінансова звітність у системі

інформаційного забезпечення прийняття рішень

Запропонована Концептуальна основа фінансової звітності відповідає вимогам зовнішніх користувачів у сучасній системі інформаційного забезпечення прийняття рішень в Україні, визначаючи цілі, зміст, мету, якісно інформаційні характеристики та принципи підготовки обліково-звітної інформації, рівні, форми та методи розкриття інформації у фінансовій звітності. Її використання забезпечить ліпшу інформативність, зрозумілість і придатність фінансової звітності для

прогнозування, задовольняючи інформаційні потреби зовнішніх користувачів, вимоги міжнародних фінансових ринків та ринків капіталу.

**Висновки.** Застосування системного та комплексного міждисциплінарного підходу до надання пропозицій з удосконалення теоретико-організаційних засад складання фінансової звітності в частині розробки положень національної Концептуальної основи фінансової звітності дозволяє сформулювати такі висновки:

1. Національні стандарти не враховують ряд особливостей, що притаманні МСФЗ, таких як необхідність орієнтації фінансової звітності на задоволення потреб зовнішніх користувачів, використання репрезентативних методів розкриття облікової інформації у звітності з використанням гнучких варіантів організації та ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності.

2. Прозорість та зрозумілість у системі регулювання якості фінансової звітності може бути досягнута шляхом прийняття Концептуальної основи фінансової звітності в Україні, яка повинна сформувати основні методичні положення та надавати рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку, оцінки та відображення його основних об'єктів з метою повного, правдивого та неупередженого розкриття

інформації у фінансовій звітності. Розвиток положень національної Концептуальної основи зумовлений також зростанням ролі та функцій фінансової звітності у процесі налагодження комунікаційних зв'язків між її зовнішніми користувачами та підприємством.

3. Концептуальну основу фінансової звітності можна визначити як документ, що дозволить уникнути суперечностей у процесі організації та ведення бухгалтерського обліку, виборі альтернативних варіантів обліку й обґрунтуванні методів розкриття інформації у фінансовій звітності, визнанні та оцінці її елементів для ліпшого розуміння облікової інформації користувачами.

4. Розробка та затвердження національної Концепції складання фінансової звітності повинна складати основу для розробки пропозицій з удосконалення діючого нормативно-правового регулювання, ґрунтуючись на вимогах користувачів до звітної інформації. Стратегічним напрямком у сфері покращення регулювання фінансової звітності в Україні повинна стати така система, що сприятиме захисту інтересів зовнішніх користувачів та підвищенню суспільної свідомості і відповідальності укладачів фінансової звітності за відповідність звітної інформації якісно-інформаційним характеристикам.

#### Список літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Проблеми науки бухгалтерського обліку: реалії: Монографія.-Житомир: ПП «Рута», 2005. – 324 с.
2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія. Центр учбової літератури. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
3. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/332198/file/buh.pdf>
4. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: Дис. докт. екон. наук. 08.06.04.- Житомир, 2006.- 539 с.
5. Моссаковский В.Б. Про перспективы подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. - 2003. - № 6.- с. 10-20.
6. Шигун М.М. Развитие моделирования системы бухгалтерского обліку: теория і методология: монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 632 с.

#### Аннотация

Ярослав Шеверя

#### КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УКРАИНЕ

Национальные и международные тенденции развития финансовой отчетности определяются различными подходами ученых и практиков к пониманию и содержанию концептуальных основ составления и представления финансовой отчетности, результатом чего являются низкие ее качественные - информационные характеристики для пользователей. Такое положение дел затрудняет сравнение и анализ отчетной информации в процессе принятия решений, в частности в условиях динамичного развития международной торговли и сотрудничества. Исходя из этого, в статье предложен научный подход к совершенствованию системы нормативного регулирования и повышения общественного сознания составителей финансовой отчетности в Украине на основе разработки положений ее национальной Концептуальной основы как стратегического направления дальнейшего развития и исследований.

**Ключевые слова:** концептуальная основа, финансовая отчетность, нормативно - правовое регулирование, качественно - информационные характеристики, общественное сознание, стратегия развития.

#### Summary

Yaroslav Sheverya

#### CONCEPTUAL FRAMEWORK OF FINANCIAL REPORTING IN UKRAINE

National and international trends in the financial statements are determined by differentiation of scholars and practitioners to understand the conceptual framework and content of the preparation and presentation of financial statements, resulting in low quality of its properties and information for users. This situation complicates the comparison and analysis of accounting information in decision-making, particularly in a dynamic development of international trade and cooperation. On this basis, the article proposed by the author of a scientific approach to improve the system of regulation and increased public awareness about the quality of preparers of financial statements in Ukraine through the development of its national provisions of the Framework.

**Keywords:** Conceptual Framework, financial statement, legal regulation of financial reporting, qualitative characteristics of information, social consciousness.

## УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ КОРИСТУВАЧІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ОСНОВІ РОЗВИТКУ ЇХ ІНТЕРЕСІВ

*Досліджуються класифікація користувачів фінансової звітності на основі розвитку їх інтересів. Обґрунтовується доцільність класифікації користувачів фінансової звітності, спираючись на поділ фінансового інтересу на реалізації публічного та приватного інтересу.*

**Ключові слова:** користувачів фінансової звітності, класифікація, інтерес користувачів фінансової звітності, приватний інтерес, публічний інтересу, фінансовий інтерес.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання динамічне зовнішнє середовище впливає не тільки на внутрішні економічні процеси на підприємстві, але й вносить своє специфіку в інформаційне забезпечення споживачів облікової інформації. Інтерес користувачів фінансової звітності в таких умовах визначає змістову наповненість звітної інформації та перебуває у постійному розвитку. Підвищений інтерес до дослідження користувачів фінансової звітності зумовлено актуальністю формування якісного та ефективного продукту бухгалтерського обліку та реалізації його мети.

Важлива класифікація користувачів фінансової звітності, як споживачів облікової інформації, що дозволяє диференціювати продукт обліку. Це дозволяє забезпечити індивідуальні інтереси користувачів.

З огляду на те, що постійно удосконалюється як методи облікової обробки інформації та її збору, так і методика формування звітності, існує необхідність удосконалення класифікації користувачів фінансової звітності з урахуванням цих вимог. На нашу думку, найбільш актуальною частиною в цій предметній галузі є дослідження класифікації з урахуванням характеру інтересів користувачів фінансової звітності.

Актуальність теми підсилюється тим, що в Україні формується соціально орієнтована ринкова економіка, яка вимагає врахування інтересів не тільки учасників ринку, але й суспільства та громадськості в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання дослідження користувачів фінансової звітності ставало предметом розвідок багатьох вчених, зокрема С.В. Бардаша, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Й.Я. Даньківа, В.В. Євдокимова, Ю. Івахів, С.Ф. Легенчука, Л.М. Нападовської, Л.М. Пилипенка, М.С. Пушкаря, Н.М. Семенишиної, В. Сорокіної, Л.В. Чижевської, П.Я. Хомина та ін.

Ученими розроблена класифікація користувачів фінансової звітності по відношенню до підприємства (зовнішні, внутрішні) та по відношенню до фінансового інтересу (з прямим фінансовим інтересом, з непрямим фінансовим інтересом, без фінансового інтересу), однак іншим ознакам приділено недостатньо уваги. Існує

необхідність у виділенні групи користувачів фінансової звітності з урахуванням характеру їх інтересів, зокрема через визначення приватного та публічного інтересу користувачів фінансової звітності, що дає можливість обґрунтувати напрями вдосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності для більш повного забезпечення інтересів користувачів.

**Постановка завдання.** Метою написання статті є дослідження класифікації користувачів фінансової звітності на основі розвитку їх інтересів з метою її удосконалення, що забезпечить подальший розвиток облікової думки.

**Викладення основного матеріалу.** Економічні відносини кожного суспільства, писав Ф. Енгельс, проявляються насамперед як інтереси [11, с. 262]. Це основоположна категорія, яка визначає напрям розвитку економічної системи в цілому. Ця категорія визначає й основу організації бухгалтерського обліку. Система інтересів притаманна користувачам фінансової звітності. Саме завдяки їм формується і розкривається той масив інформації, який містить фінансова звітність.

Зазначимо, що прагнення, діяння людини спрямовані на досягнення інтересів, але з досягненням одних інтересів і потреб виникають інші, тому інтерес, як усвідомлена дія, перебуває у постійному кругообороті, в якому він переходить із одних форм в інші.

Інтереси користувачів та фокус їх уваги постійно змінюються [20, с. 22]. Для досягнення обліково-фінансового інтересу суб'єкт перебуває у пошуку можливостей та здатностей щодо його реалізації, після чого відбувається звернення, на підставі якого отримується результат, що формує та впливає на наявність нового інтересу. Цей процес безперервний з огляду на динаміку людських потреб.

Формування інтересу тісно зв'язано з психологією. Це об'єктивне явище. Тому, як економіка не може функціонувати і розвиватись поза інтересами людей, так і бухгалтерський облік не може функціонувати поза інтересами користувачів.

Для ліпшого розуміння змісту й усвідомлення значення інтересів користувачів фінансової звітності пропонуємо їх групування за певними класифікаційними ознаками, що наведено в табл. 1.

<b>Класифікація інтересів користувачів фінансової звітності</b>	
<b>Класифікуюча ознака</b>	<b>Групи</b>
За ознакою суб'єктивності	Особисті, групові, колективні, національні, відомчі, регіональні, загальнолюдські, суспільні
За ступенем важливості	Головні та другорядні
Відносно суб'єкта	Приватні і публічні
За пріоритетністю	Найпріоритетніші, вагомі, поточні, незначні
За часовою ознакою	Поточні, перспективні
За об'єктом інтересів	Майнові, фінансові, інтелектуальні, режиму праці та вільного часу, комфортності та безпеки праці, морально-етичні, ін.
За ступенем усвідомлення	Дійсні та помилкові
За формою реалізації	Явні та приховані
За ставленням до закону	Законні та незаконні (злочинні)
По відношенню до суб'єкта управління	Абсолютного контролю, відносного контролю, участі у контролі, спостереження

Джерело: доповнено та складено автором за матеріалами [4]

Класифікація дозволяє більш глибоко пізнати сутність явищ та процесів. Стосовно суб'єкта інтерес користувачів фінансової звітності можна визначити як приватний та публічний. Такий поділ зумовлений внутрішнім переконанням та можливостями в реалізації як економічної, так і соціальної функції.

Приватний інтерес притаманний учасникам господарського процесу – дебіторам, кредиторам, покупцям, замовникам, банкам, працівникам, власникам, засновникам, та ін. Це той інтерес, за допомогою якого вони можуть розраховувати на збільшення економічних вигід.

Носієм публічного інтересу може виступати тільки держава та суспільство, тому що тільки ці інституції забезпечують соціальну справедливість, яка не притаманна ринку.

Публічний інтерес – це «визнаний державою та забезпечений правом інтерес соціальної спільності, задоволення якого слугує умовою та гарантією її існування і розвитку» [22, с. 55]. Публічний інтерес загальносоціальний, відображає в сконцентрованій формі весь спектр інтересів у суспільстві.

Водночас Пилипенко Л.М., зазначає: «Суспільний інтерес до фінансової звітності та її публічність зумовлюють жорсткі вимоги до повноти й об'єктивності інформації, що її наповнює» [14, с. 306].

Існує взаємозв'язок та взаємозалежність між приватним і публічним інтересом, який проявляється у певній діаметральній протилежності. Водночас публічний інтерес по відношенню до певного суб'єкта господарювання виникає в разі суттєвості його впливу на соціально-економічний розвиток певного регіону або держави в цілому.

Тому можна говорити про те, що публічний інтерес користувачів фінансової звітності виникає на тому етапі розвитку підприємства на якому воно буде мати вплив на суттєву кількість користувачів. Визначення такого рівня суттєвості не можна здійснювати за допомогою кількісної величини, з тих причин, що неможливо точно визначити вплив підприємства на розвиток певної території чи

територіальної громади. Такий показник буде різним для територій із різним економічним розвитком та залежатиме від наявності та складу економічних зв'язків підприємства з іншими суб'єктами.

З цього випливає, що можна говорити про таку тенденцію: чим більше економічно розвинене буде підприємство, тим більший буде публічний інтерес викликати його діяльність з боку користувачів. І тому, питання розкриття інформації буде тільки зростати, що потребує удосконалення механізму забезпечення інтересів користувачів.

Частково, в цьому проявляється різноплановість подання фінансової звітності та її оприлюднення, так як подання – покликане забезпечити приватний інтерес, оприлюднення – публічний.

Тому, *інтерес* є важливою теоретичною обліково-економічною категорією та є об'єктивним носієм потреби у фінансовій інформації та фінансовій звітності зокрема. Інтерес користувачів фінансової звітності – це об'єктивно зумовлена потреба у фінансовій інформації, що проявляється в свідомих діях.

Семенишена Н.В. зазначає, що без дослідження реальних інтересів горезвісних зовнішніх користувачів інформації фінансової звітності теорія бухгалтерського обліку ризикує залишитися простою технікою розрахунку загальноприйнятих показників, зв'язаних між собою абстрактно [17, с. 261-262].

Елдон С. Хендріксен і Міхаель Ф. Ван Бреда наголошують, що «будь-яка теорія, що описує бухгалтерський облік, відображає уявлення тієї чи іншої групи користувачів» [23, с. 6].

Дослідження сутності та природи інтересів необхідне, оскільки, як зазначає Береза С.Л. «інтереси користувачів не тільки не збігаються, але й можуть знаходитись у певному протиріччі» [19, с. 109]. Тому пошук пріоритетності для певних груп користувачів - актуальне та необхідне завдання для забезпечення сталого економічного розвитку та розширеного відтворення. На думку Соколова Я.В., «...групові інтереси не тільки різні,

адже як правило взаємопротилежні. Це зумовлено тим, що кожна група осіб, зайнятих у господарському процесі, наполягає на такому семантичному трактуванні, яке відповідало б її інтересам» [23, с. 562].

Івахів Ю. під інтересами суб'єктів фінансової звітності розуміє реальну причину соціально-економічних дій, усвідомлену потребу, яку можна виразити і задовольнити через механізм фінансової звітності [7, с. 266]. Водночас цитований автор не пояснює, що саме мається на увазі під поняттям «механізм фінансової звітності», та чи існує відмінність між «суб'єктами фінансової звітності» та «користувачами фінансової звітності». На нашу думку, суб'єктом фінансової звітності може бути тільки юридична особа, що її склала. Поняття «механізму» щодо фінансової звітності потребує додаткових досліджень.

Чижевська Л.В. також досліджує природу та специфіку існування інтересів крізь призму професійної діяльності бухгалтера. У монографії [25, с. 206] автор розрізняє інтереси учасників господарських відносин. Тобто у своєму дослідженні Чижевська Л.В. ширше підходить до питання інтересів і досліджує його не з погляду користувачів фінансової звітності, а всіх учасників господарських відносин. Таким, що заслуговує на увагу, є визначення суспільного інтересу, задоволення якого має відповідати меті ведення бухгалтерського обліку. Отже, існує зв'язок між метою бухгалтерського обліку та наявністю і задоволеністю публічного інтересу.

Використання даних бухгалтерського обліку лише у приватних інтересах створює підґрунтя для його фальсифікації. Підприємство в першу чергу зацікавлене у залученні зовнішніх користувачів з прямим фінансовим інтересом – потенційних інвесторів, позикодавців, кредиторів, покупців. Фінансова звітність підприємства є потужним засобом для їх залучення. На думку професора Києво-Могилянської бізнес-школи Колісника М., «...часто трапляється так, що на звичайний ординарний річний звіт у середньому буде приділено не більше 60 секунд уваги особи, від якої залежить, чи варто у подальшому вивчати компанію як потенційний об'єкт інвестицій» [9, с. 36]. При вивченні та огляді фінансової звітності варто більше уваги зосередити на якісних її характеристиках, а не кількісних показниках.

Інтереси осіб до облікової інформації значно різняться, і бухгалтерський облік на сьогодні не може задовольнити інформаційні потреби користувачів у повному обсязі [10, с. 78]. Задоволення всіх інтересів і потреб апостеріорі неможливе, бухгалтерський облік і фінансова звітність повинні задовольняти тільки базові фінансово-облікові інтереси користувачів.

На нашу думку, суперечливість інтересів є похідною від пріоритетності, бо саме пріоритетність встановлює бажане домінування конкретного інтересу.

Євдокимов В.В. вважає, що специфіка побудови національних систем бухгалтерського

обліку залежить від їх спрямування на задоволення інформаційних запитів домінантного користувача [6, с. 24].

У період розвитку адміністративно-планової економіки таким користувачем виступала держава, але з появою ринкових відносин і збільшення кількості користувачів, таких суб'єктів стає більше. Існують думки, що при капіталістичному суспільстві домінантним користувачем є власник капіталу. Але потрібно враховувати розвиток важливих суспільних інститутів (громадська діяльність, мережа інституційних об'єднань, що забезпечують аналіз внутрішнього економічного становища, журналісти та ін.). Тому результати обліку (прибутки) перестають належати тільки одному власнику, бо він отримав свій дохід за рахунок праці інших, використав ресурси, що належать країні і т.д. У таких умовах, якщо власник орієнтується на довгострокову перспективу, то він зобов'язаний інвестувати у розвиток персоналу, будівництво соціальних об'єктів, охорону навколишнього природного середовища, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, тощо.

Пріоритет (від лат. *prior* – перший) – першість у відкритті, висловленні ідеї; переважне право, значення [5, с. 478]. Пріоритет – це домінування одних інтересів над іншими в межах одного користувача і, як наслідок, підвищена потреба у його задоволенні.

Пріоритетність забезпечує зміну інтересу користувачів, що створює їх динамічність та рух. Пріоритетність змінна у часі.

Динамічність проявляється в кругообороті інтересу та полягає в самій природі вибору людини та її психології, але динамічність та пріоритетність пов'язані причинно-наслідковим зв'язком, бо саме зміна інтересів різних рівнів визначають пріоритетний інтерес (рис. 1).

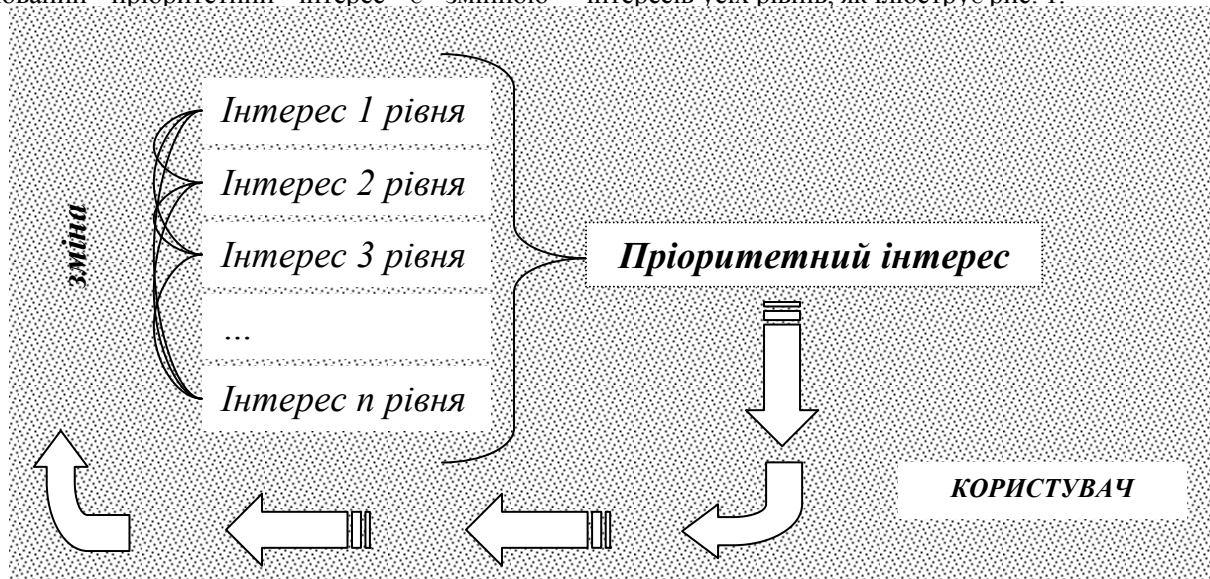
Інтерес користувачів фінансової звітності характеризується метою, яка змінюється і на певний період часу домінуючий інтерес буде називатися пріоритетним.

З рис. 1 видно, що пріоритетний інтерес устанавлюється внаслідок боротьби між сукупністю інтересів та може змінюватись у результаті домінування інших інтересів або факторів, що впливають на інтерес.

До прикладу постачальника сировина цікавить таке: ціна поставки, умови поставки, обсяг поставки, порядок розрахунків, тривалість поставок (відносин з підприємством), збільшення обсягів поставок та ін. Саме ці фактори будуть визначати пріоритетний інтерес постачальника як користувача фінансової звітності і залежно від домінування кожного з них буде формуватися пріоритетний інтерес.

Працівників підприємства, крім заробітної плати, буде цікавити: умови праці, режим праці, режим відпочинку, соціальні гарантії, перспективи кар'єрного зростання, навчання персоналу і т.д. Найбільшим стимул, звісно, залишається рівень оплати праці, але чим вище розвинена економіка,

тим вище будуть затребувані інші інтереси. Тому величиною та буде залежати від сукупної дії сформований пріоритетний інтерес є змінною інтересів усіх рівнів, як ілюструє рис. 1.



**Рис. 1. Формування пріоритетного інтересу у користувача**

Джерело: авторська розробка

Діяльність підприємства тісно пов'язана із діяльністю різних груп, які можуть впливати на її ефективність. Розрізняють поняття «група користувачів», що охоплює певне коло користувачів фінансової звітності, яких можна згрупувати за певною ознакою. У державні органи фінансову звітність подають, мінімум, у три установи – державним органам статистики, державному реєстратору та податковим органам. Групою користувачів будуть саме державні органи. Інші групи користувачів наведені в таблиці 2.

Враховуючи те, що внутрішні, стосовно підприємства, користувачі в будь-якому разі мають фінансову зацікавленість у його роботі через механізми оплати праці (заробітна плата, премії тощо), або через безпосередню участь у розподілі прибутку (дивіденди), то нефінансовий інтерес таких користувачів буде мінімальний, і його враховувати недоцільно.

Групи користувачів фінансової звітності, їх взаємовплив, а також взаємозв'язок публічного і приватного інтересу ілюструє рис. 2.

Таблиця 2

**Групи користувачів фінансової звітності**

Група користувачів	Користувачі фінансової звітності	Умовний номер групи
<b>Учасники підприємства (Власник)</b>	Власники та засновники, інші учасники підприємства, дійсні та потенційні інвестори	<b>1</b>
<b>Персонал</b>	Менеджери різних рівнів, працівники, профспілкові організації	<b>2</b>
<b>Контрагенти</b>	Дебітори, кредитори, покупці, замовники, постачальники, підрядчики	<b>3</b>
<b>Державні органи</b>	Державний комітет статистики, Державна податкова служба, Державний реєстратор, НКЦПФР, Антимонопольний комітет	<b>4</b>
<b>Суспільство</b>	Громадські організації та благодійні фонди, суспільство в цілому	<b>5</b>
<b>Міжнародні організації</b>	Міжнародні організації регіонального та світового значення	<b>6</b>

Джерело: авторська розробка

З рис. 2 видно належність груп користувачів до приватного та публічного інтересу, а також їх співвідношення до зовнішніх, внутрішніх користувачів із відповідним фінансовим інтересом. Отже, групи користувачів, зазначені в

таблиці 2, можна класифікувати, спираючись на приватний та публічний інтерес.

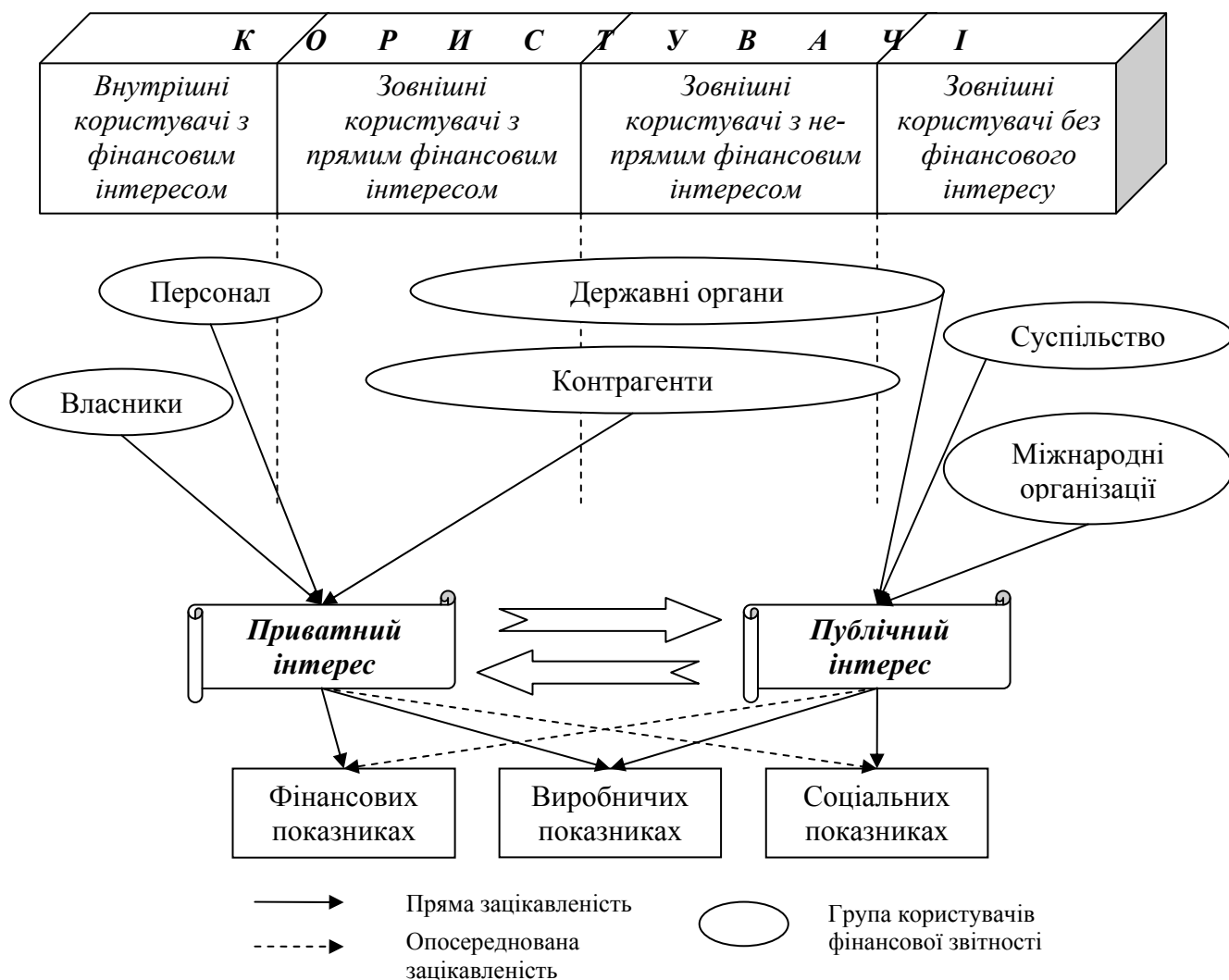
З метою більш повного задоволення потреб розширеного кола користувачів у достовірній інформації пропонується доповнити класифікацію



новою класифікаційною ознакою на основі характеру інтересів користувачів фінансової звітності, зокрема через визначення приватного та публічного інтересу. Це дає можливість ідентифікувати, наскільки фінансова звітність задовольняє мету, зокрема через задоволення публічного інтересу.

Сіменко І. зазначає, що основні користувачі інформації зацікавлені в успіху підприємства, тому що від стійкості та динамічності його розвитку залежить фінансове благополуччя партнерських груп [18, с. 137]. На нашу думку, поділ користувачів на основних і неосновних досить суб'єктивний і потребує додаткових наукових розвідок. Водночас важко погодитись із тезою, що «внутрішні користувачі мають можливість отримувати будь-яку інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства» [16, с. 137], оскільки існує різний доступ до неї залежно від обраної системи захисту конфіденційної та комерційної інформації.

Будь-який інтерес впливає в тій чи іншій мірі на підприємство (рис. 3). На основі методу наукового абстрагування можна зробити висновок, що рівень розвитку підприємства (захоплення частки ринку, розширення обсягів реалізації та асортименту виробництва, збільшення прибутку та рентабельності) прямопропорційний впливу інтересів, як показано на рис. 3. Тобто з його розвитком зростає роль прямого фінансового інтересу зовнішніх користувачів, а потім непрямого фінансового інтересу зовнішніх користувачів та нефінансового інтересу зовнішніх користувачів (наприклад, вплив діяльності підприємства на екологію). У цьому аспекті також простежується ще одна тенденція, а саме: зростання впливу вищого інтересу на нижчий, тобто чим більший нефінансовий інтерес зовнішніх користувачів, тим більше він ущемляє фінансовий інтерес зовнішніх користувачів, що в свою чергу, ущемляє фінансовий інтерес внутрішніх користувачів. Ущемлення та тиск на інший інтерес проявляється у зв'язку з розвитком і розширенням першого інтересу.



