



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ

ВІСНИК

№1(23)2014



**КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ**
04078, м. Київ,
вул. Білицька, 41/43
(044) 430 15 77, 353 42 42
info@kibit.edu.ua

РЕКТОР: ЯКОВЛЕВА Олена В'ячеславівна
— кандидат філософських наук, професор
РІК ЗАСНУВАННЯ — 1961
КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ РІВЕНЬ:
бакалавр, спеціаліст, магістр
РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ — III, IV

ШКОЛА БІЗНЕСУ КІБІТ
Відкрита у 2004 році.
Надає повний обсяг
послуг з бізнес-освіти.
Діють короткострокові
програми PDS, MBA.

www.kibit.edu.ua

Ліцензія АД № 034560
від 04.05.2012 р.

ФІЛІЇ КІБІТ:

БІЛОЦЕРКІВСЬКА ФІЛІЯ
09100, вул. Логінова, 39/2,
тел.: 8 (0446) 333 108;
8 (04463) 512 77
e-mail: info_bc@kibit.edu.ua

ВІННИЦЬКА ФІЛІЯ
21022, вул. Тарногородського, 46
тел.: 8 (0432) 69 32 62;
8 (0432) 63 06 77
e-mail: info_vn@kibit.edu.ua

ЖИТОМИРСЬКА ФІЛІЯ
10029, вул. Комерційна, 2а
тел.: 8 (0412) 44 84 07;
8 (0412) 48-24-50
e-mail: info_gt@kibit.edu.ua

ЗАПОРІЗЬКА ФІЛІЯ
69123, вул. 14 Жовтня, 15
тел.: 8 (061) 270 60 87;
8 (061) 277 00 81
e-mail: info_zp@kibit.edu.ua

ЛУГАНСЬКА ФІЛІЯ
91006, кв. Южний, СШ № 51
тел.: 8 (0642) 711 706;
8 (0642) 710 798
e-mail: info_lg@kibit.edu.ua

НІЖИНСЬКА ФІЛІЯ
16604, вул. Незалежності, 42
тел.: 8 (04631) 9 03 51/52;
8 (04631) 7 51 41
e-mail: info_ng@kibit.edu.ua

УМАНСЬКА ФІЛІЯ
20300, пров. К. Цеткін, 2
тел.: 8 (04744) 4 28 20;
8 (04744) 3 50 44
e-mail: info_ym@kibit.edu.ua

ФАКУЛЬТЕТИ:

■ МЕНЕДЖМЕНТУ ■ ЕКОНОМІКИ ■ ПСИХОЛОГІЇ

0306

МЕНЕДЖМЕНТ І АДМІНІСТРУВАННЯ:

менеджмент туристичної індустрії
менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
менеджмент підприємницької діяльності
менеджмент промислових підприємств
менеджмент охорони праці

0305

ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО:

фінанси
облік і аудит

0301

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ НАУКИ:

психологія праці та управління
педагогічна психологія
клінічна психологія

ДРУГА ВИЩА ОСВІТА

за всіма напрямками

МАГІСТРАТУРА

за спеціальністю «фінанси»

МАТЕРІАЛЬНО- ТЕХНІЧНА БАЗА:

власні навчальні приміщення,
комп'ютерні класи, доступ до Інтернет,
бібліотека, читальний зал,
власна поліграфічна база

ПРОФЕСОРСЬКО- ВИКЛАДАЦЬКИЙ СКЛАД:

висококваліфіковані фахівці
(професори, доценти,
спеціалісти-практики)

ФОРМИ НАВЧАННЯ:

денна, заочна

Диплом бакалавра, спеціаліста,
магістра державного зразка. Студенти проходять практику у державних та комерційних установах. Працює служба працевлаштування студентів. Здійснюються мовні та фахові стажування студентів за кордоном. На запрошення Інституту лекції читають професори з провідних Університетів Західної Європи. Ведеться підготовка до незалежного зовнішнього тестування з математики, української мови та літератури, історії України.

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

В І С Н И К

Випуск № 1 (23)

Київ
Видавництво КІБіТ
2014

*Висловлюємо подяку президенту Київського інституту бізнесу та технологій
Яковлевій Ірині Іванівні за підтримку видання*

Наукові статі присвячені актуальним проблемам економіки, управління, інформаційних технологій, економічного аналізу сучасного стану України.

Вісник розрахований на наукових працівників та фахівців, які займаються питанням розвитку економіки України.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

ПАСТУХОВА В.В., *д-р. екон.наук – голова редколегії*
ЯКОВЛЕВА О.В., *канд. філос.наук, ректор КІБІТ*
ЯЗИНІНА Р.О., *д-р. географ. наук – відповідальний секретар*
ВЄТЧИНОВ І.А., *д-р. екон. наук*
МИХАЙЛОВ В.С., *д-р. екон.наук*
ШИНКАРУК Л.В., *д-р. екон.наук*
ГЕРАСИМОВИЧ А.М., *д-р. екон.наук*
КОНЧИН В.І., *канд. екон. наук*
СВЕРДАН М.М., *канд. екон.наук*
ЄНА О.В., *канд. екон. наук*
КОРОСТЕЛЬОВ В.А., *канд. екон. наук*

Збірник входить до переліку періодичних наукових фахових видань, в якому можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукового ступеня доктора та кандидата з економічних наук, затвердженого постановою президії ВАК України від 10.11.2010 р. № 1-05/7 //Бюлетень ВАК України. – 2010. – №12

Відповідальний за випуск – **ЯЗИНІНА Р. О.**, *д-р географ. наук*

Вісник Київського інституту бізнесу та технологій
№ 1 (23) 2014

Видається з 2004 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
В Держкомітеті телебачення і радіомовлення
серія КВ № 880 від 01.06.2004

Засновник: ПВНЗ “КІБІТ” ТОВ

Затверджено до друку Вченою Радою
Київського інституту Бізнесу та технологій
Протокол № 7 від 26 лютого 2014 року

Тираж 500

Адреса редакції:
04078, м.Київ, Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64

Видавець – ПВНЗ “Київський інститут
бізнесу та технологій” ТОВ
04078, м.Київ, Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64
e-mail: vestnik@kibit.edu.ua

За достовірність інформації в публікаціях
відповідальність несуть автори статей.

УДК 519.71

АНДРЕЄВ М.В., д.ф.-м.н.

м. Київ

ОПТИМІЗАЦІЙНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЗАДАЧАХ КЕРУВАННЯ ЗАПАСАМИ КОРОТКОГО ТЕРМІНУ ЗБЕРІГАННЯ

Анотація. Розглянуто детерміновану модель керування запасами короткого терміну зберігання. Наведено умови оптимальності FIFO-стратегії для двох із трьох розглянутих цільових функцій. Досліджено слабкокеровану модель марковського відновлення запасів. Побудовано оптимальну та асимптотично оптимальну стратегії слабого керування запасами короткого терміну зберігання для двох критеріїв оптимальності.

Ключові слова: швидкопсувний запас, заборгований попит, втрачений попит, цільова функція, FIFO-стратегія, марковський процес відновлення запасів.

Аннотация. Рассмотрено детерминированную модель управления запасами краткого срока сохранности. Приведены условия оптимальности FIFO-стратегии для двух из трёх рассмотренных целевых функций. Исследовано слабо управляемую модель марковского восстановления запасов. Построено оптимальную и асимптотически оптимальную стратегии слабого управления запасами краткого срока сохранности для двух критериев оптимальности.

Ключевые слова: скоропортящийся запас, задерживающий спрос, потерянный спрос, FIFO-стратегия, марковский процесс восстановления запасов.

Abstract. Deterministic inventory model of short saving term is considered. The optimality conditions of the FIFO-policy for two from three considered objective functions are performed. Weakly controlled Markov renewal process is investigated. The optimal and the asymptotic optimal policies of the weakly controlled perishable stocks for two optimality criteria are constructed.

Keywords: perishable inventory, backlogging demand, lost demand, objective function, FIFO-policy, Markov renewal process of a stock.

Постановка проблеми. Існує два основних підходи до аналізу моделей керування запасами. При першому підході визначається оптимальний розв’язок проблеми при деяких, зазвичай спрощуючих, допущеннях. При другому підході розглядається поведінка моделі при різного роду збуреннях моделі, що відповідають різним правилам прийняття рішень, і вибираються моделі, які найкращим чином задовольняють екстремальним значенням цільових функцій або критеріїв оптимальності.

У цій статті розглянуто обидва підходи. При першому підході розглянуто детерміновану математичну модель [8, с. 603–614], для якої при трьох цільових функцій, що розглядаються, оптимальними стратегіями поповнення та збуту запасу короткого терміну споживання є прості FIFO-стратегії, де аббревіатура FIFO складається з перших прописних букв виразів (First-In-First-Out). При другому підході досліджено стохастичну слабо керовану модель марковського відновлення запасів короткого терміну зберігання, для якої, використовуючи результати теорії слабкокерованого збурення процесу марковського відновлення [12, с. 112–114], для двох критеріїв оптимальності, побудовано дві ефективні стратегії марковського відновлення запасів короткого терміну зберігання.

Математичну постановку обох задач у формалізованому вигляді подано в подальшому викладі.

Мета статті полягає у проведенні системного аналізу FIFO-стратегії для детермінованої моделі керування запасами короткого терміну зберігання [8, с. 604–606], яка вражає своєю простотою і являється оптимальною для двох із трьох розглянутих цільових функцій. На основі слабо керованої марковської моделі відновлення [12, с. 112–114] дослідити стратегію марковського відновлення запасів короткого терміну зберігання, у якій слабке керування збуреннями динаміки випадкового попиту та поповнення запасів, забезпечує максимальну очікувану вигоду.

Актуальність проблеми. В науковій літературі є багато робіт, пов’язаних з побудовою при різних цільових функціях оптимальних стратегій формування та збуту запасів короткого терміну зберігання. Запаси, що розглядаються, групують за категоріями відповідно до терміну їх зберігання. Попит на запас має місце для кожної з категорій, і може бути задоволеним шляхом збуту замовленої кількості одиниць запасу цієї категорії або будь-якої “молодшої” категорії. Яскравим прикладом класів проблем інвентаризації одиниць запасу, розглянутих у цій статті, є збут цільної крові в лікарні або в центральному банку крові.

Попит спочатку вважається детермінованим, і поповнення запасів також вважається відомим. Пізніше ці два припущення послаблюються до стохастичного попиту та стохастичного поповнення запасу. Виявляється, що для більшості цільових функцій, що розглядаються, оптимальними стратегіями збуту

запасу є FIFO–стратегії. У цьому випадку згідно з FIFO–стратегією вибирається старіший запас, який реально буде задовольняти попит.

Важливість вивчення таких конкретних класів моделей керування швидкокопсувними запасами можна оцінити, аналізуючи наступний приклад: розглядається лікарняний банк крові, для якого необхідно визначити оптимальний порядок поповнення та збуту цільної крові для того, щоб задовольнити потреби пацієнтів, які перебувають у лікарні. Багато факторів впливають на надходження, сортування та збут цільної крові. Деякі з цих факторів:

(а) пропозиція крові випадкова, вона надходить з різних джерел, таких як від волонтерів, корпоративних планів забору крові, платних донорів тощо;

(б) попит на кров випадковий;

(в) багато замовленої крові не використовується, і повертається в банк крові на запас;

(г) цільна кров є швидкокопсувним товаром і, для практичних цілей, припускається погіршення її якості, зниженням категорії свіжості на крок базової функції протягом 21-або 28-денного горизонту;

(д) попит на кров певної категорії може бути задоволеним з більш свіжої категорії і не старішої замовленої категорії.

Було б неправильно говорити, що лише кров є єдиним важливим товаром з швидкокопсувними характеристиками. Запаси харчових продуктів у роздрібній торгівлі або на оптовому складі, чи вдома, а також багатьох сільськогосподарських продуктів і деяких видів хімічних речовин та лікарняних препаратів мають деякі або всі з цих характеристик.

Аналіз попередніх досліджень. Майже всі попередні роботи, присвячені швидкокопсувним запасам, зосереджені на виборі оптимальної стратегії замовлення і збуту запасу, коли попит і пропозиція передбачаються відомими. Ранні роботи Bomberger [1], Derman & Klein [2], [3], Eilon [4], [5], Greenwood [6], Liberman [7], та Pierskalla [10], були такого ж плану. Їх головна мета – навести загальні умови, коли одна або інша з двох стратегій, LIFO (Last-In-First-Out) або FIFO, буде оптимальною. Vainott (див. [8, с. 604]) досліджував оптимальну стратегію сортування, збуту та утилізації запасів за припущень відомого попиту і детермінованої пропозиції. Хоча було проведено деяку роботу по трактуванню вигоди запасу на час його збуту в якості випадкової величини, жодне з досліджень проблем швидкокопсувних запасів не з'ясувало цікавих та актуальних властивостей, перерахованих вище для запасів крові. Крім того, деякі з важливих робіт із проблеми інвентаризації крові, не враховували результати попередніх робіт по керуванню швидкокопсувними запасами.

Виходячи з аналізу попередніх досліджень, треба мати на увазі і той факт, що важливу проблему не було повністю вирішено, і результати Pierskalla та Roach [8] дали часткову відповідь на цікавий і важливий клас проблем керування швидкокопсувними запасами, описаними детермінованими математичними моделями.

У наступному розділі наведено конкретні припущення для побудови детермінованої математичної моделі, яка лежить в основі відповідної класифікації задач керування швидкокопсувними запасами.

Детермінована математична модель

Виклад основного матеріалу. Детермінована математична модель, яку проаналізовано в двох наступних розділах, базується на таких припущеннях:

(1) Склад крові погіршується з плином часу на основі ступінчастої функції–класифікатора, тобто, "свіжість" елементів крові описується незростаючою ступінчастою функцією (у випадку інвентаризації крові, поняття "свіжість" буде функцією виживання еритроцитів, хімічних речовин і органічних сполук у крові).

(2) Попит на запас крові відбувається періодично і спочатку буде припускатись відомим.

(3) Поповнення запасу може бути здійснено для будь-якого віку запасів, тобто, не всі одиниці запасу, що входять до переліку, будуть новими, але, в дійсності, деякі з них можуть бути не реалізованими протягом кількох періодів, у цьому випадку їх свіжість залежить від того, протягом якого часу вони перебувають в запасі згідно з кривою ступінчастої функції свіжості. Стосовно запасу крові, то це припущення дуже важливе, оскільки більша частина крові, виданої з банку крові, може бути не повністю використаною для конкретної мети, і після одного або двох днів повертається знову в банк. Очевидно, що склад крові продовжує погіршуватися, поки вона утримується від реалізації, а, отже, вона не може вважатися "ною", коли її знову повертають у банк.

(4) Кількість одиниць, доданих до запасу передбачається відомою, на початковому етапі.

Це припущення буде ослаблено пізніше .

(5) Попит на запас даного рівня свіжості може бути задоволеним запасом із даного рівня або будь-якого більш високого рівня, тобто, будь-якого наявного запасу "молодшого" рівня.

(6) Модель є динамічною в тому сенсі, що існує часовий горизонт n періодів, де n будь-яке ціле додатне число.

Для повністю детермінованої моделі можна з легкістю вимагати, щоб дефіцит одиниць запасу не виникав за умови відсутності жодних обмежень на поставку запасів. З іншого боку, виснаження запасів є важливим фактором у будь-якій реальній проблемі. З цієї причини, необхідно зробити деякі припущення щодо процесу надходжень попиту. Стандартні припущення: (I) всі замовлення втрачаються, якщо існує дефіцит запасів, (II) увесь попит заборгований (накоплений і не задоволений), реалізується з наступної поставки запасів. У [8] показано, що в разі заборгування попиту, FIFO–стратегія є оптимальною стратегією для всіх цільових функцій, що розглядаються в цьому параграфі, а в разі втрати попиту, FIFO–стратегія є оптимальною для двох із трьох розглянутих нижче цільових функцій.

Vainott (див. [8, с. 605]) досліджував модель, схожу на вищевказану, та визначив оптимальні стратегії збуту та утилізації запасів для своєї моделі. Для цієї моделі припускається, що функція вигоди має форму не зростаючої ввігнуто–опуклої кривої. Окремим випадком цієї моделі, буде не зростаюча ступінчаста функція, що містить тільки один крок, тобто функція вигоди дорівнює деякій постійній величині для певного вибраного числа періодів, відтак опускається до рівня іншої постійної величини для всіх подальших періодів. У цьому останньому випадку автор показав, що для того, щоб максимізувати загальну вигоду, оптимальна стратегія збуту запасів має бути такої форми, що весь запас, який лежить на верхньому рівні функції вигоди, відпускається за допомогою FIFO–стратегії, після чого можна використовувати будь-яку стратегію збуту запасу до нижнього рівня.

Piersralla та Roach в [8] розглядають дещо складнішу проблему, ніж попередня, в якій уже дозволяється використовувати багаторівневу, не зростаючу ступінчасту функцію і, більше того, в разі інвентаризації крові, виникає необхідність розглянути принаймні три таких рівні якості запасу. Крім того, виникає зацікавлення у моделі з поповненням запасів будь-якого вікового рівня, і особливо запасу, термін зберігання якого відповідає даному попиту або запасу більш молодшого віку, який можна використати для задоволення попиту.

Для математичної постановки задачі зручно використати такі позначення:

(1) n – число періодів функціонування процесу,
 (2) M – число вікових категорій псування одиниці запасу,
 (3) $p_j - p_{j-1}$ – довжина вікової категорії j в періоді для $j = 1, \dots, M$ і $p_0 = 1$ (тобто категорія j складається з усіх одиниць запасу віку меншого ніж p_j періодів і більшого або рівного p_{j-1} періодів).

(4) V_j – невід’ємна вартість однієї одиниці запасу категорії j (за припущення (1), $V_1 \geq V_2 \geq \dots \geq V_M$), В цьому випадку маємо функцію, яка є незростаючою ступінчатою функцією зі значеннями $V_1 \geq V_2 \geq \dots \geq V_M \geq 0$.

(5) R_i – вартість в період i всіх заповнених вимог (наскільки це можливо) плюс вартість наявних запасів в кінці періоду i

$$R_i = \sum_{j=1}^M V_j D_{ij} + \sum_{j=1}^M V_j I_{ij}, \quad i = 1, \dots, n,$$

D_{ij} – загальний попит на одиниці запасу категорії j в період i ,

I_{ij} – невід’ємні одиниці запасу категорії j , що залишилися після попиту, задоволеного в період i ,

I_{0j} – початкові запаси та $R_0 = \sum_{j=1}^M V_j I_{0j}$,

(6) $R = (R_1, R_2, \dots, R_n)$,

(7) S_{ij} – невід’ємний дефіцит запасу категорії j в кінці періоду i ,

(8) P – будь-яка допустима стратегія, яка вказує, які одиниці запасу мають бути використані для заповнення вимог. Стратегія P є допустимою стратегією збуту запасу, якщо за неї весь попит задоволено.

FIFO–стратегія є допустимою стратегією, згідно з якою підлягає збуту “старіший” запас, що задовольняє припущення (5).

LIFO–стратегія є допустимою стратегією, згідно з якою підлягає збуту “молодший” запас, що задовольняє припущення (5).

Питання про вибір відповідної цільової функції в задачі керування запасами короткого терміну зберігання є важливим фактором. Нижче описані три різні цільові функції, і представлені аргументи для їх використання та доцільності. На щастя, у випадку накопичення незадоволеного попиту немає необхідності зважувати свої відносні переваги, щоб зробити вибір серед усіх трьох цільових функцій, оскільки оптимальна стратегія збуту запасу одна й та ж сама для кожної з них. Тим не менш, у випадку втраченого попиту, FIFO-стратегія є оптимальною не для всіх цільових функцій і, як показано в статті [8], FIFO-стратегія є оптимальною тільки для двох останніх цільових функцій, і там на прикладі показано, що FIFO-стратегія не завжди є оптимальною для першої цільової функції.

Вважається, що перша цільова функція заснована на використанні поняття вигоди або корисності. Загальна поточна вигода системи керування запасами визначається величиною всіх попиту, задоволених у минулому, плюс оцінкою запасу товару в даний час. Величина попиту виражається лінійною функцією і залежить від категорії запасу, який відповідає попиту. Припускається, що задоволення попиту "молодшою" категорією запасу має більшу вартість. Вартість запасу визначається як вартість найбільшого попиту, який цей запас може задовольнити, тобто вартість одиниць запасу є його "потенційною" вартістю для задоволення попиту. Тоді ми маємо цілий ряд вартостей одиниць запасу V_1, V_2, \dots, V_M , де V_1 – вартість самої свіжої категорії одиниці запасу, V_2 – вартість другої за свіжістю категорії одиниці запасу, і так далі, з очевидною властивістю $V_1 \geq V_2 \geq \dots \geq V_M \geq 0$. В цьому випадку маємо функцію-класифікатор категорій швидкокопсувального запасу, яка є незростаючою ступінчатою функцією зі значеннями $V_1 \geq V_2 \geq \dots \geq V_M \geq 0$.

Далі показано, що незалежно від фактичних вартостей, за умови, що вище наведені нерівності зберігаються, FIFO-стратегія максимізує вигоду системи керування запасами за умови, що весь надлишковий попит буде заборгованим, тобто буде врахованим при наступному поповненні запасу.

Друга цільова функція забезпечує зведення до мінімуму загальної кількості одиниць не задоволеного (заборгованого) попиту в будь-який момент часу або у випадку втраченого попиту, мінімізує загальне число втрачених вимог. Далі показано, що FIFO-стратегія оптимізує цю цільову функцію з усіх допустимих стратегій збуту одиниць запасу.

Третя цільова функція характеризує зведення до мінімуму загальної кількості одиниць запасу, що досягають останньої категорії. Ця остання категорія може бути витлумаченою як така застаріла категорія, де одиниці запасу товару занадто старі, щоб могли бути використані. Далі показано, що в даному випадку FIFO-стратегія є оптимальною.

Оптимальність FIFO-стратегії

У цьому розділі позначення $D_{ij}^F, I_{ij}^F, S_{ij}^F$ означають попит, запас і дефіцит одиниць запасу товару категорії j в період i , коли використовується FIFO-стратегія. Якщо верхній індекс не вживається, тоді використовується довільна допустима стратегія.

Теорема 1. Якщо для будь-яких $V_1 \geq V_2 \geq \dots \geq V_M \geq 0$ весь надлишковий попит заборгований, тоді $R_i^F \geq R_i$ для всіх $i = 1, \dots, n$, тобто, FIFO-стратегія максимізує R_i для всіх $i = 1, \dots, n$ за всіх допустимих стратегій збуту запасу, що формально означає:

$$R_i^F = \sum_{j=1}^M V_j \left(\sum_{t=1}^i D_{ij}^F + I_{ij}^F \right) \geq \sum_{j=1}^M V_j \left(\sum_{t=1}^i D_{ij} + I_{ij} \right) = R_i, \quad i = 1, \dots, n.$$

Доведення здійснюється побудовою шуканої стратегії, тобто буде показано, що для будь-якої допустимої стратегії, яка не є FIFO-стратегією впродовж періоду i , можна побудувати іншу стратегію, яка на одну одиницю стає ближчою до FIFO-стратегії впродовж періоду i та, принаймні, така ж прийнятна як і перша стратегія.

Розглядається будь-яка стратегія P , за якої заповнюється вимога на категорію k_1 ($k_1 = 1, \dots, M$) в період i з q одиницями запасу та існує q' одиниць запасу, такого, що

$$\text{вік}(q') > \text{вік}(q) \quad (1)$$

і запас q' можна використати при заповненні вимоги. Тоді можна показати, що існує допустима стратегія P' , згідно якої заповнюється вимога на запас q' і $R' \geq R$, це означає для векторів R' та R , що $R'_j \geq R_j$ для всіх $j = 1, \dots, n$.

Вводяться такі позначення:

V_i^q – вартість одиниці запасу q в період i ,

j – період стратегії P збуту запасу q' ($j = i + 1, \dots, n + 1$),

t – перший період при стратегії P появи дефіциту для попиту категорії k_2 (для зручності це називають попитом k_2), для якого, при стратегії P' , заповнюється вимога на запас q ($t = i + 1, \dots, n + 1$),

r – період, у якому згідно зі стратегією P заповнюється вимога на категорію k_2 із запасом \tilde{q} ($r = t + 1, \dots, n + 1$).

Тут використовується домовленість, що при $j = n + 1, t = n + 1$ або $r = n + 1$, події, що описуються j, t або r ніколи не виникають.

Слід зауважити, що $V_i^q = V_{k_1}$, якщо $p_{k_1} \leq \text{вік}(q) \leq p_{k_1+1} - 1$ та $V_i^q \geq V_{k_1}$ в будь-якому випадку.

Випадок 1. $j < t$, тобто, при стратегії P видається q' одиниць запасу і немає дефіциту запасів при стратегії P і згідно стратегії P' можна заповнити вимоги на q одиниць запасу. Для всіх періодів $u < i$, $R'_u = R_u$. Для всіх періодів $i \leq u < j$, $R'_u - R_u = V_u^q - V_u^{q'} \geq 0$, тобто при стратегії P' і досі є q одиниць запасу, а при стратегії P є q' одиниць запасу. Формула (1) виконується і згідно з обома стратегіями слід заповнювати однакові вимоги на запаси. На j -ий період нехай згідно стратегії P' видається q одиниць запасу для задоволення попиту, для якого, згідно зі стратегією P видається q' одиниць запасу, кожна отримує значення критерію V_{k_1+L} ($L = 0, 1, 2, \dots$) і відтак, згідно з обома стратегіями, задовольняється той самий попит та й ті ж самі запаси залишаються, значить, $R'_u - R_u = 0$ для $u > i$.

Випадок 2. $j \geq t$, тобто, раніше або в той самий час при стратегії P видається q' одиниць запасу і має місце дефіцит для попиту k_2 при стратегії P , тоді як при стратегії P' видається запас q для задоволення попиту k_2 . Оскільки q одиниць запасу можна використати для задоволення попиту k_2 , а q' не можна, то звідси випливає, що

$$V_t^q \geq V_{k_2} \geq V_t^{q'}. \quad (2)$$

Для u : $i \leq u < t$, із нерівності (1) випливає, що $R'_u - R_u = V_u^q - V_u^{q'} \geq 0$.

Для u : $t \leq u$ виникає ситуація така, що при стратегії P' видається q одиниць запасу для задоволення попиту k_2 і приймається значення V_{k_2} для функції-класифікатора категорій швидкокопсувних запасів.