**Рис. 2. Класифікація груп користувачів фінансової звітності, взаємозв'язок приватного та публічного інтересу**

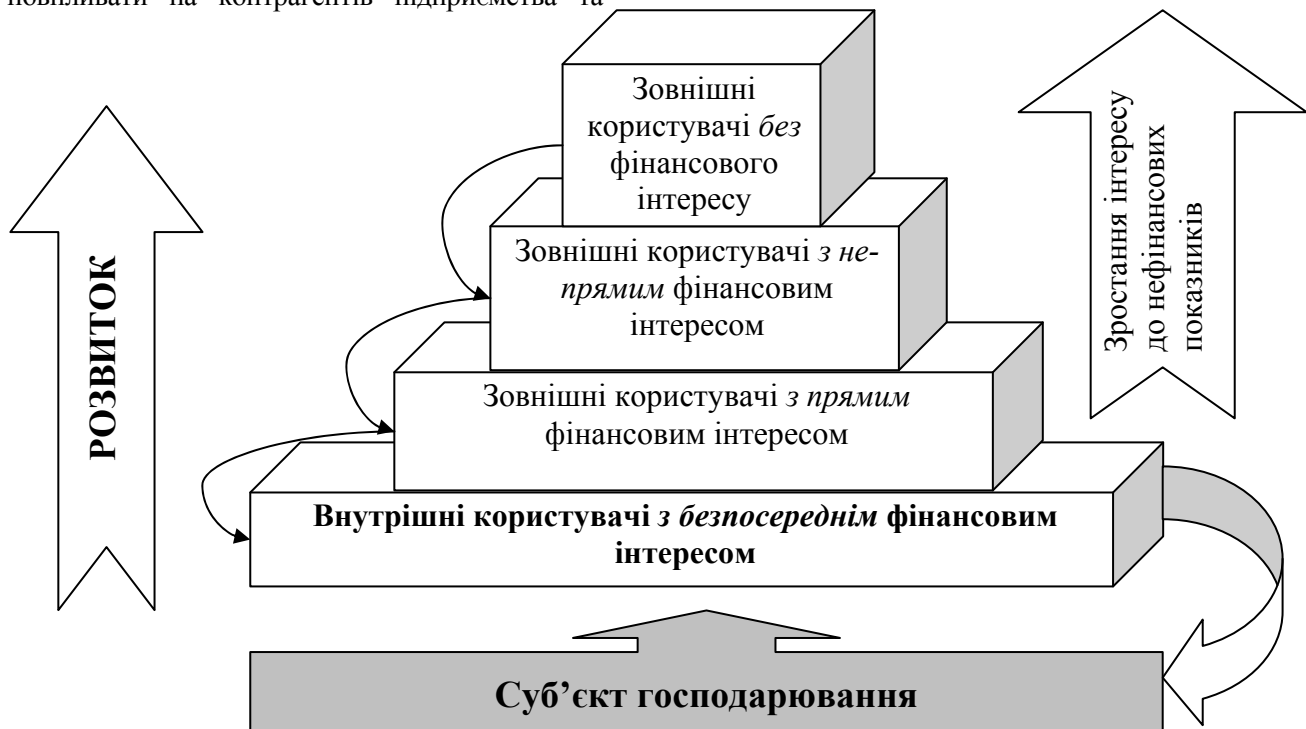
Примітка: напівжирним шрифтом виділено пропозиції автора

Джерело: авторська розробка

До прикладу, масштабне та інтенсивне виробництво здатне справляти вплив на екологію, на живу і неживу природу, що повинно спричинити додаткові витрати на охорону навколишнього середовища, а отже зменшити величину чистого прибутку, що може призвести до зменшення сукупних податкових надходжень до бюджету, а також відмови від виробництва неекологічними методами, а також повпливати на контрагентів підприємства та

його працівників (через недоотриманий прибуток). В результаті група «учасники підприємства» недоотримає бажаного прибутку.

Пономарьов В.П. зазначає, що «інтереси підприємства не тільки різноманітні, але і надзвичайно мобільні, що зумовлено беззупинним розвитком самого підприємства, з одного боку, а з іншого – постійними змінами зовнішнього середовища» [15, с. 8].



**Рис.3. Ієрархія інтересів залежно від економічного розвитку суб'єкта господарювання**  
Джерело: авторська розробка

З погляду необхідності врахування інтересів груп користувачів розуміння взаємовідносин організації із групами інтересів може бути, наприклад, таким: підприємство робить те, що від нього чекають державні органи, із таких причин: 1) можливості державних органів якимось сприяти або перешкоджати діяльності підприємства; 2) врахування інтересів державних органів принесе підприємству додаткові переваги. Виходячи із зазначеного, «вплив груп інтересів» може бути визначений як здатність груп інтересів змінювати ефективність і фінансові результати підприємства через правовий статус таких груп, а також їхні формальні та неформальні контакти із підприємством.

Струк Н.С. до зовнішніх користувачів, які мають пряму фінансову зацікавленість, відносить і найманих працівників [21]. На нашу думку, таке твердження помилкове, оскільки внутрішні працівники не можуть належати до зовнішнього поля, оскільки є частиною самого підприємства через реалізовані трудові відносини у трудових договорах або контрактах.

Кірійцев Г.Г. звертає увагу на нову й актуальну проблему - визнання пріоритетів у задоволенні інформаційних потреб [8, с. 55]. На нашу думку,

варто погодитись із тезою Голова С.Ф., який закликає відмовитись від концепції пріоритетності того чи іншого користувача або галузі права, оскільки це неминуче призведе до субординації бухгалтерського обліку [2, с. 7]. Бухгалтерський облік і фінансова звітність у цьому аспекті перестане забезпечувати інформацією систему управління та власників, що неодмінно підриває засади ринкової економіки.

Російські вчені Козлова Е.П., Бабченко Т.Н, Галанина Е.Н. зауважують, що необхідно унеможливити виключення одностороннього задоволення інтересів одних груп користувачів бухгалтерської звітності за рахунок інших [1, с. 716], адже тільки так можна забезпечити публічність і соціальну спрямованість системи бухгалтерського обліку. Друрі К. вважає, що «завдання бухгалтерського обліку – подання інформації в обсязі, необхідному для задоволення вимог різних користувачів, причому при мінімальних затратах» [3, с. 11]. Завдання фінансової звітності в цьому контексті задоволення не всього спектра інтересів, а лише пріоритетного.

Необґрунтованою була також орієнтація розвитку обліку винятково на задоволення інформаційних потреб власників та зовнішніх

користувачів. Пріоритетне задоволення інформаційних потреб зовнішніх користувачів як критерій побудови облікових систем сучасних підприємств ігнорує положення інституціональної економічної теорії [8, с. 23].

Хорін А. вказує на суттєвий розрив між інформацією у розпорядженні менеджменту підприємства й інформацією, доступною зовнішнім користувачам. Тому обсяг і надійність фінансової звітності значно залежить від менеджменту та його інтелектуальної чесності щодо користувачів [24]. Отже, користувачі фінансової звітності взаємодіють в умовах постійного конфлікту інтересів.

Фінансово-економічна криза накладає відбиток на ступінь довіри до даних фінансової звітності, у зв'язку з чим відбувається переосмислення ролі останньої, яка має враховувати об'єктивне зростання інформаційних потреб користувачів та їх інтереси.

Інтереси користувачів різні і формують певну структуру пріоритетності, що перебуває у постійній зміні. Але для ефективного бухгалтерського обліку та звітності варто відмовитись від домінування інтересів окремих груп користувачів. Тому цілком правильна теза Пилипів Н.І., що «не може бути обмежень для будь-яких груп користувачів, наприклад, апарату управління, бухгалтерів, користувачів, приватних осіб» [13, с. 103]. А висновок Нападовської Л.В. «про переорієнтацію облікової системи на конкретного користувача» [12, с. 5] має цілком логічний та практичний характер.

Отже, інтерес користувачів фінансової

звітності є базовою категорією в її розумінні та дослідженні. Цей інтерес необхідно розглядати з урахуванням його змінності, динаміки та наявності домінуючого, пріоритетного інтересу, що забезпечує подальшу основу для розвитку в цьому напрямку.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Інтерес користувачів фінансової звітності - важлива категорія у процесі базисних теоретичних обліково-економічних процесів і може бути визначений як об'єктивно зумовлена потреба у наявності фінансової інформації про діяльність підприємства.

Виявлено вплив інтересів користувачів фінансової звітності на інформацію, який проявляється у зв'язку з його пріоритетністю та динамікою (змінністю). Пріоритетність і динаміка (змінність) є взаємозв'язаними та взаємодоповнюючими компонентами, що розкривають зміст кожного інтересу в межах одного користувача на певний момент часу.

Обґрунтовано необхідність удосконалення класифікації користувачів фінансової звітності для більш повного задоволення потреб розширеного кола користувачів у достовірній інформації, інтереси яких пріоритетні та домінують у межах інших інтересів. На основі дослідження запропоновано доповнити її класифікаційною ознакою, виходячи з характеру їхніх інтересів, зокрема через визначення приватного та публічного інтересу користувачів фінансової звітності. Це створить основу для реалізації мети фінансової звітності, необхідної для прийняття рішень.

#### Список літератури

1. Бухгалтерский учет в организациях/ Е.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина, перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 752с.
2. Голов С. Система глобального бухгалтерського обліку / Сергій Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №3. – С.3-12.
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: учеб. пособие для вузов/ пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили; предисловие проф. П.С. Безруких. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
4. Економічні інтереси, їхня класифікація та взаємодія [Електронний ресурс]/ Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/10670412/politekonomiya/ekonomichni\\_interesi\\_yihnya\\_klasifikatsiya\\_vzayemodiy](http://pidruchniki.ws/10670412/politekonomiya/ekonomichni_interesi_yihnya_klasifikatsiya_vzayemodiy)
5. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / під ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація. – 2000, – 703с.
6. Євдокимов В.В. Концепція інтегрованої системи бухгалтерського обліку: автореф. дис. докт. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Віктор Валерійович Євдокимов. — Житомирський державний технологічний університет. — Житомир, 2011. — 37 с.
7. Івахів Ю. Сутність і роль фінансової звітності у системі інформаційного забезпечення суб'єктів ринку / Ю. Івахів// Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С.264-267.
8. Кирейцев Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета: научный доклад на 6-й Международной научной конференции «Научные исследования в сфере бухгалтерского учета, контроля и анализа: теоретико-практическое значение и направления дальнейшего развития», г. Житомир, 18-19 октября 2007 г. – Житомир: ЖГТУ, 2007. – 68с.
9. Колісник М. Принципи репортінгу: за кулісами річного звіту / М. Колісник //Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2010. – №8. – С. 34-39.
10. Крутова А. Модель бухгалтерського балансу в обліковій системі координат / А. Крутова // Вісник ТНЕУ. – 2011. – №3. – С.78-84.
11. Маркс К. Святе сімейство, або критика критичної критики / К. Маркс, Ф. Енгельс. – В кн.: твори, Т. 2. – К., 1958. – с. 134—135.
12. Нападовська Л. Удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні / Любов Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 6. – С. 3-7.
13. Пилипів Н.І. Проблеми формування облікової політики підприємств з транспортування газу/ Н.І. Пилипів // Становлення доктрини фінансової системи України / за ред. С.І. Юрія, О.М. Десятнюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 192с. – С. 98 – 104.
14. Пилипенко Л.М. Балансові теорії: еволюційно-змістові та структурні аспекти/ Л.М. Пилипенко // Вісник Національного університету «Львівська

- політехніка». – Львів: Видав-во «Львівської політехніки», 2012. – № 722. – С.305-310.
15. Пономарьов В.П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства: автореф. дис. кан.ekon.наук. за спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва». – Луганськ, 2000. – 20с.
16. Руденко-Сударєва Л.В. Облікова інформація у забезпеченні результативності менеджменту глобальних корпоративних структур / Л.В. Руденко-Сударєва // Незалежний аудитор. – 2012. – № 1 (III). – С. 20-37.
17. Семенишена Н.В. Методичні підходи до визначення реакції облікових теорій (систем) на сучасні концепції управління / Н.В. Семенишена// Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»: зб. наук. пр. Луцького національного технічного університету. Вип. 9(33). – Ч.3. – Редкол: відп. ред. д.е.н., професор Герасимчук З.В. – Луцьк, 2012. – 548с. – С. 257 – 262.
18. Сіменко І. Базові концептуальні положення управлінського аналізу у забезпеченні ефективності функціонування підприємства [Текст] / І. Сіменко. – Вісник ТНЕУ. – 2011. – № 4. – С. 135-145.
19. Современный учет и контроль: подготовка кадров, проблемы теории и методики. Результаты диссертационных исследований проблем бухгалтерского учета и контроля Житомирской бухгалтерской научной школы: монография / Ответств. ред. проф. Ф.Ф. Бутынец. – Житомир: ЖГТУ, 2006. – 396 с.
20. Сорокіна В. Нова модель фінансової звітності для бізнесу / В.Сорокіна // Фінансовий ринок України. – 2011. – №12 (98). – С.19-22.
21. Струк Н.С. Аналіз інформативності фінансової звітності підприємств України як ділових партнерів на ринку/ Н.С. Струк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vlca/Ekon/2009\\_30/35.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca/Ekon/2009_30/35.pdf)
22. Тихомиров Ю. А. Публичное право: учебник / Ю. А. Тихомиров.– М.: Изд-во Б Е К, 1995.– 496 с.
23. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета/ Эдлон С. Хендриксен, Михаэл Ф. Ван Бреда; пер. с англ. / под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
24. Хорин А.Н. Рыночно ориентированная финансовая отчетность: баланс корпоративного капитала / А.Н. Хорин // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 15. – С. 39–44.
25. Чижевська Л.В. Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку: монографія / Л.В. Чижевська. – Житомир: ЖДТУ, 2007. – 528с.

**Аннотация**

Максим Яцко

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ  
НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ИХ ИНТЕРЕСОВ**

*Исследуются классификация пользователей финансовой отчетности на основе развития их интересов. Обосновывается целесообразность классификации пользователей финансовой отчетности опираясь на разделение финансового интереса и реализации публичного и частного интереса.*

**Ключевые слова:** *пользователей финансовой отчетности, классификация, интерес пользователей финансовой отчетности, частный интерес, публичный интерес, финансовый интерес.*

**Summary**

Maxym Yatsko

**IMPROVING THE CLASSIFICATION OF USERS OF FINANCIAL STATEMENTS THROUGH THE  
DEVELOPMENT OF THEIR INTERESTS**

*This paper investigates the classification of users of financial statements on the basis of their interests. The expediency classification of users of financial statements based on the division of financial interest and implementation of public and private interest.*

**Keywords:** *users of financial statements, classification, interest of users of financial statements, the private interest, the public interest, financial interest.*

## ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Визначено важливість вибору програмного продукту залежно від особливостей діяльності підприємства та спроможності додаткових витрат на його обслуговування. Розглянуто програмний продукт «1С: Підприємство», а саме: розвиток автоматизації обліку на прикладі порівняння версії 8 з версією 7.7. Проведено аналіз, визначено переваги та недоліки кожної версії. Надано висновки щодо доцільності використання існуючих версій програмного продукту «1С: Підприємство» на підприємствах малого, середнього та великого бізнесу.*

**Ключові слова:** інформаційні системи, програмний продукт, автоматизація, облік, база даних.

**Постановка проблеми.** Результативність роботи будь-якого підприємства в наш час багато в чому залежить від удосконалення управління його діяльністю. Працювати більш оперативно з найменшими витратами допомагає автоматизація облікових процесів в організації. Загальновідомим представником бухгалтерських програм з високим рівнем автоматизації процесів є фірма «1С» зі своїми програмними продуктами «1С: Підприємство 7.7», що еволюціонував до «1С: Підприємство 8.3». На теперішній час більша частина підприємств перейшли на використання нової версії програмного продукту, а інші продовжують користуватися попередньою версією. Потреба у використанні підприємствами автоматизованих систем обліку та постійному їх удосконаленні, пристосуванні програмних продуктів до особливостей діяльності підприємств та законодавчої бази країни зумовлює актуальність даної теми.

**Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми.** При вирішенні питання автоматизації обліку необхідно дуже обережно підбирати необхідний програмний продукт, який би найбільше підходив до структури підприємства. Тобто той продукт, який би повністю задовольняв потреби підприємства з мінімальними витратами на його утримання та управління діяльністю суб'єкта господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема використання і вибору інформаційних технологій у господарській діяльності підприємств, а саме у веденні бухгалтерського обліку досліджувалася у працях таких вітчизняних учених, як Ф.Ф. Бутинець, Е.К. Гільде, С.В. Іваненко, А.Г. Загородній, В.І. Ісаков, Ю.А. Кузьмінський, Т.А. Писаревська та ін.

**Постановка завдання.** Метою статі є дослідження переваг і недоліків програмного продукту «1С: Підприємство», а також окреслення основних змін і перетворень нової версії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічна ефективність інформаційних систем обліку досягається в керуючій системі управління суб'єктів господарювання за рахунок зменшення трудових витрат на виконання обліку як функції управління (прямий ефект) та в керуванні – за рахунок економічних наслідків виконання рішень,

прийнятих завдяки використанню відповідної облікової інформації (непрямий ефект). Успішне використання великою кількістю підприємств систем «1С: Підприємство» свідчить про здатність цих систем забезпечити своєчасність і достовірність облікової інформації для прийняття управлінських рішень підприємствами та установами. Саме ці характеристики систем обліку найважливіші для отримання непрямого економічного ефекту [1].

При автоматизації обліку на виробництві, замовник (підприємець) повинен не тільки купити необхідне програмне забезпечення, а й провести повну (або часткову) автоматизацію процесу обліку. З цією метою він повинен оцінити, перш за все, рівень комп'ютерної грамотності своїх співробітників (при необхідності слід провести підготовку чи перепідготовку персоналу). Також, треба оцінити перспективи розвитку фірми, адже можливо через півроку підприємство розширить свою діяльність або відкриє новий напрям. Тільки після цих кроків можна приступати до вибору програмного продукту [2].

На сьогодні підприємства продовжують використовувати версію 7.7, адже розробник дає право вибору, і користувачі обирають для себе більш зручне програмне рішення, бачачи в цьому, як економічну вигоду (керівник не хоче витратити кошти на зміну прикладного рішення, проводити підвищення кваліфікації співробітників компанії, оновлювати обчислювальні машини тощо) так і не бажання персоналу звикати до чогось новітнього.

Незважаючи на те, що програма «1С: Підприємство 7.7» існує вже більше 15 років, вона досі ще популярна у користувачів. У ній присутні готові шаблони, алгоритми, налаштування, побудовані на базі SQL технологій, написано і впроваджено досить багато модулів, яких не вистачало із самого початку. За лічені хвилини у даному програмному середовищі можна підготувати потрібні звітні документи чи роздрукувати первинну документацію. Інформація зберігається у системі зручних структурованих довідників. Усі помилки вже виявлені й усунені.

Проте системі «1С: Підприємство 7.7» не притаманна висока гнучкість у пристосуванні до низки облікових задач, як це властиво програмам - конструкторам. Тим більше, «1С: Підприємство

7.7» вже давно вилучена із прайсів офіційних дилерів «1С: Підприємства 7.7» і продається лише із наявністю спеціального дозволу [3].

У зв'язку з цими та іншими недоліками програми багато користувачів «1С» перейшли на нову платформу - «1С: Підприємство 8». Причин, що призвели підприємства до такого рішення, декілька. Одна з них - масштаби діяльності підприємств, які нагтовхуються на гальмівну систему обробки гігабайтних масивів даних, зростають.

Версія 7.7 випускається з 1998 року. Настільки довгий термін дозволив внести максимум можливих поліпшень в рішення, але останнім часом ніяких змін (крім змін, які стосуються законодавства) у «сімці» вже не робиться. У цьому перший позитивний ефект платформи «1С: Підприємство 7.7». Ви звикаєте до виду документів, довідників і певної послідовності дій, наприклад, при закритті місяця, і з великою часткою ймовірності можна сказати, що ніяких неприємних несподіванок після оновлення ви не побачите – це безсумнівна перевага [3].

Іншою перевагою програми 7.7 є низькі вимоги до комп'ютера. Вам не потрібно купувати новий комп'ютер для роботи з платформою 7.7, і проведення документа не займе багато часу.

Переваги даної версії: простота програми; всі процеси наочні і прості для розуміння; незначні вимоги до системних характеристик комп'ютерної техніки.

Недоліки даної версії: багато "ручного" введення даних; погано працює при великих обсягах інформації.

У процесі вибору основних напрямів розвитку платформи «1С: Підприємство 8» враховувалися сучасні реалії: збільшення середнього масштабу рішень, що будуються на базі «1С: Підприємство», розширення спектру прикладних задач, які вирішуються при автоматизації підприємств, нові технічні умови, в яких функціонує система.

Оновлення програми тепер можна отримувати через Інтернет, а не чекати приїзду уповноваженого представника компанії чи програміста.

Доопрацювання програми, особливо там де потрібно просто трохи підправити, може робити сам клієнт, знову ж економлячи кошти на підтримці з боку підрядників.

Всі «компоненти» включені в базову поставку. Платформа тепер не ділиться на «компоненти» «бухгалтерський облік», «розрахунок», «оперативний облік», «управління розподіленими базами даних», як це було з версією 7.7. Це велика перевага для користувача, оскільки, придбавши будь-яку конфігурацію (наприклад «Управління торгівлею»), користувач отримує можливість працювати з усіма можливостями платформи, наприклад, використовувати бухгалтерські рахунки і періодичні розрахунки. Серверна «компонента» 1С 8. може працювати в операційній системі Linux і використовувати PostgreSQL [4].

Переваги даної версії: більше автоматизованих ділянок, менше "ручного" введення даних; швидко працює при зростанні обсягів даних в базі.

Недоліки даної версії: високі вимоги до системних характеристик обчислюваної техніки; працювати в ній може тільки спеціально навчена людина; нестабільність з кожним оновленням програми; ціна.

За результатами проведеної оцінки версій програмного продукту зроблено таблицю порівнянь (табл. 1) [3;4; 5].

**Висновки.** Незважаючи на те що версія 7.7 майже не продається, але оновлення для неї продовжують випускати. Це говорить про те, що в неї існує своя, задоволена, цільова аудиторія користувачів, яким в першу чергу необхідно вирішити поставлені задачі без необхідності перекваліфікації персоналу та без зміни комп'ютерної техніки.

Стосовно нової версії, то можна сказати, що як і кожний новостворений продукт має свої переваги та недоліки так і в програмному продукті «1С: Підприємство 8» існують свої плюси і мінуси. З кожним днем розробники намагаються удосконалювати програмний продукт і надавати постійну підтримку користувачам для того щоб задовольнити всі їхні побажання по максимуму.

Отже, для підприємств малого бізнесу (з кількістю робочих місць в одній базі не більше 30) доцільно використовувати «1С: Підприємство 7.7», як просте, зрозуміле, надійне рішення, а програму «1С: Підприємство 8» рекомендувати для середнього та великого бізнесу, де потрібні не тільки серйозні розрахунки, а й серйозна аналітика.

Таблиця 1

**Переваги та недоліки версій програми «1С:Підприємство»**

«1С: Підприємство 7.7»	«1С: Підприємство 8.x»
<b>Переваги</b>	
1. Програма 1С Підприємство. Версія 7.7 вимагає не більше 256 мегабайт оперативної пам'яті, що дозволяє встановити її навіть на комп'ютер рівня Pentium III. База даних займає також мало місця (від 10 до 100 мегабайт) і може переноситися з комп'ютера на комп'ютер за допомогою флеш-пам'яті.	1. 1С: Підприємство. Версія 8.x - сучасніше і престижніше, хоча будь-яка нова версія старого продукту - це рекламний хід.
2. У програмі 1С Підприємство. Версія 7.7 є можливість змінювати зовнішні друковані форми без	2. Вже кілька років Компанія-розробник 1С просуває саме восьму версію. Лякає всіх користувачів закриття підтримки 7.7 і вимагає від своїх партнерів, щоб вони своїх клієнтів переводили на вісімку. Звідси впливає,



виклику 1С-фахівця, оскільки форми зберігаються в файлах mxl каталогу бази даних і можуть бути відкриті в режимі Конфігуратор і скоректовані.	що: А) При зміні законодавства або форм документів на підприємстві виникає реальний ризик залишитися без підтримки розробника. Б) Багатьма партнерами 1С нові спеціалізовані конфігурації пишуться тільки під восьму версію.
	3. У всіх типових конфігураціях є можливість ведення обліку декількох підприємств в одній інформаційній базі, а гнучкий інтерфейс дозволяє за бажанням користувача перейменовувати кнопки.
	4. Можлива інтеграція частини рішень 1С: Підприємство 8 з сайтом компанії.
	5. У всіх рішеннях 1С: Підприємство 8 існує зовнішня обробка, яка здатна відновити базу даних, яка була зруйнована при неправильному вимкненні комп'ютера або електроенергії.
	6. Програма 1С: Підприємство. Версія 8.x має розширену аналітику по рахунках і краще себе показала на великих підприємствах, де з однією базою працює 30 і більше осіб.
	7. Програма 1С: Підприємство. Версія 8.2 краще працює з MS SQL.
	8. У 1С версії 8 в майбутньому, напевно, не буде проблем сумісності з новими операційними системами.
<b>Недоліки</b>	
1. У програмі 1С: Підприємство. Версія 7.7 відсутня можливість одночасного ведення обліку декількох підприємств в одній базі.	1. У невеликих організаціях при інших рівних умовах (однаковій кількості користувачів, документів, однаковій величині довідників) "1С: Підприємство. Версія 8.x" працює повільніше, ніж "1С: Підприємство. Версія 7.7". Це стосується невеликих організацій з кількістю комп'ютерів, що не перевищує 10. Якщо ж на підприємстві з однією базою працює більше 30 осіб, то, без сумніву, рекомендується установка програми 1С: Підприємство. Версія 8.x.
2. Програма 1С: Підприємство. Версія 7.7 не має широких можливостей для налаштування інтерфейсу, наприклад, для перейменування або видалення кнопок потрібна допомога 1С-спеціаліста.	2. В 1С версії 8.x дійсно більше можливостей, більше звітів, більше варіантів роботи. Але досвід впровадження програми 1С: Підприємство. Версія 8.2 свідчить про те, що більшість клієнтів не користуються навіть тими можливостями, які є в програмі "1С: Підприємство. Версія 7.7.
	3. До програми 1С: Підприємство. Версія 8.x висуваються високі системні вимоги: комп'ютер повинен мати оперативну пам'ять від 512 мегабайт, а процесор частоту - від 1500 мегагерц.
	4. Програма 1С: Підприємство. Версія 8.x має низьку продуктивність платформи.
	5. Для роботи в програмі 1С: Підприємство. Версія 8.x необхідно спеціально навчати персонал, що працював в програмі 1С: Підприємство. Версія 7.7, оскільки, для складання стандартних звітів, бухгалтеру необхідно знати, як зберігаються дані в 1С, що таке реєстри, як проводяться документи і що при цьому відбувається, тобто працювати з програмою 1С: Підприємство. Версія 8.x може тільки спеціально навчений персонал.
	6. З погляду програміста: будь-які доопрацювання, здійсненні у версії 8 також можна провести і у версії 7.7".
	7. 1С: Підприємство. Версія 8.x дорожче версії 7.7, причому при покупці мережевої версії необхідно платити за кожне робоче місце.
	8. Програмування в програмі «1С: Підприємство. Версія 8.x» дорожче, ніж у версії 7.7.
	9. 1С версія 7.7 набагато стабільніше, оскільки вона давно реалізується на ринку бухгалтерських програм.

#### Список літератури

1. Сараєва Г. 1С:Бухгалтерія 8.2: доступно для бухгалтера / Г.Сараєва, Л. Власенко.- Х. : Фактор, 2011. - 528 с.
2. Харитонов С.А., 1С: Бухгалтерія 8 для починаючих. / С.А. Харионов// - 1С- Паблішинг, Питер. – 2009. – С 23.
- 3 Характеристика 1С: Бухгалтерії 7.7 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.v8.1c.ru/buhv7.7/78.htm>
- 4 Характеристика 1С:Бухгалтерії 8 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.v8.1c.ru/buhv8/321.htm>
- 5 1С:Бухгалтерія 8 - ДОСТУПНО И ВСЕРЬЕЗ! [Електронний ресурс] / Еще лучше, чем 7.7!- Режим доступу: <http://v8.1c.ru/buhv8/~9.htm>

Аннотация

Ольга Пархоменко, Александр Рысак

ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Отмечена важность выбора программного продукта в зависимости от особенностей деятельности предприятия и способности покрытия дополнительных расходов на его обслуживание. Рассмотрен программный продукт «ІС:Предприятие», а именно, развитие автоматизации учета на примере сравнения версий 8 и 7.7. Проведен анализ, определены преимущества и недостатки каждой из версий. Сделан вывод о целесообразности использования существующих версий программного продукта «ІС:Предприятие» на предприятиях малого, среднего и крупного бизнеса.

**Ключевые слова:** информационные системы, программный продукт, автоматизация, учет, базы данных.

Summary

Olga Parkhomenko, Oleksandr Rysak

INFORMATION AND TECHNICAL SUPPORT FOR ENTERPRISE ACCOUNTING

The article identified the importance of the choice of the software, depending on the characteristics of the enterprise and the ability of additional maintenance costs. Consider software "IC: Enterprise". In particular, the development of automation of the example of comparing version 8 with version 7.7. The analysis and advantages and disadvantages of each version. Courtesy conclusions on the feasibility of using the existing version of the software "IC: Enterprise" at small, medium and large businesses.

**Keywords:** information systems, software, automation, accounting, database.

## СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФУНКЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НИМИ

*Обґрунтовано місце та роль системного аналізу витрат виробництва в системі управління операційними витратами, побудовано систему аналізу операційних витрат.*

**Ключові слова:** системний аналіз, операційні витрати, система управління, вхід системи, процеси в системі, вихід системи.

**Постановка проблеми.** Конкурентоспроможність та ефективність функціонування підприємства багато в чому залежить від економічно грамотного використання усіх видів виробничих ресурсів, що зумовлює необхідність поступового переходу до єдиної системи управління витратами виробництва. Адже саме від рівня управління системою операційних витрат підприємства, на яких ґрунтується діяльність будь-якого суб'єкта господарювання, залежатиме його здатність ефективного функціонування в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Сучасні умови господарювання вимагають розробки та впровадження адекватної системи управління виробничими витратами, яка б забезпечувала стабільне зростання прибутку й обсягів виробництва в умовах жорсткої конкуренції, постійно зростаючих цін на ресурси та тарифи. Основною причиною відсутності надійної системи управління виробничими витратами є розмежуваність окремих її функцій. Сьогодні не вистачає інтегрованої системи аналізу витрат виробництва, яка б забезпечувала всі функції системи управління операційними витратами необхідною інформацією в процесі розробки та прийняття оптимальних управлінських рішень.

Сутність процесу управління витратами виробництва як єдиною системою, на практиці, полягає у виконанні комплексу взаємопов'язаних функцій, які безпосередньо є складовими цього

процесу та сприяють його реалізації. Тому, ефективність процесу управління витратами виробництва на підприємстві (а як наслідок, і ефективність діяльності загалом) прямо залежить саме від його функціонального наповнення. Реалізація цього процесу повинна відбуватися в органічній послідовності, комплексно та системно.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розглядом питання управління витратами виробництва займалися такі вітчизняні науковці як Великий Ю.М., Давидович І. Є., Партин Г.О., Панасюк В. М., Турило А. М., Цал-Цалко Ю. С., Череп А. В., Ясінська А.І. та інші [1 – 8]. Автори наголошують на необхідності управління витратами з позицій системного підходу. Проте, вітчизняними науковцями досі не визначено місце системи аналізу операційних витрат в системі управління, як методологічної основи вироблення та прийняття управлінських рішень і контролю за їх реалізацією.

**Постановка завдання.** Метою статті є розробка системи аналізу операційних витрат як методологічної основи управління.

**Виклад основного матеріалу.** Усі функції системи управління виробничими витратами найтісніше взаємозалежні (рис.1) та є обов'язковим компонентом системи управління операційними витратами на будь-якому підприємстві. Вилучення зі складу управління хоча б однієї функції робить підприємство вразливим з боку постійно виникаючих загроз і небезпек.



Рис. 1 Схема реалізації управлінських функцій

Саме системний аналіз витрат виробництва передусє виробленню рішення та є основою для прогнозування і планування.

Системний аналіз як логічно зв'язана сукупність теоретичних та емпіричних положень у галузі математики, прикладних наук і досвіду

розробки складних систем дає можливість формувати й реалізувати ефективні стратегії управління операційними витратами, що сприяють збалансуванню відносин між господарською одиницею, її підсистемами та зовнішнім середовищем і досягати встановлених цілей.

Досягнення мети стратегічного аналізу виробничих витрат щодо обґрунтування місії, цілей, формування ефективних стратегій і розробки системи планів, неможливе без системного підходу до аналізу операційних витрат. Він забезпечує більші можливості у пізнанні, створюючи передумови механізму цілісності пізнання об'єкта (підприємства як відкритої соціально-економічної системи), що складається із елементів, яким властиві внутрішньосистемні зв'язки, кожен із яких має свої визначені й обмежені цілі, а також взаємозв'язки із зовнішнім середовищем. Останнє не є комплексом незалежних змінних: воно створює комплекс систем або підсистем, які об'єднані в структуру різним способом і у зв'язку з цим ставить перед організацією ряд специфічних проблем[9]. Тому щоб вижити, а тим більше розвиватися, підприємство змушене прилаштувати свою внутрішню діяльність до вимог цього середовища. За таких умов кожне управлінське рішення системи управління операційними витратами має обґрунтовуватися за допомогою детального комплексного аналізу всієї системи внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на якість рішення [10, с. 16].

Система аналізу витрат виробництва разом із системами аналізу витрат фінансової та інвестиційної діяльності становлять сукупність підсистем системи аналізу витрат підприємства.

На практиці зустрічаються застарілі погляди, згідно з якими витрати на підприємстві повинні бути знижені будь-якою ціною до найнижчого рівня, незважаючи на якість продукції. І кожна пропозиція підвищити витрати на рекламу, збільшити чисельність оперативного персоналу, підвищити кваліфікацію працівників розглядається як марнотратство. А відмова від таких пропозицій викликає звуження можливостей для подальшого зміцнення конкурентоспроможності, зниження продуктивності праці, уповільнення темпів виробництва і реалізації продукції та отримання прибутку. У зарубіжній практиці все більшого розповсюдження набуває інша думка щодо управління витратами, а саме їх оптимізація. Можна і потрібно здійснювати додаткові витрати з метою збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції, залучення нових постачальників і покупців, підвищення якості обслуговування, створення іміджу підприємства.

У сьогодишніх умовах господарювання необхідно вміти органічно поєднувати зниження витрат не лише без погіршення якісних параметрів продукції, але й їх покращення.

Ефективне управління витратами повинно передбачати зниження і усунення тих витрат, які не доцільні, нерезультативні для підприємства.

Результатом системного аналізу операційних витрат є вибір з безлічі альтернатив тієї, яка оптимальним чином задовольняє умови стратегії підприємства. Вибір альтернативи, зроблений на основі системного аналізу, дозволяє системі управління виробничими витратами розвиватися

оптимально, раціонально розподіляти і витрачати ресурси, а також формувати передумови для свого подальшого розвитку та подальшої реалізації основних функцій системи.

Будь-яка система, в тому числі система аналізу витрат виробництва, — це внутрішньоорганізована сукупність взаємозв'язаних елементів, що утворюють єдине ціле та спільно діють для досягнення поставленої мети. Проте, не будь-яка, а лише така сукупність елементів (об'єктів) становить систему, що утворює ціле й має якісно нові особливості. Результат поведінки системи визначається як продукт взаємодії його частин (компонентів). У такому разі система наближається до поняття «організація», під якою, з одного боку, розуміють сам процес, організаційну діяльність, а з іншого, — результат цієї діяльності. Залежно від підходу та мети вивчення об'єкта його можна розглядати і досліджувати як організацію, систему або як її елементи [5, с. 66].

Щоб забезпечити ефективне управління операційними витратами на підприємстві, пропонуємо сформувати відповідну систему аналізу операційних витрат (рис. 2). Дана система складається з входу, процесору, виходу, зв'язків і обмежень, які визначають її якісні параметри та властивості:

**1. Вхід системи**, який охоплює всі види ресурсів (фінансові, матеріальні, інформаційні, трудові, часові, нові технології, науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки), необхідних для здійснення процесу виробництва та формування елементів операційних витрат.

**2. Процеси в системі**, що представлені технологією виробництва і передбачають аналіз процесу трансформації виробничих ресурсів.

Саме цей етап аналізу є одним із найважливіших, оскільки тут відбувається поєднання засобів праці, предметів праці та живої праці у єдиний виробничий процес. Недотримання принципів виробничого процесу (спеціалізація, пропорційність, паралельність, прямоточність, неперервність, ритмічність, гнучкість) призводить до недотримання норм і нормативів витрачання виробничих ресурсів, а отже, і перевитрат виробництва на певному етапі виробничого процесу, що вплине на рівень собівартості створеного продукту.

Ефективне функціонування даних підсистем системи аналізу операційних витрат підприємства забезпечується керуючою та керованою підсистемами:

**3. Вихід системи**, який визначається оптимальним рівнем собівартості готової продукції при регламентованому рівні якості.

Вхід системи аналізу витрат виробництва передбачає залучення виробничих ресурсів, необхідних для здійснення витрат виробництва. Суб'єкти аналізу (керуюча підсистема) на заготовельній стадії виробничих ресурсів повинні здійснювати оцінку своєчасності їх надходження та ступеня забезпеченості потреби у різних видах ресурсів для реалізації маркетингової стратегії.

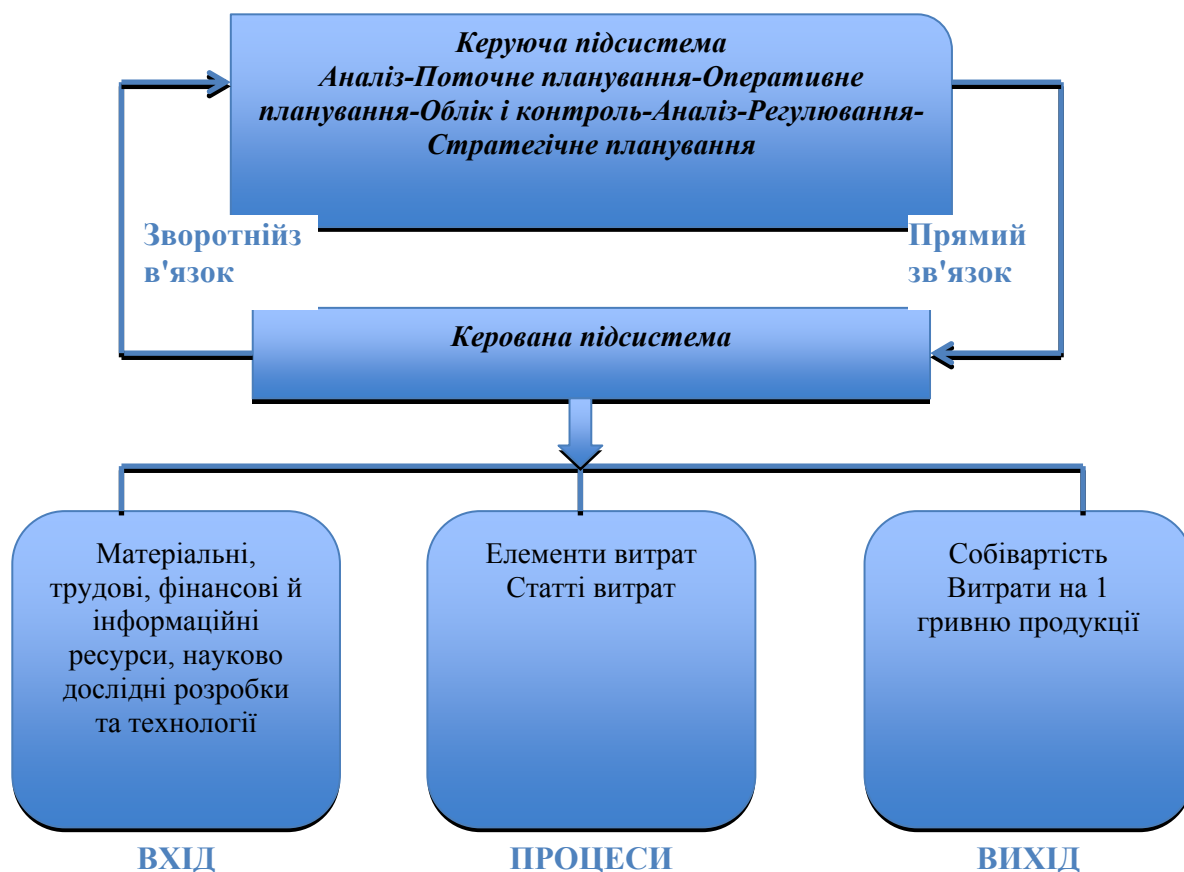


Рис. 2 Система аналізу операційних витрат

На стадії трансформації ресурсів здійснюється аналіз використання виробничих ресурсів (трудових, матеріальних, основних засобів) у розрізі їх видів та етапів технологічного процесу. Оскільки ефективне використання ресурсів забезпечується в першу чергу дотриманням технологічної дисципліни, то основними завданнями аналізу є:

- оцінка дотримання норм і нормативів витрачання матеріальних ресурсів, норм виробітку, робочого часу, потужності обладнання, тощо;
- визначення відхилень показників використання виробничих ресурсів від нормативних та визначення факторів, що їх спричинили;
- дослідження та кількісний вимір впливу факторів на виробничі ресурси та пошук резервів підвищення ефективності їх використання, що призведе до економії витрат виробництва.

Крім того, важливо проводити аналіз організаційно-технічного рівня виробництва та факторів його підвищення.

Суб'єктам аналізу потрібно ставити конкретні завдання, які повинні відповідати меті, довготерміновим та короткотерміновим цілям підприємства, його стратегії, тактиці та політиці.

З урахуванням вищезазначеного суб'єкти аналізу вибирають і застосовують методи та технічні засоби аналізу витрат.

Результатом виходу системи аналізу операційних витрат підприємства є розробка обґрунтованих управлінських рішень щодо мінімізації рівня виробничих витрат на всіх стадіях трансформації ресурсів, що сприятиме формуванню оптимального рівня собівартості готової продукції і при цьому її якість буде відповідати заданим вимогам. Для виходу також необхідно встановлювати значення параметрів, які повинні відповідати місії, цілям і стратегії підприємства.

Якщо суб'єкти аналізу не контролюватимуть якість виходу системи, то підприємству загрожуватиме як погіршення ділової репутації, так і втрата конкурентоспроможності [11, с. 167].

Основними підсистемами системи аналізу операційних витрат є керуюча та керована підсистеми. Керована підсистема системи аналізу операційних витрат підприємства має ієрархічну двоступінчасту структуру (керована підсистема системи аналізу операційних витрат та керовані підсистеми входу, процесу виробництва та виходу), за якої кожен рівень має певну автономію й виступає об'єктом управління для вищого рівня. Ієрархічний принцип керування системою аналізу операційних витрат дозволяє певною мірою спростити управління нею, успішно долаючи інформаційні бар'єри, які виникають при її функціонуванні.

Між керуючою та керованою підсистемами

системи аналізу витрат виробництва існують прямі та зворотні зв'язки. Вони взаємодіють на основі інформаційних потоків, які проходять через канали зв'язку. Метою керуючої підсистеми є оптимізація рівня витрат виробництва продукції відповідно до сформованої виробничої програми та стратегії підприємства, яка передається каналами прямого зв'язку керованій підсистемі. Крім того, вплив керуючої підсистеми спрямований на реалізацію можливостей нарощування ефективності самої системи (процесу) шляхом її оптимізації, введення в дію основних або активізації наявних ресурсів, переведення її в новий стан і підтримання організаційної стійкості всієї системи й кожного її складового елемента.

Керована підсистема на основі визначеної сукупності методів та методик аналізу, джерел вхідної та вихідної інформації, системи показників повинна забезпечити виконання загальносистемної мети, а інформацію про відхилення від запланованих результатів каналами зворотного зв'язку передати керуючій підсистемі, яка інформує систему управління витратами підприємства.

Тобто, зворотній зв'язок між керуючою та керованою підсистемами забезпечується на виході системи, який характеризується рівнем собівартості продукції, яка сформувалася в процесі перетворення залучених на вході системи виробничих ресурсів. Якщо в процесі такого перетворення цінність і корисність елементів системи зменшуються, то втрати в системі збільшуються, а її ефективність знижується.

Розрізняють негативний і позитивний зворотний зв'язок. Якщо величина вихідного сигналу зменшується при збільшенні величини сигналу на вході, то такий зв'язок називається негативним (механізм автокорекції системи). При позитивному зворотному зв'язку зі збільшенням величин вихідного сигналу збільшується величина сигналу на вході системи. Тому слід забезпечувати диференційоване оптимальне дозування управлінського впливу на систему з урахуванням її особливостей і стану.

Крім внутрішньосистемних зв'язків, система аналізу операційних витрат пов'язана взаємними зв'язками із факторами зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Фактори зовнішнього середовища підприємства диктують нові економічні умови реалізації продукції, умови постачання й збуту, нові технічні або організаційні рішення науково-дослідних і проектних інститутів тощо. Внутрішнє середовище фірми являє собою сукупність факторів, що створюються і контролюються фірмою. Складові внутрішнього середовища фірми безпосередньо впливають на її ефективність: стратегії, цілі, завдання, структура, технологія, персонал, організаційна культура, реконструкція підприємств тощо.

Від характеру збурювального впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища й особливостей самої системи витрат виробництва залежить зміна стану системи. Досягнення

динамічного гомеостазу або динамічної рівноваги системи забезпечується зворотнім зв'язком (інформаційне введення, якість, достатність, своєчасність тощо). Порушення зворотних зв'язків у системі з різних причин призведе до негативних наслідків. Вона втрачатиме здатність до розвитку та сприйняття нових прогресивних тенденцій, змін і науково обґрунтованого прогнозування своєї діяльності на тривалий період, ефективного пристосування до постійно змінюваних умов зовнішнього середовища.

Крім того, внутрішнє середовище організації є джерелом життєвої сили системи і включає потенціал, що забезпечує функціонування системи. Система аналізу операційних витрат характеризується різними технічними, технологічними, організаційними, економічними потенціалами. Потенціал системи — це можливість нарощувати її ефективність. Потенційні можливості системи реалізуються через цілеспрямований управлінський вплив на систему з метою оптимізації відповідності її елементів, взаємозв'язку потенціалів різних типів систем, з якими вона взаємодіє й окремих процесів. Зовнішнє середовище є джерелом забезпечення організації ресурсами, необхідними для підтримки внутрішнього потенціалу підприємства та системи на необхідному рівні для досягнення цілей.

Функція обмеження систем складається з двох частин: цілей і зв'язків. Вони обмежують і описують умови, за яких мета повинна бути досягнена. З позиції математики умови можна визначити як достатні, надмірні або суперечні. За змістом обмеження — це вихід органу, який розглядається як покупець (замовник) виходу системи.

Системі аналізу операційних витрат підприємства притаманні такі характерні ознаки та властивості:

- детермінованість (закономірний і логічний розвиток процесів, чітке виявлення зв'язку між ними);
- динамічність (наявні у системі активні процеси та явища, рухомі зв'язки тощо);
- цілісність (відповідні для системи зміст і форма);
- чутливість системи, яка виявляється у відповідному відхиленні від визначеної програми, за якою система починає сприймати певний регульований вплив (чим менші відхилення вловлює система, тим вища її чутливість);
- стійкість системи, під якою розуміють її здатність протягом відповідного часу підтримувати заданий режим функціонування. Нестійкість системи виражається у тому, що вона, будучи організована для виконання певних функцій, перестає її виконувати з якихось причин (наприклад, при порушенні строків поставки комплектуючих виробів). У змінному середовищі, або під впливом різних збурювань, які досягають порогу стійкості, система може припинити



існування, перетворитися на іншу систему або розпастися на складові елементи. Здатність системи залишатися стійкою завдяки зміні своєї структури і поведінки називається ультрастабільністю.

- швидкість реакції системи, що характеризується швидкістю, з якою вона починає коригувати відхилення від накресленого плану, що виникають під впливом дії збурювальних факторів. Ефективність управління значно залежатиме від того, наскільки точно визначається величина відновлення в роботі системи від накресленого плану і як швидко передається інформація про необхідність регулювального впливу.

**Висновки.** Система аналізу операційних

витрат є методологічним забезпеченням управління виробничими витратами, сприяє реальності, оптимальності, якості, об'єктивності, своєчасності, гнучкості і ефективності управлінських рішень. Системний аналіз - необхідний метод дослідження на всіх стадіях вироблення та прийняття управлінських рішень і контролю за його реалізацією. Без об'єктивного системного аналізу витрат виробництва неможливе подальше виконання функцій системи управління операційними витратами. Запропонована нами система аналізу операційних витрат сприятиме виробленню ефективних управлінських рішень у системі управління.

#### Список літератури

1. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства: монографія / Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В.Сабліна. -Х.:ВД—НІЖЕК, 2009. - 192с.
2. Давидович І. Є. Управління витратами: навч. посібн. / І. Є. Давидович. - К. : Центр навчальної літератури, 2008. - 320 с.
3. Панасюк В. М. Витрати виробництва: управлінський аспект / В. М. Панасюк. - Тернопіль: Астон, 2005. - 288 с.
4. Партин Г. О. Системно-орієнтоване управління витратами промислового підприємства : монографія / Г. О. Партин, А. І. Ясінська. - Львів : ЗУКЦ, ПП НВФ Біарп, 2011. - 200 с.
5. Турило А. М. Управління витратами підприємства: навч. посібн. для вищих навчальних закладів / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 118 с.
6. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства: навч. посібн. / Ю. С. Цал-Цалко. - К.: ЦУП, 2002. - 656 с.
7. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання: монографія / А. В. Череп. - Ч. І. - Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. - 368 с.
8. Ясінська А.І. Оцінювання ефективності управління витратами машинобудівного підприємства на засадах системного підходу / А.Г. Загородній, А.І. Ясінська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Логістика». - Львів: Вид. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». - 2008. - № 623. - С. 332-337.
9. Crozier M, Friberg E. Czlowiek i system. Ograniczeniedziafaniazespotowego. PWE.Warszawa, 1982. - 386с.
10. Ковальчук, Т. М. Аналіз як функція управління: теорія та методологія // Економіка АПК : міжнародний науково-виробничий журнал. - К.: ДОД Інституту аграрної економіки УААН, 1995, с.14-21
11. Чередниченко М. І. Витрати виробництва як економічна категорія та об'єкт системного аналізу // Економічний вісник університету: Зб. наук. праць учених і аспірантів / Випуск 21/2. - Переяслав-Хмельницький. - 2013. - С. 164-168.

#### Аннотация

Марія Чередниченко

#### СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФУНКЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

*Обосновано место и роль системного анализа издержек производства в системе управления операционными расходами, построена система анализа операционных расходов.*

**Ключевые слова:** системный анализ, операционные расходы, система управления, вход системы, процессы в системе, выход системы.

#### Summary

Mariya Cherednychenko

#### SYSTEM ANALYSIS OF OPERATING EXPENSES AS A FUNCTION OF SYSTEM MANAGEMENT

*The article is devoted the place and role of system analysis of production costs in the management of operating costs, a system analysis of operating expenses.*

**Keywords:** systems analysis, transaction costs, management system, input system, the processes in the system, output system.

## ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ЗАВОДІВ ЗАЛІЗОБЕТОННИХ КОНСТРУКЦІЙ УКРАЇНИ

*Досліджено рентабельність необоротних активів. Запропоновано багатофакторну модель рентабельності необоротних активів. Проведено факторний аналіз рентабельності необоротних активів за допомогою інтегрального методу на основі даних заводів залізобетонних конструкцій.*

*Ключові слова:* детермінований факторний аналіз, інтегральний метод, необоротні активи, рентабельність необоротних активів.

**Постановка проблеми.** Необоротні активи є ресурсами, які визначають виробничий потенціал будь-якого промислового підприємства, особливо вітчизняних заводів залізобетонних конструкцій (ЗБК), оскільки від їх стану та ефективності використання залежить якість та кількість виробленої продукції. У зв'язку з цим виникає потреба у прийнятті ефективних рішень щодо управління необоротними активами.

Для максимізації прибутку підприємства його керівництву необхідно не тільки володіти бухгалтерською та фінансовою інформацією, але й вміти аналізувати її за допомогою методів економічного аналізу. Одним із найважливіших економічних індикаторів ефективності використання необоротних активів є рентабельність, яка визначає, скільки прибутку припадає на одиницю середньорічної вартості довгострокових активів. Тому для поліпшення ефективності використання управління необоротними активами управлінням потрібно володіти інформацією щодо впливу факторів на результативний показник для визначення можливості поліпшення цих показників. Таке завдання можна виконати за допомогою факторного аналізу.

### **Аналіз останніх джерел і публікацій.**

У сучасних економічних відносинах велику роль в управлінні підприємством відіграє облікова інформація, використання якої дає можливість приймати менеджерські рішення щодо формування стратегії управління активами. Однак ця інформація потребує обробки за допомогою методів економічного аналізу, одним з яких є детермінований факторний аналіз. Це дуже важливо для вітчизняних заводів ЗБК, де необоротні активи займають істотну питому вагу, що вимагає ґрунтовного аналізу впливу факторів на показники ефективності використання необоротних активів. Тому питання, пов'язані з економічним аналізом необоротних активів, висвітлені у працях багатьох вітчизняних та іноземних учених, а саме: М. І. Баканова [1], І. А. Бланка [2], Л. С. Васильєвої [3], В. М. Диби [4], А. А. Кравченко [5], Г. І. Купалової [6], Г. В. Савицької [8], Н. І. Самбурської [9], А. Д. Шеремета [1], Н. П. Шморгун тощо.

**Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми.** У переважній більшості

праць, присвячених економічному аналізу довгострокових активів, увага зосереджується на визначенні нових та удосконаленні вже відомих коефіцієнтів, які визначають стан, рух й ефективність використання складових необоротних активів (основних засобів). Зате, у науковій літературі відводиться досить мало уваги комплексному аналізу необоротних активів, а також впливу факторів на результативні показники, які визначають ефективність використання довгострокових активів в цілому за допомогою методів детерміновано економічного аналізу.

Також варто зазначити, що більшість вчених при факторному аналізі використовують лише метод різниць, при цьому ігноруючи інші методи факторного аналізу, за допомогою яких більш точно можна визначити вплив факторів. Зокрема, інтегральний метод факторного аналізу нівелює неоднозначність оцінки факторів і дозволяє більш точно визначати результат, оскільки інші методи (метод різниць, логарифмічний метод тощо) слабкіше реагують на співвідношення величин, тому що чим більший розрив між приростами факторів впливу на результат, тим менше ці методи реагують на дослідження впливу на результативну ознаку. Тому у статті розглянено використання інтегрального методу для визначення впливу факторів на ефективність використання необоротних активів.

**Постановка завдання.** Метою статті є проведення факторного аналізу рентабельності необоротних активів на прикладі заводів ЗБК України за допомогою використання методів детермінованого економічного аналізу. Для реалізації поставленої мети потрібно виконати наступні завдання: побудувати факторну модель рентабельності необоротних активів та визначити фактори впливу; провести факторний аналіз впливу факторів на результативний показник за допомогою інтегрального методу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Одним з найбільш інформативних індикаторів ефективності використання майна підприємства є коефіцієнт рентабельності необоротних активів. Він показує, скільки отримано чистого прибутку у розрахунку на одну гривню вартості необоротних активів [8, с. 183]. За допомогою цього показника можна визначити, наскільки підприємство

прибуткове і наскільки воно ефективно використовує всі довгострокові активи, наявні на балансі підприємства. Тому доцільно провести факторний аналіз рентабельності необоротних активів для виміру впливу факторів на показник прибутковості необоротних активів.

Для проведення факторного аналізу рентабельності необоротних активів пропонується використовувати п'ятифакторну модель, факторами впливу якої є коефіцієнт залученого довгострокового інвестування у необоротні активи, коефіцієнт залученого поточного фінансування, коефіцієнт обертання поточних зобов'язань, коефіцієнт зростання чистого доходу над собівартістю реалізованої продукції та рентабельності продажів:

$$F = \frac{ЧП}{НА} = \frac{ДЗЗ}{НА} * \frac{ПЗ}{ДЗЗ} * \frac{С/БРП}{ПЗ} * \frac{ЧД}{С/БРП} * \frac{ЧП}{ЧД}$$

де:

$ЧП$  – чистий прибуток (непокритий збиток);  $НА$  – середньорічна вартість необоротних активів;  $ДЗ$  – довгострокові зобов'язання і забезпечення;  $ПЗ$  – поточні зобов'язання;  $С/БРП$  – собівартість реалізованої продукції, робіт, послуг;  $ЧД$  – чистий дохід від реалізації продукції, робіт послуг.

Виходячи з цього, припустимо, що заданий результативний показник, який залежить від вище наведених факторів, набуватиме такого формалізованого вигляду:

$$F = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5), \quad (2)$$

де  $F$  – рентабельність необоротних активів;  $x_1$  – коефіцієнт залученого довгострокового інвестування у необоротні активи;  $x_2$  – коефіцієнт залученого поточного фінансування;  $x_3$  – коефіцієнт обертання поточної заборгованості;  $x_4$  – коефіцієнт зростання чистого доходу від реалізації продукції над її собівартістю реалізації;  $x_5$  – рентабельність продажів.

Якщо взяти до уваги, що всі фактори є змінними у часі, а їх значення відомі, то припустимо що у 5-вимірному просторі задано  $n$  точок, де  $M_1$  та  $M_5$  є значеннями факторів на початок та кінець аналізованого періоду:

$$M_1 = x_1^1, y_2^1, \dots, p_5^1, M_2 = x_1^2, y_2^2, \dots, p_5^2, \dots, M_n = x_1^5, y_2^5, \dots, p_5^5, \text{ де} \quad (3)$$

$x_j^i$  – значення коефіцієнтів залученого довгострокового інвестування, залученого поточного фінансування, обертання поточної заборгованості, приросту чистого доходу, рентабельності продажів у момент  $j$ .