Підвипадок (а) $u < j$, $u < r$. Тоді при стратегії P не видається q' запасу і не задоволено попит k_2 , отже

$$R'_u - R_u = V_{k_2} - V_u^{q'} \geq 0.$$

Підвипадок (б) $u < j$, $u \geq r$. Тоді при стратегії P не видається q' запас, але при стратегії P задовольняється попит k_2 з запасом \tilde{q} . Тоді кожна стратегія має задовольняти той самий попит, але стратегія P' має \tilde{q} одиниць запасу і стратегія P має q' одиниць запасу. Отже,

$$R'_u - R_u = V_u^{\tilde{q}} - V_u^{q'} \geq 0,$$

оскільки із нерівностей $V_r^{\tilde{q}} \geq V_{k_2} \geq V_r^{q'}$ випливає нерівність $V_u^{\tilde{q}} \geq V_u^{q'}$ для всіх $u \geq r$.

Підвипадак (в) $u \geq j$, $u < r$. Тоді при стратегії P видається q' одиниць запасу для задоволення деякого попиту k_3 і отримано вартість V_{k_3} , але не задоволено попит k_2 . Наразі або

(1) при стратегії P' задовольняється попит k_3 з деяким запасом \hat{q} , тоді

$$R'_u - R_u = V_{k_2} + V_{k_3} - V_u^{\hat{q}} \geq 0,$$

оскільки вік запасу (\hat{q}) на час u надто старий для задоволення попиту k_2 , або

(2) при стратегії P' не можна задовольнити попит k_3 , тоді

$$R'_u - R_u = V_{k_2} - V_{k_3} \geq 0,$$

оскільки кожна стратегія має один і той же самий запас.

Підвипадак (г) $u \geq j$, $u \geq r$. Тоді при стратегії P задовольняється попит k_2 запасом \tilde{q} і задовольняється попит k_3 запасом q' . Нехай при стратегії P' використовується запас \tilde{q} для задоволення попиту k_3 . Таким чином, при кожній стратегії задовольняється той самий попит і має місце той самий запас, тому $R'_u - R_u = 0$. Теорему 1 доведено.

Покладаючи $V_1 = V_2 = \dots = V_k = 1$ та $V_{k+1} = \dots = V_M = 0$, для всіх $k = 1, \dots, M$ справедлива

Лема 1. Якщо весь надлишковий попит заборгований, тоді

$$\sum_{j=1}^k \sum_{t=1}^i (D_{tj}^F - D_{tj}) \geq \sum_{j=1}^k (I_{ij} - I_{ij}^F) \text{ для всіх } i = 1, \dots, n \text{ і всіх } k = 1, \dots, M.$$

Доведення. За теоремою 1

$$R_i^F - R_i = \sum_{j=1}^M V_j \left[\sum_{t=1}^i (D_{tj}^F - D_{tj}) + I_{ij}^F - I_{ij} \right] \geq 0, \quad i = 1, \dots, n,$$

для всіх V_j таких, що $V_1 \geq V_2 \geq \dots \geq V_M \geq 0$.

Покладаючи $V_1 = V_2 = \dots = V_k = 1$ та $V_{k+1} = \dots = V_M = 0$, з попередньої формули випливає, що

$$R_i^F - R_i = \sum_{j=1}^k \left[\sum_{t=1}^i (D_{tj}^F - D_{tj}) + I_{ij}^F - I_{ij} \right] \geq 0.$$

Лемі 1 доведено.

Слід зауважити, що $\sum_{j=1}^k \sum_{t=1}^i D_{tj}$ – це загальний попит, заявлений на запас категорії k або меншої категорії, впродовж періоду i для довільної стратегії. Наразі загальний попит впродовж періоду i для запасу категорії k або меншої категорії є:

(i) якщо дозволяється заборгований попит (врахована або зареєстрована вимога), тоді

$$\sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^k D_{tj} + \sum_{j=1}^k S_{ij},$$

незалежно від того, якою допускається одна з допустимих стратегій, тобто

$$\sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^k (D_{tj} + S_{ij}) = \sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^k (D_{tj}^F + S_{ij}^F),$$

(ii) якщо надлишковий попит втрачається, тоді

$$\sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^k (D_{tj} + S_{ij}),$$

незалежно від того, якою допускається одна з допустимих стратегій, тобто

$$\sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^k (D_{tj} + S_{ij}) = \sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^k (D_{tj}^F + S_{ij}^F).$$

Лема 2. Якщо дозволяється заборгований попит, тоді

$$\sum_{j=1}^k (S_{ij} - S_{ij}^F) \geq \sum_{j=1}^k (I_{ij} - I_{ij}^F) \text{ для всіх } i = 1, \dots, n \text{ і } k = 1, \dots, M.$$

Доведення. У випадку заборгованого попиту має місце рівність

$$\sum_{i=1}^i \sum_{j=1}^k (D_{ij}^F - D_{ij}) = \sum_{j=1}^k (S_{ij} - S_{ij}^F) \text{ для } k = 1, \dots, M, i = 1, \dots, n.$$

Тому, за лемою 1

$$\sum_{j=1}^k (S_{ij} - S_{ij}^F) \geq \sum_{j=1}^k (I_{ij} - I_{ij}^F) \text{ для } k = 1, \dots, M, i = 1, \dots, n.$$

Лему 2 доведено.

Лема 2 розкриває деякі цікаві властивості стосовно сукупних відмінностей у дефіцитах між FIFO-стратегією та довільною стратегією, наприклад, стратегією P . У випадку заборгованого попиту, сукупна різниця зареєстрованих, але не задоволених із-за дефіциту запасу кількостей одиниць запасу категорії k або меншої в період i , принаймні така сама велика, як і сукупна різниця в їх запасах. Грубо кажучи, лема 2 стверджує, що кожного разу, коли довільна стратегія P має більший запас, аніж FIFO-стратегія, навіть і тоді вона має більший дефіцит.

Перейдемо до наступного основного результату, а саме, FIFO-стратегія мінімізує сукупний дефіцит за всіх допустимих стратегій збуту запасу. В дійсності, має місце навіть дещо сильніший результат.

Теорема 2. Для всіх допустимих стратегій керування запасами,

(i) якщо дозволяється заборгований попит, тоді

$$\sum_{j=1}^k S_{ij} \geq \sum_{j=1}^k S_{ij}^F \text{ для всіх } i = 1, \dots, n \text{ і } k = 1, \dots, M,$$

(ii) якщо надлишковий попит втрачається, тоді

$$\sum_{i=1}^i \sum_{j=1}^M S_{ij} \geq \sum_{i=1}^i \sum_{j=1}^M S_{ij}^F \text{ для всіх } i = 1, \dots, n.$$

Таким чином, не тільки FIFO-стратегія мінімізує сукупний дефіцит $\sum_{j=1}^M S_{ij}$ та сукупний втрачений попит $\sum_{i=1}^i \sum_{j=1}^M S_{ij}$ впродовж періоду i , але у випадку заборгованого попиту, FIFO-стратегія мінімізує сукупний дефіцит усього запасу категорії k або меншої категорії, для всіх $k = 1, \dots, M$.

Доведення. Розглянемо випадок заборгованого попиту або що те саме, що є кількість зареєстрованих, але не виконаних замовлень. Припустимо, навпаки, що

$$\sum_{j=1}^k (S_{ij} - S_{ij}^F) < 0 \tag{3}$$

для деякого i та k .

Нехай $k^* = \max \{ k \mid \text{нерівність (3) виконується та } S_{ij}^F \geq 0 \}$. Тоді

$$d_{k^*} = \sum_{j=1}^{k^*} (S_{ij}^F - S_{ij}) > 0$$

є низка вимог на поповнення запасу, зареєстрованих при стратегії P для одиниць запасу категорії k^* або меншої категорії, які не могли б бути заповнені при FIFO-стратегії. Крім того, $I_{ij}^F = 0$ для $j = 1, \dots, k^*$. Отже,

$$\sum_{j=1}^{k^*} (I_{ij} - I_{ij}^F) = \sum_{j=1}^{k^*} I_{ij} \geq 0,$$

що за лемою 1 суперечить нерівності (3).

Випадок втрачених вимог на запас доводиться в спосіб, аналогічний теоремі 1. Нехай P і P' – дві стратегії такі, що згідно зі стратегією P видається q одиниць запасу і згідно зі стратегією P' – q' одиниць запасу для задоволення попиту k_1 , де вік(q) < вік(q'). Визначається стан 1, як такий, що кожна із стратегій P і P' мають однаковий дефіцит запасу. Оскільки

$$\sum_{j=1}^M S_{0j} = \sum_{j=1}^M S'_{0j},$$

процес стартує у стані 1. Визначається стан 2, як такий, що стратегія P має ще одиницю дефіциту, порівняно зі стратегією P' , і стратегія P має ще одну одиницю запасу, порівняно зі стратегією P' .

Виявляється, що для $i=1, \dots, n$ процес має бути в одному з цих двох станів. Дійсно, припускається, що процес перебуває у стані 1 у періоді i та згідно зі стратегією P видано q одиниць запасу для задоволення попиту k_1 і згідно зі стратегією P' видано q' одиниць запасу для задоволення попиту k_1 .

Випадок 1. Згідно зі стратегією P видано q' одиниць запасу для задоволення попиту k ; При стратегії P' видано q одиниць запасу для задоволення попиту k . Процес перебуває в стані 1.

Випадок 2. При стратегії P немає запасу для задоволення попиту k ; при стратегії P' немає запасу для задоволення попиту k' . Процес все ще перебуває в стані 1.

Випадок 3. При стратегії P немає запасу для задоволення попиту k ; згідно зі стратегією P' видано q одиниць запасу для задоволення попиту k .

Підвипадок (а). При стратегії P є ще q' запасу. Процес знаходиться в стані 2 і при стратегії P' є ще один дефіцит, порівняно зі стратегією P' .

Підвипадок (б). При стратегії P видано q' одиниць запасу для задоволення попиту k' ; при стратегії P' немає дефіциту для задоволення попиту k' . Процес знаходиться в стані 1.

Підвипадок (в). При стратегії P видано q' одиниць запасу для задоволення попиту k' ; при стратегії P' видано \tilde{q} одиниць запасу для задоволення попиту k' . Тоді стратегія P має \tilde{q} в запасі і дефіцит для задоволення попиту k . Процес знаходиться в стані 1. Заміна q' на \tilde{q} в попередніх випадках показує, що процес знаходиться весь час у стані 1 або стані 2. Отже,

$$\sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^M S_{ij} \geq \sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^M S'_{ij} \text{ для всіх } i = 1, \dots, n.$$

Оптимальність FIFO-стратегії слідує з рекурентного застосування стратегії P' для всіх $i = 1, \dots, n$. Теорему доведено.

Лема 3. Для всіх стратегій керування запасами

$$\sum_{j=1}^M I_{ij} \geq \sum_{j=1}^M I_{ij}^F \text{ для всіх } i = 1, \dots, n.$$

Доведення. Якщо покласти $p_M = +\infty$, тоді загальний запас в системі впродовж періоду $+\infty$, i ($i = 1, \dots, n$) набуває вигляду

$$\sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^M D_{ij} + \sum_{j=1}^M I_{ij}$$

незалежно від стратегії збуту запасу, тобто

$$\sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^M D_{ij}^F + \sum_{j=1}^M I_{ij}^F = \sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^M D_{ij} + \sum_{j=1}^M I_{ij}$$

або

$$\sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^M (D_{ij}^F - D_{ij}) = \sum_{j=1}^M (I_{ij} - I_{ij}^F)$$

Але у випадку заборгованого попиту і в силу теореми 2

$$\sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^M (D_{ij}^F - D_{ij}) = \sum_{j=1}^M (S_{ij} - S_{ij}^F) \geq 0$$

та у випадку втраченого попиту і в силу теореми 2

$$\sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^M (D_{ij}^F - D_{ij}) = \sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^M (S_{ij} - S_{ij}^F) \geq 0.$$

Отже, $\sum_{j=1}^M (I_{ij} - I_{ij}^F) \geq 0$. Лему доведено.

Таким чином, для обох факторів – реєстру та втрати попиту, FIFO–стратегія мінімізує сукупний запас в кожному періоді. Можливо важливішим результатом є те, що FIFO–стратегія мінімізує сукупний запас, досягаючи останньої за віком категорії M . Ймовірно, одиниці запасу цієї останньої категорії непридатні для подальшого використання.

Теорема 3. Для всіх можливих стратегій керування запасами

$$I_{iM} \geq I_{iM}^F \text{ для всіх } i = 1, \dots, n.$$

Доведення. Розглядається випадок заборгованого попиту. Наразі

$$\sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^M D_{ij}^F + \sum_{j=1}^M I_{ij}^F = \sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^M D_{ij} + \sum_{j=1}^M I_{ij}. \quad (4)$$

За лемою 1

$$\sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^{M-1} D_{ij}^F + \sum_{j=1}^{M-1} I_{ij}^F \geq \sum_{t=1}^i \sum_{j=1}^{M-1} D_{ij} + \sum_{j=1}^{M-1} I_{ij}. \quad (5)$$

За припущення, що не існує попиту на категорію M одиниць запасу, тобто $D_{iM}^F = D_{iM} = 0$ для всіх $t = 1, \dots, i$, з урахуванням формул (4) і (5), видно, що $I_{iM} \geq I_{iM}^F$. Для випадку втраченого попиту, слід зауважити, що в доведенні теореми 2 при обох стратегіях P та P' або має місце один і той самий запас або при стратегії $P' \in q$ одиниць запасу і при стратегії $P \in q'$ одиниць запасу або при стратегії $P \in q$ ще одна одиниця запасу порівняно зі стратегією P' . Якщо запас такий самий, то $I_{iM} = I'_{iM}$. Якщо при стратегії $P' \in q$ одиниць запасу і при стратегії $P \in q'$ одиниць запасу і оскільки вік $(q) <$ віку (q') , то має місце нерівність $I_{iM} \geq I'_{iM}$. Якщо стратегія P має ще одну одиницю запасу порівняно зі стратегією P' , тоді має місце нестрога нерівність $I_{iM} \geq I'_{iM}$. Теорему доведено.

Таким чином, коли дозволяється заборгований попит, то FIFO–стратегія оптимальна для кожної з розглянутих трьох цільових функцій. З цього результату випливає той факт, що немає необхідності вибирати якусь одну серед цих цільових функцій, і немає потреби розглядати зважену їх комбінацію. На жаль, у випадку втраченого попиту, FIFO–стратегія лише тоді буде оптимальною, коли необхідно мінімізувати сукупний втрачений попит або мінімізувати кількість одиниць запасу, які досягають останньої за віком категорії M .

Узагальнення та розвинення

У попередньому параграфі припускалось, що функція–класифікатор категорій запасу короткого терміну зберігання була незростаючою ступінчатою функцією зі значеннями $V_1 \geq V_2 \geq \dots \geq V_M \geq 0$. Якщо проаналізувати доведення ранніх результатів, то стає очевидним, що будь-яка незростаюча функція $f(x)$, $x \in [0, +\infty)$ буде давати лише скінчене число категорій $j = 1, \dots, M$. Дійсно, якщо функція $f(x)$ строго спадна для всіх $x \in [0, +\infty)$, тоді лише FIFO–стратегія є оптимальною стратегією.

Більш важливим розвиненням попередніх результатів є розгляд процесів попиту та поповнення запасів в якості випадкових процесів. За цих припущень результати попереднього параграфу залишаються в силі. Крім того, це припущення також означає, що кількість отриманого запасу та початковий попит на період $i+1$ незалежні від наявного запасу на кінець періоду i . У випадку всього запасу крові було б розумно припустити, що попит на кров виникає незалежно від стратегії збуту запасу або наявного запасу. Однак, стратегія поповнення запасу не може бути незалежною від наявного запасу. Дійсно, мала кількість одиниць запасу викликає більшу кількість замовлень для задоволення очікуваного попиту. Якщо підтримувати рівень невиконаних замовлень на рівні постійної величини, незалежно від стратегії збуту запасу, то з леми 2 випливає, що

$$\sum_{j=1}^k I_{ij}^F \geq \sum_{j=1}^k I_{ij} \text{ для } k = 1, \dots, M \text{ та } i = 1, \dots, n.$$

Таким чином, FIFO–стратегія має “молодший” і “більший” наявний запас і тому застосування FIFO–стратегії призведе до мінімуму наявного запасу, необхідного для задоволення передбачуваного попиту в майбутньому.

**Оптимальні стратегії слабкого керування запасами
короткого терміну зберігання**

Дослідимо слабкокерований процес марковського відновлення (СКПМВ) з малими керованими стохастичними збуреннями в скінченному фазовому просторі станів (ФПС) $E = \{1, 2, \dots, M\}$. СКПМВ задається напівмарковським ядром [3, с. 141] $Q_{kr}^{\varepsilon, f} \equiv p_{kr}^{\varepsilon, f} G_k(t)$, $t \in [0, \infty)$, $p_{kr}^{\varepsilon, f} = p_{kr}^0 - \varepsilon p_{kr}^{1, f}$ — ймовірності переходу вкладеного ланцюга Маркова (ВЛМ), ε — малий параметр. Матриця перехідних ймовірностей (МПЙ) $P_0 = \{p_{kr}^0, k, r \in E\}$ незбуреного ергодичного ланцюга Маркова ($X_n^0, n \geq 0$) має стаціонарний розподіл $\rho = (\rho_1^0, \dots, \rho_M^0)$, і характеризує усталений процес сортування, поповнення, збуту та утилізації запасів короткого терміну зберігання, а $P_1^f = \{p_{kr}^{1, f}, k, r \in E\}$ — деяка матриця керованих стохастичних збурень (МКЗ), яка характеризує слабкий вплив ($0 \leq \varepsilon \leq 1$) зовнішнього середовища (слабкого збурення процесу поповнення та збуту запасу для задоволення випадкового попиту) на усталений процес керування запасами короткого терміну зберігання, f — стаціонарна детермінована стратегія прийняття запобіжних заходів задоволення випадкового попиту, задається функцією $f: E \rightarrow A$. Матриця $P_\varepsilon^f = P_0 - \varepsilon P_1^f$ представляє МПЙ для ВЛМ вихідного СКПМВ. $G_k(t)$ — функція розподілу часу перебування СКПМВ у стані k .

Введемо поняття доходу або вигоди від слабко керованого процесу марковського відновлення, який слабко діє на процес з усталеною практикою керування запасами короткого терміну зберігання. Якщо в стані k прийнято рішення $a \in A$ (A — компактний простір рішень (КПР)) і час, проведений у стані k дорівнює t , то дохід або вигода за час t дорівнює $r_k(t, a)$. Функція $r_k(t, a)$ припускається монотонно не зростаючою, вимірною по t і обмеженою по k, a . Позначимо $\varphi_k(a) = \int_0^\infty r_k(t, a) G_k(dt)$.

Критерієм оптимальності для стратегії f є очікувана вигода або дохід від слабко керованого процесу марковського відновлення запасів короткого терміну зберігання для задоволення випадкового попиту, або очікувана вигода стратегії f , що визначається функціоналом, заданим на траєкторіях СКПМВ у вигляді

$$u_\varepsilon^f(k) = M_\varepsilon^f \{L | x_0 = k\}; L = \sum_{n=0}^{\tau_\varepsilon^f} \varphi_{x_{n-1}}^\varepsilon(a_n) + \psi_0(a_{\tau_\varepsilon^f}), \quad (6)$$

де M_ε^f — символ математичного сподівання, що відповідає МПЙ P_ε^f , τ_ε^f — момент зупинки процесу задоволення випадкового попиту, обумовленого стратегією f ; $\psi_0(a_{\tau_\varepsilon^f})$ — обмежена функція втрат від прийняття рішення стосовно зупинки цього процесу в момент τ_ε^f .

Стратегія f^* оптимальна, якщо має місце нестрога нерівність

$$u_\varepsilon^{f^*(k)}(k) - u_\varepsilon^{f(k)}(k) \geq 0 \quad \forall f \in F_0, \quad \forall k \in E,$$

де F_0 — клас стаціонарних детермінованих стратегій. Максимальна очікувана вигода, яка відповідає оптимальній стратегії f^* позначається через u_ε^* .

Задача побудови слабко керованої оптимальної стратегії за умов, що задана P_ε^f — модель із скінченим ФПС E , компактним простором рішень A та критерієм оптимальності очікуваної вигоди (6), зводиться до виводу рівняння оптимальності, якому задовольняє максимальна очікувана вигода та знаходженню його розв'язку, на основі якого буде усталена оптимальна слабко керована стратегія.

Вектор максимальної очікуваної вигоди $u_\varepsilon^* = \{u_k^*(f_\varepsilon^*(k)), k \in E\}$ задовольняє нелінійному рівнянню оптимальності типу Беллмана [12, с. 141]

$$u_\varepsilon^* = \max_{f \in F_0} \{\varphi^f + \varepsilon \psi^f + P_\varepsilon^f u_\varepsilon^*\}, \quad (7)$$

у якому задані матриця $P_\varepsilon^f = \{p_{kr}^0 - \varepsilon p_{kr}^{1,f(k)}; k, r \in E\}$, (p_{kr}^0 і $p_{kr}^{1,f(k)} - kr$ -ті елементи матриць P_0 і P_1^f відповідно) та вектори $\varphi^f = \{\varphi_k(f(k)); k \in E\}$, $\psi^f = \{\psi_k(f(k)); k \in E\}$ (додатні компоненти вектора вигоди $\varphi_k(f(k))$ та від’ємні компоненти вектора $\psi(f(k))$ характеризують поточну очікувану вигоду від прийняття стаціонарного детермінованого рішення $f(k)$ у стані k і штраф за закінчення відновлення запасів короткого терміну зберігання для задоволення випадкового попиту в стані k , відповідно); $E_0 := E \cup \{0\}$, E – простір станів з усталеною практикою відновлення запасів короткого терміну зберігання для задоволення випадкового попиту; $\{0\}$ – стан припинення процесу відновлення запасів короткого терміну зберігання; f – стаціонарна стратегія із заданого класу стратегій F_0 зі значеннями у просторі рішень A ; $u_\varepsilon^* = u_\varepsilon^{f^*}$, де f_ε^* – оптимальна слабо керована стратегія, що реалізує максимум правої частини рівняння оптимальності (7), $0 < \varepsilon < 1$.

Використовуючи результати теорії збурення згідно-обернених операторів на спектрі та методи послідовної оптимізації, знайдемо розв’язок рівняння оптимальності та алгоритм побудови оптимальної стратегії.

Шукаємо представлення розв’язку рівняння оптимальності (7) у вигляді степеневого ряду за малим параметром ε , тобто

$$u_\varepsilon^* = \sum_{m=-1}^{\infty} \varepsilon^m u_m^*, \quad (8)$$

коефіцієнти якого задовольняють системі нелінійних рівнянь

$$\begin{aligned} (I - P_0)u_{-1}^* &= 0, \\ (I - P_0)u_0^* &= \max_{f \in F_0} \{\varphi^f - P_1^f u_{-1}^*\}, \\ (I - P_0)u_1^* &= \max_{f \in F_1} \{\psi^f - P_1^f u_0^*\}, \\ (I - P_0)u_m^* &= \max_{f \in F_m} P_1^f u_{m-1}^*, m \geq 2, \end{aligned} \quad (9)$$

де

$$\begin{aligned} F_1 &= \{f \in F_0 : (I - P_0)u_0^* = \varphi^f - P_1^f u_{-1}^*\}, \\ F_2 &= \{f \in F_1 : (I - P_0)u_1^* = \psi^f - P_1^f u_0^*\}, \\ F_m &= \{f \in F_{m-1} : (I - P_0)u_{m-1}^* = -P_1^f u_{m-2}^*\}, m \geq 3. \end{aligned}$$

Застосовуючи до системи (9) алгоритм Вішіка-Люстерніка, модернізований для P_ε^f -моделі в статті [3, с. 141], маємо

$$\begin{aligned} u_{-1}^* &= \hat{\varphi}^* / \hat{q}^* \mathbf{1}, \\ u_m^* &= R_0 \varphi_m^* + \hat{\psi}_{m+1}^* / \hat{q}^* \mathbf{1}, m \geq 0, \end{aligned} \quad (10)$$

де

$$\begin{aligned} \hat{\varphi}^* / \hat{q}^* &= \max_{f \in F_0} \{\hat{\varphi}^f / \hat{q}^f\}; \hat{\varphi}^f = \sum_{k \in E_0} \rho_k \varphi_k(f(k)); \\ \hat{q}^f &= \sum_{k \in E_0} \rho_k P_{k0}^{1,f(k)}; \end{aligned}$$

$R_0 = [I - P_0 + \Pi]^{-1} - \Pi$ — узагальнений обернений оператор до оператора $(I - P_0)$, $\Pi = [1 \otimes \rho]$ — власний проектор оператора (матриці) $(I - P_0)$ де $\mathbf{1} = (1, \dots, 1)'$, $\rho = (\rho_1, \dots, \rho_M)$ — правий і лівий власні вектори оператора (матриці) P_0 , \otimes – знак тензорного множення;

$$\begin{aligned}\varphi_0^* &= \max_{f \in F_0} \{ \varphi^f + q^f \hat{\varphi}^* / \hat{q}^* \}, q^f \in P_1^f 1, \\ \varphi_1^* &= \max_{f \in F_1} \{ \psi_1^f + q^f \psi_1^* / \hat{q}^* \}, \psi_1^f = \psi^f - P_1^f R_0 \varphi_0^*, \\ \varphi_m^* &= \max_{f \in F_m} \{ \psi_m^f + q^f \hat{\psi}_m^* / \hat{q}^* \}, \psi_m^f = P_1^f R_0 \varphi_{m-1}^*, \\ \hat{\psi}_m^* / \hat{q}^* &= \max_{f \in F_m} \{ \hat{\psi}_m^f / \hat{q}^f \}, \hat{\psi}_m^f = \sum_{k \in E} \rho_k \psi_m^f(f(k)), m \geq 2.\end{aligned}$$

Стационарна стратегія f_ε^* , яка реалізує максимуми правої частини системи нелінійних рівнянь (9), тобто відповідає її розв'язку (10), є оптимальною. Знаходження оптимальної стаціонарної детермінованої стратегії f_ε^* при фіксованому ε реалізуємо алгоритмом, на k -му кроці якого вибираємо наближення $f_\varepsilon^{(k)}$ стратегії f_ε^* за умов

$$\begin{aligned}\hat{\varphi}^{f_\varepsilon^{(k)}} / \hat{q}^{f_\varepsilon^{(k)}} 1 &\geq \hat{\varphi}^{f_\varepsilon^{(k-1)}} / \hat{q}^{f_\varepsilon^{(k-1)}} 1, \\ R_0 \hat{\varphi}_m^{f_\varepsilon^{(k)}} + \hat{\psi}_{m+1}^{f_\varepsilon^{(k)}} / \hat{q}^{f_\varepsilon^{(k)}} 1 &\geq R_0 \hat{\varphi}_m^{f_\varepsilon^{(k-1)}} + \hat{\psi}_{m+1}^{f_\varepsilon^{(k-1)}} / \hat{q}^{f_\varepsilon^{(k-1)}} 1, m \geq 0.\end{aligned}\quad (11)$$

Зупинка алгоритму відбувається тоді, коли узагальнені нерівності (11) перетворюються в рівності.