Якщо зробити припущення, що результативний показник (рентабельність необоротних активів) отримав приріст функції  $\Delta F$  протягом досліджуваного періоду, то з цього можна визначити, що функція  $F = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5)$  є диференційованою, а  $F = f'(x_j, (x_1, x_2, x_3, x_4, x_5))$  є частковою похідною від аргументів  $x_j$ .

Припустимо, що  $L$  є відрізком прямої, який з'єднує точки  $M^i$  та  $M^{i+1}$ , де  $(i = 1, 2, \dots, n-1)$ . Тоді можна записати параметричне рівняння прямої  $L$ :

$$x_j = x_j^i + (x_j^{i+1} - x_j^i)t, \quad j \in \overline{1;5}, \quad 0 \leq t \leq 1 \quad (4).$$

Введемо додаткові позначення:

$$\Delta F_j^i = \int_L f'_{x_j}(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5) dx_j, \quad j \in \overline{1;5} \quad (5)$$

Враховуючи формули (4) та (5), можна визначити інтеграл до відрізка  $L$ :

$$\Delta F_j^i = \int_0^1 f'_{x_j} [x_1^i + (x_1^{i+1} - x_1^i)t, x_2^i + (x_2^{i+1} - x_2^i)t, \dots, x_5^i + (x_5^{i+1} - x_5^i)t] (x_j^{i+1} - x_j^i) dt, \text{ де} \quad (6)$$

$$j \in \overline{1;5}, i \in \overline{1; n-1}.$$

У результаті обрахунку всіх інтервалів отримаємо матрицю:

$$\begin{bmatrix} \Delta F_1^1 & \Delta F_2^1 & \Delta F_3^1 & \Delta F_4^1 & \Delta F_5^1 \\ M & M & M & M & M \\ \Delta F_1^{(n-1)} & \Delta F_2^{(n-1)} & \Delta F_3^{(n-1)} & \Delta F_4^{(n-1)} & \Delta F_5^{(n-1)} \end{bmatrix} \quad (7)$$

Отже, елемент  $\Delta F_j^i$  вище розрахованої матриці є впливом  $j$ -го показника на зміну результативного показника (рентабельності необоротних активів) за період  $i$ .

Тепер розрахуємо вплив кожного фактора із запропонованої п'ятифакторної моделі на рентабельність необоротних активів. Вихідні дані для проведення факторного аналізу рентабельності необоротних активів ПАТ “Дарницький завод ЗБК” наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Вихідні дані для проведення факторного аналізу рентабельності необоротних активів  
ПАТ “Дарницький завод ЗБК” за 2008–2013 рр.**

Показник	2008	2010	2012	2013	Абсолютне відхилення, $\Delta$			
					2010 / 2008	2012 / 2010	2012 / 2008	2013 / 2008
Коефіцієнт залученого довгострокового інвестування	0,0941	0,0604	0,0412	0,2801	-0,0337	-0,0192	-0,0529	0,186
Коефіцієнт залученого поточного фінансування	3,5963	3,5342	6,5948	2,4427	-0,0621	3,0606	2,9985	-1,1536

**ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ  
ЗАВОДІВ ЗАЛІЗОБЕТОННИХ КОНСТРУКЦІЙ УКРАЇНИ**

Коефіцієнт обертання поточних зобов'язань, обороти	7,4433	3,4736	9,3822	11,926	-3,9697	5,9086	1,9389	4,4826
Коефіцієнт приросту чистого доходу	1,3243	1,1992	1,2017	1,187	-0,1251	0,0025	-0,1226	-0,1373
Коефіцієнт рентабельності продажів	0,0959	-0,0007	-0,4438	0,0026	-0,0966	-0,4431	-0,5397	-0,0933

\* Джерело: розроблено автором за даними [7].

Загальна зміна рентабельності необоротних активів буде розраховуватися так:

$$\Delta F = x_1^1 x_2^1 x_3^1 x_4^1 x_5^1 - x_1^0 x_2^0 x_3^0 x_4^0 x_5^0 = B_{x1} + B_{x2} + B_{x3} + B_{x4} + B_{x5}, \text{ де } (8)$$

$x_1^1 x_2^1 x_3^1 x_4^1 x_5^1$  – значення факторів у звітному періоді;  $x_1^0 x_2^0 x_3^0 x_4^0 x_5^0$  – значення факторів у базисному періоді;  $B_{x1}$  – вплив коефіцієнта залученого довгострокового інвестування у

необоротні активи;  $B_{x2}$  – вплив коефіцієнта залученого поточного фінансування;  $B_{x3}$  – вплив коефіцієнта обертання поточних зобов'язань;  $B_{x4}$  – вплив коефіцієнта приросту чистого доходу;  $B_{x5}$  – вплив коефіцієнта рентабельності продажів.

Формули розрахунку впливу кожного фактора на рентабельність необоротних активів наведено у табл. 2.

Таблиця 2

**Розрахункові формули факторного аналізу рентабельності необоротних активів  
ПАТ “Дарницький завод ЗБК” інтегральним методом**

Показник	Позначення	Формула розрахунку
Вплив коефіцієнта довгострокового інвестування	$B_{x1}$	$B_{x1} = \frac{1}{12} \Delta x_1 [4x_1^0 x_3^0 x_4^0 x_5^0 + 2x_5^1 x_3^1 (x_4^1 x_2^0 + y_2^0 x_4^0) + x_4^1 x_2^1 (x_5^1 x_3^0 + x_3^1 x_5^0) + x_2^1 x_5^0 (x_4^1 x_3^0 + x_4^0 \Delta x_3) + x_4^1 x_3^0 (x_5^1 x_2^0 + x_5^0 \Delta x_2) + \Delta x_4 \Delta x_3 (2x_5^0 \Delta x_2 + x_5^1 x_2^0) + \Delta x_5 \Delta x_2 (2x_3^0 \Delta x_4 + x_3^1 x_4^0)] + \frac{1}{5} \Delta x_1 \Delta x_2 \Delta x_3 \Delta x_4 \Delta x_5$
Вплив коефіцієнта поточного фінансування	$B_{x2}$	$B_{x2} = \frac{1}{12} \Delta x_2 [4x_1^0 x_3^0 x_5^0 x_4^0 + 2x_5^1 x_1^1 (x_3^1 x_4^0 + x_4^1 x_3^0) + x_4^1 x_3^1 (x_5^1 x_1^0 + p_5^0 x_1^1) + x_3^1 x_1^0 (x_5^1 x_4^0 + x_5^0 \Delta x_4) + x_4^1 x_5^0 (x_3^1 x_1^0 + x_3^0 \Delta x_1) + \Delta x_3 \Delta x_1 (2x_5^0 \Delta x_4 + x_5^1 x_4^0) + \Delta x_5 \Delta x_4 (2x_1^0 \Delta x_3 + x_1^1 x_3^0)] + \frac{1}{5} \Delta x_1 \Delta x_2 \Delta x_3 \Delta x_4 \Delta x_5$
Вплив коефіцієнта обертання поточних зобов'язань	$B_{x3}$	$B_{x3} = \frac{1}{12} \Delta x_3 [4x_2^0 x_5^0 x_4^0 x_1^0 + 2x_5^1 x_2^1 (x_1^1 x_4^0 + q_4^1 x_1^0) + x_1^1 x_4^1 (x_5^1 x_2^0 + x_2^1 x_5^0) + x_4^1 x_2^0 (x_1^1 x_5^0 + x_1^0 \Delta x_5) + x_1^1 x_5^0 (x_2^1 x_4^0 + x_2^0 \Delta x_4) + \Delta x_2 \Delta x_4 (2x_5^0 \Delta x_1 + x_5^1 x_1^0) + \Delta x_1 \Delta x_5 (2x_2^1 \Delta x_4 + x_2^1 x_4^0)] + \frac{1}{5} \Delta x_1 \Delta x_2 \Delta x_3 \Delta x_4 \Delta x_5$
Вплив коефіцієнта приросту чистого доходу	$B_{x4}$	$B_{x4} = \frac{1}{12} \Delta x_4 [4x_2^0 x_3^0 x_5^0 x_1^0 + 2x_5^1 x_1^1 (x_2^1 x_3^0 + x_3^1 x_2^0) + x_3^1 y_2^1 (x_1^1 p_5^0 + x_5^1 x_1^0) + x_2^1 x_5^0 (x_3^1 x_1^0 + x_3^0 \Delta x_1) + x_3^1 x_1^0 (x_5^1 x_2^0 + x_5^0 \Delta x_2) + \Delta x_5 \Delta x_2 (2x_1^0 \Delta x_3 + x_1^1 x_3^0) + \Delta x_3 \Delta x_1 (2x_5^0 \Delta x_2 + x_5^1 x_2^0)] + \frac{1}{5} \Delta x_1 \Delta x_2 \Delta x_3 \Delta x_4 \Delta x_5$

Вплив коефіцієнта рентабельності продажів	$B_{x5}$	$B_{x5} = \frac{1}{12} \Delta x_5 [4x_2^0 x_3^0 x_4^0 x_1^0 + 2x_1^1 x_3^1 (x_2^1 x_4^0 + x_4^1 x_2^0) + x_4^1 x_2^1 (x_3^1 x_1^0 + x_1^1 x_3^0) + x_4^1 x_1^0 (x_3^1 x_2^0 + x_3^0 \Delta x_2) + x_2^1 x_3^0 (x_4^1 x_1^0 + x_4^0 \Delta x_1) + \Delta x_3 \Delta x_2 (2x_1^0 \Delta x_4 + x_1^1 x_4^0) + \Delta x_4 \Delta x_1 (2x_3^0 \Delta x_2 + x_3^1 x_2^0)] + \frac{1}{5} \Delta x_1 \Delta x_2 \Delta x_3 \Delta x_4 \Delta x_5$
---	----------	---

\* Джерело: розроблено автором за даними [1, с.149–150].

Загальний розрахунок впливу кожного фактора на результативний показник для ПАТ “Дарницький завод ЗБК” наведено у табл. 3.

Таблиця 3

**Вплив факторів на рентабельність необоротних активів  
ПАТ “Дарницький завод ЗБК” за 2008–2013 рр.**

Показник	Позначення	2008– 2010 рр.	2010– 2012 рр.	2008– 2012 рр.	2008– 2013 рр.
Вплив коефіцієнта залученого довгострокового інвестування у необоротні активи	$B_{x1}$	-0,0453	0,2167	0,5913	0,3320
Вплив коефіцієнта залученого поточного фінансування	$B_{x2}$	-0,0020	-0,2830	0,5402	0,5542
Вплив коефіцієнта обертання поточних зобов'язань	$B_{x3}$	-0,9441	-0,4164	-0,2015	0,2087
Вплив коефіцієнта приросту чистого доходу	$B_{x4}$	-0,8560	-0,0014	0,1157	-0,0306
Вплив коефіцієнта рентабельності продажів	$B_{x5}$	-0,1902	0,8235	-1,4531	-0,6297
Загальна зміна рентабельності необоротних активів	$\Delta F$	-2,0376	0,3394	-0,4074	0,4346

\* Джерело: розроблено автором за даними [7].

Отже, у 2012 р. порівняно з 2008 р. рентабельність необоротних активів знизилась на 40,74 %. Хоча найбільшого спаду показник зазнав у 2008–2010 рр., який склав 203,76 %. Однак у 2013 р. порівняно з 2008 р. ситуація покращилась, оскільки рентабельність необоротних активів зросла на 43,46 %. Так, у 2008–2012 рр. зменшення коефіцієнта рентабельності продажів ПАТ “Дарницький завод ЗБК” спричинило зниження рентабельності необоротних активів на 145,31 %. Таке падіння було результатом скорочення попиту будівельної галузі на залізобетонні конструкції та виробу у зв'язку із фінансово-економічної кризою в Україні у 2008–2010 рр. Крім того, істотне скорочення обертання коефіцієнта кредиторської заборгованості у 2010 р. було спричинено бажанням підприємства підвищити свій імідж (підвищення власної розрахунково-фінансової дисципліни), що зумовило зменшення коефіцієнта рентабельності необоротних активів на 20,15 %.

У 2013 р. порівняно з 2008 р. ситуації трохи покращилась. Зокрема, зменшення рентабельності продажів за досліджуваний період спричинило скорочення рентабельності необоротних активів на 62,97 %. Найбільш суттєвим позитивним фактором впливу на рентабельність необоротних активів стало скорочення залученого поточного фінансування, що спричинило зростання результативного показника на 55,42 % та збільшення коефіцієнта залученого

довгострокового інвестування у необоротні активи, що спричинило підвищення рентабельності довгострокових активів підприємства на 33,2 %

Отже, найбільшим негативним фактором впливу на рентабельність необоротних активів ПАТ “Дарницький завод ЗБК” у 2008–2013 рр. було істотне скорочення рівня рентабельності продажів, що було спричинено зменшенням попиту на будівельні матеріали у 2009–2010 рр. Найбільш позитивними чинником впливу на зростання результативного показника стало збільшення рівня залученого довгострокового інвестування в необоротні активи та зменшення рівня залученого поточного фінансування. Отже, в цілому така ситуація за досліджуваний період притаманна більшості вітчизняних підприємств галузі.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Проведення факторного аналізу рентабельності необоротних активів як одного з найважливіших показників ефективності використання довгострокових активів дає можливість формувати стратегію управління необоротними активами, особливо для вітчизняних заводів ЗБК, де вони формують виробничий потенціал від якого залежить фінансовий стан усього підприємства. Використання найбільш точного методу детермінованого економічного аналізу – інтегрального – для запропонованої моделі дає можливість визначити найсуттєвіші

фактори впливу на рентабельність необоротних активів.

За результати проведеного дослідження виявлено, що найсуттєвішими факторами впливу на рентабельність необоротних активів заводів ЗБК України є рентабельність продажів і рівень залученого поточного фінансування. Тому для

підприємств цієї галузі потрібно більш серйозно підходити до планування своїх доходів від реалізації продукції та до співвідношення поточних залучених і довгострокових джерел фінансування, аби не перевищити допустимий поріг фінансової незалежності суб'єкта господарювання.

#### Список літератури

1. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: [учебник] / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: [учебное пособие] / И. А. Бланк. – 2-е издание, перераб. и доп. – К: Эльга, Ника-Центр, 2007. – 653 с.
3. Васильева Л. С., Петровская М. В. Финансовый анализ: [учебник] / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010. – 880 с.
4. Диба В. М. Облік та аналіз необоротних активів: [монографія] / В. М. Диба. – К.: КНЕУ, 2008. – 288 с.
5. Кравченко А. А. Учетно-аналитическое обеспечение основных средств организации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Кравченко Алена Андреевна. – Саратов, 2011. – 214 с.
6. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу: [навч. посіб.] / Купалова Г. І. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
7. Офіційний сайт Агентства з розвитку фондового ринку України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/db/emitent>
8. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г. В. Савицька – 3-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
9. Самбурська Н. І. Облік і аналіз основних засобів підприємств водопостачання та водовідведення: автореф. дис... канд. экон. наук: спец. 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз, аудит” / Н. І. Самбурська – Одеса, 2013. – 20 с.
10. Шморгун Н. П., Головка І. В. Фінансовий аналіз / Н. П. Шморгун, І. В. Головка. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.

#### Аннотация

Иван Дерун

#### **ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ЗАВОДІВ ЖЕЛЕЗОБЕТОННИХ КОНСТРУКЦІЙ УКРАЇНИ**

*Исследована рентабельность внеоборотных активов. Предложена многофакторная модель рентабельности внеоборотных активов. Проведен факторный анализ рентабельности внеоборотных активов с помощью интегрального метода на основе данных заводов железобетонных конструкций).*

**Ключевые слова:** детерминированный факторный анализ, интегральный метод, необоротные активы, рентабельность внеоборотных активов.

#### Summary

Ivan Derun

#### **FACTOR ANALYSIS OF RETURN ON NON-CURRENT ASSETS OF UKRAINIAN FERROCONCRETE PLANTS**

*The paper deals with return on non-current assets. A multifactor model of return of non-current assets is proposed. The study examines proposed model using integral method of determine economic analysis based on data of Ukrainian ferroconcrete plants.*

**Keywords:** determine factor analysis, integral method, non-current assets, return on non-current assets.



## ЗАВДАННЯ АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті проведено систематизацію завдань аналізу ліквідності в контексті оціночної, діагностичної та пошукової функцій економічного аналізу в управлінні.*

*Ключові слова:* ліквідність, аналіз, користувачі інформації, потреба, завдання.

**Постановка проблеми.** Діяльність сільськогосподарського підприємства як відкритої соціально-економічної системи постійно знаходиться під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Це є причиною існування загроз успішному функціонуванню, а то й існуванню підприємства. Базою для протистояння загрозам підприємства є його фінансовий стан підприємства. Це результат його попередньої діяльності і водночас визначальний фактор майбутнього функціонування.

Характеристиками фінансового стану підприємства є фінансова стійкість, ділова активність і ліквідність. Ліквідність підприємства відображає його здатність генерувати засоби платежу для погашення зобов'язань, які виникають у процесі діяльності, це запорука платоспроможності підприємства у поточному періоді та реалізації стратегії діяльності у перспективі.

В умовах ризику ліквідність підприємства стає центральним моментом при прийнятті рішень про майбутню співпрацю, про доцільність вкладення інвестицій, про можливі шляхи досягнення тактичних та стратегічних цілей. Інформаційним забезпеченням таких управлінських рішень є результати аналізу ліквідності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання аналізу ліквідності розглядали у своїх працях Ф.Ф. Бутинець [1], Л.А. Лахтіонова [2], Г.В. Савицька [3], І.О. Бланк [4], В.В. Ковальов [5], М.Д. Білик, О.В. Павловська [6]. Вони розглядають коло питань, які виникають у процесі оцінки ліквідності підприємства та пропонують шляхи їх вирішення.

**Не розв'язані раніше частини загальної проблеми.** У наявних дослідженнях недостатньо уваги приділяється аналізу ліквідності сільськогосподарських підприємств. Однією з «білих плям» є відсутність обґрунтованої системи завдань аналізу, в той час коли чітко сформульовані завдання, що ставляться перед аналітичним процесом, визначають сам хід аналізу (періодичність здійснення аналітичних оцінок, об'єкти, показники, фактори, джерела інформації, методи дослідження) та його ефективність.

**Постановка завдання.** Обґрунтування системи завдань аналізу ліквідності сільськогосподарського підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ліквідність підприємства - це мобільність підприємства, його спроможність (при виникненні будь-яких обставин) за рахунок внутрішніх і зовнішніх

джерел оперативно вишукувати резерви платіжних коштів, необхідних для погашення боргів і постійно, на будь-який момент часу, підтримувати рівновагу між обсягами і строками перетворення активів у грошові кошти та обсягами і строками погашення зобов'язань [6, с.276]; це здатність підприємства забезпечувати нормальний хід фінансово-господарської діяльності, що визначається ліквідністю його балансу, активів та фінансовою гнучкістю; це запорука фінансової стійкості та одна з найважливіших умов стабільної та успішної діяльності.

Недостатня ліквідність підприємства є однією з причин ризику зниження рентабельності діяльності, ризику втрати платоспроможності, ризику порушення фінансової рівноваги та ризику банкрутства. Для попередження ризику зниження ліквідності необхідно здійснювати управління ліквідністю.

Ефективне управління ліквідністю підприємств передбачає перш за все оцінку її рівня та виявлення (обґрунтування) факторів, що даний рівень зумовлюють. Наявність інформації про причинно-наслідкові зв'язки, створює передумови для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, щодо управління ліквідністю підприємства. Своєчасна і всебічна оцінка факторів, які зумовлюють ліквідність, дозволяє виявити вразливі місця в діяльності підприємства з позицій ліквідності та обґрунтувати основні складові механізму її стабілізації - це результат аналізу ліквідності.

Аналіз ліквідності посідає проміжне місце між інформаційним забезпеченням управління ліквідністю та безпосереднім прийняттям управлінських рішень. Метою аналізу ліквідності є - на основі системи об'єктивних і суб'єктивних факторів, які зумовлюють міру ліквідності сільськогосподарських підприємств, здійснити своєчасну та реальну їх оцінку та виявити відхилення від рівня досягнення накресленої мети, обґрунтувати можливі результати й наслідки, зменшити ризик, пов'язаний з вибором управлінських рішень. Тобто результати аналізу передбачають задоволення потреб користувачів інформації про рівень і динаміку ліквідності підприємства.

Користувачі інформації за просторовою ознакою поділяються на дві групи: внутрішні та зовнішні. Кожна з груп характеризується специфічними інформаційними потребами.

Так, внутрішніх користувачів (власників, керівників, менеджерів) цікавить інформація, необхідна для прийняття управлінських рішень у

сфері управління ліквідністю підприємства, адже оптимальний рівень ліквідності забезпечує у кінцевому результаті досягнення стратегічних цілей діяльності.

Інтереси зовнішніх користувачів інформації про ліквідність підприємства більш різносторонні: постачальників і покупців ліквідність цікавить з позицій упевненості у виконанні угод; для органів Міністерства доходів і зборів важливим є питання вчасної сплати податків і обов'язкових платежів; інвесторам інформація про ліквідність потрібна у контексті інвестиційної привабливості. Співпраця сільськогосподарських підприємств з інвесторами є складним питанням: з одного боку низька прибутковість галузі зумовлює брак власних коштів на оновлення технічної бази, тобто зовнішні інвестиції є органічно необхідні, а з іншого боку та ж сама низька прибутковість є одним з факторів, що відлякує

інвесторів. Ще одну групу зовнішніх користувачів інформації формують банки та небанківські кредитні установи, які оцінюють ліквідність підприємства з точки зору надійності кредитування. Важливість позитивного рішення з боку кредитних установ, полягає у тому, що підприємства сільського господарства в результаті сезонності отримання доходів, протягом року мають необхідність у залученні короткострокових кредитів для забезпечення фінансування безперебійного сільськогосподарського виробничого процесу.

Отже, інформація про міру ліквідності підприємства цікавить широке коло суб'єктів, кожен з яких має своє поле інтересів. Це є причиною багатоаспектності завдань аналізу ліквідності. Для комплексного їх обґрунтування вважаємо за доцільне виділити завдання аналізу ліквідності в межах функцій аналізу в управлінні (рис. 1).

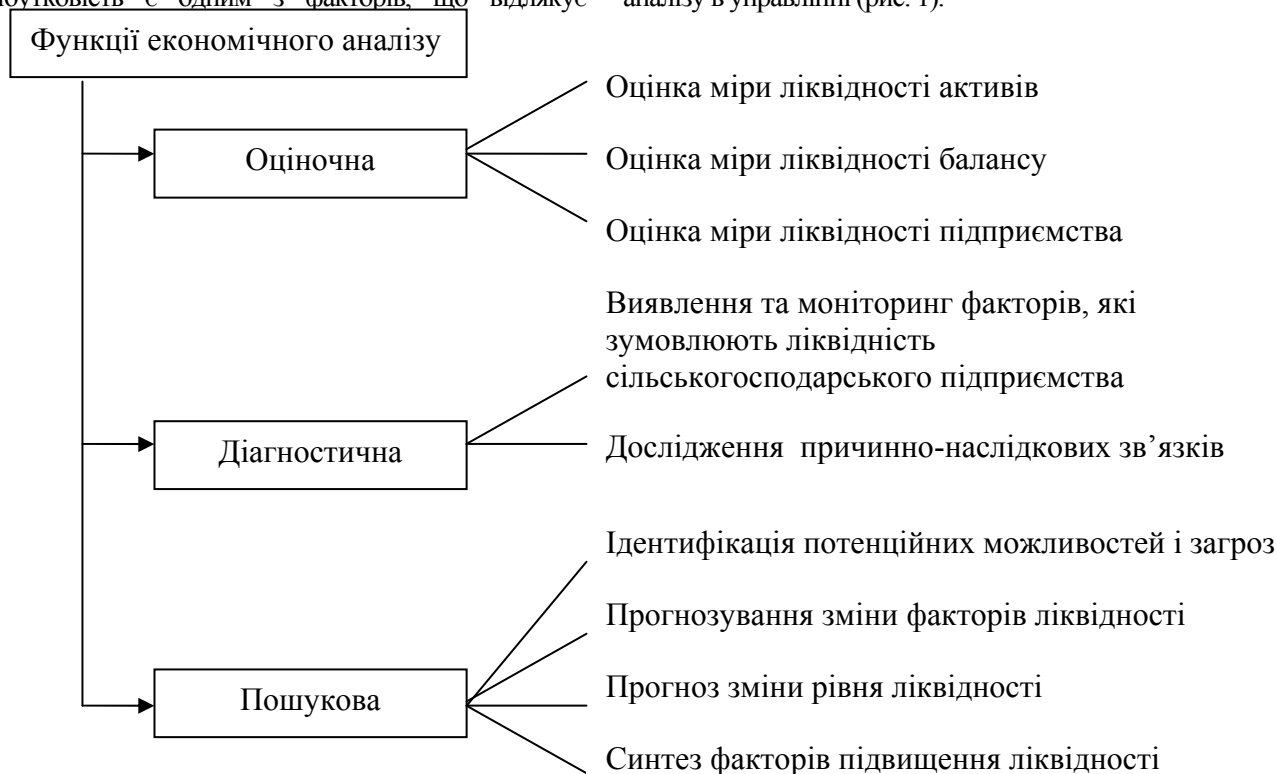


Рис. 1. Завдання аналізу ліквідності в контексті функцій аналізу в управлінні

Економічний аналіз у управлінні виконує три функції: оціночну, діагностичну та пошукову.

Зміст оціночної функції полягає у визначенні відповідності стану економічної системи її цільовим параметрам функціонування та потенційним можливостям [1, с.13]. Тобто дана функція аналізу проявляється у процесі виконання таких завдань аналізу ліквідності:

1. Оцінка міри ліквідності активів (класифікація активів з врахуванням особливостей сільськогосподарської діяльності; оцінка ліквідності окремих груп активів; визначення питомої ваги груп ліквідних активів у складі майна підприємства). 2. Оцінка рівня ліквідності балансу (складання балансу ліквідності; оцінка динаміки платіжного надлишку (нестачі) по кожній з чотирьох нерівностей балансу ліквідності). 3.

Оцінка ліквідності підприємства (розрахунок показників ліквідності; визначення динаміки їх зміни; оцінка ступеня відповідності показників ліквідності цільовим (нормативним) значенням; визначення міри фінансової гнучкості підприємства).

Діагностична функція економічного аналізу в управлінні проявляється у встановленні причинно-наслідкових змін економічної системи й у кількісному та якісному вимірюванні, впливу факторів на цю зміну і розвиток [1, с.13]. Тобто, забезпечення реалізації даної функції в процесі аналізу ліквідності полягає у виконанні таких завдань:

1. Виявлення факторів, що зумовлюють ліквідність сільськогосподарського підприємства та постійний їх моніторинг. (Особливо важливе

багаторівневе дослідження впливу факторів (рис. 2), що забезпечує виявлення першопричини зміни рівня ліквідності.) 2. Дослідження причинно-наслідкових зв'язків, тобто розрахунок впливу на рівень ліквідності факторів прямого та опосередкованого характеру.

Зміст пошукової функції економічного аналізу полягає у виявленні невикористаних резервів і потенційних можливостей зміни та розвитку економічної системи, обґрунтування механізмів їх мобілізації [1, с.13].

Тобто, для виконання даної функції необхідне виконання таких завдань аналізу ліквідності:

1. Ідентифікація потенційних можливостей з метою їх використання та загроз з метою їх усунення.
2. Прогнозування ліквідності (прогнозування ліквідності на основі проектного звіту про фінансовий стан і фінансові результати підприємства; прогнозування ліквідності підприємства на базі прогнозування зміни факторів опосередкованого впливу).
3. Прогнозування зміни фінансового стану в результаті зміни рівня ліквідності підприємства.
4. Синтез факторів підвищення ліквідності (пошук шляхів зростання ліквідності активів, досягнення оптимального рівня ліквідності балансу та підприємства).

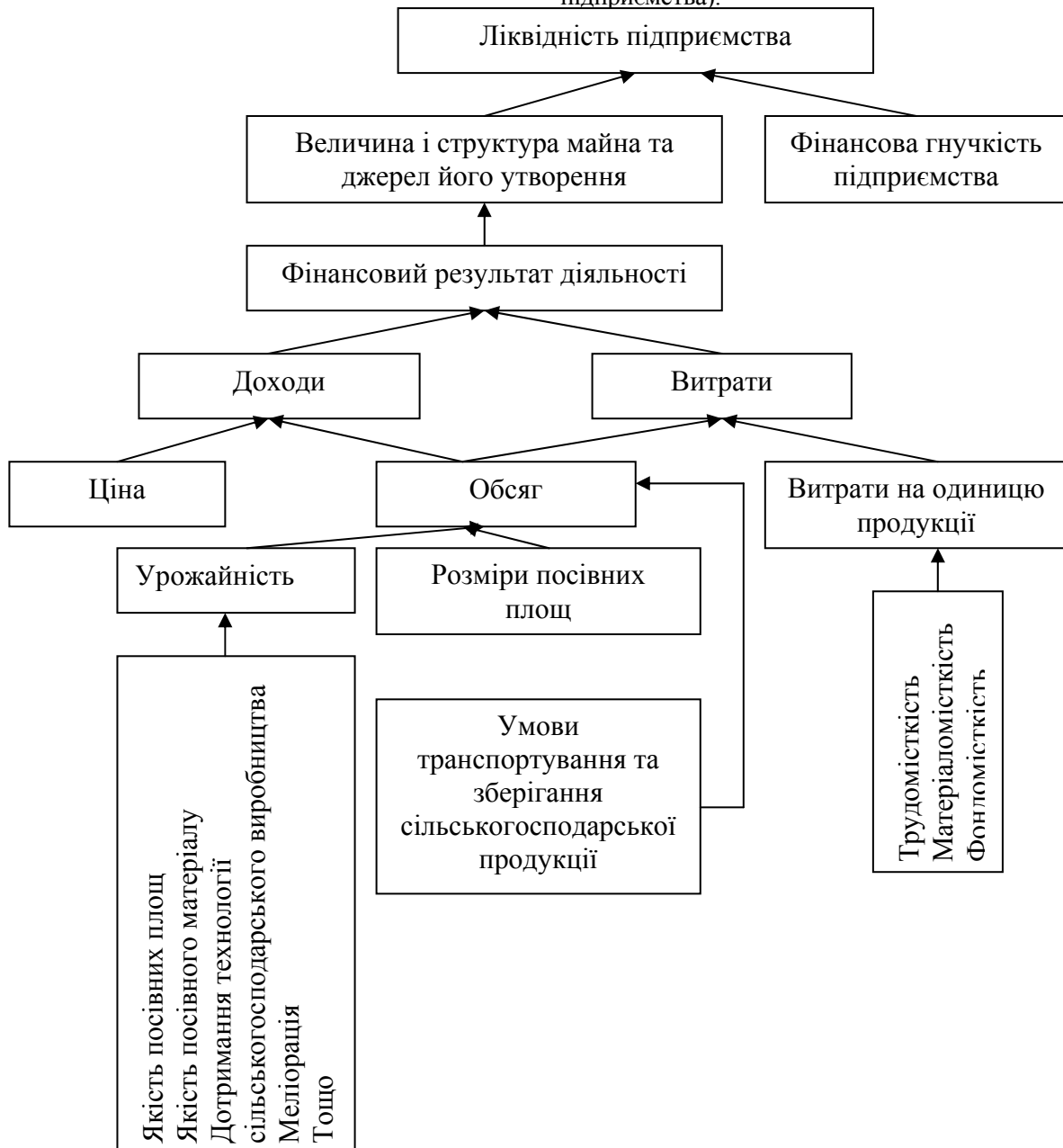


Рис. 2. Модель залежності ліквідності підприємства від факторів, що визначають фінансові результати

Одним із факторів підвищення ліквідності є зростання прибутку за рахунок: зростання чистого зростання прибутку підприємства (рис. 2). Тобто в доходу (зміна структури посівних площ, процесі пошуку шляхів зростання ліквідності використання високоврожайних сортів сільськогосподарського підприємства необхідно сільськогосподарських культур і обов'язково здійснити аналіз можливостей високопродуктивних порід худоби, постійний

моніторинг ринку з метою реалізації продукції за сільськогосподарських підприємств, здійснити максимально можливими цінами тощо) та своєчасну та реальну їх оцінку та виявити зменшення витрат (використання сучасних відхилення від рівня досягнення накресленої мети, технологій обробітку ґрунтів, механізація праці, обґрунтувати можливі результати й наслідки, організація обґрунтованої зайнятості працівників). зменшити ризик, пов'язаний з вибором

**Висновок.** Аналіз ліквідності підприємства це управлінських рішень. Реалізація мети аналізу основа інформаційного забезпечення управлінських досягається в процесі виконання його завдань. рішення з питань фінансової стабілізації Обґрунтування завдань аналізу в межах оціночної, підприємства, співпраці, кредитування та діагностичної та пошукової функцій забезпечує інвестування. Мета аналізу ліквідності - на основі цілісне, комплексне та системне їх відображення і системи об'єктивних і суб'єктивних факторів, які водночас ефективну реалізацію даних функцій зумовлюють міру ліквідності економічного аналізу в управлінні.

#### Список літератури

1. Економічний аналіз: навч. посібник / [ За ред.. проф.Ф.Ф. Бутинця]. - Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
2. Лахтіонова Л.А. Аналіз платоспроможності та ліквідності суб'єктів підприємницької діяльності : монографія / Л.А. Лахтіонова. - К.: КНЕУ, 2010. – 657 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2006. – 652 с.
4. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. – К.: Ельга, 2008. – 724 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
6. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.

#### Аннотація

Галина Терен

#### ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*В статье проведена систематизация задач анализа ликвидности в контексте оценочной, диагностической и поисковой функций экономического анализа в управлении.*

**Ключевые слова:** ликвидность, анализ, пользователи информации, потребность, задача.

#### Summary

Galina Teren

#### OBJECTIVE ANALYSIS LIQUIDITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

*The article systematization task analysis of liquidity in the context of evaluation, diagnostic and search functions in the management of economic analysis*

**Keywords:** liquidity analysis, users of information need, the challenge.

## ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗВ'ЯЗКУ

*Висвітлено особливості галузі зв'язку та перспективні напрями розвитку, які підвищують ефективну діяльність операторів. Розглянено питання проведення внутрішнього контролю на ринку послуг зв'язку.*

**Ключові слова:** абоненти, мобільний зв'язок, інтернет, оператори, внутрішній контроль.

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується становленням системи ринкових відносин і створенням адекватного їй господарського механізму та інфраструктури. Закономірно цей процес вимагає розробки принципово нових підходів до управління підприємством, спрямованих на формування та забезпечення успішної реалізації конкурентної тактики і стратегії підприємницької діяльності. У цьому контексті особливої актуальності набуває проблема інформаційного забезпечення процесу управління, оскільки від якості, своєчасності та змістовності отриманої інформації залежить його ефективність і, як наслідок, успішність і конкурентоспроможність бізнесу в динамічних ринкових умовах.

Світовий досвід управління підприємствами в умовах кризи та сучасна практика його застосування в Україні однозначно свідчать про те, що поведінка промислових підприємств у період кризи має визначені закономірності. Розвиток ринкових відносин збільшує відповідальність та самостійність підприємств у підготовці та прийнятті управлінських рішень по забезпеченню ефективності їх праці. Результати виробничої, комерційної, фінансової та інших видів господарської діяльності залежать від різноманітних факторів, які знаходяться в різній ступені зв'язку між собою та підсумкових показників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фінансово-господарська діяльність підприємств супроводжується виконанням численних і різноманітних операцій. Проблеми організації та методики фінансово-господарської діяльності підприємств досліджувалися в працях провідних вітчизняних вчених-науковців: М.Т. Білухи, О.С. Бородині, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, Ю.А. Вериги, С.Ф. Голова, І.В. Замули, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, В.О. Ластовецького, Ю.Я. Литвина, В.Г. Лінника, Н.Л. Правдюк, В.В. Сопка, Л.К. Сук, В.О. Шевчука, І.Й. Яремка та інших. У зарубіжній літературі ці питання розкриті в працях М.Ф. Ван Бреда, Джері Ж. Вейганта, Т.М. Малькової, Д. Міддлтона, Р. Мюллендорфа, Б. Нідлза, Я.В. Соколова, Террі Д. Уорфілда, Дж. Фостера та інших.

Не дивлячись на наявність великої кількості наукових досліджень фінансово-господарської діяльності підприємств виникає потреба у їх

систематизації, вдосконаленні, уніфікації та приведенні до конкретного суб'єкта діяльності. Це дозволить зберегти міцні ринкові позиції в умовах жорсткої конкуренції підприємств, визначити конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, його фінансову стабільність, плато і кредитоспроможність, ступінь використання фінансових ресурсів і капіталу.

**Постановка завдання.** Виходячи з актуальності теми роботи, її метою виступає розробка системи пропозицій по вдосконаленню організації контролю фінансово-господарської діяльності підприємств зв'язку. На підставі проведеного дослідження розроблено рекомендації щодо вдосконалення методики контролю фінансово-господарської діяльності підприємств у системі управління з метою підвищення ефективності їх діяльності в сучасних умовах господарювання.

Для досягнення зазначеної мети в роботі були визначені такі завдання: вивчити роль, місце і особливості діяльності підприємств зв'язку в Україні; розкрити соціально-економічну сутність фінансово-господарської діяльності підприємства; визначити роль внутрішнього контролю фінансово-господарської діяльності підприємства; розробити рекомендації щодо удосконалення контролю фінансово-господарської діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Об'єктом дослідження є обліково-аналітичне забезпечення та діяльність ПАТ „Укртелеком”, яке має ряд особливостей:

1. Специфіка продукту, який не має матеріальної форми, а являє собою кінцевий корисний ефект або результат виробничої діяльності процесу передавання повідомлень та інформації від відправника до користувача. Неречовий характер кінцевого продукту обумовлює відсутність використання у виробничому процесі сировини і матеріалів та безпосередньої залежності їх витрачання з виробничою собівартістю наданих послуг, що суттєво впливає на структуру виробничих витрат підприємств електрозв'язку.

2. Нерозривність у часі споживання послуг зв'язку та процесу їх виробництва. Відповідно до цієї особливості кінцевий результат виробничої діяльності галузі – послуга – не може зберігатися на складі, вилучатися із сфери виробництва і

надходити до сфери обігу для реалізації. Із цієї особливості випливає вимога підвищення швидкості та якості наданих послуг і прискорення процесу обліку.

3. На відміну від промисловості, де предмет праці підлягає речовій зміні, а після цього, надходячи до сфери обігу, стає товаром і тільки через певний час використовується користувачем, у виробничому процесі підприємств електрозв'язку інформація має піддаватися лише переміщенню у просторі (передавання повідомлень). Інші зміни означають її викривлення, втрату ознак і цінності та завдають збитків користувачам.

4. Вимоги до якості послуг, що визначаються споживаними властивостями самого продукту – ефекту переміщення повідомлення, тобто показниками швидкості, збереження, надійності зв'язку.

5. Процес обміну інформацією завжди двосторонній і, оскільки потреба в передаванні інформації може виникати в різних населених пунктах, то передбачає створення надійної і розгалуженої мережі електрозв'язку. Мережа складається із підрозділів, об'єднаних між собою каналами електрозв'язку, що діють у межах єдиного технологічного процесу. В цих умовах окреме підприємство зв'язку не завжди виступає єдиним виробником послуг, а виконує визначені виробничі функції на конкретних етапах (вхідному, вихідному, транзитному) технологічного ланцюжка.

6. Послуги зв'язку мають багатоланковий характер організації виробництва, який обумовлений специфікою процесу їх надання декількома підприємствами, розташованими у різних регіонах країни і світу, значно віддаленими одне від одного. Таким чином повинна бути створена така інформаційна система, яка дозволить забезпечити функціональне, організаційне, економічне і соціальне узгодження та досягнення цілей управління. Це ще одна особливість галузі зв'язку, яка потребує інтеграційного підходу до формування мережі зв'язку.

7. Інфраструктурний характер побудови мережі електрозв'язку і обумовлює наявність в її складі нерентабельних підгалузей, які не можуть бути скасовані за економічними критеріями, оскільки задовольняють послуги конкретних споживачів і виконують соціальну місію служби загального користування.

8. Присутня пряма залежність об'єму пропозиції послуг від величини і характеру попиту, оскільки продукт створюється в процесі задоволення потреб клієнтів в пересиланні повідомлень. Наслідком цього є складність організації системи електрозв'язку в умовах невизначеності, тобто нерівномірності надходження навантаження як за часом (годинами доби, днями тижня, місяцями і сезоном року), так і за географічним простором, а також інтенсивності попиту за видами послуг.

9. В діяльності використовується поряд з власним залучене майно – орендовані приміщення, які не є власністю оператора телекомунікацій.

10. Галузь електрозв'язку характеризується трудомісткістю і фондомісткістю виробництва, оскільки основними елементами виробництва залишаються жива праця і значна кількість необоротних активів, відтворення яких спричиняє найбільші витрати.

11. Специфіка калькулювання собівартості послуг електрозв'язку обумовлена, перш за все, державним регулюванням тарифів на універсальні послуги (абонементна плата за телефон).

12. Значна кількість споживачів послуг електрозв'язку. На даний час практично відсутні юридичні особи, які не є користувачами послуг електрозв'язку і наявна незначна кількість фізичних осіб, які не споживають послуг електрозв'язку. В бухгалтерському обліку виникає необхідність ведення обліку за значною кількістю контрагентів (виставлення рахунків, податкових накладних, співставлення розрахунків, наявної дебіторської і кредиторської заборгованостей).

13. У загальній кількості споживачів послуг електрозв'язку – фізичних осіб – наявність значної кількості пільгових категорій громадян, розрахунки за яких бухгалтерія здійснює з відповідними бюджетами і фондами.

Отже, узагальнення галузевих особливостей електрозв'язку дозволило виділити ті з них, що суттєво впливають на побудову обліку доходів і витрат, а саме: нематеріальність послуг, співпадання у часі процесу виробництва і споживання послуг, багатоланковий характер організації виробництва, територіальна залежність виробництва послуг електричного зв'язку, інфраструктурний характер мережі, еластична залежність пропозиції послуг від попиту, трудомісткість та фондомісткість виробництва, наявність значної кількості споживачів у тому числі пільгових категорій, велика кількість орендованих приміщень.

В сучасних умовах економічного розвитку одним із напрямів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності є оптимізація системи управління підприємствами завдяки інтеграції основних функцій – планування, обліку, аналізу та контролю. При цьому функція контролю за зворотнім зв'язком забезпечує інформацією суб'єкт управління і суттєво впливає на прийняття управлінських рішень. Тому належна організація системи внутрішнього контролю є одним із найбільш ефективних заходів, який дозволяє підприємствам здійснювати суцільне спостереження за фінансовими результатами ефективного використання ресурсів підприємства.

Питання організації внутрішнього контролю є доволі актуальним, про те на сьогодні відсутні єдині погляди щодо його розуміння та трактування. Внутрішній контроль – це система заходів, що вживають всередині підприємства, які забезпечують запобігання та виявлення операцій з господарськими засобами та джерелами, також дій посадових осіб, що суперечать цілям їх діяльності або вимогам чинного законодавства.



ПАТ „Укртелеком” відповідно до статутної діяльності у своєму складі має чітку систему внутрішнього контролю, яка передбачає виділення суб’єктів і об’єктів контролю. Об’єктами внутрішнього контролю в ПАТ „Укртелеком” є

підрозділи (філії, центри, цехи) підприємства, всі види ресурсів, доходи, фінансові результати та прибуток. Стан і зміни об’єктів контролюють суб’єкти, якими є посадові особи або групи осіб (табл. 1).

Таблиця 1

## Характеристика суб’єктів внутрішнього контролю ПАТ „Укртелеком”

Групи	Спосіб здійснення контролю
1	2
Акціонери, засновники, (власни-ки), які не є працівниками ПАТ „Укртелеком”	За допомогою ревізійних комісій і проведення звітних зборів
Акціонери, засновники, (власни-ки), які є працівниками ПАТ „Укртелеком”	Розробляють і затверджують внутрішні документи організації зі здійснення контролю. Здійснюють контроль з використанням конт-рольного середовища і контрольних процедур
Працівники, в обов’язки яких входить здійснення контролю за господарськими операціями	Здійснюють контроль за господарськими операціями. Ці повноваження працівників визначають посадові інструкції
Працівники, в обов’язки яких не входить контроль за окремими господарськими операціями	Здійснюють контроль під час виконання своїх обов’язків. Такий контроль вкрай необхідний і ефективний (наприклад, контроль бухгалте-ром вартості придбання ТМЦ)
Керівник підприємства, його заступники, начальник виробницт-ва, керівник відділу збуту та інші	Здійснення контрольних та адміністративно-управлінських функцій
Працівники служби внутрішнього аудиту, ревізійної служби	У функціональні обов’язки цих працівників входять контрольні функції
Працівники, в посадові обов’язки яких можуть і не входити контрольні функції	Вони здійснюють контрольні функції як суспільні обов’язки відповідно до правил внутрішньогорозпорядку організації

Контрольні функції суб’єктів внутрішнього контролю ПАТ „Укртелеком” доцільно розглядати наступним чином:

1) збори акціонерів ПАТ „Укртелеком” – визначають основні напрями діяльності підприємства; вибирають голову зборів, а також членів ревізійної комісії; контролюють показники діяльності організації;

2) рада правління безпосередньо, або через Голову правління ПАТ „Укртелеком” – вирішує організаційні питання в період між зборами засновників; контролює використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;

3) директор ПАТ „Укртелеком” – здійснює організацію фінансово-господарської діяльності та контролює роботу центрів відповідальності (філій, центрів, цехів);

4) юридичний департамент ПАТ „Укртелеком” – розробляє внутрішні документи (накази, рішення, положення, постанови; стежить за їх відповідністю законодавству; контролює дотримання законодавства; відстоює інтереси в суді);

5) керівники напрямків відповідальності (технічного, маркетингового, будівельного, економічного) – організовують та контролюють у межах своїх повноважень його роботу;

6) головний бухгалтер – здійснює керівництво та вдосконалення фінансової діяльності організації; займається організацією і розробкою системи обліку та внутрішнього контролю; контролює правильність обчислення податків; організовує і контролює у межах своїх повноважень роботу

щодо забезпечення організації матеріально-технічними ресурсами;

7) бухгалтерія – приймає і контролює правильність складання первинних документів; відображає в бухгалтерському обліку господарські операції та контролює їх законність; калькулює собівартість продукції; контролює законність і доцільність витрат; здійснює підготовку даних для звітності та її складання;

8) економічний відділ – займається організацією статистичної звітності; контролює виконання бюджетів; виконує комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності; виявляє резерви підвищення ефективності виробництва і зростання рентабельності.

Організація і проведення внутрішніх комплексних ревізій і перевірок виробничої і фінансово-господарської діяльності у структурних підрозділах ПАТ „Укртелеком” проводяться контрольно-ревізійним департаментом ПАТ „Укртелеком” (рис.1).

Контрольно-ревізійний департамент ПАТ „Укртелеком” відповідно до затвердженої структури здійснює періодичні комплексні, тематичні і документальні перевірки. Комплексна перевірка – це всебічна і детальна перевірка (ревізія) фінансово-господарської діяльності, стану безпеки і умов праці на підприємстві. Головна її мета – оцінка ефективності системи управління фінансово-господарською діяльністю, охороною праці, технічним станом об’єктів підприємства, станом безпеки та умов праці, виконання

законодавчих та інших нормативних актів, а також здійснення опрацьованих комплексних заходів щодо дотримання фінансової та розрахункової дисципліни, виконання статутної діяльності, досягнення встановлених нормативів охорони праці, створення безпечних і нешкідливих умов

праці на робочих місцях. Комплексна перевірка проводиться за рішенням Голови правління ВАТ „Укртелеком” в філії не рідше ніж один раз на чотири роки, або на підставі окремо виданого наказу [2, 57].



Рис.1. Структура контрольно-ревізійного департаменту ПАТ „Укртелеком”

Тематична перевірка – перевірка здійснення однорідних господарських операцій, що проводиться на підставі єдиної програми й може охоплювати декілька об'єктів контролю. Тематична перевірка проводиться за рішенням Голови правління ВАТ „Укртелеком” в філії не рідше, ніж один раз на чотири роки, для перевірки виконання окремих питань піднятих комплексною перевіркою, або на підставі окремо виданого наказу.

Документальна перевірка – перевірка відділу внутрішнього аудиту за правильністю нарахування і своєчасністю сплати до бюджету податків та зборів та ведення бухгалтерського обліку в філії. Документальні перевірки у ВАТ „Укртелеком” планові. Планові документальні перевірки здійснюються за річними планами контрольно-економічної роботи по кожній ділянці. Документальна перевірка проводиться за рішенням Голови правління ВАТ „Укртелеком” в філії не рідше, ніж один раз на рік, для перевірки дотримання філією норм Закону України „Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”, або на підставі окремо виданого наказу.

Внутрішній контроль фінансових результатів повинен охоплювати моніторинг всієї діяльності підприємства, адже кожна дія, кожна здійснена господарська операція прямо чи опосередковано впливає на кінцевий результат господарювання. Саме тому для повного та ефективного контролю фінансових результатів недостатнім буде лише проконтролювати правильність обчислення

прибутку (збитку), який отримало підприємство за певний період, проаналізувати причини його зміни в порівнянні з минулим періодом чи плановими показниками, а дуже важливим є попередній та поточний контроль протягом всіх циклів діяльності, що дає змогу оперативно здійснювати вплив на результат господарювання, оцінювати ефективність дій та переглядати прийняті рішення.

Механізм контролю складається з таких елементів, як: мета проведення, нормативна база, зміст об'єкту перевірки, вивчення стану внутрішнього контролю, контрольні процедури, суб'єкти, об'єкти, предмет, методи й способи контролю, етапи процесу, порядок прийняття управлінських рішень [6, с. 168].

Протягом всього контрольного процесу однією з основ ефективного функціонування механізму контролю є визначення суб'єктів, завдань, джерел інформаційного забезпечення контролю, а також застосування відповідних методичних засобів та прийомів контрольних процедур. Методика перевірок фінансово-господарської діяльності структурних підрозділів підприємства призначена забезпечувати єдині підходи при оцінці його фінансово-майнового стану та ступінь ефективності управління ним з боку менеджерів. Нею встановлюються напрями перевірок структурних підрозділів з метою встановлення причин збитковості за звітний період, виявлення невикористаних резервів і пошуку шляхів ефективного використання матеріальних, фінансових та інших ресурсів, а також

ідентифікації факторів, що негативно впливають на фінансові результати для їх усунення. Для цього у методиці перевірок описується методика і техніка перевірок; порядок формування інформаційної бази, необхідної як для проведення поточної перевірки, так і для планування майбутніх; формулюються вимоги щодо документального оформлення перевірок; встановлюється склад та форма звітності за результатами перевірок; санкції, що можуть застосовуватись до суб'єктів перевірок при виявленні кожного виду порушень.

Самостійною ланкою фінансового контролю є також професійний фінансовий контроль, тобто фінансовий контроль незалежних аудиторських служб. Він здійснюється у випадку і на умовах, передбачених законом, а також на замовлення власника фінансових ресурсів на умовах платності за надання послуг методом вільного вибору аудитора. Аудиторська перевірка спрямована на оцінку достовірності фінансової звітності, глибокий професійний економічний аналіз фінансової діяльності, оцінку фінансової надійності підприємства, що перевіряється та підготовку відповідного висновку. Аудитор і аудиторська фірма несуть не тільки моральну, але й юридичну відповідальність за якість наданих ними послуг.

Основною метою аудиту фінансових результатів є збір, обробка та перевірка достовірності облікової інформації щодо визначення фінансових результатів діяльності, а також підрахунок позитивного чи негативного впливу на кінцевий фінансовий результат усіх факторів, які визначаються під час аудиторської перевірки.

Проведення аудиту фінансових результатів та фінансового стану підприємства базується на тому, що діяльність будь-якого об'єкта підприємництва включає дві взаємозалежні сторони – господарську і фінансову. Перша визначає залучені до виробничої діяльності виробничі активи (основний капітал), друга – вибір та величину використаних фінансових пасивів (ресурсів). Від їх збалансованої взаємодії в господарському процесі і залежить фінансовий результат. При цьому треба враховувати, що визначення й органічне з'єднання

капіталу і ресурсів – процес динамічний.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Аудиторська перевірка фінансових результатів ПАТ „Укртелеком” оформляється аудиторським висновком міжнародного стандарту аудиту (МСА) 800 „Аудиторський висновок при виконанні завдань з аудиту спеціального призначення” під яким розуміється встановлення положень і надання рекомендацій у зв'язку з аудиторськими завданнями спеціального призначення, зокрема:

- фінансові звіти, складені відповідно до всеохопної основи бухгалтерського обліку, іншої, ніж Міжнародні чи національні стандарти бухгалтерського обліку;
- конкретні рахунки, елементи рахунків або статті у фінансовому звіті (в подальшому висновки щодо компонентів фінансових звітів);
- виконання контрактних угод;
- узагальнені фінансові звіти.

Аудиторський висновок – це офіційний документ, засвідчений підписом та печаткою аудитора (аудиторської фірми), який складається у встановленому порядку за наслідками проведення аудиту і містить в собі висновок стосовно достовірності звітності, повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності. Публічна бухгалтерська звітність суб'єктів господарської діяльності повинна обов'язково містити аудиторський висновок.

Для досягнення переваг в галузі телекомунікацій необхідно вести активну політику, яка повинна ґрунтуватися на таких чинниках:

- стратегічним завданням кожної компанії, яка виходить на ринок послуг повинно бути розуміння того, що технологія має відповідати найкращим світовим зразкам;
- послуги, що пропонують оператори повинні задовольняти найрізноманітніші сегменти ринку населення, комерційні структури, бюджетні установи;
- активна цінова політика повинна бути направлена на те, щоб послуги були доступними для різних категорій споживачів.

#### Список літератури

1. Вовк В.М. Моделювання економічних процесів підприємства: монографія / В.М. Вовк, Н.І. Камінська, С.С. Прийма. – Дрогобич: Коло, 2011. – 448 с.
2. Гавришко І.К. Вимоги до оцінки якості внутрішнього контролю / І.К. Гавришко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 1. – С. 56-62.
3. Голошевич І. Спецвипуск. Собівартість: від калькуляції до декларації / І. Голошевич // Бухгалтерія. – 2011. – № 34. – С. 14-25.
4. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: навчальний посібник / І.В. Жолнер. – К.: ЦУЛ, 2012. – 368 с.
5. Крупка М.І. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України: монографія / М.І. Крупка, Д.В. Ванькович, Н.Б. Демчишак, М.І. Кульчицький. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2011. – 404 с.
6. Марченко Д.М. Удосконалення організації внутрішнього фінансового контролю підприємств / Д.М. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 163-171.
7. Маслак О.І. Економіка промислового підприємства: навчальний посібник / О.І. Маслак, Л.Д. Воробйов. – К.: ЦУЛ, 2011. – 172 с.
8. Немченко В.В. Аудит: підручник / В.В. Немченко, О.Ю. Редько. – К.: ЦУЛ, 2012. – 536 с.
9. Партин Г.О. Управлінський облік: підручник / Г.О. Партин, А.Г. Загородній, Т.І. Свідрик, А.І. Ясінська, Т.М. Бойчук. – Львів: Львівська політехніка, 2013. – 280 с.

10. Сіменко І.В. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник / І.В. Сіменко, Т.Д. Косова. – К.: ЦУЛ, 2013. – 384 с.
11. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник / Н. М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2013. – 982 с.
12. Утенкова К.О. Аудит: навчальний посібник / К.О. Утенкова. – К.: Алерта, 2011. – 408 с.
13. Федоренко Н.І. Удосконалення організаційного забезпечення внутрішньогосподарського контролю в управлінні підприємством / Н.І. Федоренко // Управління розвитком. – 2012. – №7. – С. 78-80.
14. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навчальний посібник / Г.І. Філіна. – К.: ЦУЛ, 2009. – 389 с.
15. Хрущ Н.А. Моніторинг результатів та перспективи розвитку підприємств галузі зв'язку України / Н.А. Хрущ, М.В. Желіховська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – С. 30-34.
16. Яценко В.М. Внутрішній контроль на підприємствах України: проблеми розвитку та шляхи вирішення / В.М. Яценко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 11. – С. 3-7.

#### Аннотация

Ирина Бенько, Светлана Яцишин

#### ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СВЯЗИ

*Отражены особенности отрасли связи и перспективные направления развития, которые повышают эффективность деятельности операторов. Рассмотрены вопросы проведения внутреннего контроля на рынке услуг связи.*

**Ключевые слова:** абоненты, мобильная связь, интернет, операторы, внутренний контроль.

#### Summary

Iryna Benko, Svitlana Yatsyshyn

#### ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL IN ENTERPRISES OF CONNECTION

*Describes the peculiarities of the communications industry and the perspective directions of development, which increases the effectiveness of operators. The problems of internal control on the communications market.*

**Keywords:** subscribers, mobile communication, internet, operators, internal control.

# ARTICLES IN A FOREIGN LANGUAGE

---

© Jan-Urban Sandal, 2014  
Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway

## THE IMPORTANCE OF INNOVATION FOR DEMOCRATIC AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN EUROPE<sup>i</sup>

*The right to seek a better future for oneself and one's family is a fundamental right and a quality feature of the democracy. However, the consequences are critical when hundreds of thousands local citizens throughout Europe leave their societies which have been the fundament in their lives to find jobs and new opportunities abroad, and calls for smarter solutions. Innovation opens new ways of solving problems and implies that individuals and society are able to do something that previously could not be done. The main objective of social innovation is to make the world a better place for everyone. People all over Europe should be told another story than the one they have been used to listen to. Those who are willing to be economic active should be encouraged to use their qualifications and skills on innovative processes leading to start-ups, even though the economic result per hours in the beginning would not exceed one and a half or two euros. Being an entrepreneur means to take direct control over the production and to lead societal development in a more democratic direction. That situation brings the individual to be the head rather than the tail in the process of economic and democratic development of Europe.*

**Keywords:** Innovation, social entrepreneurship, youth employment, quality of life, democratic development.

**Introduction.** Since the economic recession of 2007/08 many politicians, governments, scholars and practitioners have launched their ideas and theories on how to counteract unemployment, economic destruction, social exclusion, youth hopelessness, and tendencies of dissolution throughout Europe, which to a large extent threatens the stability and common understanding of Europe as a peaceful and democratic region (Krugman, 2012). Mainstream policies and ideologies have pointed towards economic bailouts and volunteering programs for youth employment as efficient weapons against social, economic and democratic defeat. The main themes have thus been that the state should secure existing jobs and create an environment for providing new job abilities, especially for marginalized groups in society like youth, immigrants and refugees, women, the poor and disabled, and graduating students, to mention just a few groups (European Commission: Employment Package, 2012).