Алгоритм покращення стратегій, заданий узагальненими нерівностями (11), значно спрощується при досить малих $\varepsilon > 0$. При $\varepsilon \rightarrow 0 \lim \varepsilon u_\varepsilon^* = u_{-1}^*$. При цьому u_{-1}^* визначається першою нерівністю системи (11). Стационарна стратегія, \tilde{f}_0 , що реалізує максимум у першій нерівності (11), називається асимптотично оптимальною. Для знаходження асимптотично оптимальної стаціонарної стратегії \tilde{f}_0 , розглядається алгоритм, на k -му кроці якого вибирається k -те її наближення $\tilde{f}_0^{(k)}$ з умови

$$\hat{\varphi}^{\tilde{f}_0^{(k)}} / \hat{q}^{\tilde{f}_0^{(k)}} 1 \geq \hat{\varphi}^{\tilde{f}_0^{(k-1)}} / \hat{q}^{\tilde{f}_0^{(k-1)}} 1. \quad (12)$$

Зупинка цього алгоритму відбувається за умови, коли узагальнена нерівність (12) перетворюється в рівність.

Таким чином, стратегія f^* (\tilde{f}_0) максимізує критерій очікуваної (асимптотично очікуваної) вигоди від слабо керованого процесу відновлення запасів короткого терміну зберігання для задоволення випадкового попиту. Слабо керований процес марковського відновлення запасів короткого терміну зберігання описує динаміку задоволення слабо керованого випадкового попиту, яка відповідає ефективній стратегії f^* (\tilde{f}_0) прийняття рішень або запобіжних заходів стосовно задоволення випадкового попиту.

Висновки

Наведено огляд цільових функцій або критеріїв оптимальності в задачах керування запасами короткого терміну зберігання, для яких FIFO-стратегії є оптимальними.

Запропоновано слабо керовану модель марковського відновлення в задачах керування запасами короткого терміну зберігання, в якій реалізовано оптимальну стратегію слабо керування збуреннями вихідної системи керування запасами, яка справляє вплив на динаміку задоволення випадкового попиту, збуту та поповнення запасів короткого терміну зберігання, що характеризує превентивні заходи для більш тривалого і стабільного задоволення випадкового попиту та підвищення ефективності отриманої стратегії та її очікуваної вигоди.

Показано перспективу застосувань слабо керованої моделі марковського відновлення в задачах керування запасами короткого терміну зберігання. Зокрема, побудовано асимптотично оптимальну стратегію слабо керування збуреннями усталеного процесу керування запасами короткого терміну зберігання за критерієм асимптотично очікуваної вигоди, яка легко реалізується на практиці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Bomberger E.E. Optimal Inventory Depletion Policies. // Management Science. – 1961. – V. 7. – № 3. – P. 294–303.
2. Derman C. and Klein M. Inventory Depletion Management. // Management Science. – 1958. – V. 4. – № 4. – P. 450–456.
3. Derman C. and Klein M. Discussion: A Note on the Optimal Depletion of Inventory. // Management Science. – 1959. – V. 5. – № 2. – P. 450–456.
4. Eilon S. Obsolescence of Commodities Which Are Subject to Deterioration in Store. // Management Science. – 1963. – V. 9. – № 4. – P. 623–642.
5. Eilon S. FIFO and LIFO Policies in Inventory Management. // Management Science. – 1961. – V. 7. – № 3. – P. 304–316.
6. Greenwood J.A. Issue Priority. // Naval Research Logistics Quarterly. – 1965. – V. 2. – № 4. – P. 251–268.
7. Liberman G. J. LIFO vs. FIFO in Inventory Depletion Management. // Management Science. – 1958. – V. 4. – № 1. – P. 102–105.
8. Pierskalla W.P. and Roach C.D. Optimal Issuing Policies for Perishable Inventory. // Management Science. – 1972. – V. 18. – № 11. – P. 603–614.
9. Pierskalla W.P. An Inventory Problem with Obsolescence. // Naval Research Logistics Quarterly. – 1969. – V. 16. – P. 217–228.
10. Pierskalla W.P. Inventory Depletion Management with Stochastic Field Life Functions. // Management Science. – 1967. – V. 13. – № 11. – P. 877–886.
11. Pierskalla W.P. Optimal Issuing Policies in Inventory Management – I. // Management Science. – 1967. – V. 13. – № 5. – P. 395–412.
12. Корольок В.С. Управляемые процессы марковского восстановления с малой вероятностью обрыва. / В.С.Корольок, Н.В. Андреев. / Кибернетика. – 1986. – № 4. – С. 112–124.
13. Андреев М.В. Стохастичні моделі керування запасами в умовах недосконалої інформації. / М.В.Андреев / Вісник КІБіТ. – 2011. – № 2 (15). – С. 3 – 10.

УДК 336.22

БАРАБАШ Л.В.,
РОЛІНСЬКИЙ О.В., к.е.н.,
БОНДАРЕНКО Н.В., к.е.н.
м. Умань

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ АКУМУЛЮВАННЯ СУМ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ДО ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Анотація. В статті розглядаються основні аспекти розподілу сум мобілізованого податку на доходи фізичних осіб між бюджетами різних рівнів в Україні та досліджується система розподілу сум згаданого податку у зарубіжних країнах.

Ключові слова: податок на доходи, місцевий бюджет, податкові надходження до бюджету, доходи до місцевого бюджету.

Аннотация. В статье рассматриваются основные аспекты распределения сум уплаченного налога на доходы физических лиц между бюджетами разных уровней в Украине, а также исследуется система распределения сум упомянутого налога в зарубежных странах.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, местный бюджет, налоговые поступления в местный бюджет, доходы местных бюджетов

Abstract. In the article the basic aspects of distribution of sums of the mobilized income tax are examined physical persons between the budgets of different levels in Ukraine, and also the distribution of sums of the mentioned tax system in foreign countries is investigated.

Keywords: income tax, local budget, tax receivables in a local budget, incomes of local budgets physical persons

Постановка проблеми. Податок на доходи фізичних осіб був і залишається основним податком, який сплачують фізичні особи з різних видів одержаних доходів та одним з найбільш впливових на економічну ситуацію в країні. Однак за рахунок розподілу сум податку на доходи фізичних осіб, між різними бюджетами, суперечливим є питання доречності вважати його загальнодержавним.

Загальновідомо, що податок на доходи фізичних осіб є одним з найбільш значимих у фіскальному та соціальному відношенні податків: його фіскальна роль в значній мірі залежить від рівня економічного розвит-

ку країни і, відповідно, життєвого рівня основної маси населення. Як правило, чим вищий цей рівень, тим вище частка податку на доходи фізичних осіб.

Податкові відносини держави з громадянами базуються на діаметрально протилежних позиціях. Для держави, податки – це приплив грошових коштів, для громадян – вилучення частини їх власного доходу. Саме тому податок на доходи фізичних осіб є одним з економічних важелів держави, за допомогою якого вона намагається вирішити завдання щодо забезпечення необхідних грошових надходжень до бюджетів всіх рівнів і регулювання рівня доходів населення.

Мета статті. Податок на доходи фізичних осіб є основним податком, який сплачує населення країни. Саме тому постає необхідність дослідження його ролі в наповненні Зведеного бюджету України, а також визначення пріоритетних напрямів його розподілу між бюджетами різних рівнів з подальшим пошуком шляхів оптимізації вищезазначеного.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням доцільності розподілу сум податку на доходи фізичних осіб між різнорівневими бюджетами присвячені праці таких науковців як О. Кириченко, С. Лондар, Т. Нагоєва, С. Слухай, М. Рудая, І. Шевчук, Н. Ярошевич та інших. Високо оцінюючі їх зусилля та внесок в осягнення взаємозв'язків щодо проблем розподілу податку на доходи фізичних осіб, зауважимо, що сучасний контур податкової політики та наявність відчутних прогалів і неврегульованих завдань потребують здійснення наукових розвідок щодо уточнення проблем регулювання ефективного розподілу податку та пошуку дієвих практичних заходів їх розв'язання в регіоні.

Виклад основного матеріалу. Питання розподілу сум того чи іншого податку є завданням бюджетної системи країни. В Україні подібні дії регулюються нормами Бюджетного кодексу, який чітко прописує особливості подібних дій. Що ж до правочинності називати той чи інший податок загальнодержавним, то на сьогодні це скоріше територіальна ознака, яка визначає ареал застосування податку, аніж якісна, яка вказує на те, бюджет якого рівня формують сплачені у вигляді податку суми.

Якщо звернути погляд на світовий досвід, то в зарубіжних країнах система оподаткування доходів фізичних осіб, як правило, охоплює два рівні – федеральний (національний, державний) та місцевий (муніципальний, індивідуальний). Податки повноцінно й окремо функціонують на обох, єдиною відмінністю є лише бюджет, до якого надходять суми платежів. Проте спільною ознакою є те, що податки з доходів фізичних осіб є превалюючими за часткою доходів у місцевих бюджетах та одними з визначальних у доходах загальнодержавних.

Так, система особистого прибуткового оподаткування Японії об'єднує в собі національний та префектурний рівні. На першому функціонує п'ять ставок податку (10 %, 20 %, 30 %, 40 %, 50 %), а на другому – три (5 %, 10 %, 15 %) [3, с. 110].

Податкова система в Канаді має триступеневу структуру, відповідну схемі організації виконавчої влади. Кожен з трьох рівнів влади – федеральний уряд, уряди дев'яти провінцій і двох територій, муніципалітети – формують власний бюджет, встановлюючи податки й інші збори.

Федеральний податок на доходи фізичних осіб (федеральний прибутковий податок) та провінційний податок на доходи фізичних осіб (провінційний прибутковий податок) сплачуються безпосередньо

фізичною особою один раз на рік із загальної суми доходів з усіх джерел відповідно до прогресивної шкали ставок від 17 % до 29 %.

У всіх провінціях, за винятком Квебека, провінційний податок на доходи фізичних осіб (РПІТ) стягується за ставками, які обчислюються як відсоток від аналогічного федерального податку. Ставки РПІТ в різних провінціях неоднакові та коливаються від 43 % у Північних територіях до 60 % в Ньюфаундленді. Проте в більшості провінцій вони встановлені в інтервалі 50–55 %. За угодою між двома рівнями влади, збір провінційних прибуткових податків здійснює федеральна податкова служба на підставі даних, включених громадянами в декларацію про доходи. Зібрані кошти потім передаються в бюджети провінцій [9].

Прибутковий податок у Фінляндії функціонує на двох рівнях – державному та місцевому. Державний прибутковий податок сплачується за прогресивним ставками, диференційованими від 8 до 39 % залежно від величини доходу. Ставка муніципального податку встановлюється місцевими законодавчими актами. Муніципальні податки виплачуються тільки із сум доходу, що перевищують прожитковий мінімум. У 2012 році ставка загальнодержавного прибуткового податку для фізичних осіб становить 6,5–30 %. Ставка муніципального податку коливається між 16,25 і 21,75 %, залежно від рішення муніципального органу (наприклад, в Гельсінкі ставка дорівнює 18,5%) [8].

Кардинально відрізняється система оподаткування доходів фізичних осіб у пострадянських країнах. У колишніх республіках Радянського Союзу податкам, які стягуються з доходу фізичної особи, притаманний загальнодержавний характер, з одночасним розщепленням суми платежів відповідно до встановлених законодавством відсотків між бюджетами різних рівнів. Зокрема, податок на доходи фізичних осіб в Росії хоч і є федеральним податком, однак формує податкову базу суб'єктів Російської Федерації і муніципальних утворень. Бюджетне законодавство Росії закріплює податку на доходи фізичних осіб за відповідними рівнями бюджетної системи (табл. 1).

В Україні, як і в Російській Федерації, кожна сплачена сума податку формує одночасно доходи бюджетів різних рівнів. Зокрема, відповідно до бюджетного законодавства, яке діяло до 31 грудня 2010 року, надходження податку на доходи фізичних осіб розподілялися між місцевими бюджетами всіх рівнів наступним чином (рис. 1).

Відповідно до системи розподілу сум податку на доходи фізичних осіб, що функціонувала до 31 грудня 2010 року, до бюджетів сіл, їх об'єднань, селищ та міст районного значення зараховувалося 10 % суми податку на доходи фізичних осіб, що акумулювалися на відповідних територіях.

Проте питання вдосконалення розподілу сум податку на доходи фізичних осіб між бюджетами різних рівнів і досі не втрачає своєї актуальності, оскільки в

Таблиця 1.

Розподіл сум по податку на доходи фізичних осіб відповідно до рівня оподаткування

№ п/п	Бюджетний рівень	Частка розподілу податку на доходи, %
1.	Федеральний бюджет	0
2.	Бюджет суб'єкта Російської Федерації	70
3.	Місцевий бюджет в тому числі:	30
3.1.	Бюджет муніципального району	20
3.2.	Бюджет міжнаселеної території	30
3.3.	Бюджет міських округів	30
3.4.	Бюджет поселення	10



Рис. 1. Розподіл надходжень ПДФО між місцевими бюджетами різних рівнів [2, с.25]

Україні понад 90% усіх бюджетів дотаційні й лише 8% – це бюджети, які є донорами в умовах чинної системи бюджетного регулювання. За відсутності в достатньому обсязі власних доходів видатки місцевих бюджетів забезпечуються за рахунок надання трансфертів із державного бюджету, які відіграють важливу роль у формуванні доходів місцевих бюджетів. Отже, питома вага трансфертів у доходах місцевих бюджетів має сталу тенденцію до зростання [10, с. 67].

Останніми роками постійно зростає обсяг та частка трансфертів у структурі місцевих бюджетів (рис. 2)

Сума коштів, що перерозподіляється через систему офіційних трансфертів (рис. 2.), зростала з 2005 по 2010 рр. В 2007 році спостерігається зменшення частки трансфертів до 43,4 %, а потім знову підвищення у 2008 до 44,5 %. У 2009 році частка міжбюджетних трансфертів склала 46,7 % (63523,7 млн. гривень). Для порівняння: в інших країнах частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів є набагато нижчою, наприклад, у Румунії – 10,8 %, Словаччині – 19,0 %, Словенії – 20,9 %, Латвії – 28,1 %, Болгарії – 33,0 %, Польщі – 40,2 %, Чехії – 35,0 % від загального обсягу доходів [4, с. 70-81].

Водночас спостерігається значне коливання і відносно частки доходів місцевих бюджетів у загальних доходах зведеного бюджету (рис. 3).

Частка місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету та у ВВП характеризує рівень участі місцевого самоврядування у вирішенні проблем підвладних територій. Фактично це показник розвитку місцевих бюджетів та рівня фінансової незалежності місцевих органів влади. Досліджуваний період має нестійкі характеристики відносно частки доходів місцевих бюджетів у загальних доходах Зведеного бюджету України (рис. 3): якщо у 2005 році вона склала 22 %, то у 2007 зросла до 26,5 %, а в 2008 знизилася до 24,8 %. У 2009 році спостерігаємо подальший спад до 24,6 %, а в 2010 – незначне підвищення до 25,6 %. Такий процес входить у суперечку з можливостями місцевих органів влади виконати покладений на них обсяг зобов'язань у сфері соціально-побутового обслуговування населення та викликаний, перш за все, нестабільними характеристиками частки власних надходжень.

Важливим показником, що характеризує рівень самостійності місцевих бюджетів та можливість органів місцевого самоврядування проводити ефективний розподіл коштів на місцевому рівні й забезпечувати збереження коштів Державного бюджету, що можуть бути використані для покращення рівня надання пільг населення та організації функціонування ефективної системи соціального захисту є частка



Рис. 2. Частка трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів в Україні



Рис. 3. Частка доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України у 2005–2010 роках [10]

доходів місцевих бюджетів у валовому внутрішньому продукті країни (рис. 4).

Нестабільність надходжень власних доходів місцевих бюджетів зумовлює коливання в частці доходів місцевих бюджетів у валовому внутрішньому продукті країни (рис. 4). Значно вищі показники спостерігаємо у 2005–2006 роках – 8,6 % та 8,5 % відповідно, а от у 2007 році відзначається значний спад частки – до 6,6 %. Загалом 2007–2010 роки демонструють нестійку зростаючо-спадну динаміку з піком показника у 2009 році – 7,8 % та незначним його зниженням у 2010 до 7,4 %.

Проте повну картину ситуації суверенності місцевих бюджетів можна скласти лише за умови порівняння наявних в Україні показників з аналогічними даними зарубіжних країн (рис. 5).

Середній рівень частки доходів місцевих бюджетів у ВВП постсоціалістичних країн становить 7,6 %, що на 4,9 відсоткових пункти нижче, ніж у країнах-членах Європейського союзу. В Україні показники частки доходів місцевих бюджетів у ВВП перевищують середній рівень постсоціалістичних країн, але є значно нижчими за середні значення у країнах-членах Європейського союзу, що пояснюється відсутністю ефективних інструментів фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні. Також це свідчить про те, що більша частина ВВП розподіляється

в країні через державний бюджет, а тому природно, що із зменшенням власних доходів місцевого бюджету, які формуються за рахунок податкових надходжень, зростає роль міжбюджетних трансфертів. Як наслідок, на сьогодні місцеві органи влади не можуть мати повної фінансової незалежності, а тому виникає потреба у перегляді системи їх власного забезпечення (табл. 2).

Рівень централізації системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування не впливає на рівень фінансової автономії органів місцевого самоврядування. Наприклад, у Великобританії частка надходжень від операцій з капіталом у загальному обсязі власних доходів бюджетів місцевих урядів сягає 10 %, у той час як у Швеції, Фінляндії, Данії, система фінансового забезпечення місцевого самоврядування яких є децентралізованою, цей показник значно нижчий.

Основну частку – понад 70 % поточних надходжень місцевих урядів, складають податкові надходження. Найвищий рівень податкових надходжень у загальному обсязі поточних доходів – понад 80 % – мають Швеція і Данія, найнижчий – близько 52 % – Великобританія. Основну частину податкових надходжень бюджетів місцевих урядів становлять податки з доходів фізичних осіб, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості капіталу: у Швеції –

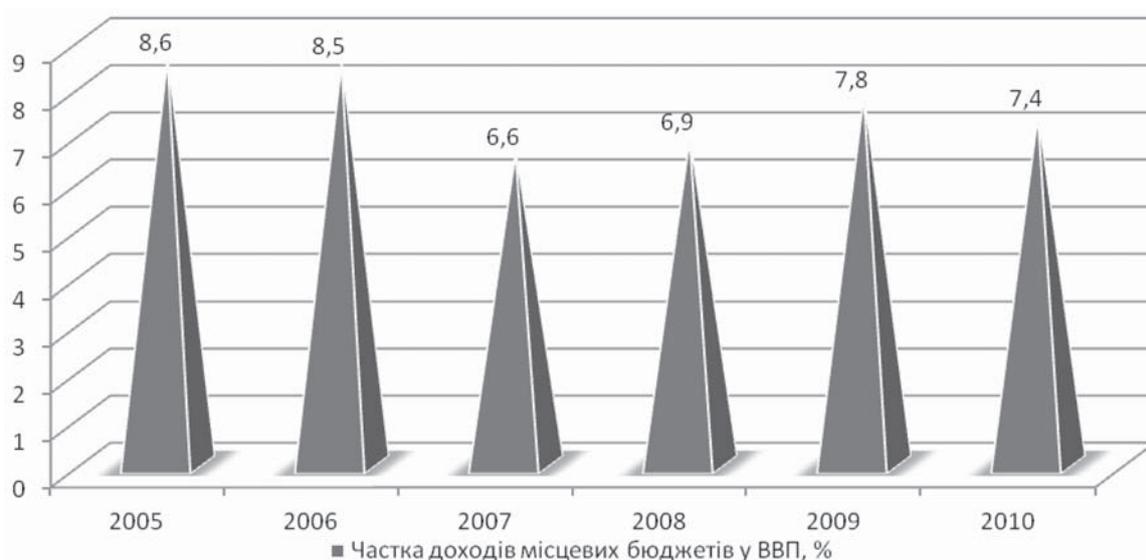


Рис. 4. Частка доходів місцевих бюджетів і валовому внутрішньому продукті України, % [13, с. 278-282]

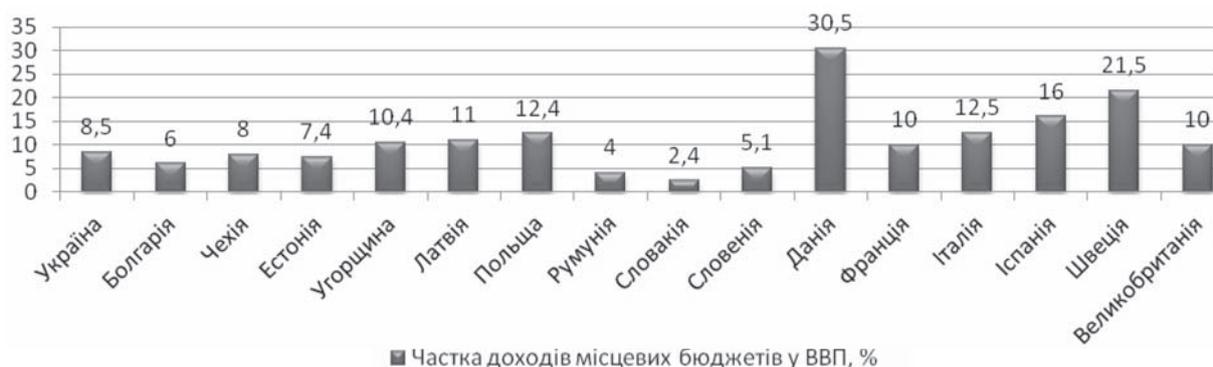


Рис. 5. Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП окремих країн світу, % [5]

Таблиця 2.

Структура доходів бюджетів місцевого самоврядування європейських країн, %

Країна	Частка капітальних доходів у структурі доходів без урахування грантів	Частка неподаткових надходжень у загальному обсязі поточних доходів	Частка доходів від підприємницької діяльності та власності в структурі неподаткових надходжень	Частка податків на майно в структурі податкових надходжень
Албанія	21,5	48,9	26,6	0,2
Болгарія	2,1	21,3	8,7	103
Чехія	6,7	24,4	34,6	4,7
Данія	0,7	11,7	11,6	6,5
Естонія	5,4	12,2	36,7	10,0
Фінляндія	2,5	28,6	19,5	-
Франція	0,8	27,7	8,8	35,7
Угорщина	11,5	35,2	17,3	11,2
Італія	1,6	24,7	17,6	-
Латвія	5,0	23,9	0,5	18,1
Литва	10,2	4,3	4,4	9,4
Польща	4,0	32,9	8,2	18,1
Португалія	27,9	32,5	-	-
Румунія	0,7	15,3	15,3	18,5
Словаччина	16,3	23,8	22,3	29,9
Словенія	5,4	18,8	10,4	20,2
Іспанія	3,9	21,3	5,8	28,7
Швеція	0,3	6,8	50,2	-
Великобританія	9,6	48,5	53,7	99,5
Україна	0,2	11,8	5,1	-

100 %, Данії – 94 %, у Франції та Іспанії цей показник становить близько 20 %.

Вагомий внесок у доходну частину бюджетів робиться завдяки податку на майно. Внутрішні податки на товари і послуги становлять понад 40 % податкових надходжень бюджетів місцевих урядів Іспанії, близько 10 % – у Франції. Неоднорідною є динаміка показників неподаткових надходжень до бюджетів місцевих урядів. Так, у Швеції й Великобританії відбувається збільшення частки доходів від підприємницької діяльності й власності – з 41 до 52 % у Швеції і з 51 до 54 % у Великобританії. У Данії, Франції та Іспанії на початку 90-х рр. цей показник мав тенденцію до підвищення, а наприкінці 90-х рр. він становив близько 10 % [5].

Фактично в Україні доходна частина місцевих бюджетів має зовсім іншу, ніж у зарубіжних країнах, структуру (табл. 3). Динаміка структури доходної частини місцевих бюджетів (табл. 2.) підтверджує превалюючу роль податкових надходжень, середній рівень яких на протязі досліджуваного періоду становить 79,9 %, а загальне відхилення показника 2010 року від 2005 засвідчує загальне зростання показника на 6,1 %. Щодо інших доходних джерел місцевих бюджетів, то їх частка є досить незначною, а загальне відхилення демонструє зниження на 3,7 % по доходах від операцій з капіталом, 0,7 % по неподаткових надходженнях і на 1,7 % по надходженнях до цільових фондів.

В цілому слід зазначити, що, оскільки податкові надходження є основною складовою доходів місцевих бюджетів, доречним є дослідження їх структури (рис. 6). Зважаючи на структуру податкових надходжень до місцевих бюджетів, проілюстровану на рис. 6, слід наголосити на значній перевазі частки податку на доходи фізичних осіб. Протягом досліджуваного періоду спостерігаються її незначні коливання, мінімальний показник яких відноситься на період 2005 року – 69,9 %, а максимальний на 2007 рік – 78 %. У 2008–2009 роках внаслідок кризових явищ в економічному середовищі держави спостерігається незначне зниження рівня показника до 77,4 % та 75,2 % відповідно, однак уже в 2010 помічаємо незначне його зростання – до 75,5 %. Окрім того, загальне відхилення по податку на доходи фізичних осіб 2010 року від 2005 становить 5,6 % в напрямку зростання.