In addition, business and commerce have a role to play in this picture, especially from a moral point of view: business should be loyal to their employees, in times of recession it has been said. At the same time, Europe provides new job abilities for millions as long as employees are willing to move abroad (European Commission: Europe initiatives 2012)<sup>ii</sup>. This mobilization has given Europe ghost towns in the southernmost and eastern countries. It is understandable that the segment of competitive and strong European youth seek a better life in economically secure countries. However, at the same time they leave behind the countryside, districts, suburbs, cities and static social and economic environments, which have been their platform in life.

**The problem.** The right to seek a better future for oneself and one's family is a fundamental right and a quality feature of the democracy. However, this kind of mobilization is not an expression of democratic freedom, because the individuals who are hit by this compulsion have no choice to stay or to leave. Left behind areas experience a substandard social framework in most critical sectors of infrastructure such as elderly and health care, kindergartens and school system, supply of all kinds of commercial goods, lack of youth activities, lack of most basic municipal activities and dissolution of individual's private and family networks locally. Once young people leave for some other country, be it study or work, the possibility of returning home in the future is shrinking with time staying away. Critical voices have pointed to neo-liberal economy reducing society to individuals rationally pursuing their own interests (Stiglitz, 2012). At the same time, municipalities and governments are under a heavy economic pressure, constantly cutting social and welfare budgets, shifting population's profile and standing in society from being citizens to become mere consumers (Beerbohm, 2012).

**Universities are static players.** Universities and academia are important players in Europe, more in the static definition as providers of activity for a huge number of students, their teachers and bureaucrats rather than as a dynamic supplier of independent science, skill-provider and promoter of innovations (Sandal, 2012). The knowledge industry keeps millions of peoples out of the streets and contributes to a much lower pressure on the labor market throughout Europe. Nothing wrong with that, for the short time period, but in the end universities in the way they operate today are waste of time for most students for many reasons. We have seen that a university degree is not a guarantee for getting a

job on the labor market or advancement within the educational system. European universities are mostly based on education, less on science, and operate with models from the nineteenth-century. Modern information technology during the recent decade has outrun universities in both innovation, science, education, structure, flexibility, relevance, cooperation, and cost efficiency matters. In addition, 21-century university models represent a democratic approach to society and individuals in a different way than did the nineteenth-century models.

**Innovation.** The main exploratory factor for economic and democratic development, as in all other kind of societal democratic development, is innovation. With a neo-classical understanding of the process of innovation, one can explain social innovation as the process whereby the individual makes free and independent decisions concerning the combination and use of the first and second factors of production, with the aim of introducing a social service, which improves people's lives and has not been on the market previously. Innovation implies that individuals and society are able to do something that previously could not be done, or at least not be done so efficiently or economically (Schumpeter, 1934/2008). This is exactly what has happened in the knowledge industry these days. Mooc, Massive Open Online Courses, is a new technology which makes it possible to offer higher education online free of charge. We have already seen new start-ups in the knowledge industry the last months, as Udacity, Coursera and The Minerva Project and more are to follow suit (Cobb, 2013). Mooc has the potential to decrease geographic mobilization among youth in Europe based on their need of higher quality university education and at the same time make it possible for a large number of European students to afford international expensive education in the near future.

**Social entrepreneurship.** However, innovation reaches further than the knowledge industry, of course; it is a phenomenon of development in all sectors of society. The main objective of social entrepreneurship, which is the process of social innovation, is to make the world a better place for everyone (Sandal, 2007). The process of social entrepreneurship leads the society in a democratic direction and enriches the quality of life. Every citizen has the potential of participating in the process of innovation, to turn his or her own good ideas into productive processes. This is exactly the meaning of the New Democratic Norm (Warren, 2003): individuals should participate directly in the process of societal change, not only as voters or consumers, but also as agents of change through social innovation. Europe is a continent, but not a nation. North and South are as different as East and West. That is also the fact when it comes to carrying out innovations rather than just consume the effect of economic changes and prosperity undertaken by others. In nations and regions with too low per capita income, we often experience questions like;

tell us about the process of poverty – why are we so poor while the others are so rich. In addition; how can we empower ourselves to enrich our families, our neighbors and our nation and how can we bring about changes in society to improve quality increase of life and development of the democracy? In the North the assumptions are differently, mainly because of the, through generations, inherited approach to public life and roots of the welfare state; give us money, we don't care, we have rights. In both cases, the population strongly depends on the political system and governments to take the first step. It is not so much a question of helplessness but more on being passive or active (Strossel, 2012). The strong state is in command and the weak individual awaits the orders. This is the training and experiences from the battlefields through hundreds of years; the generals lead the armies to victory, and very often to defeat. As long as Europe's population is comfortable in letting politicians and governments take the lead in the change processes, both on innovation and democracy, we will not see any real development in the labor market or in the New Democratic Norm.

**Economic funding.** When it comes to issues about economic founding of new dynamic enterprises and innovations the picture does not look promising.

Take for instance a country like Sweden (Country Fiche, 2007, Sweden). Half the population has no savings what so ever, and the other half has ten thousand Swedish kroners or less in savings (Sweden-US Open, 2013). It is true that putting an innovation to work on the market does not take much capital in the first place, and when the consumers have approved it, the sales will finance the further expansion by its own cash flow. In Sweden, there are numerous institutes and organizations ready to undertake, not only the financial part of launching new ideas, but also to supervise the process itself. Without willingness to undertaking supervision and following the guidelines of borrowed external capital, the entrepreneurs in most cases are left on their own.

The primary aim of state controlled entrepreneurship in Sweden, as in the other socialist countries, is not to encourage the entrepreneurs to make a profit, but to secure a wage or salary income for himself, his family, and in extreme cases, to hire people for wages. This is fair enough, because why should the socialist political system allow some of the families of the politicians and governments and their friends use taxpayer's money to make profits to create their own private wealth and fortunes? The main political base in a socialist country is to overtake the production means by government and keep control on what is being produced.

However, profit is very important when it comes to the process of innovation and democratic development. Entrepreneurial profit is the ultimate proof that successful innovation has taken place on the market. The entrepreneur and his family explore satisfactory financial security when entrepreneurial



profit becomes a fact. It also means that a person has moved himself and his family from the social position of being a mere wage earner to live an economic independent life. If he was unemployed before becoming an entrepreneur, he moves himself and his family out of the endless long unemployment queues and quite his burden on the social security system, which of course is a very democratic thing to do, and achievement to fulfill.

**Wages give no room for savings.** Salaried and wage earners are not in a position to make any savings based on their wages alone. This is true because the income from their labor does not bring about a surplus from which savings can be made. Wages, in a socialist state, are firmly calculated and functions more like means of equalizing and contribution to building a just society rather than to mirror the quality, skills, capability, contribution and future prosperity of the individual worker. It's ultimate goal is to bring about the single social class society (Newman, 2005). Even though the workers might have individual needs there is not much space left over for individual interference in the private consumption preferences, which could have had contributed to savings.

Take for example nutrition. The cost of a unit of calories is the same on the market without any discrimination, theoretically speaking, and the need for calories is almost the same. The laborer could of course change his consumption preferences from high quality food, which has a higher price per unit calories to low quality nutrition, like for example fat, that has a lower price per unit calories. In the short run, there would be room for savings, but over a lifespan, there will of course be no savings because low quality meals dramatically contribute to decrease the quality of life due to bad health, sicknesses and shortening of the expected lifespan of the worker (Morris, 2013). In addition, a shift in meal preferences also means a decline in quality of life in the sense that a person in this situation usually experiences social isolation from earlier friends and breakup of his social networks.

The same is true when it comes to housing. Rent for flats usually include heating, and there are many cold days and nights through the winter season in Sweden. If the wage earner wants to turn down, or turn off the heating in order to save money, it does not inflict on the rent. Turning down heating does not give room for savings; it only decreases the quality of life for the worker and his family.

**Borrower or lender?** The wage earner in a socialist state is usually forced to take on the role of being a borrower rather than a lender. On the other hand, the successful entrepreneur does not only contribute to democratic and economic development but has the capacity to shift his social and economic position from being a mere borrower to become a lender. In that role, every citizen has the capability to contribute, not only to his own satisfaction, but also to society, undertaking the process of development and to bring about new job abilities

and increase of quality of life for a great number of people.

**Mobilization.** Take for instance a country like Norway (Country Fiche, 2007, Norway). One third of state budget is being spent on NAV (social security expenses, pensions included, health and eldercare excluded). A very huge number of Norwegian citizens are unfitted to undertake even the simplest of jobs, and a large portion of young Norwegian males, in particular, are being expelled from the labor market what so ever. For the time being, it seems that the Norwegians are the social benefit aristocrats of the World and that they live in a nation with the sickest population on the whole Globe. At the same time, Norway experiences an enormous huge labor import from the Baltics and Poland, Sweden and certain regions in the South.

During the last five to ten years, we talk about hundreds of thousands of individuals staying for a longer of shorter time period in Norway as cheap labor. The average wage for a young Swede working in Norway is approximately 135 Norwegian kroners an hour. They fill up large parts of the governmental hospitals and healthcare sectors, restaurants and hotels, transportation and services of a wide range. They have a very good reputation due to their discipline, professional and good behavior. They compete on the labor market against their counterparts, particularly Norwegian young men, who often also experience early dropout of school, alcohol and drug addiction and sometimes even social and criminal misbehavior. As losers on both the labor market and at school, this young group of Norwegian male citizens largely face social exclusion and decrease of quality of life.

The other groups of immigrant and visiting laborers usually work for much less. We have seen wages down to 50 Norwegian kroners an hour and even down to 15 – 20 kroners an hour. It seems that the lower the wages are the less social rights in the Norwegian society the laborers have. In that sense, they are multiple losers in the Norwegian society.

Foreign laborers engage themselves as workers in a wide range of production in Norway; in governmental health care, governmental infrastructure constructions work, state owned or state controlled larger business construction works and so on. Besides their main occupancies, many also undertake labor for private contractors or individuals.

**Social dumping and social exclusion.** Why is the Norwegian political system so eager to exploit cheap labor mostly from European regions with too low per capita income?

European poor workers are largely not driven by push factors, to come to Norway, for obvious reasons. Most workers explore that their Norwegian wages are much lower than what they can expect to obtain elsewhere in Europe. Many also suffer largely from being expelled from social inclusion in Norway (especially concerning social and labor rights and protection by governments) and they usually don't

achieve increase of quality of life when working in Norway or later on.

Pull factors are more obvious for the Norwegian case. Cheap labor is a good substitute for diminishing investment in human capital and democratic development for a nation. Think about it; if there were only one company on the market, why should that company bother about investment and risk taking in inventions and innovations – it does not, there is no need, and they are just fine the way they are. The same is true for any state monopoly. Since the end of the Second World War, the Norwegian society has been on the left side of the political agenda and the state has been the primary and almost the only producer of human capital, hospital and healthcare, elderly care, kindergartens and so on. In a society with no competition on emerging issues, there will be almost no incentives for investments or development.

A large portion of the methods, equipment and mentalities in the Norwegian society relevant for this situation has its roots back to the nineteen fifties. Old-fashioned equipment, buildings, methods and programs are not suitable to meet the challenges of the modern world. Nevertheless, it does not matter as long as the state monopoly rules. The political convictions that fixed amounts of expenses are not to be exceeded, and that wages that are brought out of the country for consumption elsewhere, is not inflation driven, are strong political pull factors in Norway. The strong unwillingness of the socialist state against investments in innovations has largely brought the same state in a position of being the primary exploiter of poor laborers from Europe and the main driving force for social dumping and social exclusion.

Much of the wages, after the intermediaries, contractors and lenders have taken their portions, are sent back home to the homeland of the workers. Sweden, for ex. experiences a capital import of billions of Swedish kroners as a direct result of labor exports to Norway, capital that contributes to keep the Swedish countryside going.

**Volunteering for youth employment.** In Europe as a whole, the unemployment figure now has reached 26,2 million. Of a EU-28 young population aged 15 – 24 years counting 57,5 million, 5,6 million are unemployed, 18,8 million are

employed and the rest, 33 million are economic inactive (European Commission, 2012). In countries like Spain, Portugal, Greece and Italy certain regions have exceeded unemployment rates of 30% and especially the youth are exposed. It is still possible, though, to find jobs in these regions for the best candidates, but for the vast majority of jobseekers it does not look promising. How, then, could the process of volunteering for youth employment contribute to speed up good solutions and partly solve the critical situation on the labor market? First, the unemployed and economic inactive people of the South should be told another story than the one they have been used to listen to. Those who are willing to work or be economic active should be encouraged to use their qualifications and skills on innovative processes leading to start-ups, even though the economic result per hours in the beginning would not exceed one and a half or two euros. Second, successful entrepreneurship will stimulate the demand for labor and the creation of new job abilities on the market. Third, even marginal incomes contribute to increase of governmental taxes and less burden on the social and welfare expenses, which gives society a win-win situation. Fourth, income based on entrepreneurial profit turns the individual from being a dependent borrower to become an independent lender. Fifth, it is better to be the head than the tail in the process of economic and democratic development of Europe; in fact, any citizen could change his or her position through innovative and dynamic contribution on the market.

**Conclusion.** Innovation is crucial for the economic and democratic development in Europe. This assumption is especially important when it comes to issues about youth employment, mobilization, social inclusion and increase of quality of life. It should be easy for anyone to understand and accept political arguments for youth to travel abroad to find jobs and new opportunities, but the dramatic consequences of a policy encouraging youth leaving the local society which has been the fundament in their lives, calls for smarter solutions to the problem. Even though not everyone on the continent is ready to take on the role as entrepreneurs, Europe needs a safe, economic, secure, just, peaceful, and democratic development; the alternatives belong to history.

## References

1. Beerbohm, Eric (2012): *In Our Name the Ethics of Democracy*. Princeton University Press. New Jersey.
2. Cobb, Jeff (2013): *Leading the Learning Revolution The Expert's Guide to Capitalization on the Exploding Lifelong Education Market*. Amacom. New York.
3. Country Fiche – Norway (2007): Austrian Institute for SME Research. Vienna.
4. Country Fiche – Sweden (2007): Austrian Institute for SME Research. Vienna.
5. Krugman, Paul (2012): *End this Depression now!* New York: W.W: Norton & Company.
6. Morris, Ian (2013): *The Measure of Civilization How Social Development Decides the Faith of Nations*. Princeton University Press. New Jersey.
7. Newman, Michael (2005): *Socialism a Very Short Introduction*. Oxford University Press Inc. New York.
8. Sandal, Jan-U. (2007): *Sosial - Entreprenøren, Agent med rett til å endre*. Kolofon. Oslo.
9. Sandal, Jan-U. (2012): *Labor, Innovation and Strenuousness of life. The Journal of the Economic Society of Finland* No 3, p. 157 – 176.
10. Schumpeter, Joseph J.A. (1934/2008): *The Theory of Economic Development*. New Jersey: Transaction Publishers.
11. Stiglitz, Joseph (2012): *The Prize of Inequality: how Today's divided Society Endangers our Future*. W.W: Norton & Company, Inc. New York.

12. Strossel, John (2012): No they Can't Why Governments Fails – But individuals succeed. Simon & Schuster, Inc. New York.
13. Sweden-US Open (2013): 10<sup>th</sup> Anniversary, Stockholm, Sweden.
14. Warren, Mark E. (2003): The Political Role of Nonprofits in a Democracy. *Society* vol. 40 no. 4, p. 46-51.
15. European commission, Eurostat (2012): Reading date 2014-02-19
16. European Commission: Employment Package (2012): Reading date 2014-02-19 <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1039&langId=en>
17. European Commission: Europe initiatives 2012 (2012): Reading date 2014-02-19 <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=956>

#### Анотація

Ян-Урбан Сандал

### РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В РОЗВИТКУ ДЕМОКРАТІЇ ТА ЕКОНОМІКИ ЄВРОПИ

*Право на пошук кращого майбутнього для себе і своєї сім'ї є одним із основних прав та особливостей якісної демократії. Однак, наслідки мають вирішальне значення, коли сотні тисяч місцевих жителів по всій Європі залишили своє суспільство, яке складало основну їхнього життя, щоб знайти роботу і нові можливості за кордоном. Інновації відкривають нові шляхи вирішення проблем і передбачають те, що окремі особи і суспільство зокрема в змозі зробити те, що раніше не могло. Основна мета соціальної інновації - зробити світ кращим для кожного. Людям всієї Європи слід почути іншу історію, відмінну від тієї, яку вони чули раніше. Ті, хто бажає стати економічно активним, мають бути заохочені використовувати свою кваліфікацію та навички для інноваційних процесів кредитуванням стартапів, навіть якщо економічний результат на початку не перевищуватиме півтора чи два євро. Бути підприємцем означає прямий контроль над виробництвом і займати лідируюче місце в розвитку суспільства в більш демократичному напрямку. Така ситуація дає можливість піднятися на верхівку, а не бути в кінці економічного та демократичного розвитку Європи.*

**Ключові слова:** інновація, соціальне підприємництво, зайнятість молоді, якість життя, демократичний розвиток.

#### Аннотация

Ян-Урбан Сандал

### РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ ДЕМОКРАТИИ И ЭКОНОМИКИ ЕВРОПЫ

*Право на поиск лучшего будущего для себя и своей семьи является одним из основных прав и особенностей качественной демократии. Однако, последствия имеют решающее значение, когда сотни тысяч местных жителей по всей Европе покидают свою страну, чтобы найти работу и новые возможности за рубежом. Инновации открывают новые пути решения проблем и предусматривает, что отдельные лица и общество в частности в состоянии сделать то, что раньше не могло. Основная цель социальной инновации - сделать мир лучше для каждого. Тот, кто желает стать экономически активным, должен быть поощрен использовать свою квалификацию и навыки для инновационных процессов кредитованием стартапов, даже если экономический результат в начале не будет превышать полтора или два евро. Быть предпринимателем предусматривает прямой контроль над производством и лидирующее место в развитие общества в более демократическом направлении. Такая ситуация дает возможность подняться на верхушку, а не быть в конце экономического и демократического развития Европы.*

**Ключевые слова:** инновация, социальное предпринимательство, занятость молодежи, качество жизни, демократическое развитие.

<sup>1</sup>Paper presented at the International Conference on Volunteering for Youth Employment, Mobilization, and Social Inclusion & Quality of Life 25 – 26 October 2013.

<sup>ii</sup>The three flagships initiatives of the Europe 2020 strategy are youth on the move, an agenda for new skills and jobs, and European platform against poverty and social exclusion (lifting 20 million Europeans out of extreme poverty within 20120).

## THE PRINCIPLE OF JUSTICE AND THE UNIVERSALITY OF THE POLISH SOCIAL SECURITY SYSTEM. OUTLINE OF THE PROBLEM

*The reform of the social security system, conducted in 1999, unfortunately did not meet our expectations which directly results from the study of the author. Pension funds, which were suppose to build our capital retirement became an ideal source of financing the budget deficit through the purchase of the treasury bonds. Social Insurance Institution as a state fund does not generate any profit - it was claimed by Finance Minister V. Rostowski and other similar thinking economists and politicians. On the contrary, it has been generating losses for several years and our accounts are assigned only by indexed for inflation amounts. The worst feature of the system is its compulsion for us as a citizens. The system is neither general nor fair.*

**Keywords:** social security, justice, universality, reform, pensions.

**Introduction.** In 2011 the Minister of Finance together with the Prime Minister and the Minister of Labour started discussion about the existing system of social insurance and pensions of the Polish citizens. This discussion, sometimes very rough, lasted more than two years. The Minister of Finance has decided - in the name of greater benefits in the future - to withdraw a part of the funds transferred to pension funds and assign them to the ZUS. After more than 14 years of the reformed system was to prove that it is inefficient and the retirement from the two pillars does not provide us with decent benefits on retirement. So the money, received as compulsory contributions - and it is not subject to any discussion - were again divided by politicians. Again, we did not get a chance and possibility to distribute our money.

These changes were introduced in the name of widely understood - by the politicians of course - rules. They talked about solidarity and justice. About the fact that the system should be universal. Looking at these debates we can have impression that few interlocutors do not know what they talk about. They raised the issues of universality, which should be understood as equal social security coverage of the whole society. Nevertheless certain group of professions was excluded from the universality of the system at the beginning.

In the aspect of justice we can talk about the principles of social solidarity, which are:

1. All insured people should bear the costs of benefits,
2. Everyone should have equal access to benefits,
3. The benefits are redistributable, which means that the working people can (or should) pay for the inactive ones.

The synonym for the fair behaviour is proceeding impartial and objective. In other words, the justice is fair and right conduct. If this statement is true, as noted by K. Sopoćko, the problem is when trying to define the "social justice" [7, s.310]. There can be no social justice different from the justice in the meaning stated above. On the other hand the politicians want to claim their rights to define these terms in different ways, depending on budget and social needs. They defined justice and solidarity in their own way, which means that it is applicable to the whole society except costs

which are to be bear by certain group of people only [3, p.84-85].

In this paper, the author focuses on considerations related to the social security. In his deliberations the author was critical of, invoked by some politicians and economists, the principles of justice and the universality of insurance system. There are shown solutions which are demotivating to insured people on the contrary to what some politicians and economists think. At the same time, to not rely only on subjective assessment of the author, this paper includes results of the author's research. This research was conducted in the form of survey among the inhabitants of the city of Radom and its surroundings. Its main theme was perception of the social insurance system in terms of universality and justice. There was no need to focus on deficit neither of the ZUS nor public finances because these figures are well known by the society. In the author's opinion described considerations are very important because of changes made in pension system in terms of its equality and universality. And what is more it is very important because the Government always emphasized security for the people on retirement. The changes unfortunately affected only people who are still working and paying tribute in form of security contributions. The regulations introduced between 2012-2014 had no influence on the people in "privileged groups". The author of this study does not remember any discussions about the principles outlined in the title.

**Where is the universality.** If we assume that the social security system is universal and its goal is to achieve, described in Article 67 Paragraph 1 of the Polish Constitution, the right of every citizen to get social security when reaching the retirement age it should be noted that it does not fully respect the constitutional statements [1, p. 240]. The Polish legislation only for itself comprehensible manner established universality of the social security system. During the conversations about the universality politicians again aimed for reform of countryside and contributions from the farmers. There were various suggestions and even certain amounts [9]. Perhaps many of the proposals consist of good solutions but many of those can be read as demagoguery. How to explain the proposal to pay contributions to the Social Insurance (ZUS) by the farmers without the idea of

calculating their income. At the moment people paying social insurance contributions pay it on the base of their wages. What is more people who have their own business pay contributions on a fixed base as well. Are all farmers businessmen? Regardless of the size of the farm? And what about us - consumers of agricultural products? Did anyone take into consideration the fact that the introduction of taxes or contributions to farmers will affect the consumers who suffer the consequences by paying higher prices for purchased products? Obviously this is not the only one aspect of possible changes in social insurance for farmers.

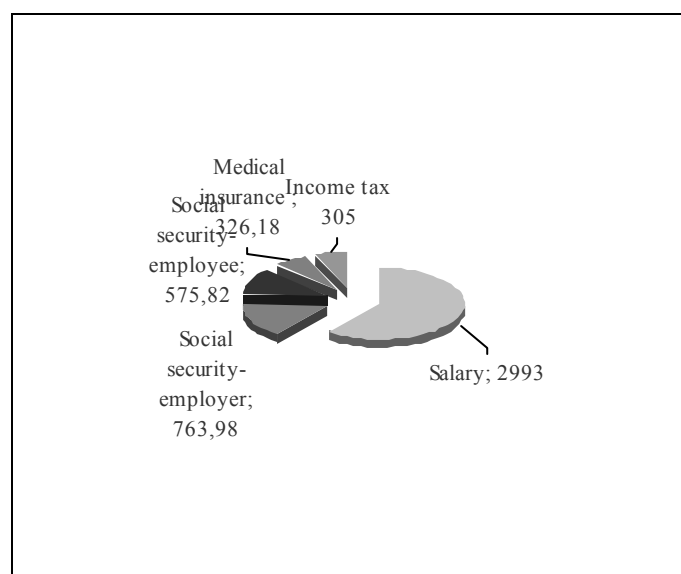
Looking at the activity of the government and parliament we can conclude that the social security system is not universal. There is a group of professions which are excluded from the system [2, p.319; 5, p.196]. When talking about universality politicians say a lot in terms of contributions paid by business and farmers. But it still does not oblige selected groups. Why the system does not cover contributions of judges, prosecutors and public services wages? Moreover the Member of Parliament have their salaries divided into two parts: the diet and basic salary. this means that they pay contributions only of a part of their wages. There comes the next question. Why, during the introduction of completely new system of social

insurance in 1999, those irregularities were not removed? It was not done neither in 2013 nor in 2014.

Was it for public or social matters? No it was not. Unfortunately the universality was not taken into consideration. There is no argument when saying that those people pay higher taxes.

Those who pay contribution for social security pay taxes as well. If Polish law allows, as determined by R. Gwiazdowski, some groups to not pay contributions why it does not do it to all citizens [1, p.240]. The legislator distorted the principle of universality, even among employees of the public services. Insurance contributions are paid of the salaries of civil servants (eg. tax offices, social security, ministries, etc.). On the other hand selected group of public sector employees have been exempted from this obligation. This is a kind of paradox. In the same public offices or police stations work side by side two persons, one of which is exempted from paying the contributions and the other is not. First of all this results in higher salary for one of the employee and may have influence on the rules of retirement.

This difference is clearly visible in example below. Figure 1 and 2 show the amount of remuneration charged by the people paying the contribution and the ones exempted from this obligation - in the examples the amount of remuneration is 4.200,00 PLN.



**Figure 1. Salary and contributions of employee obliged to pay social security**

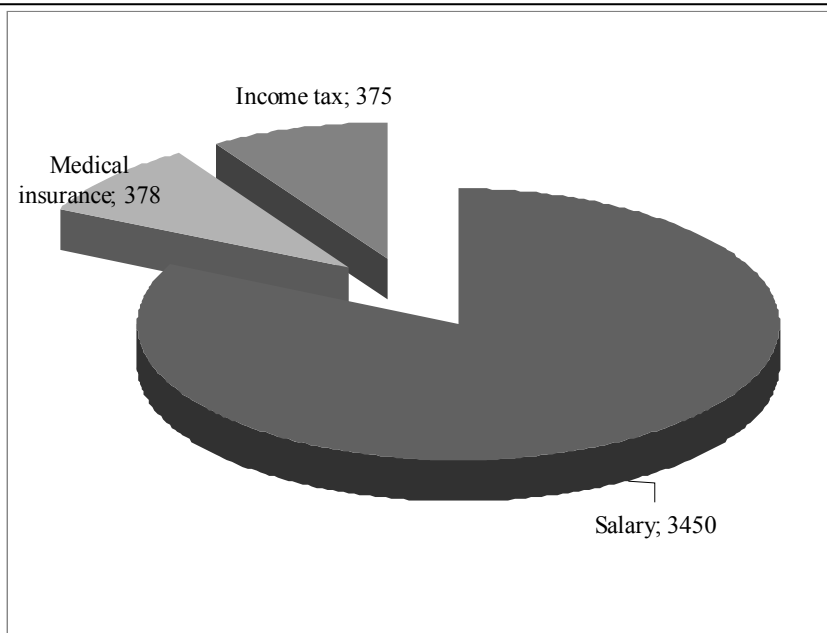
Source: Author's self study

As you can see the costs incurred by the employee and the employer differs significantly when there is an obligation to pay contributions and when such an obligation does not exist.

Moreover, a person exempted from the payment of social security contributions earns more money. Regarding actual rules during author's survey two questions were asked: how they evaluate the Polish social security system and whether they agree for

continuation of exemptions of certain group of employees from paying contributions. Figure 3 and 4 show the structure of the response.

As it is clearly visible only 6% of the respondents have positive view of social security system. Over 80% of respondents speaks negatively or very negatively. This shows that the community does not accept the actions of politicians who make another attempts to reform the system.

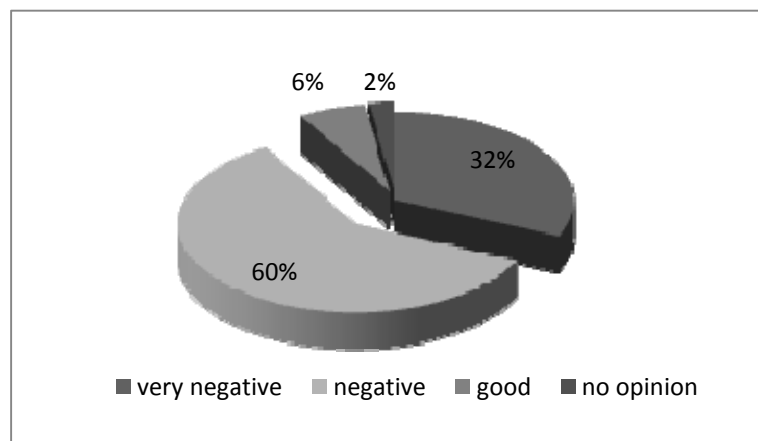


**Figure 2. Salary without social security contribution**

Source: Author's self study

Almost 90% of respondents are against maintaining privileges for certain professional groups. It means that Polish society is aware that the responsibility for paying contributions for unemployed and, what is more, working people is on its side. It is significant that a people excluded from the social security system on their retirement still remain dependent on society. The situation that they get retirement from special funds dedicated to it does not mean that it is not financed by society. It is not truth.