Щодо інших податкових джерел надходжень, то більш вагома позиція належить зборам за спеціальне використання природних ресурсів, середня частка яких протягом періоду дослідження складає 12 %, а загальне відхилення – 2,7 %. Щодо інших наведених

видів податків і зборів, які формують доходу частину бюджетів місцевого рівня, то їхня питома вага у структурі є незначною і всі вони за загальним рівнем відхилення демонструють спадну тенденцію. Зокрема, частка податку з власників транспортних засобів знизилася на 0,7 %, місцевих податків і зборів – на 1,4 %, єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва – на 3 %, а інших податків – на 3,2 %. Звичайно, не можна стверджувати про однозначність факторів впливу на зазначені джерела податкових надходжень, однак слід відмітити той факт, що майже всі з перерахованих вище податків надходять до місцевих бюджетів не повними сумами, а лише частками від загальних, розмір яких визначається Бюджетним кодексом України.

Новий Бюджетний кодекс, що розпочав діяти з 1 січня 2010 року, відводить найнижчим ланкам бюджетної системи 25 % суми сплаченого податку, що забезпечує більшу самостійність місцевих бюджетів від асигнувань з бюджетів вищого рівня (рис. 7).

Однак виникає логічне питання про суттєвість змін, що сталися. Саме тому належним у цьому випадку є дослідження розміру і частки сум податку на доходи фізичних осіб, що залишаються в розпорядженні місцевих органів влади.

Практика надання місцевим бюджетам власних доходів у обсязі, не достатньому для фінансування видатків, успадкована ще з часів соціалізму, коли вважалося, що обмежений обсяг власних доходів місцевих бюджетів спонукатиме місцеві органи влади до їх збільшення та пошуку додаткових джерел фінансування [6, с. 4]. Але реалізація гарантій самостійності органів місцевого самоврядування залежить саме від законодавчого закріплення достатніх та стабільних власних джерел доходів місцевих бюджетів, оскільки тільки стосовно власних доходів органи місцевого самоврядування мають реальні повноваження щодо їх запровадження та збирання. Це дає змогу значно скоротити кількість дотаційних місцевих бюджетів за рахунок підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування в розвитку власного податкового потенціалу на території відповідних регіонів.

Висновки. Оскільки надходження від податку на доходи фізичних осіб посідають чільне місце серед податкових надходжень місцевих бюджетів, а його обсяги мають фактично стійку тенденцію до зростання, на нашу думку, доречним є вдосконалення структури розподілу даного податку між бюджетами різних рівнів.

Таблиця 3.

Структура доходної частини місцевих бюджетів у 2005–2010 рр., %

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Відхилення (+,-) 2010 від 2005 р.
Доходи від операцій з капіталом	6,9	6,7	7,9	6,2	3,7	3,2	-3,7
Податкові надходження	77,8	77,6	76,4	80,3	83,3	83,9	+6,1
Неподаткові надходження	11,6	12,0	11,0	10,4	10,9	10,9	-0,7
Цільові фонди	3,7	3,7	4,7	3,1	2,1	2,0	-1,7



Рис. 6. Структура податкових надходжень місцевих бюджетів у 2005–2010 роках, %



Рис. 7. Розподіл сум мобілізованого податку на доходи фізичних осіб між бюджетами різних рівнів

Саме тому, спираючись на зарубіжний досвід розподілу сум, мобілізованих в результаті оподаткування доходів фізичних осіб, а також на вітчизняні реалії, на нашу думку, його слід розглядати як ресурс бінарного значення. Мається на увазі, що частина податку, яка стосується основних доходів платника у вигляді зар-

бітної плати та прирівняних до неї доходів повинна формувати бюджети місцевого рівня, а податок з доходів, яким притаманний нестабільний характер, тобто побічні доходи, – бюджет державного рівня.

Таким чином відбудеться справедливий розподіл коштів між бюджетами різних рівнів та розшириться

коло можливостей фінансування доходної частини місцевих бюджетів. Запропоноване розмежування сум податку на доходи фізичних осіб посилить його фіскальну та економічну ефективність для держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бюлетень фінансово-податкового законодавства та практики його застосування // Офіційні матеріали Державної податкової служби України. – 2010. – № 12 (4). – 400 с.
2. Кириченко О.П. Місцеві фінанси / За ред. О.П. Кириченко. – К.: Знання, 2006. – 677 С.
3. Кундєєва Г.О. Вплив рівня диференціації доходів населення на вирішення продовольчої безпеки домогосподарств / Г.О. Кундєєва // Вісник ЗНУ. – 2010, – № 4 (8), – С. 98-112.
4. Лагутін В.Д. Вдосконалення міжбюджетних трансфертів у контексті бюджетної реформи в Україні / В.Д. Лагутін, О.Б. Каун. / Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 2 (24-25). – С. 70-81.
5. Лондар С.Л. Фінанси. / Лондар С.Л., Тимошенко О.В. – Вінниця: Нова Книга, 2009. – 384 с.
6. Луніна І.О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 3-12.
7. Нагоєва Т. А. Налог на доходы физических лиц как источник формирования сбалансированного бюджета муницип

ципального образования / Т. А. Нагоева. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uresearch.psu.ru/files/articles/343_11929.doc//

8. Налоги на доход в Финляндии в 2012 году.– [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.worldbiz.ru/analytics/detail.php?ID=2164//>
9. Налоговая система Канады.– [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://dit.perm.ru/articles/nalog/data/032213.htm//>
10. Слухай В.С. Власні доходи місцевих бюджетів в Україні: сутність, тенденції розвитку та перспективи удосконалення / В.С. Слухай, Н.Я. Сокровольська. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2010_1/NV-2010-V1_41.pdf
11. Слухай С.В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні / С.В. Слухай, О.В. Гончаренко // Фінанси України. – 2007. – № 8. – С. 63-72.
12. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної та банківської систем України станом на 01.01.2011 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Month%20bank-budget/2010/2010_12_bank&budget_new_ukr.pdf
13. Ярошевич Н.Б. Шляхи збільшення доходної бази місцевих бюджетів України / Н.Б. Ярошевич, О.Я. Липа // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – №. 20.10. – С.278-282.

УДК 336.2.026

БОРОВИК П.М., к.е.н.,
м. Умань

ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІЧНИЙ РАКУРС

Анотація. *Практика податкового адміністрування та проблеми в діяльності контрольно-перевірочних підрозділів державної податкової служби України вимагають підвищення рівня матеріального та інформаційного забезпечення їх працівників, а також зменшення рівня податкового навантаження на платників. Як показали результати дослідження, цього можна досягти шляхом запровадження податкових канікул на застосування штрафних та фінансових санкцій за порушення вимог податкового законодавства на період до 2015 року.*

Ключові слова: *податкове адміністрування, виїзні документальні перевірки, планові перевірки, позапланові перевірки.*

Аннотация. *Практика налогового администрирования и проблемы в работе контрольно-проверочных подразделений государственной налоговой службы Украины требуют повышения уровня материального и информационного обеспечения их работников, а также снижения уровня налоговой нагрузки на плательщиков. Как показали результаты исследования, этого можно достичь путем внедрения налоговых каникул на применение штрафных и финансовых санкций за нарушение налогового законодательства на период до 2015 года.*

Ключевые слова: *налоговое администрирование, выездная документальная проверка, плановая проверка, внеплановая проверка.*

Abstract. *Practice of tax administration and problem in activity control-verification subsections of tax service of Ukraine are required by the increases of level materially and informative providing of their workers and also diminishing of level of the tax loading on payers. As the results of the study, which can be attained by introduction of tax vacations on application of penalty and financial approvals for violation of requirements of tax legislation on a period to 2015 years.*

Keywords: *tax administration, departure documentary verifications, planned verifications, provided for by the plan not verifications.*

Постановка проблеми. Невід'ємною складовою податкового адміністрування є контрольно-перевірочна робота податкових органів, найважливішим

інструментом якої є податкова перевірка, що являє собою ефективний засіб контролю за правильністю нарахування, повнотою і своєчасністю сплати

податків, зборів та податкових платежів. З метою забезпечення належного податкового контролю за фінансово-господарською діяльністю платників податків органи державної податкової служби (ДПС) як України так і багатьох інших країн ефективно застосовують різні форми податкових перевірок. Слід зазначити, що останнім часом виникла низка проблем як у діяльності контрольно-перевірочних підрозділів органів державної податкової служби України, так і в роботі платників податків, викликаних з одного боку – суттєвим збільшенням прав і обов’язків працівників податкового аудиту і валютного контролю та певним обмеженням їх повноважень, а з іншого – розширенням переліку підстав для проведення податкових перевірок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці теоретичних засад діяльності податкових органів, принципів їх організації та основ податкового адміністрування присвячені роботи багатьох вчених, серед яких необхідно відзначити наукові напрацювання в зазначеному напрямі Ж. Бодена, А. Вагнера, П. Гензеля, Т. Гоббса, Ф. Горб-Ромашкевича, Ф. Кене, І. Кулішера, А. Лафера, В. Лебедева, Д. Локка, Л. Любімова, К. Маркса, Р. Масгрейва, Д. Мілля, Ф. Нітті, І. Озерова, І. Оутса, В. Петті, Д. Рікардо, К. Родбертуса, А. Сміта, П. Самуельсона, С. Тібу, М. Тургенева А. Тюрго, І. Янжула. Дослідженню ж недоліків механізмів податкового адміністрування, податкового контролю та контрольно-перевірочної роботи податкових органів в Україні присвячено праці провідних вітчизняних науковців, насамперед В. Андрущенка [1], В. Онищенка [2], В. Мельника [3], П. Мельника [4], А. Соколовської [5], Л. Тарангул [6] та інших вчених.

Віддаючи належну шану науковим працям в цій галузі як представників класичної фінансової науки так і вітчизняних науковців, необхідно, поряд з цим, зауважити, що до цього часу багато проблем у діяльності контрольно-перевірочних підрозділів Державної податкової служби України не знайшли свого остаточного вирішення, що вимагає подальших напрацювань в зазначеному напрямі фінансово-економічних досліджень.

Крім того, прийняття Податкового кодексу України зумовлює необхідність посилення уваги науковців

до сучасних проблем контрольно-перевірочної діяльності вітчизняних податкових органів з метою обґрунтування ефективних напрямів їх вирішення.

Метою статті є розробка шляхів вдосконалення механізму контрольно-перевірочної діяльності податкових органів в Україні.

Для виконання поставленої мети в ході проведення даної розвідки використано економіко-статистичні та соціологічні методи досліджень, зокрема монографічний метод, методи порівняння та економічного аналізу, графічний, табличний методи а також метод анкетування працівників підрозділів податкового аудиту та валютного контролю.

Виклад основного матеріалу. Останніми роками в Україні недостатньо уваги приділяється проблемам здійснення податкового контролю та, насамперед, проведення податкових перевірок. Незважаючи на зміну самої філософії податкових відносин, що відбулась в Україні після прийняття Податкового кодексу, невід’ємною їх складовою завжди був і надалі залишиться податковий контроль, основною формою якого як в Україні, так і в інших країнах світу є різного роду податкові перевірки.

Податковим кодексом України передбачено, що працівники органів державної податкової служби України можуть проводити три основні види податкових перевірок:

- камеральні перевірки;
- фактичні перевірки;
- документальні перевірки (рис. 1).

Як відомо, камеральні перевірки проводяться в податковій інспекції з метою недопущення помилок та розбіжностей в податковій звітності. Фактичні перевірки проводять безпосередньо в платника податків і їх завданням є перевірка дотримання порядку здійснення розрахунків, ведення касових операцій, наявності патентів та ліцензій, виробництва та обігу підакцизних товарів, а також дотримання платником податків законодавства щодо укладення трудових договорів та оформлення трудових відносин з працівниками.

Найбільш ефективними та найбільш проблемними в системі податкових перевірок є документальні

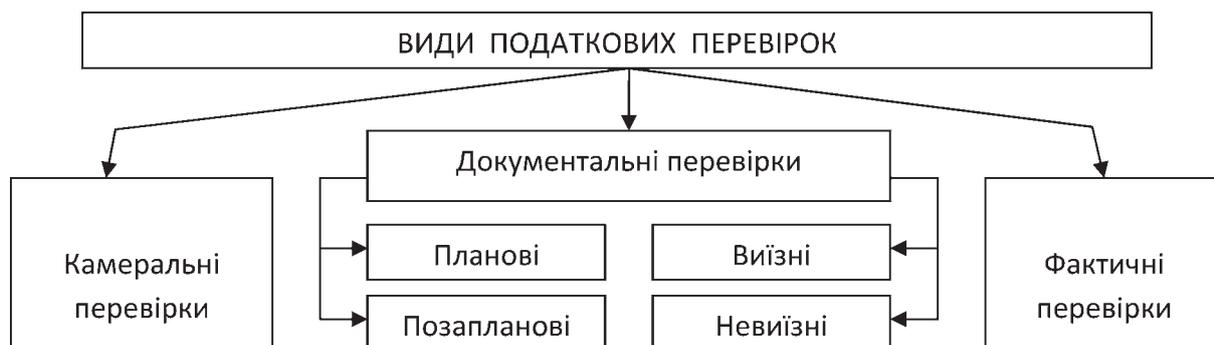


Рис. 1. Класифікація податкових перевірок [7]

перевірки. З метою їх проведення використовують не лише дані податкової звітності платника, але й його первинні документи та облікові регістри, дані інших підприємств, що є контрагентами такого платника податків, інформацію від державних установ стосовно наявності у платника податків майна та майнових прав. В ході проведення документальних перевірок, які, згідно з вимогами чинного податкового законодавства в переважній більшості випадків повинні бути комплексними [7; 8; 9; 10; 11], за наявності потреби використовують різноманітні інструменти фінансового контролю, зокрема обстеження, інвентаризацію, хронометраж, тощо.

При цьому документальні перевірки залежно від їх включення до Національного плану документальних перевірок поділяються на планові та позапланові, а залежно від місця проведення – на виїзні та невиїзні [7].

Слід зазначити, що проведення виїзних перевірок на сучасному етапі розвитку податкових відносин зумовило виникнення цілої низки проблем, пов'язаних як із незручностями платників податків, для яких виїзні податкові перевірки часто є гальмуючим фактором у їх розвитку, так і з недоліками сучасного порядку проведення перевірок, який вимагає від ревізора-інспектора, що проводить виїзні перевірки складення акта за формою, що передбачає дослідження значної кількості показників діяльності платника податків, які, як правило, не несуть інформації про порушення ним вимог податкового та валютного законодавства і не мають жодного відношення до результатів такої перевірки [8; 9]. Тому законодавче обмеження термінів перевірок (рис. 2) на практиці зумовило необхідність використання податківцями по закінченню граничних строків їх проведення як статутних так і інших документів, без яких сучасний акт податкової перевірки написати просто неможливо, або ж навіть продовження термінів таких пере-

вірок. Саме використання статутних та інших документів під час проведення перевірок вимагають положення чинних нині наказів Державної податкової адміністрації України № 1003 від 24.12. 2010 року та № 984 від 24.12. 2010 року, згідно з якими акт виїзної податкової перевірки як фізичної особи – підприємця, так і юридичної особи крім самих результатів перевірки повинен містити безліч, в більшості випадків, нікому не потрібних даних про платника податків.

З перелічених причин обмеження термінів проведення виїзних перевірок та необхідність вивчення під час перевірок значної кількості непотрібних нікому даних про платника вимагають в більшості випадків неофіційного продовження планових та позапланових виїзних перевірок навіть після закінчення максимальних їх термінів, визначених Податковим кодексом України [7]. При цьому, як свідчить практика діяльності підрозділів податкового аудиту та валютного контролю ДПІ в одному з районів Кіровоградської області, причиною цього явища є зовсім не низький кваліфікаційний рівень ревізорів-інспекторів, а невиправдано ускладнена форма акта перевірки.

Слід зазначити, що з 2004 року по 2010 рік діяв схожий порядок оформлення результатів податкових перевірок [10], тобто в 2011 році форми актів виїзних документальних перевірок суттєво не змінились.

Варто відмітити, що запровадження описаних нами порядків оформлення актів перевірок поряд з іншими заходами підрозділів державної податкової служби підвищили результативність податкових перевірок, що проводились контрольно-перевірочними підрозділами ДПІ в одному з районів Черкаської області, показники діяльності яких наведено нами в таблиці 1.

Аналізуючи дані таблиці 1 можна відмітити, що до 2004 року (до часу суттєвого ускладнення порядку оформлення результатів виїзних документальних

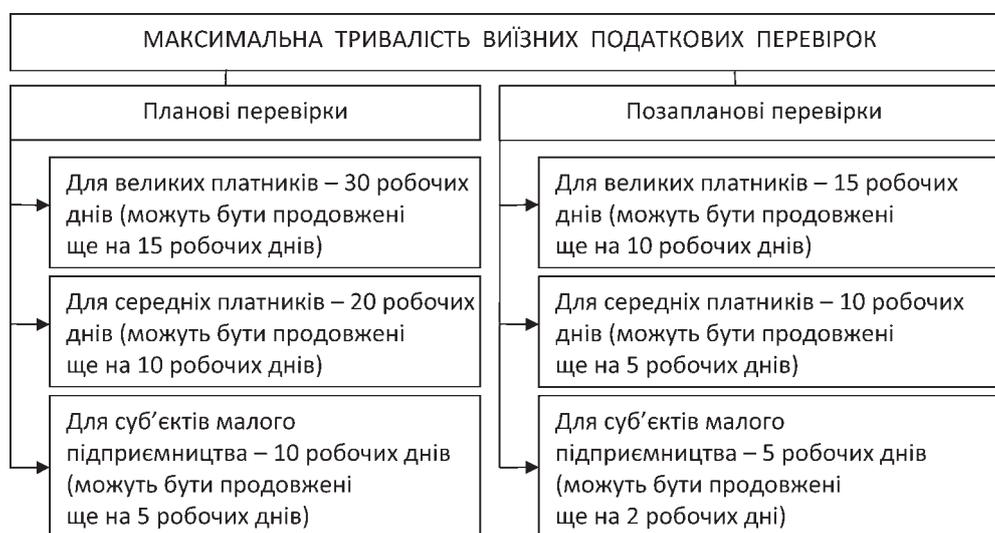


Рис. 2. Максимальні терміни проведення виїзних перевірок [7]

перевірок контрольно-перевірочних підрозділів податкової служби України) загалом по досліджуваній ДПП частка результативних перевірок у загальній кількості перевірок, що проводились підрозділами податкового аудиту та валютного контролю була значно меншою. Крім того, як свідчать показники, наведені в таблиці, в цей період значно нижчими були розміри сум донараховань в розрахунку на одну результативну перевірку та на одного працівника контрольно-перевірочних підрозділів даної податкової інспекції.

Зростання показників результативності виїзних перевірок у період 2006-2011 років було зумовлене більш ретельним відбором платників податків з метою проведення податкових виїзних перевірок. Поряд з цим, як свідчать дані таблиці, в період 2006-2007 років ревізори-інспектори цих підрозділів досліджува-

ної ДПП, не дивлячись на відсутність попиту на місцевому ринку робочої сили на обліково-економічних працівників, почали звільнятися з податкової служби. При цьому, особливо значною є частка звільнених ревізорів по даній ДПП в 2008-2011 роках, причинами чого, як свідчать результати опитування близько п’ятидесяти працівників підрозділів податкового аудиту та валютного контролю Державної податкової служби в Черкаській області, є суттєве зростання кваліфікаційних вимог до працівників контрольно-перевірочних підрозділів, ускладнення порядку оформлення результатів перевірок та одночасне обмеження термінів їх проведення, недостатній рівень інформаційного забезпечення працівників зазначених підрозділів податкової служби а також низький рівень їх заробітної плати (рис. 3).

Таблиця 1.

Динаміка показників діяльності підрозділів податкового аудиту та валютного контролю досліджуваної ДПП

Показники	2003 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Всього донараховано за актами перевірок, тис. грн.	312,3	451,1	455,1	550,1	588,3	621,1	659,9
Загальна кількість перевірених платників податків	22	16	15	15	14	14	14
З них результативні перевірки	16	15	14	14	13	13	13
Розміри донарахованих сум податків, платежів та фінансових санкцій в розрахунку на одну результативну перевірку, тис. грн.	19,5	30,1	32,5	39,3	45,3	47,8	50,8
Кількість працівників підрозділів податкового аудиту і валютного контролю	8	6	5	5	5	4	4
Розміри донарахованих сум податків, платежів та фінансових санкцій в розрахунку на одного працівника контрольно-перевірочних підрозділів, тис. грн.	39,0	75,2	91,0	110,0	117,7	155,3	165,0
Кількість працівників підрозділів податкового аудиту і валютного контролю, звільнених протягом року	x	1	1	2	2	2	2
Частка працівників контрольно-перевірочних підрозділів досліджуваної ДПП звільнених протягом року в їх чисельності на кінець року, %	x	16,7	20,0	40,0	40,0	50,0	50,0

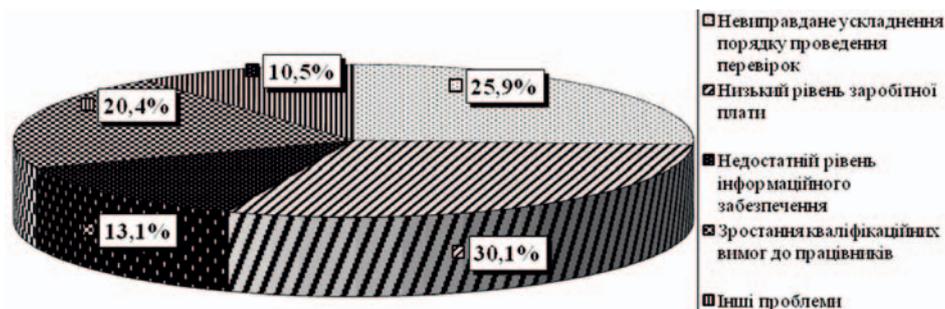


Рис. 3. Оцінка респондентами найсуттєвіших проблем у діяльності контрольно-перевірочних підрозділів податкової служби України

Не применшуючи значення проблемних аспектів діяльності підрозділів податкового аудиту та валютного контролю Державної податкової служби України, слід зазначити, що прийняття Податкового кодексу України, який являє собою єдиний кодифікований нормативно-правовий акт з питань оподаткування, на наше глибоке переконання, забезпечує суттєві гарантії для платників податків, роботодавців, найманих працівників та інвесторів і в найближчому майбутньому створить всі необхідні передумови для стрімкого розвитку вітчизняної економіки.

В той же час, чинний порядок проведення податкових перевірок потребує суттєвого вдосконалення, яке, на нашу думку, слід проводити шляхом внесення змін до Податкового кодексу України. Ключовою позицією держави при цьому, на думку окремих відомих науковців, повинно бути забезпечення балансу як фіскальних потреб держави так і бізнес-інтересів платників податків [1, с. 34; 3; 4, с. 212; 5, с. 42; 6, с. 11].

Поряд з цим, зростання вимог до працівників підрозділів податкової служби, безпосередньо задіяних у виконанні плану формування доходної частини зведеного бюджету України, викликане фінансовою кризою 2008–2011 років зумовлює необхідність домінування контрольно-перевірочної роботи у діяльності податкових органів. Такий стан речей створює певні перешкоди на шляху розвитку бізнесу, адже ризик додаткових податкових виплат дещо зріс після прийняття Податкового кодексу України, положення якого, не зважаючи на доволі тривалий період з часу його запровадження, поки-що досконало не вивчили ні платники податків, ні працівники як контрольно-перевірочних так і інших підрозділів органів Державної податкової служби України.

Слід зазначити, що податкові відносини під час світової фінансової кризи, на нашу думку, повинні бути свого роду податковим компромісом між державою і суспільством, який з одного боку має забезпечити фінансування державних потреб, а з іншого – умови для розвитку бізнесу та стимулювати розвиток економіки. З цієї причини, напрями вдосконалення як вітчизняної системи оподаткування так і механізмів податкового адміністрування, на наше глибоке переконання, повинні виконувати це двоєке завдання, з одного боку забезпечуючи фіскальні інтереси держави, а з іншого не підриваючи зацікавленості платників податків у результатах їх діяльності.

Тому, на нашу думку, нині існує необхідність проведення наступних заходів, завданнями яких з одного боку є певне спрощення порядку проведення податкових перевірок, а з іншого – скорочення рівня ризиків для бізнес-формувань та підприємств стосовно їх додаткових податкових виплат:

- суттєве спрощення форм актів виїзних податкових перевірок та передбачення порядком оформлення актів перевірок обов'язкового до-

давання до них копій статутних та інших документів у вигляді додатків до актів;

- розробка та запровадження в практику роботи податкових органів нового програмного продукту – АРМу "Податкові консультації", який поряд з програмним продуктом "Ліга" значно полегшить роботу працівників контрольно-перевірочних підрозділів державної податкової служби;
- суттєве (на порядок) підняття розмірів заробітної плати працівників податкової служби загалом та її контрольно-перевірочних підрозділів, що підвищить рівень престижності служби та автоматично зменшить ризик корупційних діянь з боку працівників податкових органів;
- запровадження обов'язкового щорічного підвищення кваліфікації для всіх без виключення працівників контрольно-перевірочних підрозділів Державної податкової служби України, яке, на наше переконання, необхідно проводити не лише на базі Національного університету державної податкової служби України, але й в інших провідних вищих навчальних закладах України, зокрема і в Київському інституті бізнесу та технологій;
- звільнення платників податків на період до 2015 року від застосування штрафів, пені та фінансових санкцій у разі виявлення в ході планових і позапланових податкових перевірок фактів порушення ними положень та статей Податкового кодексу України.

Перелічені заходи, з одного боку, забезпечать ефективне вирішення сучасних проблем здійснення податкового контролю, зумовлять суттєве зростання рівня результативності податкових перевірок, що дозволить забезпечити виконання фіскальних завдань та, з іншого боку, спричинять зменшення податкового тиску на платників податків, що є одним з основних завдань сучасної податкової політики нашої держави, виконання якого значно наблизить норми вітчизняного податкового законодавства до положень податкового законодавства розвинутих країн.

Висновки. Зважаючи на високу ефективність контрольно-перевірочної діяльності податкових органів, на наше переконання, вона завжди буде дієвим інструментом податкового адміністрування. Поряд з цим, сучасна практика адміністрування податків, зборів та платежів, справляння яких віднесено до компетенції органів державної податкової служби України та, насамперед, проблеми роботи підрозділів податкового аудиту і валютного контролю вимагають підвищення рівня матеріального та інформаційного забезпечення їх працівників а також зменшення рівня податкового навантаження на платників, якого можна досягти шляхом проведення таких заходів:

- суттєве спрощення форм актів виїзних податкових перевірок та передбачення порядком оформлення актів перевірок обов'язкового до-

- давання до них копій статутних та інших документів у вигляді додатків до актів;
- розробка та запровадження в практику роботи податкових органів нового програмного продукту – АРМу "Податкові консультації", який поряд з програмним продуктом "Ліга" значно полегшить роботу працівників контрольно-перевірочних підрозділів державної податкової служби;
 - суттєве (на порядок) підняття розмірів заробітної плати працівників податкової служби загалом та її контрольно-перевірочних підрозділів, що підвищить рівень престижності служби та автоматично зменшить ризик корупційних діянь з боку працівників податкових органів;
 - запровадження обов'язкового щорічного підвищення кваліфікації для всіх без виключення працівників контрольно-перевірочних підрозділів Державної податкової служби України, яке, на наше переконання, необхідно проводити не лише на базі Національного університету державної податкової служби України, але й в інших провідних вищих навчальних закладах України, зокрема і в Київському інституті бізнесу та технологій;
 - звільнення платників податків на період до 2015 року від нарахування штрафів, пені та фінансових санкцій у разі порушення ними положень та статей Податкового кодексу України.

Пропоновані в даній публікації заходи забезпечать ефективно вирішення сучасних проблем здійснення податкового контролю, зумовлять суттєве зростання рівня результативності податкових перевірок та, поряд з цим, спричинять зменшення податкового тиску на платників податків, що є одним з основних завдань сучасної податкової політики нашої держави, виконання якого наблизить норми вітчизняного податкового законодавства до положень податкового законодавства більшості розвинутих країн світу.

Подальші наукові пошуки в даному напрямі досліджень, на наше переконання, слід присвятити вдосконаленню сучасної форми акта виїзної податкової перевірки, що використовується в Україні. Крім того, на нашу думку, актуальним для вітчизняної фінансової науки є вивчення іноземних (насамперед – європейських, американських та азійських) правил

проведення податкових перевірок і порядку документального оформлення їх результатів, з метою запровадження кращого зарубіжного досвіду з цього приводу в практику податкового адміністрування в Україні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрущенко В. Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво / В. Л. Андрущенко // *Фінанси України*. – 2003. – № 6. – С. 27-35.
2. Онищенко В. А. Податковий контроль (основи організації) / В. А. Онищенко // – К.: Вісник податкової служби України – 2002. – 432 с.
3. Мельник В. М. Вплив адміністрування податків на ефективність функціонування податкової системи / В. М. Мельник // *Науковий вісник Національної академії ДПС України*. – 2005. – № 2 (29). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – [http://www.asta.edu.ua/vid/nau_visn/2\(29\)Podatki/Melnik.php](http://www.asta.edu.ua/vid/nau_visn/2(29)Podatki/Melnik.php).
4. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. / П. В. Мельник – Ірпінь: Академія ДПСУ – 2001. – 362 с.
5. Соколовська А. М. Податкова політика в Україні / А. М. Соколовська // *Розбудова держави*. – 1998. – № 9/10. – С. 35-43.
6. Тарангул Л. Л. Регіональна податкова політика: зміст та особливості її реалізації / Л. Л. Тарангул // *Фінанси України*. – 2000. – № 10. – С. 9-13.
7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Про затвердження Порядку оформлення результатів документальних перевірок щодо дотримання податкового, валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на органи державної податкової служби, платниками податків – фізичними особами: Наказ ДПА України №1003 від 24.12. 2010 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0070-11.
9. Про затвердження Порядку оформлення результатів документальних перевірок з питань дотримання податкового, валютного та іншого законодавства: Наказ ДПА України № 984 від 24.12.2010 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-reestru-velikih-platnikiv-podatkov-na-201-doc42080.html>.
10. Про затвердження форм актів перевірок: Наказ ДПА України № 50 від 31 січня 2003 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // <http://sts.gov.ua/podatkovye-zakonodavstvo/nakazi/arhiv-nakaziv-dpa-ukraini/nakazi-za-2003-rik/30833.html>.
11. Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами: Закон України від 21.12.00 № 2181-III. [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2181-14>.

УДК 336.226

БОРОВИК П.М., к.е.н.,
БОНДАРЕНКО Н.В., к.е.н.,
БАРАБАШ Л.В.
м. Умань

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ ТА КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

Анотація. В статті проаналізовано підходи до сутності категорії "кредит", що застосовувались вітчизняними та зарубіжними науковцями. Авторами на основі результатів аналізу кредитних теорій запропоновано власне тлумачення кредиту.

Ключові слова: кредит, кредитні угоди, економічна категорія, підходи до сутності кредиту.

Аннотация. В статье проанализированы подходы к сущности категории "кредит", которые применялись как отечественными так и иностранными учеными. Авторами на основе результатов анализа кредитных теорий предложено собственное толкование кредита.

Ключевые слова: кредит, кредитные соглашения, экономическая категория, подходы к сущности кредита.

Abstract. In the article, going is analyzed near essence categories "credit" of, which was used domestic research workers. Authors on the basis of results of analysis of credit theories are offer own interpretation of credit.

Keywords: a credit, credit agreements, economic category, approaches, is to essence of credit.

Постановка проблеми. Роль кредиту в системі відтворення трактується в економічній літературі залежно від погляду на суть кредиту. Термін "методологія" використовується у науці не тільки для опису способів аналізу проблеми, а й для зазначення комплексу проблем, що аналізуються тією чи іншою школою. Тому актуальним для фінансової науки є узагальнення позицій чинних кредитних теорій з метою розробки пропозицій щодо трактування зазначеної економічної категорії.

Мета статті. Метою даної публікації є узагальнення чинних кредитних теорій та розробка пропозицій щодо власного трактування категорії "кредит".

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання теорії кредиту широко висвітлюються в економічній літературі А. Гальчинським, О. Євтухом, О. Лаврушиним, В. Лагутіним, П. Саблуком, М. Савлуком, Я. Чайковським та багатьма іншими вченими. В центрі уваги науковців знаходяться проблеми, пов'язані з механізмами банківського кредитування. Однак на сьогоднішній день є потреба в теоретичному аналізі сутності банківського кредиту з позицій поновленої методологічної бази.

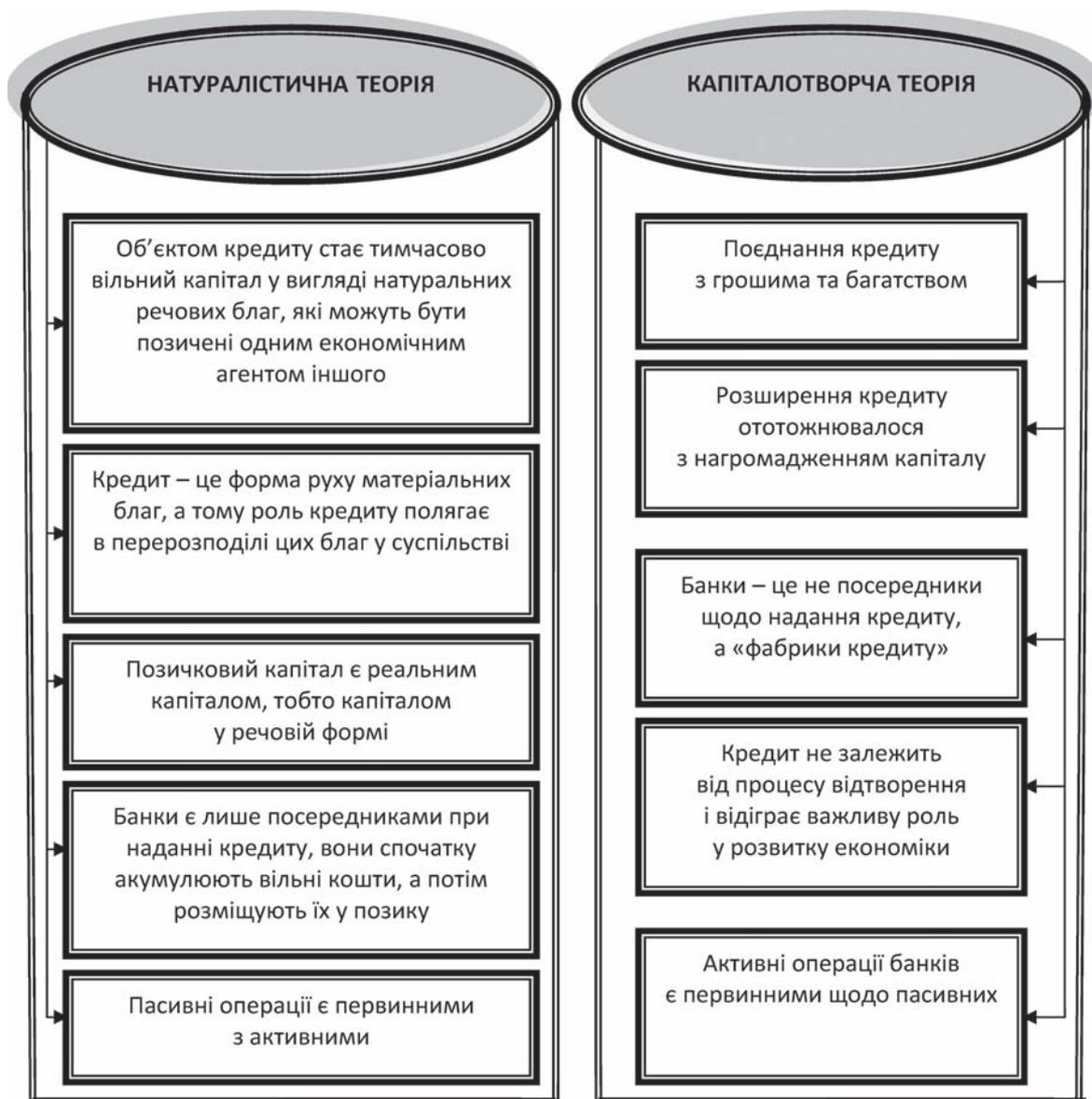
Вклад основного матеріалу. В історії економічних вчень всі теорії кредиту традиційно поділяються на два напрямки – натуралістична і капіталотворча теорії, які відрізняються головним чином значенням, що відводиться кредиту і банкам у економіці. В межах кожної теорії знаходимо різні підходи, протилежні трактування, але всі дослідники так чи інакше в першу чергу звертають увагу на те, який вплив має кредит на

суспільний розвиток, яке його значення в економіці (рис.1).

Найвідоміші представники натуралістичної теорії, серед яких А. Сміт, Д. Рікардо, А. Тюрго, Дж. С. Міль [1], сутність кредиту трактували виходячи з властивостей процесу виробництва. Об'єктом кредитування при цьому, на їхню думку, виступали засоби виробництва. Гроші, які позичалися, були лише засобом перенесення капіталу від одного суб'єкта до іншого.

Д. Рікардо стверджував, що кредит при дійсному використанні переходить від однієї особи до іншої, та є засобом споживання наявного капіталу. На думку вченого, вищезгадана економічна категорія не створює капітал, а лише визначає, як він буде застосований. При цьому він зазначав, що кредит не має жодного значення при виробництві товарів, оскільки останні можуть виготовлятися лише за допомогою праці, машин і сировини за умови вилучення їх з одного місця та використання в іншому [15, с. 215].

Основоположники капіталотворчої теорії стверджували, що кредит – це процвітання економіки [14, с. 51]. Англійський економіст Дж. Ло, один з основоположників згаданої теорії, пов'язував кредит з грошима, а гроші з капіталом. Його послідовник Г. Маклеод визначав гроші та кредит багатством, оскільки вони мають купівельну силу. Він стверджував, що кредит має приносити прибуток коли залишається "виробничим капіталом", а "фабриками кредитів" є банки [16, с.225]. На нашу думку, дане отождоження є не зовсім коректним, оскільки ці поняття різні за своєю економічною суттю.



Згруповані за [1, 14, 15]

Рис. 1. Основні положення натуралістичної та капіталотворчої теорій кредиту

Банки є лише посередниками при наданні кредиту, вони спочатку акумулюють вільні кошти, а потім розміщують їх у позику

Одним з основних джерел кредитних ресурсів залишаються кредити комерційних банків. Як результат, зростає вплив кредиту на розвиток економіки, що потребує розгляду окремих важливих положень кредитних відносин, докладнішої розробки та глибшого опрацювання даного питання.

Лихварство було першою формою кредиту та мало свою особливість, яка проявлялась у невиробничій природі надання позики під високі відсотки. Вперше кредитні операції були згадані ще в часи Стародавнього Вавилону (VI ст. до н.е.) та Стародавньої Греції (IV ст. до н.е.), де храми практикували вкладні операції – приймання вкладів та сплату за

ними відсотків. Як правило, перші кредитні операції здійснювали стародавні храми. Кредитні операції, за нинішнього розуміння терміну кредит здійснювались ще в італійських містах у XIV і XV ст. [15, с.14]. Багатогранність поглядів на вивчення кредиту та кредитних відносин зумовлює детальніший розгляд цих категорій. Як економічне явище, кредит виник у часи розвитку виробництва й обміну товарів. Дослідження сутності згаданої категорії розпочалося в епоху капіталізму. В кінці XVIII та протягом XIX ст. в економічній літературі досить часто зустрічалося визначення кредиту як довіри кредитора до особи, яка позичала кошти. При цьому кредит, якому притаманна вартісна сутність, став розглядатися як явище при характерному виді суспільних відносин.

Нині відсутній єдиний підхід до трактування змісту кредиту. Так, кредит розглядають:

- як особливу форму руху грошей, при цьому трактуючи кредитні відносини як систему всіх грошових взаємин [17, с. 21];
- сукупність грошових відносин з нетривалим перерозподілом тимчасово вільних коштів [18, с.350];
- форму позичкового капіталу, що має грошовий або товарний вид та надається на умовах повернення, зумовлюючи виникнення кредитних відносин між кредитором і кредитодержувачем [19, с 223];
- взаємини між суб'єктами господарської діяльності (юридичними та фізичними особами) та державою щодо перерозподілу вартості на умовах платності (сплата відсотків) та повернення [6, с.173];
- довіру, виявлену кредитором до боржника [1];
- мінову операцію, складовими якої є: 1) передача цінностей з їх обов'язковим поверненням; 2) нетривале використання позичальником матеріальних цінностей позикодавця [1].

Наведені вище формулювання не повною мірою визначають зміст дефініції кредит, оскільки не розглядають основних концептуальних принципів, які притаманні даній економічній категорії.

Деяко інше розуміння сутності кредиту мають вчені-економісти Я. Чайковський [1], Б. Луців [2], Н. Захараш [3].

Я.І. Чайковський розглядає кредит як "певний вид економічних відносин, котрі формуються в суспільстві", і обґрунтовує наступні принципи кредитування: зворотності, строковості, цільового кредитування, забезпеченості, платності, та диференційованого підходу [1]. Б.П. Луців під кредитом розуміє економічні відносини між суб'єктами ринку стосовно перерозподілу вартості на принципах зворотності, строковості та платності [2]. Н.В. Захараш визначає кредит як "суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах зворотності, платності та добровільності" [3]. Академік П.Т.Саблук вважає, що "кредит це економічні відносини між юридичними та фізичними особами і державами з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка" [4].

Аналіз визначень кредиту, дозволяє нам зробити висновок, що найбільш правильною є характеристика кредиту, як відносин, пов'язаних з наданням ресурсів у тимчасове користування на умовах повернення із погашенням зобов'язань, які при цьому виникають. Дане визначення охоплює практично всі види кредитних відносин, як частини економічних відносин, включаючи не тільки відносини пов'язані із рухом позичкового капіталу, а й ті, які виникають при реалізації

товарів з відстрочкою платежу, попередньою оплатою, операціями із вкладом населення тощо. Таким чином, кредит – це відносини в процесі перерозподілу і використання ресурсів на умовах терміновості, поверненості, платності і цільового призначення.

Економіст А.С. Замуруєв зазначає, що в публікаціях спостерігається змішування понять "кредит", "позика", "тип" або "вид" позики, "вид кредиту", "форма кредиту" [5]. Вітчизняні вчені також звертають увагу на змішування деяких понять. М. І. Савлук зазначає, що "... нерідко одне й те саме поняття одні автори називають формами кредиту, інші – видами, і навпаки. Деякі автори говорять лише про форми кредиту й зовсім не згадують про види. Такий різнобій може негативно впливати на практику організації кредитування, зокрема на розроблення її нормативно-інструктивного забезпечення" [6]. Зважаючи на численність визначень кредиту, які наводяться як серед дослідників, так і в чинному законодавстві, доцільно наголосити на відсутності єдності міркувань. Свідченням згаданого факту є множинність трактувань дефініції кредит, які виокремлені різними вченими-науковцями, що розглядали систему даних економічних відносин. Це пояснюється тим, що категорія зазнавала змін, які спричинювалися як вимогами часу, так і особливостями економічної політики та стану кожної окремо взятої держави (табл. 1).

Термін "кредит" – походить від латинського слова "credendum", що означає позичку, довір'я або віддачу цінностей в тимчасове користування. В сучасних умовах цей термін використовується для визначення економічних відносин, які виникають між кредитором і позичальником з приводу одержання останнім позички в грошовій або товарній формах на умовах повернення вартості в певний строк, за певну плату.

Позика, як і кредит, заснована на передачі в тимчасове володіння вартості. Але на відміну від кредиту, вона може надаватись на обмежений або необмежений термін, з різними формами оплати або без неї. Виходячи з особливостей позичкових угод позичку можна визначити як операцію, в тому числі і фінансову, яка полягає в передачі товару в тимчасове володіння, з обов'язковим поверненням його. Позичка може бути у вигляді товару, як єдності споживної вартості і вартості, і у вигляді кредиту, який пов'язаний з тимчасовим володінням вартісною формою товару, відносно незалежною від матеріально – речової.

Тому, трактуючи поняття кредит, позичка та позика, доцільно зосередити увагу на їхніх сутнісних характеристиках (суб'єкт, об'єкт, ознака, договір), які виокремлюють притаманні цим дефініціям особливості. При цьому найбільш кардинальні відмінності спостерігаються у процесі дослідження їхніх ознак (табл. 2).

Виходячи з викладеного в табл. 2 матеріалу, можна зробити висновок, що ототожнення цих термінів як синонімів є неприпустимим, оскільки між ними існують суттєві відмінності. Кредит, за згаданим Цивільним

Таблиця 1.

Трактування сутності дефініції “кредит” різними авторами

Автор	Формулювання
Васюренко О.	Позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, платності та цільового характеру використання
Костюченко О.	Важливий інститут, за допомогою якого держава здійснює мобілізацію тимчасово вільних коштів і контроль за правильним їх використанням
Лаврушин О.	Передача кредитором позичкової вартості позичальнику для використання на умовах поверненості та в інтересах суспільних потреб
Васюренко В.	Сукупність відповідних економічних відносин між кредитором та позичальником з приводу зворотного руху вартості
Мороз А.	Економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником із приводу одержання останнім позички в грошовій або товарній формі на умовах повернення у певний строк, і звичайно, зі сплатою відсотків
Райзберг Б.	Позика у грошовій або товарній формі, що надається кредитором позичальнику на умовах поверненості, частіше всього з виплатою позичальником відсотку за користування позикою
Лерой – Міллер Р.	Надання товарів, послуг або коштів в обмін на обіцянку сплатити в майбутньому
Потійко Ю.	Економічна категорія, якою передбачається акумулювання тимчасово вільних коштів бюджету, централізованих державних позабюджетних фондів, суб’єктів господарювання і населення, які потім надаються позичальникам на засадах повернення, строковості, сплати, цільового використання та реального забезпечення
Лагутін В.	Економічні відносини між кредитором і позичальником, які виникають під час одержання позички, користування нею та її повернення
Філімонов О.	Економічні відносини, що пов’язані з акумуляцією та планомірним використанням за допомогою перерозподілу установами банків тимчасово вільних грошових коштів на умовах повернення, оплати і з метою найбільш ефективного їх використання в народному господарстві
Гальчинський А.	Відносини, що виникають між кредитором та позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів та їх використання на умовах повернення і платності

Таблиця 2.

*Сутнісні характеристики дефініцій “позичка”, “позика”, “кредит”**

Позичка				
Поняття	Суб’єкт	Об’єкт	Ознака	Оформлення відносин
Одна сторона безоплатно передає або зобов’язується передати другій стороні річ для користування протягом встановленого строку. Користування річчю вважається безоплатним, якщо сторони прямо домовилися про це або якщо це впливає із суті відносин між ними.	Позичко-давець, користувач	Річ передається у тимчасове користування і має бути повернена у тому ж стані, з урахуванням морального зносу.	Повернення, безоплатності	Договір позички близький до договору найму, але відмінність між ними полягає у тому, що договір найму є платним, а договір позички може бути безоплатним. Форма договору може бути усна та письмова
Позика				
Одна сторона передає другій стороні грошові кошти або інші речі, а боржник зобов’язується повернути кредиторів таку ж суму грошових коштів або такі ж речі того ж роду та такої ж якості.	Позико-давець, позичальник	Гроші або інші речі, визначені родовими ознаками	Повернення - позичальник зобов’язаний повернути позикодавцеві позичку (грошові кошти у такій самій сумі або речі, визначені родовими ознаками)	Договір позички укладається у письмовій формі, якщо його сума не менш як у десять разів перевищує встановлений законом розмір неоподаткованого мінімуму доходів громадян, а у випадках, коли позикодавцем є юридична особа, незалежно від суми. На підтвердження укладення договору позички та його умов може бути представлена розписка позичальника
Кредит				
За кредитним договором банк або інша фінансова установа зобов’язується надати грошові кошти (кредит) позичальникові у розмірі та на умовах, встановлених договором, а позичальник зобов’язується повернути кредит та сплатити відсотки.	Кредито-давець (банк), позичальник	Грошові кошти (кредит)	Повернення; платності	Кредитний договір укладається у письмовій формі. Кредитний договір, укладений з недодержанням письмової форми, є нікчемним. Нотаріально засвідчений

*Згруповано за Цивільним Кодексом України [20]

кодексом [20], розглядається як кредитна угода між кредитором (банком чи будь-якою іншою фінансовою установою), що бере на себе зобов'язання надати кошти позичальникові у визначеному розмірі та на обумовлених договором умовах. При цьому останній зобов'язується повернути кошти (кредит) та сплатити позичкодавцю винагороду (відсотки). За таких умов складається виключно письмова форма договору, яка засвідчується нотаріально.

Позичка ж, відповідно до Кодексу [20], характеризується як зобов'язання позичкодавця передачі чи безоплатної передачі в користування позичкодержувачу визначеної речі для використання її протягом встановленого строку.

У цьому випадку, якщо сторонами виступають фізичні особи, складається договір в усній формі. Якщо ж одна із сторін є юридичною особою чи оформляється угода позики транспортних засобів, договір оформлюється у письмовій формі.

А. Гальчинський [7] дає таке визначення позичці: позичковий капітал – це капітал, що реалізує себе як товар. Тобто, об'єктом купівлі – продажу є самі гроші, але не гроші як товар, а гроші як капітал. Особливістю позичкового капіталу, який функціонує як товар, є те, що на відміну від продажу звичайного товару він здається в позику – тобто відчужується від свого власника лише на певний час і за умови повернення з позичковим відсотком.

В ряді випадків суть кредиту ототожнюється з його змістом, природою і навіть з причиною виникнення. Але ці поняття не тотожні. В широкому розумінні – природа кредиту – це всі кредитні відносини представлені різними формами, що відображають не тільки його суть, а й форму існування.

На нашу думку, сукупність кредитних відносин доцільно розділити на дві основні підсистеми: кредитно-грошову – за якої передача вартості у тимчасове користування та її повернення реалізується виключно у грошовій формі, та товарно-кредитну, коли об'єктом кредиту виступають натурально-речові цінності, які слугують для видачі або погашення позики.

На даний момент кредитні відносини виникають при здійсненні певних економічних чи фінансових операцій, які пов'язані із виникненням заборгованості одного з учасників даної угоди. Тобто, для утворення кредитних відносин повинні бути виконані такі умови: кредитор і позичальник, згідно з кредитним договором – мають бути офіційно самостійними особами, та мають гарантувати виконання зобов'язань; інтереси учасників кредитного договору мають збігатися.

Серед суб'єктів кредитування, відповідно до вищезгаданого, виокремлюють кредитора та позичальника. В ролі кредитора при цьому виступають переважно банки (комерційні, кооперативні, іпотечні та земельні), а також сільські кредитні спілки (їх об'єднання) та лізингові компанії, які зосереджені у структурі банків.

Загальноекономічною причиною появи кредиту є товарне виробництво та рух вартості у сфері товарного обміну, в процесі якого виникає розрив у часі між рухом товару і його грошовим еквівалентом, відбувається відокремлення грошової форми власності від товарної. При цьому виникнення кредитних відносин зумовлюється не самим фактом розбіжності в часі відвантаження товару і його оплати, а узгодженням між суб'єктами кредитних відносин умови щодо відстрочки платежу через укладання кредитної угоди. Але обіг товарів є не єдиною причиною виникнення кредитних взаємовідносин. Нині кредитні відносини з'являються за будь-якої економічної чи фінансової операції пов'язаної із заборгованістю одного з учасників такої операції (дебіторська, кредиторська заборгованість, комерційний кредит та ін.).

Поряд із об'єктивними причинами існують специфічні причини виникнення і функціонування кредитних відносин, що пов'язані з потребою забезпечення безперервності процесу відтворення – сезонний характер виробництва, розбіжності між тимчасовим вивільненням грошових коштів і появою тимчасової потреби у них в процесі руху виробничих фондів господарюючих суб'єктів, відхилення фактичного використання оборотних коштів від їх нормативу та ін.

Отже, виникнення і функціонування кредиту завжди пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, з тимчасовим вивільненням коштів у одних підприємств і появою потреби в них у інших.

Досліджені визначення кредиту, із врахуванням їх особливостей, на наш погляд, будуть коректними лише для деяких форм кредитних відносин, а саме для тих, де кредитор одночасно є власником позичкової вартості.

Для банківського кредиту ці визначення в деякій мірі є проблематичними. Відомо, що банки працюють в основному на залучених ресурсах, які складають близько 90 % всіх ресурсів банку. Залучаючи ці ресурси, як правило, на платній основі, банки беруть на себе зобов'язання повернути їх у встановлені строки із відсотками. Між банками і власниками ресурсів у свою чергу виникають економічні відносини які опосередковано впливають і на кредитні відносини банку з позичальниками. Потрібно підкреслити, що такі відносини в силу специфіки банківської діяльності не виникають періодично, як це може бути в інших суб'єктів господарювання, вони завжди присутні в будь-якому банку або його філії. Несвоєчасне повернення банківського кредиту, наданого за рахунок ресурсів вкладників і кредиторів, призводить до порушення ліквідності банку, його неспроможності розрахуватись по раніше прийнятих на себе зобов'язаннях. Таким чином, кредитні відносини банку з позичальниками торкаються інтересів його вкладників і кредиторів.