Their retirement is financed by us when paying contributions. Throughout whole period of activity they receive higher salaries while not bringing anything to the social security system. Only 11% of respondents were in favor of maintaining existing rules. It can be assumed that they have among their relatives or friends a person who is exempted from this requirement, or who consider the current solution is good.



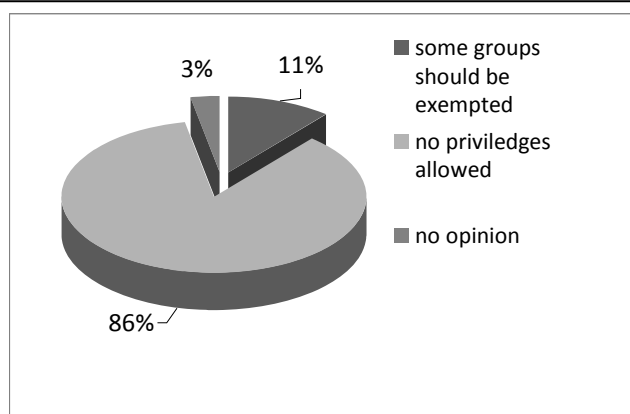
**Figure 3. Evaluation of the social insurance system**

Source: Author's self study

At this point we should notice the action of the legislator which distort the idea of universality. The author emphasizes introduction of the so called "amnesty of social security contributions" for some business holders [5; 8]. By introducing one regulation we discontinued contributions that were not paid for a period of 10 years. It is introduced at the time when

politicians mention about crisis of public finances and deficit in the ZUS. All unpaid contributions will have to be paid by other citizens. Regarding the information provided by the media over 400 thousand people can use the "amnesty". This will cost Polish country nearly 1 billion PLN.





**Figure 4. Exemption from paying contributions by certain group of employees. Should it be left unchanged?**

Source: Author's self study

The amnesty covers all unpaid contributions during years between 1999 to February 2009. The law states that the period for which no contributions are paid will not be used for calculating the rate of retirement. But what does it mean in a situation where in Poland people mostly get minimum retirement.

This means that even if the taxpayer does not pay contributions enough for his retirement he is able to receive it because it is guaranteed by the law.

At this point the author is considering the question of how to reward people who honestly pay public dues. Will it be demotivating for them? What legislator has provided for them as a reward? The author already knows it. The government has prepared for us few surprises by the end of the 2012. There are new rules for the use of the web and tax relief for children.

**What about the justice?** This considerations cannot end the discussion about the principles of universality. It is necessary to speak over the justice as well. It is important because that these two principles exist together. Violation of the principles of universality has a significant influence on the perception of justice. We cannot assume that the justice means equality. Equally does not mean fair. In the name of the widely understood, by politicians and some economists, justice farmers should pay contributions and taxes. But again no one mentioned about certain professional group which is exempted from paying social security contributions.

It is not fair favoring some groups with early retirement. Is it fair that some people go on their retirement at the age of 30-40? Is it fair from the point of view of the rest of society that we enabled early retirement for prosecutors of the National Prosecution even after several years of work? Today these people are at the age of 40-50 and get the salary of 15,000 PLN per month. It will last until they reach the age of their retirement when they will be able to get the retirement of 75% of their last salary. Throughout their whole professional life they will not pay any social security contributions. However they will get money from the same system. Without any contribution they will receive a significant "dividend" from the rest of society.

There are many other questions. Why does the system, as a employer, take contributions from one of the employees and from the other it does not? Why people who work for the public services (eg. tax office,

ZUS) have to work until they reach the age of 67? Maybe there is a possibility to exempt every public service workers from paying contributions for social security? Maybe we should do the same with the age of retirement and make it the same for everyone? From this point of view we can say that Polish country, as a employer, discriminates its own employees. We cannot say about the respecting the principles of justice. We can also consider, mentioned above, "amnesty" of social security contributions in terms of justice. It is not reasonable or economical from the social point of view. Redemption of contributions for business holders who, for various reasons, did not pay it will not improve the condition of the business sector. The redemption only allow certain entities to avoid the execution of their assets. Remitted amount will have to be paid by the rest of society, which is not possible to hide their income or to adjust expenses. There is no need to search for another examples of the failure of respect the principles of justice.

Some groups of professions are exempted from paying contributions, some get it remitted but those who want to earn some extra money because of low retirement rate are obliged to pay taxes again.

It seems that people who are on their retirement should no longer pay any money for social security. Why? I will emphasize it once again - they have already paid taxes and contributions. Now taking additional employment they have to pay taxes again on behalf of those appointed by politicians. They, like the rest of the citizens, are forced to fund the benefits of prosecutors, judges, policemen or soldiers. It is not fair to maintain this situation to persons at age of 30-40. Today these people are placed in the new retirement system and seeing such diversity among selected groups do not accept this. The author is in the same situation and believes that it is not fair neither from economical nor justice point of view [4, p.192]. Someone could obviously say that those who are unhappy about the retirement system could be judges, policemen or firefighters. They could, of course. But do we need so many employees in public services. We do not. Maybe it is easier to change the law for several thousand public servants instead of several million of the rest.

Mr. Waldemar Pawlak, former Prime Minister, said that he did not believe in the state retirement. He told the truth but he did not pointed to any solutions helpful for

people who starts his working career. Maybe we can take into consideration his proposal of disbanding the ZUS and making KRUS the primary social insurance. How should we save money for our retirement - as proposed by W. Pawlak - when more than 30% of salary is grabbed for the funds and taxes. Persons exempted from social security contributions receive higher wages (see Figure 1 and 2). Additionally other regulations determine their retirement which means that they get other retirement benefits very often higher than those who get the retirement from ZUS.

**Summary.** In the context of consideration of the principles of justice and the universality the author believes that in this study he indicated only a few examples of their violation. The rules which should be a kind of pillars of social security system are not respected. Analyzing the arguments for and against there can be visible that many of the people showed by the media did not understand the problem.

For them, justice and universality means something completely different. It could be that they understand the

importance of these principles in a different way but they are not able to present any arguments in their favor. If they finally do those arguments are acceptable by the rest of society.

Polish system introduced a kind of saving compulsion for our future retirement which violates our freedom to make decisions about our money. Additionally our country attempts to over-regulate our lives. Those activities may reduce our motivation to take further action. This is what happened with our social security system. Not only the business holders, as employers, are complaining about contributions rate. Employees are doing it as well. The Government and the Parliament decided that they are the only ones who can decide about our savings. Unfortunately it comes from the lack of funds in the state budget and our savings are to be used as current expenditures.

The completion of activity on the labour market is associated with peace and rest. Unfortunately, as it comes from the analysis, it will be associated with decreasing life standard.

#### Bibliography

1. Gwiazdowski R., Emerytalna katastrofa i jak się chronić przed jej skutkami, Wydawnictwo Zysk i s-ka, Warszawa 2012
2. Gwiazdowski R., A nie mówiłem? Dlaczego nastąpił kryzys i jak najszybciej z niego wyjść?, Wydawnictwo PROHIBITA, Warszawa 2012
3. Kosek-Wojnar M., Zasady podatkowe w teorii i praktyce, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012
4. Możyłowski P., Składki na ubezpieczenia społeczne jako czynnik kształtujący pozapłacowe koszty pracy [w:] Prawo pracy czynnikiem skutecznego kierowania ludźmi, red. A. Nowak, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Nauk Społecznych i Technicznych, Radom 2013
5. Możyłowski P., Peretiatkowicz A., Składki na ubezpieczenie społeczne jako składnik kosztów pracy, [w:] Gospodarka Polski po wejściu do Unii Europejskiej, red. S. Dolata, Akademia Polonijna w Częstochowie, Częstochowa 2007
6. Możyłowski P., Prawno-administracyjne bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w świetle opinii 12. (21.11.2013)
7. Sopoćko K., System emerytalny w Polsce a „sprawiedliwość społeczna” [w:] Młodzi ekonomiści wobec kryzysu. Gospodarka. Finanse. Rynek pracy, Zeszyty naukowe, nr 569, Szczecin 2010
8. Ustawa z dnia 09 listopada 2012 r. o umorzeniu należności powstałych z tytułu nieopłaconych składek przez osoby prowadzące pozarolniczą działalność (Dz. U. z 2012 r., poz. 1551)
9. [http://www.dziennik.pl/polityka/article544471/Pawlak\\_od\\_KRUS\\_zalezy\\_los\\_koalicji.html](http://www.dziennik.pl/polityka/article544471/Pawlak_od_KRUS_zalezy_los_koalicji.html) (08.02.2010)
10. [http://www.kurierlubelski.pl/arttykul/1014433,czyje-to-pieniadze,id,t.html?cookie=1\(13.10.2013\)](http://www.kurierlubelski.pl/arttykul/1014433,czyje-to-pieniadze,id,t.html?cookie=1(13.10.2013))
11. <http://www.tvn24.pl/wiadomosci-z-kraju,3/zus-czy-ofe-polacy-zle-oceniania-obie-instytucje,373468.html>

#### Анотація

Яцек Барански

#### **ПРИНЦИПИ СПРАВЕДЛИВОСТІ ТА УНІВЕРСАЛЬНОСТІ ПОЛЬСЬКОЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ. ПЛАН ПРОБЛЕМИ**

*Реформування системи соціальної безпеки в 1999 році, на жаль, не виправдало наших очікувань. Пенсійні фонди, які мали б забезпечувати вибуття основного капіталу стали ідеальним джерелом фінансування дефіциту бюджету за рахунок купівлі казначейських облігацій. Як зазначають економісти та політичні діячі, інститут соціального страхування в якості державного фонду не створює ніякого прибутку, а навпаки, – став причиною наростання збитків протягом декількох років і наші рахунки присвоюються лише через індексовану величину інфляції. Негативною рисою системи є її обов'язковість для громадян. Система ні узагальнена, ні справедлива.*

**Ключові слова:** соціальна безпека, справедливість (правосуддя), універсальність, реформа, пенсії.

#### Аннотация

Яцек Барански

#### **ПРИНЦИП СПРАВЕДЛИВОСТИ И УНИВЕРСАЛЬНОСТИ ПОЛЬСКОЙ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ. ПЛАН ПРОБЛЕМЫ**

*Реформирование системы социальной безопасности в 1999 году, к сожалению не оправдала наших ожиданий. Пенсионные фонды, которые должны обеспечивать выбытия основного капитала стали идеальным источником финансирования дефицита бюджета за счет покупки казначейских облигаций. Как отмечают экономисты и политические деятели, институт социального страхования в качестве государственного фонда не создает никакой прибыли, а наоборот, – стал причиной нарастания убытков в течение нескольких лет и наши счета присваиваются только через индексированную величину инфляции. Отрицательной чертой системы является ее обязательность для граждан. Система ни обобщенная, ни справедливая.*

**Ключевые слова:** социальная безопасность, справедливость (правосудие), универсальность, реформа, пенсии.

## NOMINAL, EFFECTIVE AND MARGINAL TAX RATES OF THE HOUSEHOLDS AND ENTERPRISES IN POLAND

*The article presents the applicable income tax in Poland from individuals. It discusses the tax rates and the amount thereof, and particularly the efficiency of taxation. The tax presented has evolved over the years. The rules for the taxation and tax functions have evolved as well. The legislator formed all kind of tax relieves depending on the objectives and set direct taxation. While the Poles learned to pay tax what appears frequently in discussions is the amount of tax. Politicians and economists argue about effectiveness of the taxation and tax rates. This situation still remains not resolved. The fact is that it is a tax with a significant share of the tax revenues of the state budget and loads of taxpayers.*

**Keywords:** *Effective tax rate, direct tax, tax burden, taxation rules, tax relieves.*

**Introduction.** The tax system in Poland was built on the wave of change in early nineties of the twentieth century. The Polish tax system is a multi-tax system. It means that Polish taxpayers pay few taxes at the same time depending on their professional activity. One of the tax, which was introduced during the time of transition is the income tax of individuals. It is a direct tax. This tax is levied on the income of individuals who receive income not only from employment. It affects incomes from their business or pensions. This tax is one of the state budget revenues.

Often in discussions of the tax issues we focus on the marginal rates but forgetting the effective influence on taxpayers. In consideration of the efficiency of the taxation the marginal tax rates could not be ignored. If we want to measure how the tax system affects our burden or distorts incentives the perfect example is to show the marginal tax rate. The term of the tax burden in this paper will be described as the amount of tax to income ratio. The income, from the income tax point of view, is not the base of the tax because it is determined by deducting the relieves. Instead, it is a category more or less close to the actual taxable income. In the analyzed period in Poland, the marginal tax rates were at a similar level when followed by the increase or reduction of a few percentage points. By the end of 2008 the income tax was made of three tax rates and thresholds. More reliable is describing effective tax rates which are actually affecting our incomes. Those, in Poland, differed from the tax ranges and depending on the use of tax advantages. In this study analyses precisely the effective taxation of individuals. The reader is shown the effective tax rate year by year.

Moreover it is pointed that changes of the level of taxation were at differed significantly depending on the tax range and the use of tax relieves. The attention is paid to the fact that since 2009 in Poland two tax rates and two tax thresholds are valid together with significant reduction of tax relieves.

**Marginal, nominal and effective taxation of individuals in Poland.** Figure 1 shows the effective tax rate by source of income and the tax scale in the years 2000 - 2012 for the 1-st and 2-nd income tax range. Regarding the fact that from 2009 the 3-rd tax threshold is no longer valid the graph shows effective taxation in years 1994-2008 for the highest income tax range. Table number 1 shows the marginal, nominal and effective tax rate of the income tax of individuals for the different tax threshold in the years from 1993 to 2009.

Referring to the data, contained in Figure 1 in 1997, despite of lowering tax rates by 1 percentage point the effective affect on income increased by 17.1%, an increase of nearly 1 percentage point compared to the previous year. This happened because the tax cuts were offset by relieves redesign, (which since 1997 have been deducted from the tax) as well as the termination of some of them. Another reduction in tax rates made in 1998 contributed to a reduction in the effective tax rate to 16.2 %, less than 1 % compared to the previous year. In the years 1999 - 2003 tax rates have not been changed, and the effective affection remained at a similar level and was approximately 15.6%. The decrease in this period, compared to 1998, the effective tax rate by approximately 0.6% was due to the increase of the use of tax relief and indexation of the tax scale. Also in the following years, 2003 - 2005, effective tax rates

were at a level of about 16%. In 2006 there has been a significant increase of the effective tax rate to a level of 18.29% and then fall back to about 15 percentage points (15.34% in 2007). In 2008 effective tax rate reached 16.19%. The introduction, in 2009, of two tax thresholds of 18 and 32% did not result in a reduction of effective tax rates. Moreover it resulted in their growth. Rates growth in 2006, 2008 and 2009 was related to the changes made in the tax system associated with relieves for constructions expenses, interests on estate purchase or salary growth which resulted in transition to the higher tax threshold.

Data in Figure 1 shows that the largest increase of the nominal affect of income occurred in 1997. In comparison to 1996 it was 2.15 % (from 16.23% in 1996 to 18.38 % in 1997). It resulted precisely from the changes introduced in the countdown concessions - relieves deducted from the income amount changed into deducted from the income tax. These changes resulted in a significant increase in the difference between the nominal and effective tax rate in 1997<sup>1</sup>. In the years 1994 - 1995 when the income tax of individuals included only a few tax relieves, the difference was not too much and was stable at a level of about 0.06 percentage point. It can be assumed that in the first years from the tax introduction the difference was even smaller. This was due to low level of awareness of taxpayers and a small scale of use of available relieves. In the years 1996 - 2004 it reached a level of 2 percentage points up to year 2005 and then fall again to around 1.5%. These differences reflect the impact of tax relieves on the effective income tax burden on individuals. Since 2009, we observed a slight but steady increase in the effective tax despite the fact that two tax thresholds were introduced. This is due to the termination and reduction of the tax relieves in subsequent years.

As the data in the table shows a significant increase in the difference between the nominal and effective tax rate was recorded in 1997. As a result of tax deductions the tax burden was lowered by the taxpayers from the second and third tax threshold. In the years 1997 - 2003 the discussed difference in the second tax threshold was 2.9 while in the third - 4.1 percentage points in average. In the subsequent years this proportion slightly decreased. In case of taxpayers from the first tax threshold this

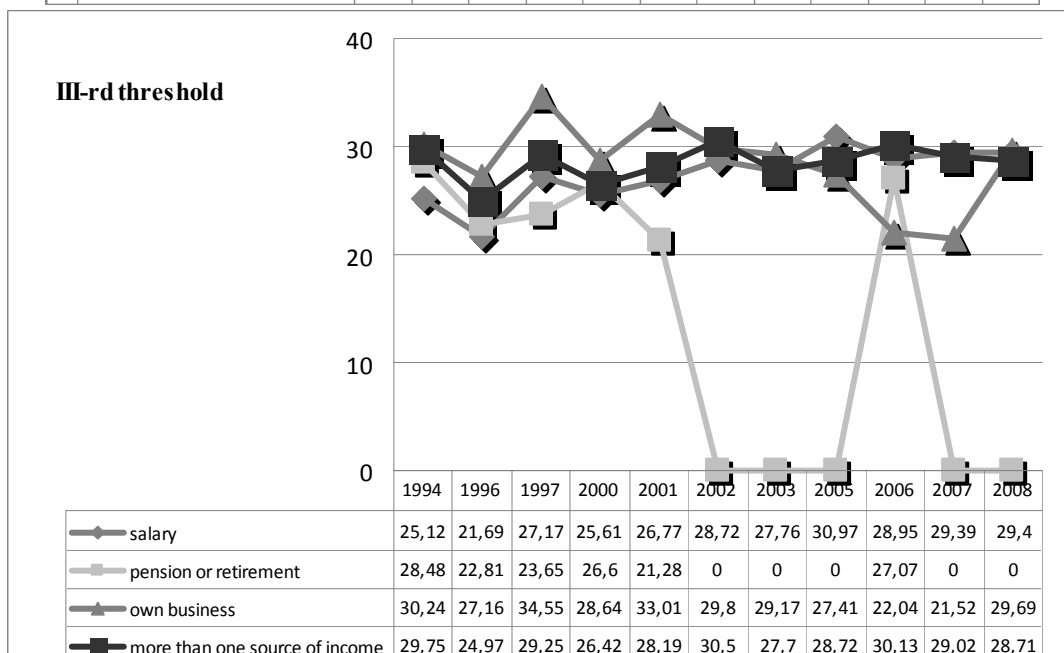
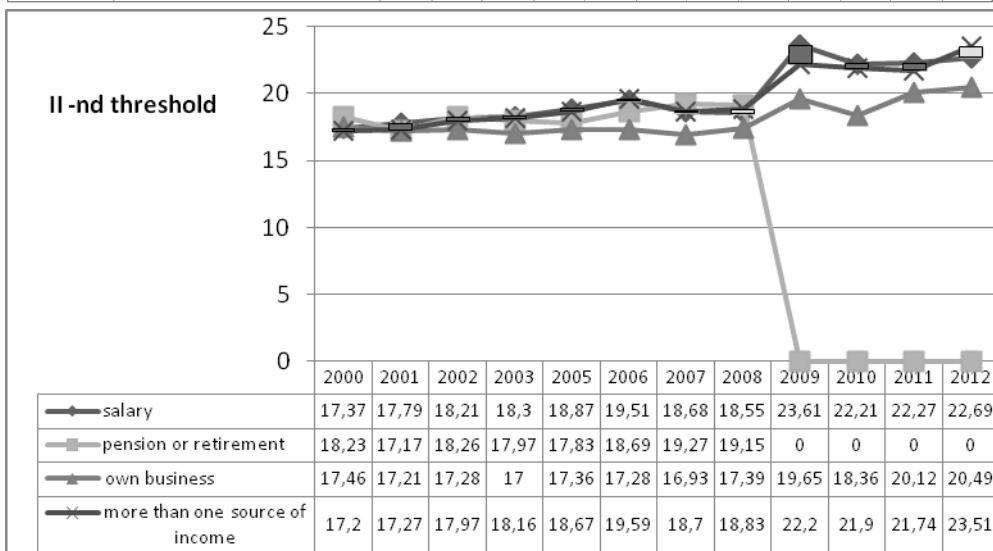
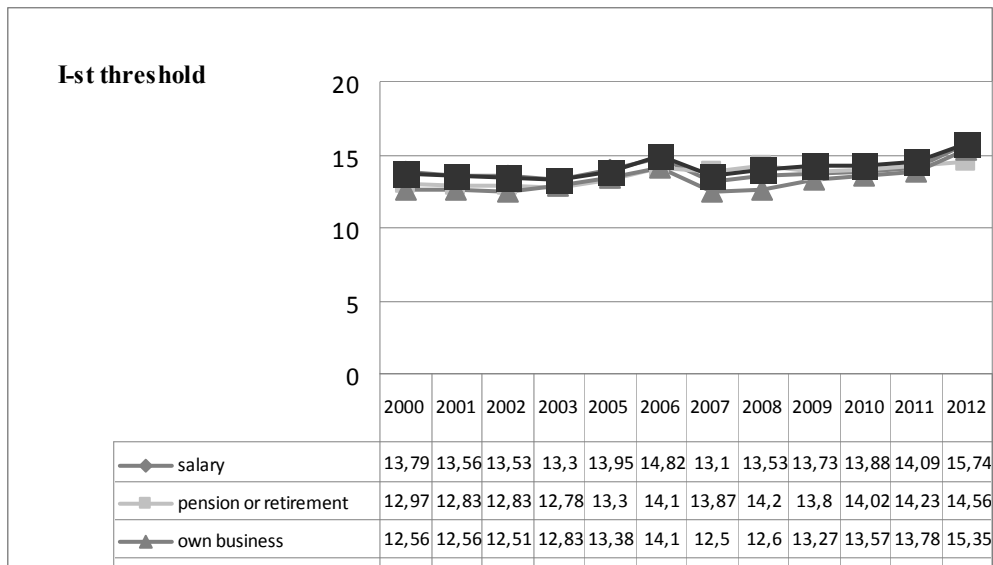
difference increased from 1.12 in 1997 to 1.52 in 2003 reaching an average of 1.4 percentage points. From this we can conclude that this group of taxpayers lowered the tax burden the slightest. In all tax thresholds the biggest difference between the tax rate and the effective tax rate was recorded in 1996 when it was almost 6, 17 and 20 percentage points respectively. The taxpayers from the first threshold apart from temporary reduction in 1997 are affected by difference growth since 1998. In contrast, in the second tax threshold we observe the opposite regularity. This follows from the fact that from year to year this difference decreased and finally reached the level of approximately 12 percentage points. For taxpayers from the third tax threshold these difference was subject of significant fluctuations and reached a level of 12 percent and next reached approximately 11 percentage points.

It is worth noting that the biggest difference between the effective tax rates for specific tax thresholds occurred in the group of taxpayers receiving incomes only from their business and freelancers<sup>2</sup>. Taxation for this group of taxpayers in average was respectively 11.8, 16 and 29.8%. The biggest difference occurred in the years 1997 and 1998 when in the first tax threshold the tax burden was 11.1 and 9.7%, and in the third - 34.5 and 32.4%. The smallest difference between the effective tax rates occurred in the group of taxpayers receiving income only from the pension or retirement. Those taxpayers paid relatively high taxes in first and second tax threshold and low taxes in third threshold at the same time. Similarities can be observed in the group of taxpayers receiving income only from the employment. In the group of taxpayers receiving income from more than one source of income the effective tax burden in first and second tax threshold was relatively low while high in the third tax threshold<sup>3</sup>. To better illustrate the differences of the tax burden the Figure 2 shows the effective burden of income after deduction of health insurance premiums by the tax scale.

<sup>1</sup> A. Małecka – Ziemińska, *Podatek dochodowy jako regulator dochodów osób fizycznych w Polsce okresu transformacji ustrojowej*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2006, page 164

<sup>2</sup> E. Małecka – Ziemińska, *Podatek dochodowy jako regulator dochodów osób fizycznych w Polsce okresu transformacji ustrojowej*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2006, page 167.

<sup>3</sup> E. Małecka – Ziemińska, op. cit., page 167



**Fig.1 Effective rate of income tax by source of income and the tax scale in the years 2000 - 2012 (in %)**  
 Source: Own study on the basis of information relating to income tax settlements from individuals for the years 1994 - 2012, Ministry of Finance, Department of Income Tax.

Table 1

## Marginal, nominal and effective tax rate on personal income tax scale by time in the years 1993-2012 (in %)

Threshold number	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Marginal tax rate</b>																				
I	20	21	21	21	20	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	18	18	18	18
II	30	33	33	33	32	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	32	32	32	32
III	40	45	45	45	44	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	-	-	-	-
<b>Nominal tax rate*</b>																				
I	16,11	16,96	15,86	15,03	16,10	15,21	15,10	15,04	14,86	14,69	14,63	15,72	15,74	15,95	15,12	15,43	15,28	15,37	15,49	15,43
II	18,79	20,16	16,89	16,10	20,30	20,51	20,64	20,60	20,61	20,58	20,63	20,36	20,51	20,51	20,39	20,36	23,79	23,05	22,99	23,21
III	28,18	29,68	29,29	25,32	32,18	33,42	32,78	32,21	33,05	32,61	31,23	30,34	29,94	31,28	30,57	30,36	-	-	-	-
TOTAL	17,92	19,25	17,98	16,23	18,38	18,21	17,94	17,95	17,68	17,58	17,17	18,02	17,98	19,76	16,97	-	16,20	16,24	16,4	16,47
<b>Effective tax rate</b>																				
I	-	16,94	15,84	15,02	14,97	13,93	13,55	13,50	13,30	13,22	13,11	13,20	13,31	14,40	13,49	13,85	13,93	14,07	14,25	6,91
II	-	20,11	16,88	16,03	18,26	17,19	17,23	17,27	17,39	17,99	18,11	18,05	18,39	19,22	18,67	18,71	22,75	22,03	22,02	16,17
III	-	29,39	29,29	25,19	30,89	28,05	26,12	26,70	29,14	30,10	27,98	28,02	28,10	29,79	29,10	29,02	-	-	-	-
TOTAL	-	19,19	17,97	16,20	17,13	16,17	15,54	15,67	15,61	15,85	15,35	15,56	15,66	18,29	15,34	16,19	14,88	14,87	15,19	8,15

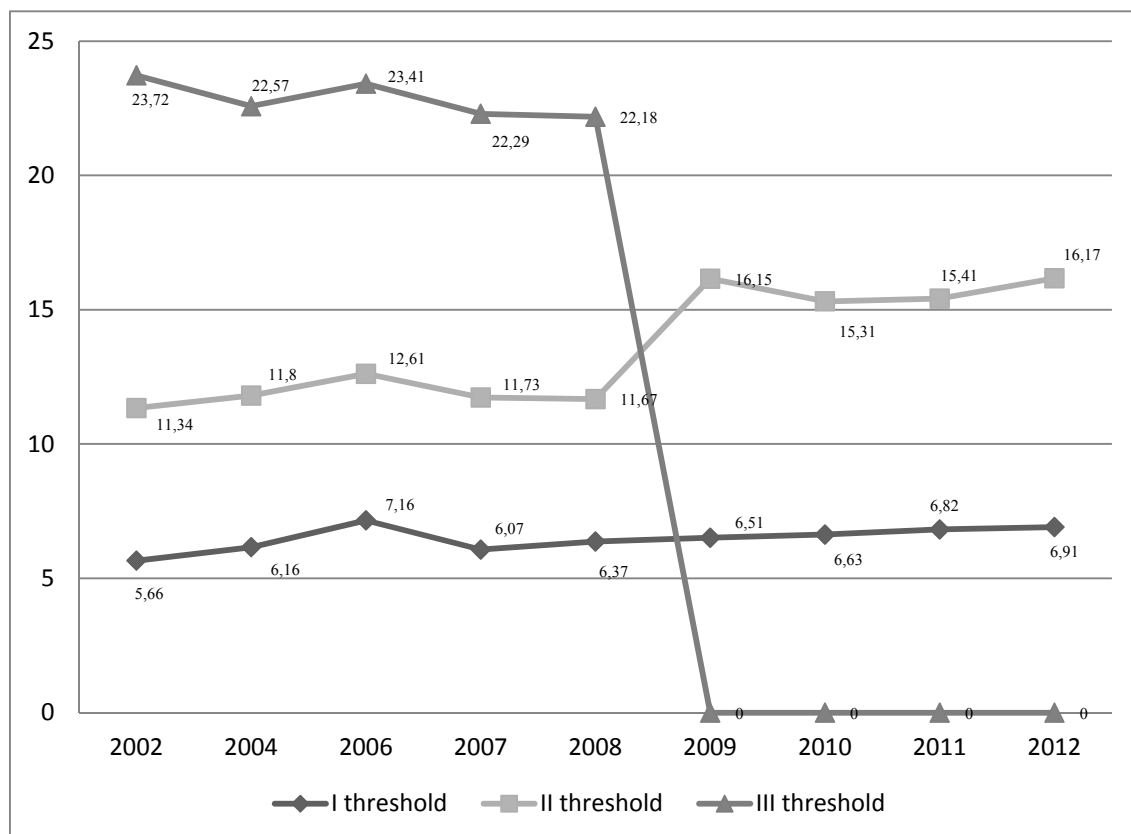
\* Average tax input (for the years 1999 to 2003 including the contribution to health insurance) the average gross income (for the years 1999-2008 after deduction of contributions for social insurance and relieves). For 2012 years indicated nominal taxation after deduction of social security contributions.