Однією з основних складових кредитних відносин є банківське кредитування. Активні і пасивні

банківські кредитні операції, мають цілковите відношення до банківського кредиту, виходячи з його формулювання як форми руху позичкового капіталу. Причому дане трактування відноситься як до заощаджень населення, так і вільних коштів підприємств, які знаходяться на рахунках у банках.

Найбільш глибоко, на нашу думку, суть банківського кредиту визначена К. Марксом. В марксистській теорії банківський кредит визначається як кредит, що надається позичковими капіталістами (банками) функціонуючим капіталістам та іншим позичальникам у вигляді грошових позик. При цьому позичковий капітал – це грошовий капітал, власник якого надає його у тимчасове користування іншому капіталісту за визначену плату – позичковий відсоток.

Визначення банківського кредиту як форми руху позичкового капіталу є цілком справедливим, як по відношенню до активних, так і до пасивних, банківських кредитних операцій. Причому це визначення відноситься як до тимчасово вільних капіталів підприємств, розміщених на банківських рахунках, так і заощаджень населення. М.М. Ямпольський зазначає, що характерною особливістю і обов'язковим елементом існування і застосування кредиту є наявність кредитних відносин між учасниками кредитної угоди. Це стосується не тільки відносин, пов'язаних із наданням кредитів а й інших видів кредитних відносин, наприклад, тих які виникають при здійсненні вкладних операцій [8]. Тобто, якщо будь-який суб'єкт передає гроші в банк під певний відсоток, це означає, що вони функціонують для нього саме як позичковий капітал, тільки позичальником в даному випадку є банківська установа.

Це широке розуміння банківського кредиту. Але його застосування на практиці призводить до ускладнення формування об'єкта дослідження. По-перше, активні і пасивні банківські операції різні за своєю природою, по-друге мають різне призначення і, по-третє – різні механізми формування та управління. Тому, ми у своєму дослідженні будемо розглядати банківський кредит у вузькому розумінні, а саме як економічні відносини між банком-кредитором і позичальниками – суб'єктами господарювання.

Термін “банківський кредит” підкреслює той факт, що однією або навіть обома сторонами кредитної угоди є банк. Саме ця очевидна обставина відзначається першою особливістю банківського кредиту як у зарубіжних, так і у вітчизняних джерелах. Так, наприклад, у словнику Макміллана [9] банківський кредит визначається як форма банківської позички або кредитування банківською системою і далі перераховуються специфічні механізми банківського кредитування. Енциклопедія банківської справи і фінансів Ч. Дж. Вулфела [10] визначає “кредит банківський” як прибуткові активи комерційних банків, включаючи різні коротко- та довгострокові кредити фізичним особам, товариствам, корпораціям, іншим фірмам, бан-

кам, державним агенціям і відомствам, банківські інвестиції (у товариства, створені урядом США, окремими штатами, муніципалітетами і корпораціями).

В.І. Колесникова та Л.П. Кролівецька банківський кредит та кредитні відносини визначають так: “... основною формою кредиту є банківський кредит, тобто кредит, який надається комерційними банками різних типів і видів” [11].

О.І. Лаврушин, характеризуючи банківський кредит, підкреслює такі його особливості [12]:

- банк оперує не стільки власним капіталом, скільки залученими ресурсами;
- банк позичає вільний капітал, розміщений господарюючими суб'єктами на відповідних рахунках;
- банк позичає не просто грошові кошти, а кошти як капітал, що повинно налаштувати позичальника на прибуткове вкладення позичених засобів.

Найбільш повне, на нашу думку, тлумачення банківського кредиту дає Ю.А.Потійко визначаючи його, як “економічну категорію, котра виражає відносини, пов'язані з акумуляцією власних коштів банку, накопичень від пасивних банківських операцій, тимчасово вільних коштів бюджету, господарюючих суб'єктів і населення, які потім перерозподіляються і надаються позичальникам для використання на принципах строковості, платності, цільового використання та реального забезпечення” [13].

Виходячи із вищевикладеного, поняття банківського кредиту можна визначити наступним чином: банківський кредит – це економічні відносини, які виникають з приводу перерозподілу кредитного потенціалу банку на умовах повернення, платності, строковості та цільового використання позичкових ресурсів. Кредитний потенціал банку – це розмір мобілізованих ним ресурсів за мінусом загального резерву ліквідності. Відносини позички охоплюють ширший діапазон економічних взаємин, ніж кредитні, а тому, на нашу думку, трактування терміну “кредит” має ґрунтуватися на визначенні останнього як позички, яка є одним з видів здійснення позичкових відносин кредитора і позичальника з приводу надання ресурсів у тимчасове користування в процесі перерозподілу та використання коштів на умовах платності, строковості та поверненості.

Висновки. Результати аналізу кредитних теорій дозволили сформулювати нове визначення категорії “кредит”, сутність якого зводиться до того, що кредит – це економічні відносини, які виникають з приводу перерозподілу кредитного потенціалу банку на умовах повернення, платності, строковості та цільового використання позичкових ресурсів.

Подальші дослідження в даній галузі фінансово-економічних досліджень, на нашу думку, слід присвятити сучасному стану пільгового кредитування організованих аграрних формувань та напрямам його вдосконалення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Чайковський Я. І. Сучасний стан та перспективи розвитку банківського кредитування / Я. І. Чайковський // Банківська справа. – 2005. – № 2. – С. 36-47.
2. Захараш Н. В. Місце кредиту у фінансовому забезпеченні суднобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Н. В. Захараш; КНЕУ. – К., 2001. – 20 с.
3. Основи економічної теорії / За ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука. – К.: Інститут аграрної економіки. – 1999. – С.46.
4. Замуруев А.С. Кредит и ссуда: терминологический анализ, классификация и определение формы / А.С. Замуруев // Деньги и кредит. – 1999. – №4. – С.32-33.
5. Гроші та кредит / [М.І. Савлук, А. М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.]; за ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.
6. Ямпольский М. М. О трактовках кредита / М. М. Ямпольский // Деньги и кредит. – 1999. – № 4. – С. 30–31.
7. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М., 1997. С.41-43.
8. Вулфел Ч.ДЖ. Энциклопедия банковского дела и финансов. Пер. с англ. / Ч.ДЖ. Вулфе, Самара, 2000. – С. 692.
9. Колесникова В. И. Банковское дело / В. И. Колесникова, Л.П. Кроливецкая. – М.: "Финансы и статистика", 1995. – 476 с.
10. Потійко Ю.А. Кредитування підприємств України в перехідний період: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Ю.А. Потійко; Київський національний економічний університет. – К., 2001. – 19 с.
11. Алексейчук В. М. Гроші та кредит в системі відтворення АПК / В. М. Алексейчук. – К.: УАЕ, 1999. – 336 с.
12. Александрова М. М. Гроші. Фінанси. Кредит / М.М. Александрова, С. О. Маслова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2002. – 336 с.
13. Антонов Н. Г. Денежное обращение, кредит и банки / Н. Г. Антонов, М. А. Пессель. – М.: Финстатинформ, 1995. – 272 с.
14. Кредитна система України і банківські технології: у 3 кн. / [В. С. Стельмах, А. В. Шаповалов, В. Л. Кротюк та ін.]; за ред. І. В. Сала. – Львів, 2002. – Кн.1. – 580 с.
15. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.]. – 5-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2005. – 546 с.
16. Цивільний кодекс України: за станом на 16 січня 2003 р. № 435-IV / Верховна Рада України // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11.

УДК 339.137.2(477)

БОЖКОВА Ю.,

ХМУРОВА В.В.

м. Київ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МІСТА БЕРДЯНСЬКА, ЯК КУОРТУ УКРАЇНИ (ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ)

Аннотація. В статті представлені фактори, оказывающие влияние на формирование конкурентных преимуществ в туристическом бизнесе. Важнейшим фактором конкурентной среды являются потребители услуг. Также в статье рассмотрена конкурентоспособность города Бердянска, как курорта.

Анотація. У статті представлені фактори, що роблять вплив на формування конкурентних переваг в туристичному бізнесі. Найважливішим фактором конкурентного середовища є споживачі послуг. Також у статті розглянута конкурентоспроможність міста Бердянська, як курорту.

Ключові слова: конкуренція, туризм, ринкова конкуренція, туристичний ринок, ринок туристичних послуг.

Abstract. In this article presents the factors that influence the formation of competitive advantage in the tourism business. The most important factor in a competitive environment are the consumers of services. The article also discussed the competitiveness of the city of Berdyansk, as a resort.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки конкуренція є головним регулятором суспільного виробництва. Конкуренція підпорядковує і спрямовує діяльність усіх суб'єктів ринку, виступає природним регулятором попиту і пропозиції на товари та послуги. Вона є об'єктивним законом, який примушує як найефективніше використовувати задіяні у виробничому процесі економічні ресурси, що формує власник, і пропонувати на ринку більш дешеві та якісніші у порівнянні з конкурентами товари та послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних науковців проблемі туристичної конкуренції присвячені праці Градова А.П., Юданова А.Ю., Фатхутдінов Р.А. інших. Під конкуренцією вони розуміють "суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів у будь-якій сфері діяльності", "боротьбу між окремими тур фірмами за найбільш вигідні збуту товарів".

Метою статті є аналіз ключових теоретичних аспектів і визначення факторів впливу на конкурентоспроможність туристичних підприємств, а також роз-

робка основ підвищення їх конкурентоспроможності як провідного напрямку сталого розвитку міста Бердянська в туризмі.

Викладення основного матеріалу. Конкуренція – це суперництво між людьми, підприємствами, організаціями, територіями, які зацікавлені у досягненні однієї цілі. Конкуренція була і залишається формою взаємного суперництва, тут перемагає найрозумніший. Існують дві основні групи методів конкуренції: цінові і нецінові. Цінова конкуренція являє собою суперництво підприємств за витяг додаткових прибутків на основі зменшення витрат від реалізації товарів, зниження цін на них без зміни їх асортименту та якості. Нецінова конкуренція включає: зміну властивостей товарів; доданні продукції зовсім нових якостей; удосконалення послуг, що супроводжують товар (демонстрація, установка, гарантійний ремонт). В умовах сучасної конкуренції спостерігається перевага нецінових методів над надціновими.

Конкуренція має в собі одночасно як позитивні, так і негативні моменти.

Позитивні моменти конкуренції:

1. Конкуренція сприяє розвитку науково-технологічного прогресу, постійно примушує товаровиробника застосовувати новітні технології, раціонально використовувати ресурси, тим самим вона сприяє вимиванню економічно неефективних структур, неякісних товарів, застарілої технології, тобто сприяє природному відбору.

2. Конкуренція чутливо реагує на зміни в попиті, тягне за собою зниження витрат виробництва і обігу, внаслідок чого знижуються ціни, що вигідно всім, в т.ч. і малозабезпеченим верствам населення.

3. Конкуренція вирівнює норму прибутковості і рівень заробітної платні в усіх галузях національної економіки.

Негативні моменти конкуренції:

1. Нестабільність бізнесу створює умови для безробіття, інфляції та банкрутства окремих підприємств.

2. Конкуренція призводить до збільшення диференціації доходів в суспільстві і створює умови для несправедливого розподілу. Намагання внести справедливість в такий розподіл знижує ефективність роботи ринкового механізму.

3. Наслідком ринкової конкуренції є перевиробництво товарів і недозавантаження виробничих потужностей в період економічних криз перевиробництва.

Негативні наслідки конкуренції органічно притаманні ринковому механізму і виникають внаслідок стихії та анархії, що закономірно створюються структурою приватної власності, а також внаслідок неповного володіння інформацією.

Об'єктом конкурентної боротьби є ціна з її базисом – витратами виробництва і обігу, якість і дизайн. Суб'єктами конкуренції є:

- 1) продавці і покупці;
- 2) самі виробники; 3) самі покупці.

У загальному розумінні конкурентом фірми є будь-який суб'єкт на ринку, діяльність якого може зменшити прибуток фірми від реалізації ц продукту, або взагалі позбавити такого прибутку.

Конкуренція – найефективніші методи взаємної координації індивідуальних дій суб'єктів підприємства без централізованого втручання в їх діяльність.

Внутрішньогалузева конкуренція – це суперництво між туристичними підприємствами, які надають однойменні послуги або пропонують однойменні туристичні продукти, коли підприємства з більш високою продуктивністю праці отримують кращий кінцевий результат фінансово-господарської діяльності. Ця конкуренція існує між підприємствами, що виходять на однакові

Таблиця 1.

Види конкуренції на ринку туристичних послуг.

Ознаки	Вид конкуренції
1. Геопросторовий рівень економічної діяльності	1. Глобальна (світова) 2. Міжнаціональна (група країн-туристичний регіон) 3. Національна 4. Регіональна 5. Місцева
2. Галузевий формат економічної діяльності	1. Міжгалузева 2. Внутрішньогалузева
3. Формат основної туристичної діяльності (пропозиція туристичного продукту)	1. Видова (продуктова) 2. Функціональна
4. Ступінь інтенсивності	1. Помірна 2. Жорстка для об'єкта конкуренції 3. Жорстка для суб'єкта конкуренції
5. Форми ринків	1. Чиста (досконала) 2. Монополістична 3. Олігополія
6. Методи	1. Цінова 2. Нецінова 3. Інтегральна
7. Етика бізнесу	1. Добросовісна 2. Недобросовісна

воно прогресує у своєму розвитку, а якщо негативно, те спостерігається рецесія. Інакше кажучи, фактори створюють визначений імпульс, у результаті якого стан підприємства резонує.

Зовнішнє середовище включає також фактори мікросередовища, тобто ближнього оточення суб’єкта господарювання: партнерів по господарських зв’язках, постачальників, споживачів, конкурентів.

Всі фактори взаємно доповнюють один одного й іноді діють у протилежних напрямках. Кожен із них може виявляти вирішальний вплив на конкурентоспроможність підприємства, який може змінюватись в залежності від інших факторів і часу.

Сукупність усіх факторів внутрішнього середовища туристичних підприємств узагальнено на рис. 2.

Розглянуті фактори та сукупність відносин, що виникають між суб’єктами ринку в результаті їх дій, свідчать про необхідність по стійких маркетингових досліджень підприємств, вивчення сильних і слабких сторін конкурентів, розробки власної стратегії конкурентних переваг. Внутрішнє середовище організації є джерелом життєвої сили фірми. Воно вміщує в собі той потенціал, що дає можливість організації функціонувати, а, отже, існувати і виживати у певному проміжку часу. Але внутрішнє середовище може також бути і джерелом проблем і навіть загибелі організації в тому випадку, якщо вона не забезпечує необхідного її функціонування. Зовнішнє середовище є джерелом, що забезпечує організацію ресурсами, необхідними для підтримки її внутрішнього потенціалу на належному рівні.

Для сфери гостинності характерна висока ступінь конкуренції, залежність від сезонності, природних, загальнополітичних та інших зовнішніх факторів. Умови розвитку ринку готельних послуг, складність роботи на ньому диктуються також особливостями функціонування підприємств готельного господарства.

Економічна сутність готельної діяльності має нематеріальний характер. Готельні підприємства пропонують ринку свій продукт у вигляді послуги, у виробництво якої залучається і споживач. Таким чином, вихідним елементом у трактуванні терміна “конкурентоспроможність підприємств готельного господарства” можна вважати впадобання та вибір споживачів готельних послуг. Саме конкурентоспроможність виступає запорукою успішного переходу від кастомізації до персоналізації клієнтського досвіду.

Саме якість необхідно сьогодні розглядати як пріоритет в діяльності готельних підприємств. Під забезпеченням якості розуміється процес формування необхідних властивостей і характеристик послуги, здатних задовольняти або передбачати очікування споживача.

На основі вищевказаного можна стверджувати, що управляти конкурентоспроможністю означає забезпечувати оптимальне співвідношення названих складових, направляти основні зусилля на вирішення наступних завдань: підвищення якості продукції, зниження витрат виробництва, підвищення економічності й рівня обслуговування. Можливість забезпечення необхідного рівня розвитку складових елементів конкурентоспроможності визначається такими базовими виробничими факторами, як техніч-



Рис.2. Внутрішні фактори впливу на конкурентоспроможність туристичних підприємств.

ний рівень готелю, рівень організації виробництва послуг і управління.

Отже, конкурентоспроможність підприємств готельного господарства включає великий комплекс соціально-економічних характеристик, що визначають становище суб'єкта господарювання на ринку. З одного боку, це сукупність характеристик самого підприємства, яка визначається рівнем використання його виробничого, кадрового і маркетингового потенціалу. З іншого боку, зовнішніх по відношенню до нього соціально-економічних та організаційних умов, які дозволяють створювати такі послуги, які за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж у конкурентів. Бути конкурентоспроможним в умовах відкритої ринкової системи означає забезпечувати зрівнянні з міжнародними стандартами споживчі, якісні та цінові характеристики послуги незалежно від того, для зовнішнього або внутрішнього ринку вони призначені.

Необхідно зазначити, що підвищення конкурентоспроможності готельних підприємств пов'язано, насамперед, з можливістю її оцінки. На даному етапі відсутня загальноприйнята методика оцінки конкурентоспроможності організації.

У розвинених країнах застосовують методики, що мають переважно конкретно-економічний, кількісний характер. Вони базуються на системному аналізі фірми, відображають її діяльність за всіма провідними параметрами (в тому числі аналіз ефективності використання ресурсів і рентабельності виробництва, аналіз стійкості функціонування організації тощо).

Застосування такої системи показників для виявлення рівня конкурентоспроможності готелю є не зовсім прийнятним, так як більшість розрахункової базової інформації складає комерційну таємницю

підприємств. Більш ефективно у вітчизняних умовах господарювання в основу оцінки рівня конкурентоспроможності готелю закласти такі показники, як якість, ціна, рівень обслуговування, імідж та ін.

Найбільш простими, зрозумілими й доступними методами, що не вимагають використання спеціальної документації про діяльність готельних підприємств, є:

1. метод складання карти стратегічних груп конкурентів;
2. метод, заснований на визначенні ринкової частки;
3. метод балів;
4. графічний метод – побудова багатокутника конкурентоспроможності;
5. метод рангів;
6. метод порівняльних переваг.

Також для оцінки рівня конкурентоспроможності готельних підприємств можливим є використання методів, зазначених у таблиці 2.

Конкурентоспроможність готельних підприємств треба оцінювати комплексно за всіма критеріями й напрямками діяльності, отже, можливе застосування декількох методів одночасно.

Важливим також є оцінка готельного ринку як конкурентного середовища готельного підприємства: його ємність, рівень конкуренції тощо. Для аналізу стану ринку готельних послуг широко використовується індексний метод, заснований на розрахунку спеціальних показників та їх порівнянні. При цьому найважливішими показниками є коефіцієнт завантаження номерного фонду і середня ціна номера. Ці показники є необхідною базою для розрахунку відповідних індексів.

На основі виявлених характеру ринкового середовища, специфіки конкуренції, особливостей і тенденцій розвитку ринку готельних послуг, а також

Таблиця 2.

Можливі методи оцінки конкурентоспроможності підприємств готельної індустрії

№	Найменування методу	Характеристика	Можливість застосування для готельних підприємств
1	SWOT-аналіз	Дозволяє проаналізувати слабкі й сильні сторони підприємства, потенційні небезпеки й загрози, виявити існуючі можливості для розвитку	Можливо в повній мірі
2	Профіль полярностей	В основі методу лежить визначення показників, за якими підприємство випереджає або відстає від конкурентів	Показує напрямки, на які повинне звернути увагу керівництво готелю для виживання в конкурентній боротьбі
3	Метод експертних оцінок	Заснований на узагальненні думок фахівців-експертів про ймовірність ризику	Допомагає отримати інформацію, необхідну для вироблення управлінського рішення
4	Метод «4P»	Дозволяє дати кількісну оцінку окремих факторів і всіх факторів у цілому. Заснований на порівняльному аналізі підприємств конкурентів за наступними факторами: продукт, ціна, просування на ринку, регіон і канали збуту	Дозволяє гнучко реагувати на зміни й зміцнювати власні конкурентні позиції
5	Оцінка на базі якості продукції	Даний метод складається в зіставленні ряду параметрів продукції, що відображають споживчі властивості.	Дає можливість одержати ряд "параметричних" індексів, що характеризують ступінь задоволення потреби в готельних послугах

потреб і переваг цільового сегмента, можливим є розробка організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності готельних підприємств, який повинен враховувати фактори, які активно впливають на формування вказаної категорії, а саме асортимент послуг; якість обслуговування, виражена через показник задоволеності споживачів отриманими послугами; ціна і доля ринку.

Бердянський регіон має достатній рівень конкурентоспроможності в туристичній сфері України. Бердянськ – курорт державного значення, що розвивається і як діловий центр. Особливого розвитку досягла курортна інфраструктура. У місті побудовані бази відпочинку, аквапарк, парк розваг і безліч інших об'єктів соціального значення. Унікальні природно-кліматичні умови надають найтриваліший сонячний період на Азовському узбережжі. Тепле море з дрібнопіщаними пляжами, мулових грязями і мінеральними підземними водами привертають все більшу кількість гостей міста.

Морська вода містить 92 хімічних елементи, влітку прогрівається до 28 градусів. Лікувальні грязі не поступаються, а за деякими показниками навіть перевищують знамениті грязі Мертвого моря. Бердянськ знаходиться в зоні ультрафіолетового комфорту (тут на 400 сонячних годин на рік більше, ніж у Сочі). Море тут на 3–5 градусів тепліше, ніж на узбережжі Чорного моря, а повітря багатіше киснем у півтора рази, ніж на знаменитих курортах Криму. Місто має два парадних під'їзду: автовокзал і залізничний вокзал. Бердянськ відрізняється від інших Азовських міст однією особливістю – має нижню і верхню частину. Нижня – це колишнє морське дно ("Місто"), верхня – корінний берег моря ("Гора"). Поступово море відступило, залишивши рівну площадку, на якій розкинулися лимани з лікувальними грязями. Основні визначні пам'ятки Бердянська – це тепле море і Бердянська коса. Весь східний берег коси – це величезний дивовижний пляж: дрібний золотистий пісок і до самого горизонту – манлива блакить моря. Тут розташована основна частина санаторіїв, баз відпочинку і дитячих оздоровчих таборів. Познаюмившись з косою, Ви побачите, що Бердянськ з 3-х сторін омивається Азовським морем, найспокійнішим і теплим серед басейнів Атлантичного океану.

Місто Бердянськ – це ще й діловий, політичний, культурний центр, де є всі умови для проведення семінарів, конференцій, виставок і зустрічей. Розвиваються

дружні відносини з польським містом Бельсько-Бяла, з фешенебельним афінським районом грецької столиці Гліфади, французьким містом – побратимом Ля-Сейн-сюр, містом-портом Поті в Грузії. Йде регулярний обмін офіційними, діловими, культурними, спортивними та іншими делегаціями з цими містами.

На території курорту є шість великих солоних озер, які є джерелом лікувальних грязей. Одне з озер по солоності подібно Мертвому морю в Ізраїлі. Постійно зростає популярність тутешніх грязьових лікарень. Але найбільший плюс відпочинку в Бердянську безсумнівно те, що ціни на туристичні послуги тут значно нижче, ніж в інших приморських містах. Без перебільшення, Бердянськ – найзеленіше місто на азовському узбережжі: тільки за останні три роки тут висаджено більше дерев, ніж у всій Запорізькій області. Бердянська коса – це унікальний природний куточок, де розташовані десятки санаторіїв, баз відпочинку, пансіонатів, дитячих оздоровчих таборів. По всій її території побудовано безліч магазинів, кафе і барів, ринок, поштове відділення, аптека, пункт обміну валют. Берег Бердянської коси – це величезний дивовижний пляж: дрібний золотистий пісок, тінисті зарості маслини і до самого горизонту море.

Висновки. Забезпечення сталого розвитку вітчизняної сфери туризму в умовах становлення в Україні соціально-орієнтованої ринкової економіки вимагає формування принципово нової системи галузевого управління. Її основними ознаками у найближчій перспективі мають стати удосконалення єдиної організаційної структури регулювання туристичної діяльності в країні, збалансування пов'язаних з цим повноважень та відповідальності органів центральної виконавчої влади і місцевого самоврядування, створення ефективного механізму їх взаємодії з господарюючими в галузі суб'єктами. Бердянський курорт має достатній рівень конкуренції на ряду з іншими курортами України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Юданов А.Ю. Конкуренция. Теория и практика.- М: Акамес, 1996. – 207 с.
2. Манн И.Б. Конкуренция и конкуренти. – Теория и практика – М.: Акамес, 1996.
3. http://tourlib.net/statti_ukr/kolyada.htm
4. <http://pro.berdyansk.biz/>
5. <http://berdyansk.org.ua/>
6. <http://rada.berdyansk.net/>
7. http://tourlib.net/statti_ukr/podlepina.htm

УДК 005.21

ГАРАФОНОВА О.І.

м. Київ

СТВОРЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЗМІН В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. В статті обґрунтовано науковий підхід щодо використання терміну "потенціал змін". Визначено умови та фактори щодо формування потенціалу змін в системі управління промисловим підприємством. Проаналізовано основні групи змін, що здійснюються на підприємстві.

Ключові слова: зміни, потенціал змін, види змін, концепція управління змінами в системі управління промисловим підприємством.

Аннотация. В статье обосновано научный подход в плане использования термина "потенциал изменений". Определены условия и факторы формирования потенциала изменений в системе управления промышленным предприятием. Проанализированы основные группы изменений, которые осуществляются на предприятии.

Ключевые слова: изменения, потенциал изменений, виды изменений, концепция управления изменениями в системе управления промышленным предприятием.

Abstract In the article the scientific approach to the use of the term "potential changes". The conditions and factors on the formation of potential changes in the management of an industrial enterprise. The basic group of changes that are made in the company.

Keywords: change, the potential changes, types of changes, the concept of change management in the management of industrial enterprise.

Постановка проблеми. Складна ситуація в розвитку діяльності вітчизняних підприємств пов'язана з особливостями сучасного постіндустріального суспільства, ринок якого формується і розвивається на основі глобалізації та ускладненні світової господарської системи. Головною ознакою такого ринку є нестабільність, яка суттєво впливає на характер відтворювального процесу в суспільстві. За таких обставин мінливість умов конкуренції швидко знецінює конкурентні переваги, що потребує змін системи управління, насамперед, за допомогою впровадження сучасних інформаційних підходів до регулювання розвитку підприємств.

Практика управління сучасним промисловим підприємством потребує усвідомлення концептуальних засад управління змінами. В процесі функціонування підприємств під впливом чисельних факторів зовнішнього середовища виникає невідповідність сформульованого організаційного механізму реальним потребам. Організаційні невідповідності у таких випадках стають сферою управління організаційними змінами.

Як правило, зміни на підприємствах обумовлені реакцією підприємства на розвиток зовнішнього середовища (зв'язку, вимоги і можливості). Підприємства змушені постійно пристосовуватися до середовища, в якому існують. Саме тому, вони також генерують зміни в зовнішньому середовищі, розробляючи і випускаючи на ринок нові товари і технології, які стають домінуючими і знаходять широке застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність постановки й вирішення завдань ефектив-

ного управління складними економічними системами, до яких належить конкурентний потенціал підприємства, зумовлена науково-технічним прогресом, широким суспільним поділом праці, господарськими зв'язками між галузями економіки, становленням конкурентно-ринкових відносин.

Важливість управління потенціалом змін на підприємстві починає усвідомлюватись лише зараз. Окремі аспекти проблем ефективного використання економічних ресурсів та управління потенціалом змін на промислових підприємств досліджено й відображено у фундаментальних теоретичних працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема Л.І Антошкіна, О.В. Кленіна, О.С. Федоніна, А.Т. Зуба, М. В. Лактіонова тощо. В роботах даних науковців оцінено загалом потенціал компанії, але потенціал змін залишається відкритим питанням для вітчизняної науки. В літературі відсутня загальна концепція щодо формування потенціалу змін в системі управління промисловим підприємством в цілому.

Мети статті: обґрунтування формування потенціалу змін в системі управління промисловим підприємством в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства в цілому. Тому предмет управління потенціалом змін підприємства є досить актуальним для вітчизняних підприємств. Вітчизняні промислові підприємства змушені ініціювати процес введення змін для покращення ринкового становища, збільшення вартості акціонерного капіталу або для впровадження урядових стратегій. Дослідження практики діяльності промислового сектору економіки України

доводить, що причинами організаційних змін є: збереження стабільності організації, підтримка збалансованого економічного зростання і безперервного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Управління змінами – це процес, що робить можливим для організації модифікувати будь-яку частину її структури, щоб таким чином ефективно функціонувати у постійно мінливому середовищі. До нього входять дії, призначені для підтримки, прийому, і затвердження необхідних та узгоджених модифікацій і змін.

Розробка організаційно-економічного механізму управління змінами на промислових підприємствах вимагає концептуального обґрунтування управлінських категорій: "зміни", "організаційні зміни", "управління змінами".

Проведені дослідження дозволяють фіксувати три базові визначення управління змінами. За визначенням А. Т. Зуба та М. В. Лактіонова, зміна – це поступовий або ступінчастий процес переходу підприємства на новий рівень з використанням існуючих ідей і концепцій [1, с. 214]. Таким чином, на думку авторів, першим і найочевиднішим є те, що цей термін відноситься до завдання з управління процесом змін. Процес управління змінами сам по собі термін, що складається, шонайменше, з двох вимірів.

Перший його вимір стосується запровадження змін запланованих, контрольованих, які проводяться у систематичний спосіб. Такий підхід направлений на запровадженні нових методів і систем у діючу систему управління промисловим підприємством з метою забезпечення його ефективності. Зміни, якими необхідно управляти, є елементами внутрішнього середовища організації, і відповідно контролюються менеджерами підприємства. Але такі зміни можуть бути ініційовані зовнішніми факторами.

Другий вимір управління змінами включає реакцію на нововведення, над якими менеджмент підприємства має дуже мало засобів контролю або ж взагалі не може їх контролювати. Такі зміни є результатом дій, наприклад, законодавчих, соціальних і політичних перетворень, зміни напрямку і фаз економічного процесу тощо.

Перший і другий виміри науковцями визначаються як проактивний і реактивний відповідно [2, с. 115].

Управління змінами також може відноситися до сфери професійної практики і є основою для іншого визначення цього терміну. Незалежні консультанти можуть виступати в ролі агентів впровадження змін для того, щоб допомогти своїм клієнтам впоратися зі змінами, які стоять перед ними, або для того, щоб допомогти їм скористатися проактивним підходом до змін шляхом вирішення завдань управління неминучими змінами. Майже у всіх випадках процес змін вимагає до себе індивідуального підходу в кожній конкретній ситуації. Професійні агенти із запровадження змін беруть на себе функції щодо управління процесом змін, співпрацюючи з менеджерами підприємства.

Ще одне визначення управління змінами базується на змісті предмета [3, с. 212]. Воно включає в себе

головним чином моделі, методи і технології, інструменти, навички та інші форми знань, що складають практику управління змінами. Ці компоненти структури знань пов'язані та інтегровані в ряді концепцій і принципів, що називаються загальною теорією систем.

Розкриття сутності поняття "управління організаційними змінами" потребує дослідження категорії "зміни".

І.І. Прокопенко визначає "зміну", як відмінність від колишнього стану, і вказує, що "зміна" – це заміна одне іншим, або так зване перетворення. При цьому процеси, які характеризують поняття "зміна", мають такі напрямки, як розвиток та адаптація [4, с. 15-20].

Напрямок адаптація припускає, по-перше, ріст або зменшення, за рахунок яких відбуваються зміни, по-друге, заміщення – заміна будь-якого елементу системи без істотного поліпшення всієї системи, по-третє, поліпшення – зміна окремих елементів системи без зміни принципів і структури.

У свою чергу, процес розвитку торкається трьох напрямків:

- **трансформація** – метаморфоза структури та форми за рахунок зовнішнього впливу;
- **відновлення, інновація** – зміна принципів або всієї конфігурації за рахунок зовнішнього впливу;
- **саморозвиток** – зміна базових концепцій, моделі зсередини, за рахунок своїх ресурсів.

М. Кубр під терміном "зміни" має на увазі певні відмінності між двома послідовними моментами часу в ситуації, людині, організації тощо [5, с. 74-103].

Однак визначення поняття "зміна", яке пропонують І.І. Прокопенко та М. Кубр, не дає змоги чітко сформулювати це поняття, що ускладнює застосування даного терміна на практиці.

На основі проведених досліджень, визначимо поняття "**зміна**" з авторської точки зору – це перетворення одного стану ситуації, людини, робочої групи, підприємства або інших явищ в інший стан (більшою мірою це є розвиток), який відрізняється від попереднього внаслідок впливу різних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Таким чином, **організаційні зміни** – це заміщення одного стану підприємства, її компонентів і ресурсів новим станом, який відрізняється від попереднього під впливом різних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища організації.

Дослідження сутності організаційних змін доповнюється вивченням їх видів. Розрізняють наступні підходи до їхнього визначення.

І.І. Прокопенко виділяє такі види змін [складено на основі даних 4;6]:

- **інкрементні** – зміни характеризуються як поступові, еволюційні. При здійсненні таких змін ефект для підприємств звичайно невисокий, однак опір персоналу малий;
- **значні**, які характеризуються принципово новими змінами у внутрішньому середовищі

підприємств, наприклад, у стратегії підприємства, в організаційній структурі, у технологіях тощо. У цьому разі ефект від змін значний, але цей процес нагтовхується на досить великий опір персоналу;

- реактивні – зміни як реакція на зрушення в зовнішньому середовищі або тиск всередині підприємства;
- проактивні – зміни коли підприємство прогнозує будь-які зрушення в зовнішньому середовищі і здійснює організаційні зміни заздалегідь;
- реорієнтація – стратегічні, великі зміни в результаті раптових або істотних зрушень у зовнішньому середовищі. На відміну від значних змін надається більше часу для змін усередині підприємства;
- відтворення – зміни здійснюються в умовах кризи, великого опору персоналу та недостатнього часу. Рівень ризику вищий, ніж при реорієнтації. Така ситуація вимагає зміни головних цінностей підприємства або вищого керівництва підприємства.

Під організаційними змінами розуміється будь-яка зміна в одному або кількох елементах підприємства. Зміни можуть стосуватися будь-якого елемента процесу організації (рівня спеціалізації; способів групування; діапазону контролю; розподілу повноважень; механізмів координації).

Сукупність змін утворюють потенціал змін в системі управління промисловим підприємством. До таких змін на підприємстві відносяться:

- в основній структурі – характер і рівень ділової активності, правова структура, власність, джерела фінансування, міжнародні операції та їх вплив, диверсифікація, злиття, спільні підприємства;
- у завданнях і діяльності – асортимент продукції і набір послуг, що надаються, нові ринки, клієнти та постачальники;
- в застосовуваній технології – обладнання, знаряддя праці, матеріали і енергія, технологічні процеси, канцелярська техніка;
- в управлінських структурах і процесах – внутрішня організація, трудові процеси, процеси прийняття рішень і управління, інформаційні системи;
- в організаційній культурі – цінності, традиції, неформальні відносини, мотиви і процеси, стиль керівництва;
- в персоналі – керівництво та службовий персонал, їх компетентність, мотивація, поведінка та ефективність в роботі;
- в ефективності роботи підприємства – фінансові, економічні, соціальні та інші показники для оцінки зв'язку підприємства з зовнішнім середовищем, виконання своїх завдань і використання нових можливостей;

- престиж підприємства в ділових колах і в суспільстві.

Щодо управління організаційними змінами, то у сучасній практиці широко використовується таке визначення: управління змінами являє процес прогнозування та планування майбутніх змін, визначення всіх потенційних змін для більш детального та ретельного вивчення, оцінки наслідків, схвалення або відхилення, а також організації моніторингу й координації виконавців, які реалізують зміни в організації.

Для виявлення особливостей управління змінами в економічних системах можна запропонувати таку типологію змін:

- зміни як реакція на кризу;
- зміни як процес реалізації нової стратегії;
- "тихі" зміни, що виникають в основному в результаті перестановки кадрів під впливом особистісних характеристик персоналу (це зміни соціально-психологічного клімату в колективі, негласних правил поведінки, організаційної культури, пріоритетів в управлінні, які можуть значно вплинути на стратегії розвитку та результати діяльності організації).

Зміни на підприємстві передбачають зміну однієї або більше внутрішніх змінних в цілях підприємства, структурі, задачах, технології і людському факторі. Проводячи зміни на підприємстві керівник повинен пам'ятати, що всі змінні взаємопов'язані. Для виживання підприємства керівництво повинно оцінювати і змінювати свої цілі відповідно зі змінами зовнішнього середовища і самого підприємства. Зміна цілей для успішних підприємств також необхідна, тому що поточні цілі вже досягнуті.

Структурні зміни – одна із розповсюджених форм змін на промислових підприємствах. Вони необхідні, коли проходять значні зміни в цілях і стратегії, та суттєво впливають на людську компоненту, що є причинами опору таким змінам. Зміни в технології і задачах призводять до зміни процесу і графіка виконання задач, впровадженню нового устаткування і методів роботи, зміни нормативів і самого характеру роботи. Ці зміни викликають, як правило, перегляд планів, потребують модифікації структури і робочої сили. Зміни в людях охоплюють технічну підготовку, зміни у груповому спілкуванні, мотивацію, лідерство, оцінку якості роботи, підвищення кваліфікації керівного складу, формуванню груп. Для успішного проведення змін у самих працюючих, необхідно їх скоординувати з іншими змінами.

Сучасний стан економіки України супроводжується гострою загальноекономічною кризою. При таких соціально-економічних умовах неможливо досягти відповідного рівня ефективності виробництва, отримати максимальний прибуток, бути лідером в жорсткій конкурентній боротьбі. Становлення стабільного стану економіки вимагає розробки дієвих механізмів і підходів, впровадження змін, які б дали

змогу підвищити ефективність виробництва, створити сприятливі інвестиційні умови, забезпечити конкурентоспроможність продукції на споживчому ринку.

Криза – це не тільки втрати, а й нові можливості, виявлення диспропорцій і невідповідностей в економіці та суспільстві й одночасно можливість їх подолання. Криза спонукає до змін, дає шанси до оновлення, які можуть бути використані або невикористані суспільством. Під час криз на тлі явищ, що відбувалися, змінилася тактика представників великого бізнесу: узятий на своєрідне озброєння ефективний принцип ринкової економіки про вільне пересування прибутку і капіталу. На жаль, реалізація цього принципу більше сприяє однобічному рухові, особливо, прибутку.

Зміни що відбуваються потребують не лише констатації фактів, а й вияву причин їх появи, ступеню впливу та можливих наслідків. Для кращого розуміння розглянемо декілька можливих ланцюгів формування змін:

- нові технології виробництва → нові технології управління → нові механізми взаємодії об’єктів та суб’єктів;
- нові продукти → нові якості продуктів → нові взаємовідносини з постачальниками ресурсів та споживачами;
- нові технології → вирівнювання конкурентного тиску → розширення конкурентного поля → поява нових учасників;
- нові технології → нові продукти → поєднання ринкових сегментів → встановлення нових взаємовідносин → підвищення інтенсивності діяльності зниження горизонту планування та порогу нормального прогнозу;
- глобалізація → розширення конкурентного поля → поява нових учасників;
- глобалізація → укрупнення учасників ринку → розширення сфери діяльності на суміжні ринки та галузі;
- зміни соціально-культурного середовища (зміна принципів та орієнтирів) → зміна ролі суспільних організацій, споживачів, органів державної влади → зміна механізмів взаємодії.

Опір змінам пропорційний силі зламу культури та структури влади, що здійснюється, внаслідок змін та обернено пропорційного терміну, протягом якого треба впровадити стратегічні зміни.

Концепція управління змінами має два напрями. Перший – використання організаційного навчання та створення підприємства організаційної системи, що навчається. Даний напрям націлено на перспективу, на створення запасу міцності. Це потребує особливого підходу до управління персоналом організації. В такій ситуації якісно-кількісні характеристики соціальної складової розглядаються як актив промислового

підприємства, актив, який потребує достатньо великих та постійних витрат. Кожна така організація стає унікальною базою даних знань, навичок, досвіду, на основі яких в мінімальні терміни з мінімальними витратами можуть бути відтворені необхідні елементи в цілісній системі з усіма необхідними елементами організаційної системи, з новим рівнем якості.

Другий напрям – створення віртуальної моделі організаційної системи та її складових процесів. Віртуальна параметрична модель діяльності показує організацію як цілісну систему з усіма причинно-наслідковими зв’язками, що дозволяє керівництву швидко програвати різноманітні сценарії з високою точністю результатів, які можна отримати [7, с. 112].

Слід відмітити, що змістовні теоретичні кількісні моделі, що описують вплив змін на діяльність організації, достатньо складні та недосконалі. На основі результатів таких моделей дуже важко приймати реальні управлінські рішення, оскільки вони не відображають закономірності та не виключають умовностей. Віртуальна модель діяльності організації описує як зовнішні так і внутрішні механізми, відображаючи кінцевий результат. Змінюючи вхідні параметри або вихідні умови, керівництво бачить лише бажаний кінцевий результат, а не бачить основних кроків діяльності, можливих витрат та ризиків. На відміну від першого напрямку, віртуальна модель підприємства носить реактивний характер.

Теорія організаційного управління передбачає необхідність впливу на різні об’єкти з метою приве-



Рис. 1. Концептуальні підходи до процесу управління змінами в системі управління промисловим підприємством

дення їх в бажаний стан, тобто надання їм певних кількісних та якісних характеристик, які б максимально сприяли досягненню встановлених цілей. Важливою особливістю сучасної теорії управління є те, що об'єкт управління розглядається як складна динамічна система, саме це потребує створення механізмів управління системами.

Антикризові зміни підприємства передбачають використання, насамперед, методів оперативного управління, що забезпечує виживання підприємства. У ході таких організаційних змін вирішуються два головні завдання: забезпечення мінімальної ліквідності й істотне поліпшення результатів діяльності підприємства. Організаційні зміни здійснюються в короткостроковому періоді, коли підприємство не може розраховувати на зовнішні джерела фінансової допомоги й вирішує питання забезпечення своєї ліквідності за рахунок внутрішніх резервів.

Висновок і перспективи подальших розробок у даному напрямі. Для забезпечення розвитку підприємства організаційні зміни не повинні обмежуватися оперативними заходами. Початковий етап у рамках стратегічного управління включає аналіз причин, з яких підприємство втратило конкурентні позиції. Після цього визначаються перспективні напрямки діяльності, для кожного з яких формулюється власна стратегія.

Слід зазначити формальний і неформальний характер організаційних змін. Неформальні проводяться на

підприємстві безупинно й постійно за рахунок характеру змін зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства. Формальні припускають складання певних програм, планів, проектів, підкріплених відповідальністю осіб, що приймають рішення, і виконавців.

Організаційні зміни можуть бути поступовими або переривчастими; принести підприємству користь або шкоду, викликати і підйом, і падіння, і перебудову, можуть привести до більшої ефективності й навпаки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Зуб А. Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Лактионов. – М.: Генезис, 2001. – 752 с.
2. Козаченко С.В. Ярошенко Ф.О. Організаційні зміни: наукові засади і проблеми управління. К.: МЦРПМ, ДІТМ МНТУ, 2004. -292 с.
3. Питерс Р., Уотермен Р. В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний): – Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. – 414 с.
4. Прокопенко И. Управление организационными изменениями. – К., 2000. – 135 с.
5. Кубр М. Управленческое консультирование. В 2-х томах. – М.: Интерэксперт, 1992. – С. 74-103.
6. Прокопенко М.Д. Развитие исследований экономических проблем регионов // Экономика промышленности. – 2001. – № 1. – С. 27 – 33.
7. Берсуцкий Я. Г., Лепа Н. Н., Гузь Н. Г. и др. Модели и алгоритмы принятия управленческих решений. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 307 с.

УДК 65. 014. 614

ДМИТРУК О. В., к.е.н.,

ЗІНКЕВИЧ Т. А.

м. Житомир

ПРОБЛЕМИ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ В ПРОЦЕСІ ПРОВАДЖЕННЯ РЕФОРМ

Анотація. У статті висвітлені проблеми матеріального стимулювання ефективної праці медичних працівників та обґрунтовано необхідність його використання як дієвого способу управління професійною діяльністю в установах охорони здоров'я в процесі реформування галузі.

Ключові слова: галузь охорони здоров'я населення, мотивація праці, матеріальне стимулювання праці медичних працівників, стимули грошового та не грошового характеру.

Аннотация. В статье освещены проблемы материального стимулирования эффективного труда медицинских работников и обоснована необходимость его использования в качестве действенного способа управления профессиональной деятельностью в учреждениях здравоохранения в процессе реформирования отрасли.

Ключевые слова: отрасль охраны здоровья населения, мотивация труда, материальное стимулирование труда медицинских работников, стимулы денежного и неденежного характера.

Abstract. The article highlights the problems of material incentives for effective health care staff and the necessity of its use as an effective way to control occupational health care in the process of reforming the branch.

Keywords: branch of public health, labor motivation, financial incentives for health staff, incentives and monetary non-cash nature.

Постановка проблеми. Правильно побудована мотиваційна структура професійної діяльності пер-

соналу із застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання визначає успіх будь-якої

організації [15, с. 11]. Не є виключенням і організації галузі охорони здоров'я, особливо під час проведення реформ, коли умотивовані медичні працівники можуть бути більш продуктивними і незамінними.

Але, незадовільний стан громадського здоров'я (приріст рівня поширеності хвороб тільки серед дорослого населення за період 2007–2011 рр. склав 4,55%, народжуваність компенсує смертність на 51% [6]) та недостатнє використання можливостей впливу на нього системи охорони здоров'я (за рахунок своєчасної діагностики та якісного лікування [5]) свідчить про гостроту цієї проблеми в галузі. Вагомість узагальненого результату діяльності медичних закладів – підвищення рівня здоров'я та відтворення населення країни фактично вступає в протиріччя з неналежною вагою мотивації медичних працівників до ефективної праці на рівні держави та практичною її відсутністю в бюджетних закладах охорони здоров'я [16].

Аналіз останніх досліджень і публікацій доводить, що проблема підвищення мотивації праці медичних працівників є важливою функцією управління охороною здоров'я, яка знайшла відображення у численних наукових працях, в т.ч. Т.П. Авраменко, І.С. Кизими, В.М. Лехан та ін. Разом з тим, недосконалість механізму матеріального стимулювання ефективної праці медичних працівників в період модернізації мережі закладів охорони здоров'я та формування нових принципів їх функціонування обґрунтовує необхідність подальшого дослідження проблеми.

Метою статті є обґрунтування актуальності та потреби вирішення проблеми матеріального, як грошового, так і негрошового стимулювання ефективної праці медичних працівників в процесі структурної реорганізації існуючої системи медичного забезпечення населення.

Виклад основного матеріалу. Професійна діяльність медичних працівників пов'язана з цілою групою стимулів та мотивів до ефективної праці. Мається на увазі, такої праці, яка за умов найбільш раціонального використання працівниками наявних ресурсів закладу охорони здоров'я, в якому вони працюють та власної професійної майстерності дозволяє отримати найкращі результати у кожному окремому випадку, що відповідають потребам споживачів медичних послуг, цілям діяльності закладу, а також особистим моральним та матеріальним трудовим очікуванням працівників [3].

Завдяки стимулюванню – впливу на трудову поведінку медичних працівників, через створення особистісно-значущих умов, можна забезпечити таку їх поведінку, яка сьогодні необхідна для успішного функціонування конкретного медичного закладу. Звідси, органи управління цим закладом повинні володіти набором благ, які формують мотиви праці і, які вони повинні надати медичним працівникам у разі позитивної оцінки ефективності їх праці. Оскільки,

як стверджує Н. Творогова, медичний працівник, який знаходиться в стані благополуччя, рівноваги, проектує ці ж відчуття на навколишній світ, у тому числі на колег і пацієнтів. І навпаки, якщо його думки наповнені сумнівами і тривогами, невдоволенням і агресією, то все це також проектується на зовнішній світ і оточуючих [12]. Із зворотнього боку, стимулювання праці буде ефективно тільки у тому випадку, коли органи управління уміють добиватися і підтримувати той рівень роботи, за який платять. Адже, ціль – не взагалі спонукати медичних працівників до праці, а зацікавити їх працювати краще, ефективніше.

На практиці, результати окремих досліджень констатують низький рівень стимулювання ефективної праці. Так, моральне задоволення від роботи у повній мірі отримує лише кожен третій медичний працівник, 15,9% опитаних відчувають труднощі з пошуком відповіді на дане запитання, 20,7% не одержують задоволення від роботи. 85,4% медичних працівників визнають, що погіршення результатів праці викликає вкрай низька її оплата та слабкий зв'язок між трудовими зусиллями і розміром заробітку [3].

В той же час, на 40% опитаних позначаються негативні наслідки впливу професійних стресорів [10]. Організація наявного робочого простору та умови праці не дозволяють ефективно виконувати лікарські функції [11]. Падіння престижу медичної професії стало причиною того, що близько 30% студентів-медиків не збираються після закінчення вузу працювати за фахом; 37% лікарів зі стажем роботи до 5 років хотіли б змінити професію; понад 6 тисяч медиків щорічно від'їжджає за кордон; спостерігається відтік медичних кадрів з державних закладів у приватний сектор або інші галузі [13].

Загалом, на кінець 2011 року, загальний відсоток укомплектованості галузі лікарями, які надають медичну допомогу становив 80,6%, з них 25,15% – особи пенсійного віку; при цьому, укомплектованість дільничних лікарень – 71,3%, селищних лікарських амбулаторій – 69,2%. Щодо середнього медичного персоналу, спостерігається недостатня його кількість як у абсолютному значенні, так і у співвідношенні до лікарів (2,5:1, коли у Європі 3-4:1). Понад 30 тисяч посад в лікувальних закладах зайняті по сумісництву (коефіцієнт сумісництва складає 1,2) [18].

На думку експертів інституту економічних досліджень та політичних консультацій, система охорони здоров'я повністю залежить від мотивації медичних працівників, високих результатів можна досягнути лише шляхом запровадження стимулів матеріального (грошового) характеру із виділенням двох складових: постійної (на основі єдиної тарифної сітки) та змінної (залежної від обсягу та якості наданої медичної допомоги) [16].

По факту, якщо порівняти рівень оплати праці лікарів в Україні та країнах Європи, то у 2010 році при

середній зарплаті лікаря в Україні \$235, цей показник у Білорусі становив \$471, у Росії – \$921, в Естонії – \$1797, у Литві – \$800, у Польщі – \$1413, у Чехії – \$2447. За рівнем середньої заробітної плати у 2013 році, галузь посідала передостаннє місце серед інших галузей економіки (була на 17% менша, ніж у працівників освіти, на 32% менша, ніж у працівників культури, на 60% менша, ніж у працівників промисловості) [17].

Через порушення норм статті 96 КЗпП України та Закону України "Про оплату праці" (місячний оклад не може встановлюватися менше мінімальної заробітної плати), Кабінет Міністрів України впродовж чотирьох років встановлює базовий посадовий оклад (тарифну ставку) працівника I тарифного розряду ЄТС (табл. 1) на 26–30% менше від розміру мінімальної заробітної плати, внаслідок чого медичні працівники недоотримують 37,2% річної заробітної плати [2].

У зв'язку із цим, Н. Солоненко відносить оплату виробників (надавачів) медичних послуг до механізмів державного управління модернізації галузі охорони здоров'я. Д. Карамішев та В. Шевченко акцентують увагу на тому, що потужні стимули до про-

дуктивної і якісної праці медичних працівників створюють саме системи оплати надавачів медичних послуг [4]. Про це згадується у Плані діяльності МОЗ України на 2013 рік і наступні бюджетні періоди: "необхідно вживати заходів щодо підвищення престижу професії медичного працівника шляхом зростання їх матеріального забезпечення..." [6].

На нашу думку, слід доповнити, що серйозними механізмами мотивації державного рівня є стимули матеріального негрошового характеру – придбання житла для медичних працівників, особливо у сільській місцевості, путівок, безкоштовне користування громадським транспортом та інших матеріальних благ, про що йдеться в Указі Президента України від 12.03.2013 № 128 "Про Національний план дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки" [14].