Source: Own study based on information about the settlement of income tax of individuals for each year



The marginal and effective tax rates have changed over the years. Depending on how you look at the construction of the tax scale we can extract the marginal tax rate of 45% in the years 1994-1996 next 44% in 1997 and finally 40% in the years 1998-2008. Since 2009 it is 32%. These maximum tax rates resulted in that the taxpayers were paying much higher taxes on any earned extra zloty. The construction of the Polish tax scale does not necessarily mean that taxes will be paid at the highest tax rates. This scale is so constructed that after reaching a certain level of income taxpayers pay a higher tax on extra-earned money. The scale of tax of individuals is the main rule specifying the amount of tax. On its basis it is determined how much the taxpayer will pay the income tax on money earned in a tax year. Together with income increase tax rate increases as well. This, however, does not mean that when earned 50,000 or 90,000 zloty a year the taxpayer paid income tax at the rate of 30 and 40 or currently 32%. The amount of the first tax threshold was taxed at a lower rate and only the whole surplus was charged the higher tax rate. At this point we can show example from the tax

scale valid in year 2008 when there were three tax thresholds with rates of 19, 30 and 40%. Income up to 44,490 zloty were taxed at a rate of 19 percent reduced by the tax allowance of 556.02 zloty. Excess of this amount resulted in income taxation at a rate of 30 % which meant that every zloty earned from 44,490 to 85,528 was taxed this rate. It worked the same way when the taxpayer has reached the amount of income above 85,528 zloty. Every zloty earned over 85,528 was taxed at rate of 40 percent. You can conclude that we had two marginal tax rates valid to the end of 2008. These were rates found in the second and third tax threshold. Every extra zloty earned by the taxpayer from the first tax threshold at a rate of 19% resulted in the passage to the second tax threshold with tax of 30 percent. The same "mechanism" operated in case of taxpayers who paid tax at 30% - every extra zloty earned could be taxed at 40%. The "flattening", mentioned above, of the tax scale from 2009 resulted in the marginal tax rate reduction to 32%. This means that each extra zloty earned will not result in paying more than 32% of income tax.



**Figure 2. Effective income burden after deduction of health insurance premiums by the tax scale in selected years 1999 - 200 (in %)**

Source: Own study on the basis of information relating to income tax settlements from individuals for the years 2002 - 2012, Ministry of Finance, Department of Income Tax

**The effect of tax relief on the amount of tax.** Changes of the effective tax rate on income of the individual in specific ranges of the tax scale, depending on the sources of income, reflect the changes made to the tax. Between 1995 and 1996, when the deduction of incomes was dominating, in all tax thresholds, regardless of the source of income - with few exceptions, the analyzed tax burden decreased. Furthermore a closer examination of the use of relieves by the taxpayers confirm the benefits of those which had influence on the difference between the nominal and effective tax rate. Although the income tax of individuals is an important source of budget revenues during the period it was also used to achieve the other objectives as for example: encouraging employees personal training or to stimulate housing development. The tax relieves were used for that purpose. However, as noted by E. Małecka-Ziembińska, only legal frames for their use are determined while the legislator has no effect on the final amount of deductions<sup>4</sup>. These deductions causing that effective rate of tax is lower than the tax rate itself. But not everyone can have benefits from the deductions and certainly not to the same extent. Working on this analysis is easy to see that the relieves from income tax have a very wide range and next to the revenues, costs of obtaining or tax scale were very important element influencing the amount of tax and thus its actual progression. Table 2 shows the percentage of taxpayers benefiting from tax relieves. Using the relieves was available from the beginning of the income tax. Unfortunately data of the amount of each deduction from the income tax and the tax scale ranges covers only the period before 1996 because the prior information speak only about the total amount of these deductions.

The data in Table 2 indicate that the largest percentage of taxpayers benefiting from the deduction was the third tax threshold in 2007. Slightly smaller share of deductions were taxpayers from the second tax threshold. The smallest share in deductions had taxpayers from first tax threshold. In different years the intensity of the use of deductions was very different. This was due to changes introduced regarding the tax relieves. Unfortunately data of the amount of

each deduction from the income tax and the tax scale ranges covers only the period before 1996 because the prior information speak only about the total amount of these deductions. The graphs 3 and 4 present relieves deducted from the income and the tax.

Analysis of data on the number of taxpayers benefiting from the deduction leads to the conclusion that there was and there still is a fairly strong correlation between the amount of deductions made and the amount of income generated. It could not be a factor which will be taken into consideration as primarily determining the scale of deductions. As second factor we can list the needs of taxpayers. As an example we can identify pensioners and people on retirement who are in a large group mostly in the first tax threshold and who rarely (if at all) expended money on education in universities or for example on the education of their children. Also it is worth noting that some of the deductions had narrow scope. At this point we can mention about relief for the purchase of instruments and aids which was addressed only to taxpayers receiving income from employment. The highest tax deduction, both relating to the average total number of taxpayers and the average in particular tax thresholds, took place in the year 2000 because of relieves reductions announced which motivated taxpayers to increase spending for housing purposes. Income tax of individuals in its construction contains a variety of legal solutions that affect directly or indirectly to the situation of the family, or that - at their appropriate wording - could be a family-oriented<sup>5</sup>. Majority of these solutions were introduced with many but a pro-family reasons, and they are family friendly only by the way. Apart from a few relatively minor relieves for the education of children none of these solutions have typically family friendly character<sup>6</sup>.

The influence of the implementation of the various functions of the income tax on individuals was also the fact that by the end of 1996 the tax relieves were deducted from income in total, before income taxation. Changing the law of income tax introduced on 1 January 1997 resulted in changing method of deduction (respecting the acquired rights, of course)<sup>7</sup>. From this date most relieves have been deducted

<sup>4</sup> E. Małecka – Ziembińska, *Podatek dochodowy jako regulator dochodów osób fizycznych w Polsce okresu transformacji ustrojowej*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2006, s. 156 – 157; Z. Ofiarski, *Ewolucja funkcji pozafiskalnej podatków w Polsce po 1990 w:* pod red. A. Pomorskiej, *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*, UMCS, Lublin 2003, s. 102 – 106; P. Możyłowski, *Prawno-administracyjne bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w świetle opinii przedsiębiorców oraz raportów Doing Business* [w:] *Przedsiębiorczość w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. Z. Ziolo i T. Rachwał, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa – Kraków 2013, vol. 9, ss. 48-60

<sup>5</sup> W. Wojtowicz, P. Smoleń, *Podatek dochodowy od osób fizycznych – prorodzinny czy neutralny?*, Dom wydawniczy ABC, Warszawa 1999, page 91

<sup>6</sup> Demands of the introduction of family-friendly tax system appear more frequently in the curricula of many political parties, political declarations, as well as in the doctrine of financial law. Among its representatives can also be seen the evolution of views on the taxation of individuals. They began to pay more attention to the fact that family situation should be taken into account which has a direct effect on the ability to provide the tax burden,

<sup>7</sup> Ustawa z dnia 21 listopada 1996 roku o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. nr 137, poz. 638)

from the tax, finding this solution for more fair because the same expenditure corresponds to the same amount of deductions. Deduction from income affected the tax progression and raised

the tax benefits of relieves in higher tax thresholds. The concept and scope of the tax relieves varied over the years surveyed.

Table 2.

## Taxpayers using the tax relieves in relations to the taxpayers in total (in %)

Year	Total	I-st threshold	II-nd threshold	III-rd threshold
1996	48,8	45,7	92,3	98,6
1997	41,1	38,7	80,9	89,5
1998	38,0	35,6	81,8	91,0
1999	47,0	44,9	84,2	88,5
2000	46,8	44,6	84,3	88,0
2001	49,4	47,5	88,7	85,4
2002	47,5	45,8	81,9	76,5
2003	46,98	45,0	83,03	80,99
2004	42,36	40,44	76,49	80,64
2005	44,89	42,78	81,19	79,93
2006	26,4	23,62	63,3	75,14
2007	39,59	37,65	73,95	73,78
2008	13,33	18,95	9,22	2,95
2009	13,36	15,98	3,09	---
2010	11,78	14,12	2,73	---
2011	11,07	13,38	2,72	---
2012	10,37	12,92	2,46	---

Source: Ministry of Finance information regarding settlement of income tax from individuals for the years 1996 - 2012.

In the surveyed period changed both subjects of deductions from income and the conditions of their use. The attention should also be paid to that some of the relieves in the second half of the surveyed period were available in the form of tax deductions but now most of them are no longer valid. As noted by E. Małecka-Ziemińska, the elimination of most deductions from the income in 1997 was explained by the reduction of tax rates<sup>8</sup>. However, the rates in 1997 were higher than in 1992 and 1993 and therefore their reduction should not have been qualified by any countervailing restrictions. The effect of deductions from income had an impact on the amount of the tax at the progressive tax scale. The deductions which reduce taxable income, we may get the effect of reducing the marginal tax rate. The taxpayers reaching high income, even if they deduct expenses of the same amount as the ones with low income, will get more "tax savings" because the deducted amount of income will be taxed with higher tax rate.

Although there is a tendency to reduce the scope of relieves and bringing real tax rates to nominal rates, various deductions and preferences have played and still play a significant role in tax systems<sup>9</sup>.

During this analysis is easy to see that the personal income tax relieves had a very wide range and next to the amount of income, costs of its obtaining or the tax scale were an important element influencing the amount of tax and thus its actual progression.

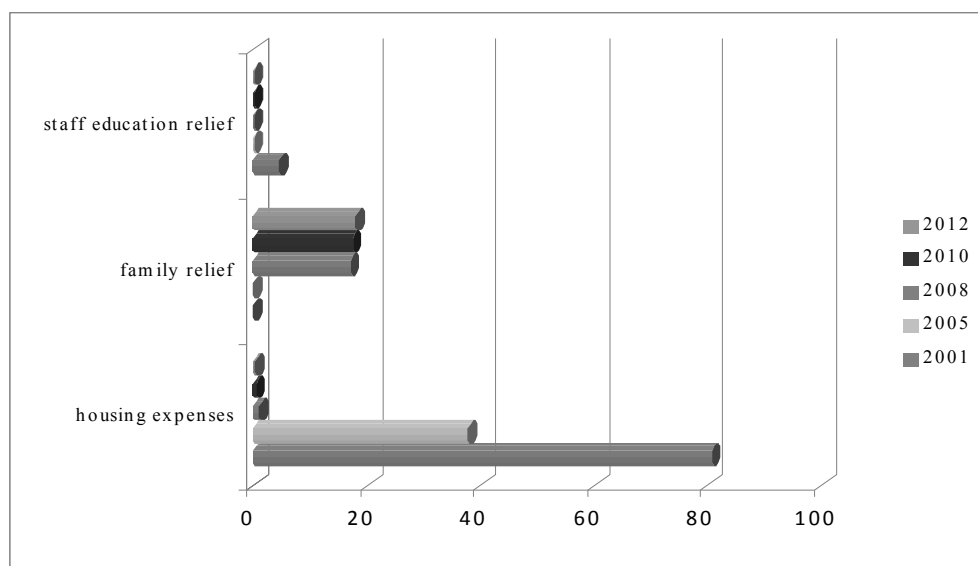
However the construction of the tax scale allowed to avoid payment of maximum tax by means of use of the maximum tax-free amount, deduction of tax relieves or joint settlement with the spouse. The construction of the tax scale caused that the taxpayers often wondered whether to take additional ways of earning money and pay higher tax or if they should give up work and take advantage of spare time.

<sup>8</sup> E. Małecka-Ziemińska, *Podatek dochodowy jako regulator dochodów osób fizycznych w Polsce okresu transformacji ustrojowej*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2006, s. 79; R. Zalewski, *Nadal metoda prób i błędów*, Przegląd Podatkowy 1996, nr 8, page 37, P. Możyłowski, *Wpływ podatków na wzrost gospodarczy* [w:] *Wybrane zagadnienia funkcjonowania podmiotów gospodarczych*. Materiały konferencyjne, pod red. Renaty Nowak Lewandowskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007

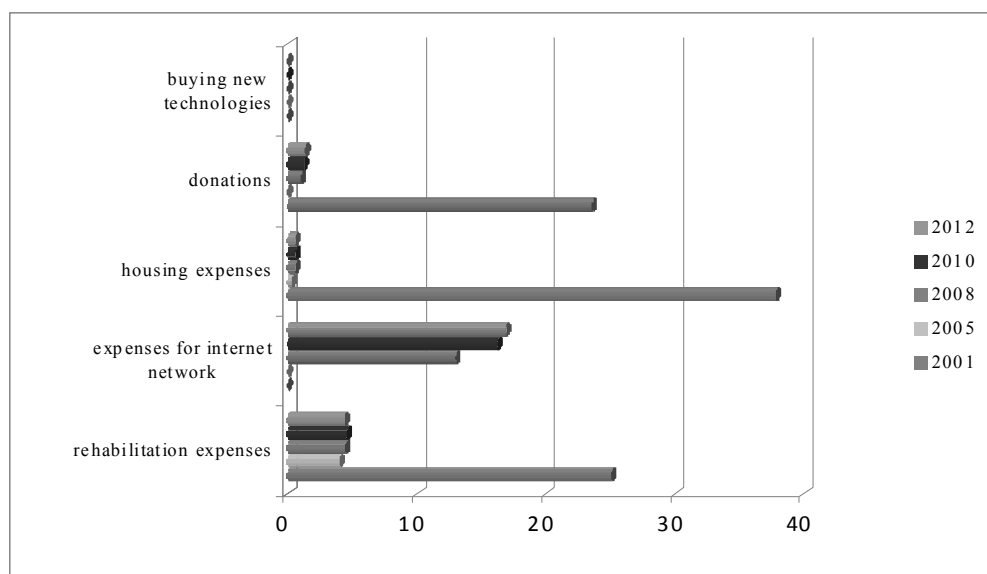
<sup>9</sup> *Finanse*, praca zbiorowa pod red. J. Ostaszewskiego, wydanie 4, Difin, Warszawa 2008, page 118; E. Małecka – Ziemińska, *Podatek dochodowy jako regulator dochodów osób fizycznych w Polsce okresu transformacji ustrojowej*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2006, pages 156 – 157; Z. Ofiarski, *Ewolucja funkcji pozafiskalnej podatków w Polsce po 1990 w*: A. Pomorskiej (red.), *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*, pod red. A. Pomorskiej, UMCS, Lublin 2003, pages 102 – 106; I. Ożóg, *Co trzeba zrobić i co można*, Rzeczpospolita 2003, nr 57, s. B3; W. Wojtowicz, *Kontrowersje wokół „prorodzinności” podatku dochodowego od osób fizycznych*, cz. 1, Monitor Podatkowy, 1999, nr 2, page 20.

However it can be concluded that not only the taxpayers taxed the highest rates had a dilemma whether to work more or not. Those taxpayers paying tax at the lower tax thresholds when

deciding on new job or expanding their business have to consider whether it will cause the payment of larger amount of the tax or not.



Graph 3. Tax relieves deducted from the income as per cent of taxpayers



Graph 4. Tax relieves deducted from the tax as per cent of taxpayers

Source: Own study on the basis of information relating to income tax settlements from individuals for the years 2002 - 2012, Ministry of Finance, Department of Income Tax

**Summary.** The effectiveness of existing tax structures has become a problem of many modern economies. Together with rising state expenditures there is need to increase revenues simultaneously which results in increased tax burden. It has happened in Poland. Regardless of how individuals and businesses respond to the

tax increase there is no doubt that it cause a deterioration of their situation. Some types of taxes, per unit of cash of tax paid, deplete income in a smaller range than the other. As shown in this article the effective tax rates were at a different level in the period considered. The fiscal policy associated with the budget needs,

has led to the reduction of most relieves. This of course resulted in tax burden increase. Even flattening progression in the tax, in conjunction with freezing of tax thresholds and reduction of most of the relieves, did not result in a reduction in the nominal and effective tax rates. It can be concluded that such action was deliberate and should cause the tax burden increase. This, in fact, has happened.

The tax laws have been changed many times to 2012. This changes aimed at the tax system to become more restrictive and tight, especially in the field of VAT and income tax of individuals. Changes made in the tax system did not have to stabilize the economy neither in the middle nor the long-term. Many of these were associated with the electoral cycle and political promises.

Any changes made in taxes were not planned and made ad hoc. This was related to the needs of the state budget, which reflects the political options. The political factor takes on a special dimension when you try to reform the tax system. It should be kept in mind that in Poland nearly 24 million taxpayers, of which nearly 98 percent pay the lowest tax rate, is a huge group of voters. Any attempt to reduction of their income will be very difficult, which can determine the behavior of the political status quo. Unfortunately, as shown above, all changes did not impose intensive work on the shape of the tax system but of the state budget. High budget deficit for several years causes that the state "goes deeper" into taxpayers' pockets when doing reduction of relieves without lowering the tax rates.

### Bibliography

1. *Finanse*, praca zbiorowa pod red. J. Ostaszewskiego, wydanie 4, Difin, Warszawa 2008
2. Informacja dotycząca rozliczeń podatku dochodowego od osób fizycznych za lata 1994 – 2012, Ministerstwo Finansów, Departament Podatków Dochodowych
3. E. Małecka-Ziembińska, *Podatek dochodowy jako regulator dochodów osób fizycznych w Polsce okresu transformacji ustrojowej*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2006
4. P. Możyłowski, *Prawno-administracyjne bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w świetle opinii przedsiębiorców oraz raportów Doing Business* [w:] *Przedsiębiorczość w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. Z. Ziolo i T. Rachwał, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa – Kraków 2013, vol. 9
5. P. Możyłowski, *Wpływ podatków na wzrost gospodarczy* [w:] *Wybrane zagadnienia funkcjonowania podmiotów gospodarczych*. Materiały konferencyjne, pod red. Renaty Nowak Lewandowskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007
6. Z. Ofiarski, *Ewolucja funkcji pozafiskalnej podatków w Polsce po 1990 w: A. Pomorskiej (red.), Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*, pod red. A. Pomorskiej, UMCS, Lublin 2003
7. I. Ożóg, *Co trzeba zrobić i co można*, Rzeczpospolita 2003, nr 57
8. Ustawa z dnia 21 listopada 1996 roku o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. nr 137, poz. 638).
9. W. Wojtowicz, *Kontrowersje wokół „prorodzinności” podatku dochodowego od osób fizycznych*, cz. 1, Monitor Podatkowy, 1999, nr 2
10. W. Wojtowicz, P. Smoleń, *Podatek dochodowy od osób fizycznych – prorodzinny czy neutralny?*, Dom wydawniczy ABC, Warszawa 1999
11. R. Zalewiński, *Nadal metoda prób i błędów*, Przegląd Podatkowy 1996, nr 8

### Анотація

Петр Модзиловски, Яцек Барански

### НОМИНАЛЬНИ, ЕФЕКТИВНИ ТА ГРАНИЧНІ СТАВКИ ПОДАТКУ НАСЕЛЕННЯ ТА ПІДПРИЄМСТВ У ПОЛЬЩІ

У статті представлено застосування податку на прибуток окремих осіб у Польщі. Розглядаються податкові ставки та їх кількість, а також ефективність оподаткування зокрема. Політики та економісти сперечаються щодо ефективності оподаткування та податкових ставок. Ця ситуація як і раніше залишається не вирішеною. Цей податок являє собою значну частку податкових надходжень до державного бюджету і навантажень платників податків.

**Ключові слова:** ефективна податкова ставка, прямий податок, податкове навантаження, правила оподаткування.

### Аннотация

Петр Модзиловски, Яцек Барански

### НОМИНАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ И ГРАНИЧНЫЕ СТАВКИ НАЛОГА НАСЕЛЕНИЯ И ПРЕДПРИЯТИЙ В ПОЛЬЩЕ

В статье представлены применения налога на прибыль отдельных лиц в Польше. Рассматриваются налоговые ставки и их количество, а также эффективность налогообложения в частности. Политики и экономисты спорят об эффективности налогообложения и налоговых ставок. Эта ситуация по-прежнему остается нерешенной. Этот налог представляет собой значительную долю налоговых поступлений в государственный бюджет и нагрузок налогоплательщиков.

**Ключевые слова:** эффективная налоговая ставка, прямой налог, налоговая нагрузка, правила налогообложения.

# ЗМІСТ

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

<b>Шилепницький П.І.</b> Державно-приватне партнерство з позицій теорії контрактів.....	3
<b>Михальчишин Н.Л.</b> Державно-приватне партнерство як метод боротьби з неефективністю функціонування природної монополії.....	7
<b>Гончар В.І.</b> Основи теорії формування і розвитку регіонального споживчого ринку.....	11

## СВІТОВЕ ГОСПОДРАСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Копилова О.В.</b> Вплив глобалізації інфраструктури фондового ринку на розвиток інвестиційних фондів.....	16
<b>Марченко Т.В.</b> Національна ідея України в формуванні нової системи зовнішніх відносин.....	21
<b>Чичина О.А.</b> Аналіз взаємовпливу основних показників світового господарства та світового енергетичного ринку в умовах глобалізації.....	25

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Коломієць О.О.</b> Оцінювання трудоворесурсної безпеки України: методи і результати.....	31
<b>Ковалевич Д.А.</b> Соціальний захист населення: реалії та перспективи.....	38
<b>Крімер Б.О.</b> Ефективність пронаталістських змін в соціальній політиці України.....	41
<b>Петрушенко Ю.М.</b> Соціально-економічна сутність та фінансова самодостатність територіальних громад.....	45
<b>Тендюк А.О., Стрижеус Л.В.</b> Теоретико-методичний підхід до управління конкурентоспроможністю міста.....	49
<b>Зірко О.В.</b> Тенденції зайнятості та безробіття населення Харківської області.....	54
<b>Лашак В.В.</b> Ефективність застосування монетарних важелів впливу на споживчі ціни в Україні.....	60

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Гуржій Н.М., Жарік Є.А.</b> Концептуальний та еволюційний розвиток теорій лідерства...	65
<b>Чмутова І.М.</b> Сутність технології управління та її ключові ознаки.....	70
<b>Донєва Н.М.</b> Концепція стратегічного управління розвитком регіонального туризму.....	76
<b>Лилик М.Я., Черданцева І.Г.</b> Особливості використання нетрадиційних комунікацій у діяльності сучасних фірм.....	80
<b>Горинь Я.О., Горинь М.О.</b> Формування маркетингової конкурентної стратегії вищого навчального закладу.....	83
<b>Мартинюк О.С.</b> Модель інтегрованої системи менеджменту якості промислового підприємства.....	86



---

## **ФІНАНСИ І КРЕДИТ. БАНКИ. БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ**

<b>Рошило В.І., Томнюк Т.Л.</b> Місцеві бюджети як основа фінансового забезпечення органів місцевої влади.....	<b>90</b>
<b>Ткачук Н.М.</b> Економічна сутність та особливості здійснення місцевих запозичень.....	<b>95</b>
<b>Сербина О.Г.</b> Теоретичні аспекти дослідження фінансових інновацій в сфері банківських послуг.....	<b>99</b>
<b>Тимошенко О.В.</b> Моделювання інтегрального показника рейтингу страхових компаній України.....	<b>103</b>
<b>Стенічева І.Б.</b> Банківські інвестиції для модернізації економіки України.....	<b>109</b>
<b>Самко Н.Г.</b> Фінансова стабільність як чинник розвитку національної економіки.....	<b>113</b>
<b>Циганкова О.Б.</b> Теоретичні аспекти та перспективи розвитку електронних грошей в Україні.....	<b>119</b>

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ**

<b>Шевєря Я.В.</b> Концептуальна основа фінансової звітності в Україні.....	<b>123</b>
<b>Яцко М.В.</b> Удосконалення класифікації користувачів фінансової звітності на основі розвитку їх інтересів.....	<b>127</b>
<b>Пархоменко О.П., Рисак О. С.</b> Інформаційно-технічне забезпечення обліку на підприємстві.....	<b>135</b>
<b>Чередниченко М.І.</b> Системний аналіз операційних витрат підприємства як функція системи управління ними.....	<b>139</b>
<b>Дерун І.А.</b> Факторний аналіз рентабельності необоротних активів заводів залізобетонних конструкцій України.....	<b>144</b>
<b>Терен Г.М.</b> Завдання аналізу ліквідності сільськогосподарських підприємств.....	<b>149</b>
<b>Бенько І.Д., Яцишин С.Р.</b> Організація внутрішнього контролю на підприємствах зв'язку.....	<b>153</b>

## **ARTICLES IN A FOREIGN LANGUAGE**

<b>Sandal J.-U.</b> The Importance of Innovation for Democratic and Economic Development in Europe.....	<b>159</b>
<b>Barański J.</b> The principle of justice and the universality of the polish social security system. Outline of the problem.....	<b>164</b>
<b>Możyłowski P., Barański J.</b> Nominal, effective and marginal tax rates of the households and enterprises in Poland.....	<b>169</b>
<b>Наші автори.....</b>	<b>178</b>

## НАШІ АВТОРИ

---

- Бенько І.Д.** – к.е.н., доцент кафедри обліку у бюджетній та соціальній сфері Тернопільського національного економічного університету
- Гончар В.І.** – асистент кафедри маркетингу Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Горинь М.О.** – к.е.н., доцент кафедри менеджменту Львівського національного університету імені І. Франка
- Горинь Я.О.** – аспірант, Львівський національний університет імені І. Франка
- Гуржій Н.М.** – д.е.н., професор кафедри менеджменту організацій та логістики Запорізького національного університету
- Дерун І.А.** – аспірант кафедри обліку та аудиту Київського національного університету імені Т. Шевченка
- Донєва Н.М.** – аспірант, Херсонський національний технічний університет
- Жарік Є.А.** – аспірант кафедри менеджменту організацій та логістики Запорізького національного університету
- Зірко О.В.** – к.е.н., викладач, Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця
- Ковалевич Д.А.** – к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
- Коломієць О.О.** – к.е.н., науковий співробітник відділу досліджень демографічних процесів та демографічної політики Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. Птухи НАН України
- Копилова О.В.** – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. Мечникова
- Крімер Б.О.** – к.е.н., старший науковий співробітник відділу досліджень демографічних процесів та демографічної політики Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. Птухи НАН України
- Лащак В.В.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів Буковинського університету
- Лилик М.Я.** – студент економічного факультету Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Мартинюк О.С.** – аспірант, Донецький національний технічний університет
- Марченко Т.В.** – асистент кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Михальчишин Н.Л.** – к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка»
- Пархоменко О.П.** – к.е.н., доцент кафедри аудиту Київського національного економічного університету імені В. Гетьмана
- Петрушенко Ю.М.** – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Сумського державного університету
- Рисак О.С.** – студент, Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана

- Рошило В.І.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
- Самко Н.Г.** – здобувач кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Т. Шевченка
- Сербина О.Г.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів підприємств та банківської справи Дніпропетровської державної фінансової академії
- Стенічева І.Б.** – старший викладач кафедри економіки підприємства та маркетингу обласного комунального вищого навчального закладу Інститут підприємництва «Стратегія»
- Стрижеус Л.В.** – к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу Луцького національного технічного університету
- Тендюк А.О.** – к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу Луцького національного технічного університету
- Терен Г.М.** – асистент кафедри обліку і аудиту Чернівецького національного університету імені Ю.Федьковича
- Тимошенко О.В.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів підприємств та банківської справи Дніпропетровської державної фінансової академії
- Ткачук Н.М.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
- Томнюк Т.Л.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
- Циганкова О.Б.** – співробітник Чернівецької філії КБ «ПриватБанк»
- Чередниченко М.І.** – асистент кафедри обліку і аудиту Чернівецького національного університету імені Ю.Федьковича
- Чичина О.А.** – аспірант, Харківський національний університет імені В. Каразіна
- ЧмUTOва І.М.** – к.е.н., доцент кафедри банківської справи Харківського національного економічного університету імені С. Кузнеця
- Шеверя Я.В.** – к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Шилепницький П.І.** – д.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича
- Яцишин С.Р.** – к.е.н., доцент кафедри обліку у бюджетній та соціальній сфері Тернопільського національного економічного університету
- Яцко М.В.** – к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Sandal J.-U.** – Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway
- Barański J.** – Master Science in economics, Radomska Szkoła Wyższa, Poland
- Możylowski P.** – Doctor of Economic Science, Wyższa Szkoła Handlowa im. Króla S. Batorego w Piotrkowie Trybunalskim, Poland

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Випуск 710-711  
Економіка**

**Збірник наукових праць**

Науковий редактор  
д.е.н., проф. Нікіфоров П.О.

Літературний редактор  
Лупул О.О.