Цим Указом було передбачено здійснення МОЗ ряду ініціатив, що стосуються підняття престижності праці медичних працівників та нових умов оплати праці. На місцеву владу 27-ми адміністративних одиниць покладено обов'язок затвердити регіональні

Таблиця 1.

Єдина тарифна сітка розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери [7]

Тарифні розряди	Тарифні коефіцієнти, що запроваджуються		
	I етап	II етап	III етап (з 01.09.2008 р.)
1	1	1	1
2	1,03	1,06	1,09
3	1,06	1,12	1,18
4	1,09	1,18	1,27
5	1,12	1,24	1,36
6	1,15	1,3	1,45
7	1,18	1,37	1,54
8	1,22	1,47	1,64
9	1,31	1,57	1,73
10	1,4	1,66	1,82
11	1,5	1,78	1,97
12	1,61	1,92	2,12
13	1,72	2,07	2,27
14	1,84	2,21	2,42
15	1,97	2,35	2,58
16	2,11	2,5	2,79
17	2,26	2,66	3
18	2,37	2,83	3,21
19	2,49	3,01	3,42
20	2,61	3,25	3,64
21	2,74	3,41	3,85
22	2,88	3,5	4,06
23	3,02	3,71	4,27
24	3,17	3,8	4,36
25	3,35	3,93	4,51

Примітка: Посадові оклади (тарифні ставки) за розрядами Єдиної тарифної сітки визначаються шляхом множення окладу (ставки) працівника I тарифного розряду на відповідний тарифний коефіцієнт. У 2013 році розмір посадового окладу (тарифної ставки) працівника I тарифного розряду з 1 січня – 852 гривні.

програми “місцевих” стимулів для медичних працівників, передбачивши забезпечення (насамперед молодих спеціалістів) належними умовами праці, земельними ділянками, житлом, введення місцевих надбавок до заробітної плати та інших стимулюючих заходів. Але, виконання Указу мало місце лише частково та у різний спосіб в пілотних регіонах (Дніпропетровській, Вінницькій, Донецькій, Київській областях) через обмеженість фінансових можливостей місцевих влад інших областей.

Хоча багато кроків щодо реформування охорони здоров’я відкладено або виконуються із запізненням через недостатнє фінансове забезпечення передбачених заходів, все ж, вселила надію на вирішення піднятої проблеми прийнята в грудні 2013 року нова постанова КМУ № 977 “Деякі питання оплати праці медичних працівників, що надають первинну медичну допомогу”, яка поширюється на медичних працівників, що надають тільки первинну медичну допомогу у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві, з 1 лютого 2014 р., в інших областях, Автономній Республіці Крим та м. Севастополі, – з 1 жовтня 2014 року [9]. Нею затверджено Порядок формування фонду оплати праці медичних працівників та Порядок встановлення надбавок за обсяг та якість виконаної роботи медичним працівникам закладів охорони здоров’я, що надають первинну медичну допомогу. На здійснення заходів у Державному бюджеті України на 2013 рік було передбачено обсяг цільових коштів у сумі 250 млн грн. А категоріям працівників, які не визначені в п. 2 Порядку, в т.ч. вторинного та третинного рівнів медичної допомоги кошти передбачаються поки що в обсягах, що розраховуються згідно з постановою №1298, табл. 1 [7].

Деякі зміни умов оплати праці (надбавка за особливий характер праці) медичних працівників системи екстреної медичної допомоги вже визначено постановою КМУ від 27 березня 2013 р. № 199 “Деякі питання оплати праці медичних працівників системи екстреної медичної допомоги” [8].

Отже, матеріальне грошове та негрошове стимулювання ефективної праці медичних працівників необхідно розглядати як один із способів управління професійною діяльністю в закладах охорони здоров’я, механізм визначення необхідної, залежно від цілей медичного закладу, поведінки індивідів, соціальних груп, трудових медичних колективів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Авраменко Т.П. Кадрова політика у реформуванні вітчизняної сфери охорони здоров’я / Т.П. Авраменко // *Головний лікар*. – 2013. – №7. – С. 14-34 [Електронний ресурс] “Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/health-a1e6b.pdf>
2. Втрачена заробітна плата медичних працівників у 2012 році [Електронний ресурс] “Режим доступу: <http://lviv.medprof.org.ua/lviv/socialno-ekonomichnii-zakhist/oplata-praci/vtrachena-zarplata-medichnikh-pracivnikiv-u-2012-roci/>

3. Кизима І.С. Моніторинг стимулів до ефективної праці у сфері охорони здоров’я / І.С. Кизима // *Український соціум*. – 2006. – № 3-4 (14-15). – С. 160–169.
4. Карамішев Д. Механізми державного управління ресурсним забезпеченням системи охорони здоров’я / Д. Карамішев, В. Шевченко [Електронний ресурс] “Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2010-1/doc/1/06.pdf>
5. Лехан В.М. Стратегія розвитку системи охорони здоров’я: український вимір Г.О. Слабкий [Електронний ресурс] “Режим доступу: <http://www.mif-ua.com/archive/issue-11677/article-11684/>
6. План діяльності Міністерства охорони здоров’я України на 2013 рік та два бюджетні періоди, що настають за плановим (2014-2015 роки) [Електронний ресурс] “Режим доступу: moz.gov.ua/docfiles/plan_dial_2013.pdf
7. Постанова Кабінету Міністрів України “Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери” від 30 серпня 2002 р. №1298 [Електронний ресурс] “Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-%D0%BF>
8. Постанова КМУ від 27 березня 2013 р. № 199 “Деякі питання оплати праці медичних працівників системи екстреної медичної допомоги” [Електронний ресурс] “Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/199-2013-%D0%BF>
9. Постанова КМУ № 977 “Деякі питання оплати праці медичних працівників, що надають первинну медичну допомогу” від 30 грудня 2013 р. № 977 [Електронний ресурс] “Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/977-2013-%D0%BF>
10. Раковчена О.О. Дослідження взаємозв’язку між рівнем професійного стресу медичних працівників та їх особистісними характеристиками [Електронний ресурс] “Режим доступу: http://www.confcontact.com/2009_03_18/me6_rakovcena.php
11. Реформа посварила сімейних лікарів з вузько профільними – експерт [Електронний ресурс]. “Режим доступу: <http://golosukraine.com/publication/zdorovya/spectemanezrozumila-medichna-reforma/8772-reforma-posvarila-simejnih-likariv-z-vuzkoprofilni/>
12. Творогова Н. Як стати задоволеним своєю професією. / Н.Творогова // *Медичний вісник*. – 2001. – № 5. – С. 13-21.
13. Украина – донор медичних кадрів для багатьох країн [Електронний ресурс] “Режим доступу: <http://health.unian.net/ukr/detail/223513>
14. Указ Президента України від 12.03.2013 № 128 “Про Національний план дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” [Електронний ресурс]. “Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/15521.html>
15. Хміль Ф. Управління персоналом: / Ф. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 487 с.
16. Черненко З. Права медичних працівників в світлі реформи охорони здоров’я: аналітична записка НС4/2013 / З. Черненко, В. Тесленко [Електронний ресурс] “Режим доступу: http://www.irf.ua/files/ukr/programs/health/_med_rights.pdf
17. Чи буде у медиків європейська зарплата [Електронний ресурс] “Режим доступу: <http://medvisnyk.org.ua/content/view/3322/1/>
18. Щодо кадрової політики у реформуванні вітчизняної сфери охорони здоров’я. Аналітична записка НІСД при Президентові України [Електронний ресурс] “Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/808/>

УДК 336.22

ЗАХАРЧУК С.С.

м. Житомир

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ В СИСТЕМІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ РЕГУЛЯТОРІВ

Анотація. У статті викладено результати досліджень у сфері підвищення ефективності фінансових важелів в частині податкового планування. Проаналізовано наукові праці вчених і фахівців у цій сфері, визначено напрями податкового планування в умовах макромоделі фіскального сектору України.

Ключові слова: фінансові важелі, податкове планування, бюджетне планування, фіскальний простір, податкові надходження.

Аннотация. В статье изложены результаты исследований в сфере повышения эффективности финансовых рычагов и налогового планирования в частности. Проанализированы труды учёных и специалистов в данной сфере, определены направления налогового планирования в условиях макромодели фискального сектора Украины.

Ключевые слова: финансовые рычаги, налоговое планирование, бюджетное планирование, фискальный сектор, налоговые доходы.

Abstract. This article presents the results of research in the field of improving the efficiency of financial leverages in terms of tax planning. The scientific works of scientists and experts in this field were analyzed, the directions of tax planning in a macromodel fiscal sector of Ukraine were determined.

Key words: financial leverages, tax planning, budgeting, fiscal space, tax revenues.

Постановка проблеми. За наявних глобалізаційних процесів і негативних наслідків світової фінансової рецесії в економіках країн світу актуальною є проблема зміцнення позицій України в міжнародному господарстві, пошук шляхів відродження її виробничого потенціалу, подальшого проведення перетворень у соціально-економічній сфері, реформування фінансової системи, зростання ролі макроекономічного регулювання розвитку економіки. Посилення на сучасному етапі ролі макроекономічного регулювання розвитку національного господарства обумовлює необхідність удосконалення принципів і методів реалізації державної та регіональної соціально-економічної політики. Недостатньо розвинена інфраструктура ринку України потребує реформування системи макроекономічного управління фінансовими потоками держави для забезпечення стабілізації її національного господарства й економічного зростання. Це включає оптимізацію бюджетного та податкового планування. Саме тому пошук нових та оптимізація вже відомих фінансових важелів макроекономічного регулювання розвитку національного господарства у сучасних умовах функціонування економіки будь-якої країни є надзвичайно важливим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук концепції ефективного використання економічних, особливо фінансових важелів макроекономічного регулювання національного господарства для забезпечення сталих темпів соціально-економічного розвитку України та її регіонів триває й досі. У наукових працях лауреатів Нобелівської премії з економіки Р. Майерсо-

на, Дж. Неш, Д. Стігліца [1], Ф. фон Хайєка, Дж. Хікс та інших науковців. М. Енсен, Д. Мерфф, С. Йохансен, А. Хансен в своїх працях показали обмеженість ринкових механізмів вирішення фундаментальних стратегічних завдань суспільного соціально-економічного розвитку. Це обумовлює необхідність активізації наукових розробок з удосконалення механізмів макроекономічного регулювання розвитку національного господарства, механізмів фінансового регулювання соціально-економічних процесів та макроекономічного управління розвитком держави на основі діалектичного поєднання економічних (і як їх основної складової фінансових) та адміністративних методів.

Мета дослідження – визначити роль податкового планування як механізму фінансового регулювання в системі макроекономічних регуляторів економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу. Одним з основних інструментів регулювання макроекономічного розвитку держави є податкове планування, яке може бути у вигляді схем податкової оптимізації та схем податкової мінімізації. Відомі сучасній економічній науці ризики податкового планування поділено на два класи: ризики внутрішнього та зовнішнього середовища [2]. Найбільш істотними при цьому є ризики внутрішнього середовища країни, які поділено на кластери за рівнем розвитку.

Західні економісти М. Енсен і Д. Мерфі та інші вказують на можливість визначення впливу податкового та бюджетного планування на темпи економічного зростання певної держави, але їхні дослідження обмежуються виявленням впливу планування податкових

надходжень до бюджетів усіх рівнів в межах оцінки легальної податкової мінімізації. Специфічними принципами податкового планування є принципи: законності, оптимальності, конфіденційності, підконтрольності, комплексності, перспективності, природності [2].

Бюджетне планування в Україні здійснюється на коротко- і середньостроковий періоди і передбачає розроблення декількох варіантів проекту бюджету. Планування доходів державного бюджету є важливим елементом бюджетного процесу і базується на прогнозних макропоказниках соціально-економічного розвитку та засадах фінансового, бюджетного та податкового законодавства. Податково-бюджетна стратегія в частині планування доходів бюджету включає основні напрями і принципи реформування податкової системи.

Середньострокове бюджетне планування здійснюється в Україні шляхом підготовки та затвердження постановою Кабінету Міністрів України Прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на три роки.

Процес бюджетного планування складається з таких етапів:

1. Отримання та накопичення інформації від зовнішнього користувача. Зовнішні користувачі (основні: Міністерство доходів і зборів України, НБУ, МЕРТ, Фонд державного майна України, НАК "Нафтогаз України", Державна служба статистики України, Державна казначейська служба України (ДКСУ), Рада міністрів АРК) надають необхідну інформацію до підрозділу Міністерства фінансів України у відповідному вигляді. Інформація накопичується та використовується за допомогою функції "Планування дохідної частини бюджету" за кожним джерелом доходів окремо, за допомогою методик на основі коефіцієнтів, нормативів, математичного моделювання.

2. Уточнення інформації. Якщо інформація потребує вдосконалення та/або уточнення, то вона повертається до відповідного користувача.

3. Планування дохідної частини бюджету за кожним джерелом доходів окремо. Планування після отримання остаточної інформації відбувається за кожною дохідною частиною державного та місцевих бюджетів, зважаючи на чинники, що впливають на плановий обсяг доходів (можливі зміни у податковому законодавстві, вплив загальноекономічної ситуації, інші). Дані цієї функції у подальшому використовують у процесі середньострокового бюджетного планування і макроекономічного прогнозування.

4. Реєстрація плану надходжень, прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку, у тому числі даних про надходження за джерелами фінансування бюджетів.

5. Формування загальної бази прогнозів на рік та в цілому трьохрічний період з поквартальною і помісячною деталізацією.

6. Перевірка коректності введеної інформації.

7. Реєстрація кількох версій планових даних.

8. Коригування інформації бази прогнозів у автоматичному режимі, у тому числі у разі зміни бюджетної класифікації.

Планування дохідної частини бюджету за кожним джерелом доходів здійснюється таким чином:

1. Формування попереднього прогнозу доходів на підставі отриманих даних.

2. Використання алгоритмів на основі методик коефіцієнтів, нормативів, математичного моделювання.

3. Урахування методик визначення норм і нормативів на всіх рівнях у різні роки.

4. Планування за всіма розділами бюджетної класифікації та галузями національного господарства.

5. Коригування норм і нормативів, методів їх розрахунку.

6. Визначення планового обсягу доходів місцевих бюджетів за джерелами, що беруться до розрахунку трансфертів.

7. Планування дохідної частини бюджету за кожним джерелом надходжень окремо.

8. Визначення кореляцій між економічними показниками та можливість проведення факторного аналізу загалом по державі, у розрізі видів економічної діяльності і територій.

9. Реєстрація кількох версій прогнозів доходів бюджету.

10. Порівняльний аналіз планових і бюджетних даних, у тому числі з виконання планів за доходами.

Динаміка доходів зведеного бюджету України свідчить, що останніми роками відбувається їх зростання. У 2010 р. вони зросли на 15,2 % порівняно з попереднім роком і становили 314,5 млрд грн, а у 2011 р. зросли на 26,7 % до 398,6 млрд грн (табл. 1). У 2012 р. доходи зведеного бюджету України дорівнювали 445,5 млрд грн, що на 46,9 млрд грн, або на 11,8 %, більше за аналогічний період 2011 р.

Основним джерелом формування дохідної частини зведеного бюджету України є податкові надходження (табл. 1). Їх обсяг у 2011 р. становив 334,7 млрд грн, що на 42,8 % більше, ніж у 2010 р. (234,4 млрд грн); обсяг неподаткових надходжень у 2011 р. дорівнював 60 млрд грн, що на 18,7 % нижче відповідного показника попереднього року.

Протягом 2005–2011 рр. частка податкових надходжень у всіх доходах зведеного бюджету України коливалася у межах від 73,1 % у 2005 р. до 84 % у 2011 р., частка неподаткових надходжень – від 23,7 % у 2005 р. до 15,1 % у 2011 р. (табл. 2).

Податок на додану вартість (ПДВ) є найбільшим джерелом бюджетних надходжень. У доходах зведеного бюджету України його частка у всіх доходах протягом 2005–2011 рр. коливалася у межах від 25,2 % до 32,6 %.

Податок з доходів фізичних осіб (ПДФО) є другим на сьогодні за величиною податком у доходах зведе-

Таблиця 1.

Динаміка доходів зведеного бюджету України, млрд грн

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Доходи зведеного бюджету	134,2	171,8	219,9	297,9	273,0	314,5	398,6	445,5
Податкові надходження,	98,1	125,7	161,3	227,2	208,1	234,4	334,7	360,6
у тому числі:								
податок на доходи фізичних осіб	17,3	22,8	34,8	45,9	44,5	51,0	60,2	68,1
податок на прибуток підприємств	23,5	26,2	34,4	47,9	33,0	40,4	55,1	55,8
податок на додану вартість	33,8	50,4	59,4	92,1	84,6	86,3	130,1	138,8
акцизний податок	7,9	8,6	10,6	12,8	21,6	28,3	33,9	38,4
Неподаткові надходження	31,8	40,5	48,6	60,5	58,4	73,8	60,0	80,9
Інші доходи	4,3	5,5	10,1	10,2	6,5	6,2	3,9	4,0

Складено за даними: ДННУ "Академія фінансового управління" [Електронний ресурс]. "Режим доступу: <http://ndfi.minfin.gov.ua>.

Таблиця 2.

Динаміка структури доходів зведеного бюджету України, %

Рік	Податкові надходження					Неподаткові надходження	Інші доходи
	Усього	З них:					
		ПДФО	ППП	ПДВ	акцизний податок		
2005	73,1	12,9	17,5	25,2	5,9	23,7	3,2
2006	73,2	13,3	15,2	29,3	5,0	23,6	3,2
2007	73,3	15,8	15,6	27,0	4,8	22,1	4,6
2008	76,3	15,4	16,1	30,9	4,3	20,3	3,4
2009	76,2	16,3	12,1	31,0	7,9	21,4	2,4
2010	74,5	16,2	12,8	27,4	9,0	23,5	2,0
2011	84,0	15,1	13,8	32,6	8,5	15,0	1,0
2012	80,9	15,3	12,5	31,2	8,6	18,2	1,0

Складено за даними: ДННУ "Академія фінансового управління" [Електронний ресурс]. "Режим доступу: <http://ndfi.minfin.gov.ua>.

ного бюджету України. Його питома вага коливалася упродовж 2005-2011 рр. від 12,9% до 15,1%. У 2011 р. частка податку з доходів фізичних осіб у доходах зведеного бюджету знизилася на 1,1% порівняно з 2010 р.

У структурі доходів зведеного бюджету України податок на прибуток підприємств (ППП) посідав з 2009 р. за обсягом третє місце після ПДВ та ПДФО. З 2005 р. до 2008 р. частка ППП у доходах зведеного бюджету України коливалася у межах від 17,5% до 16,1%. У той період ППП був другим за обсягом після ПДВ джерелом бюджетних надходжень. З 2009 р. по 2011 р. частка ППП в усіх доходах ЗБУ коливалася в межах від 12,1% до 13,8%. Зменшення частки ППП у 2009–2011 рр. у структурі бюджетних доходів передусім пов'язано зі значним зменшенням надходжень від ППП порівняно з іншими податками.

З рис. 1 бачимо, що у 2010 р. податкові надходження у 2010 р. становили 74,5% у загальних надходженнях зведеного бюджету України, а у 2011 р. – зросли до 84,0%. У свою чергу неподаткові надходження зведеного бюджету України у 2010 р. дорівнювали 23,5% у загальних надходженнях, а у 2011 р. знизилися до 15,0%.

Частка податкових надходжень у доходах бюджетів змінилася у зв'язку з набранням чинності у 2011 р. Податкового кодексу України, завдяки котрому відбулися зміни у частині адміністрування податків та ста-

вок оподаткування, які вплинули на формування податкових надходжень бюджетів усіх рівнів та їх структуру. Основні зміни пов'язані зі:

- зменшенням ставки оподаткування ППП;
- зміною шкали оподаткування доходів фізичних осіб із плоскої на малопрогресивну;
- перенесенням рентної плати з неподаткових надходжень до податкових;
- підвищенням ставок акцизного податку (АП);
- запровадженням автоматичного відшкодування ПДВ;
- скасуванням низки малоефективних податків (зменшено кількість податків та зборів: загальнодержавних – з 29 до 18, місцевих – з 14 до 5).

Зміни також відбулися у структурі податкових надходжень. У 2011 р. питома вага ПДФО у податкових надходженнях зведеного бюджету України становила 18%, що на 3,8% нижче, ніж у попередньому році; питома вага ППП – 16,5%, що на 0,7% нижче, ніж відповідний показник попереднього року; питома вага акцизного податку – 10,1%, що на 2% нижче відповідного показника минулого року; у свою чергу ПДВ зріс на 2,1% – з 36,8% у 2010 р. до 38,9% у 2011 р. (рис. 2).

Поряд зі зміною структури доходів зведеного бюджету України у 2011 р. спостерігалася зміна питомої ваги доходів зведеного бюджету у ВВП (табл. 3).

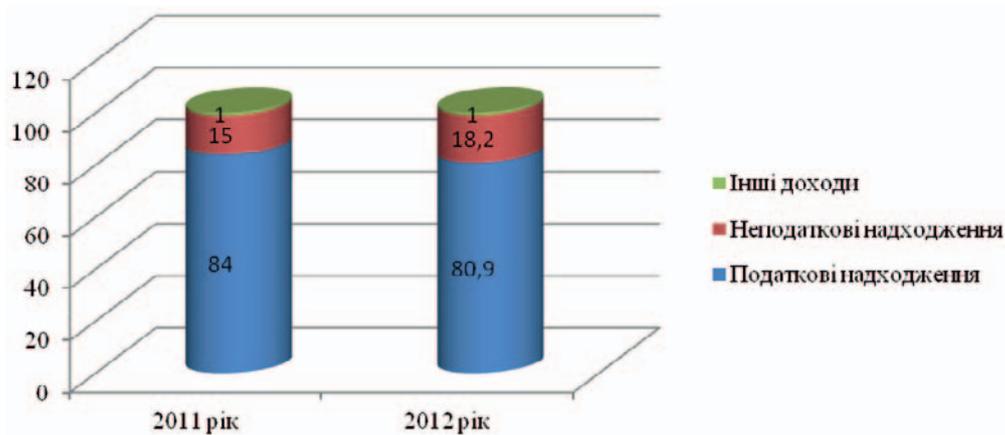


Рис. 1. Структура надходжень зведеного бюджету України у 2011-2012 рр.

Складено за даними: ДННУ “Академія фінансового управління” [Електронний ресурс]. “Режим доступу: <http://ndfi.minfin.gov.ua>.”

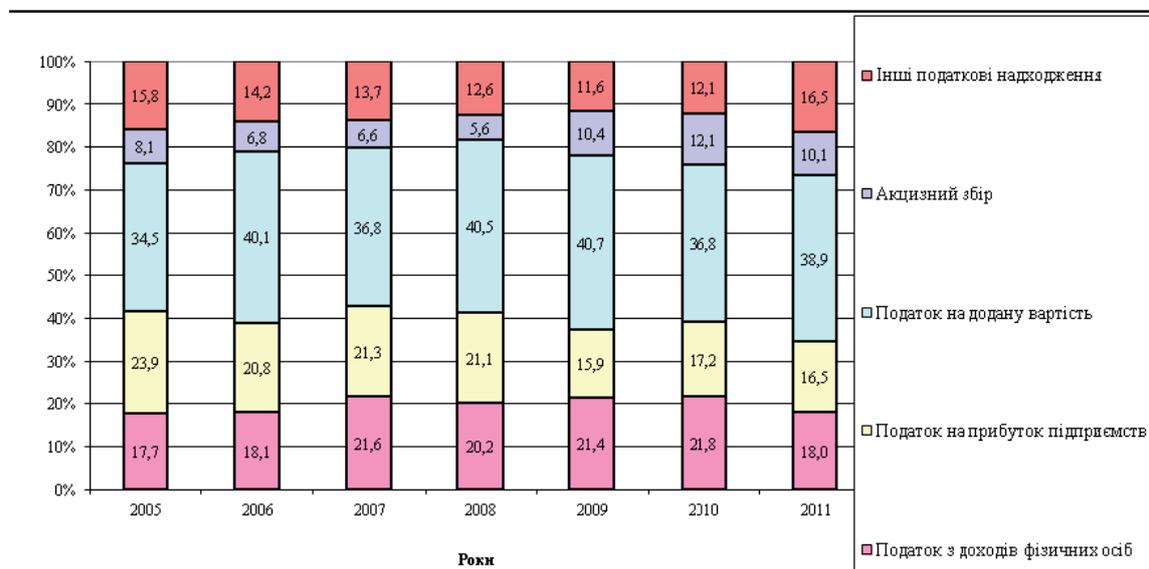


Рис. 2. Динаміка структури податкових надходжень зведеного бюджету України

Складено за даними: ДННУ “Академія фінансового управління” [Електронний ресурс]. “Режим доступу: <http://ndfi.minfin.gov.ua>.”

Таблиця 3.

Динаміка частки доходів зведеного бюджету України у ВВП, %

Рік	Доходи зведеного бюджету								
	Усього	У тому числі:						неподаткові надходження	інші доходи
		податкові надходження					акцизний податок		
		усього	з них:						
	ПДФО	ППП	ПДВ						
2005	30,4	22,2	3,9	5,3	7,7	1,8	7,2	1,0	
2006	31,6	23,1	4,2	4,8	9,3	1,6	7,5	1,0	
2007	30,5	22,4	4,8	4,8	8,2	1,5	6,7	1,4	
2008	31,4	24,0	4,8	5,1	9,7	1,4	6,4	1,1	
2009	29,9	22,8	4,9	3,6	9,3	2,4	6,4	0,7	
2010	29,1	21,7	4,7	3,7	8,0	2,6	6,8	0,6	
2011	30,6	25,7	4,6	4,2	10,0	2,6	4,6	0,3	
2012	31,6	25,6	4,8	4,0	9,9	2,7	5,7	0,3	

Складено за даними: ДННУ “Академія фінансового управління” [Електронний ресурс]. “Режим доступу: <http://ndfi.minfin.gov.ua>.”

Частка податкових надходжень зведеного бюджету України у ВВП протягом 2011 р. зросла на 4 % порівняно з відповідним показником 2010 р. і становила 25,7 %, частка неподаткових надходжень знизилася на 2,2 % порівняно з попереднім роком до 4,6 %.

Відповідних змін зазнала питома вага основних бюджетоутворюючих податків у ВВП. Найбільшого значення за період 2005–2011 рр. у 2011 р. досягла частка ПДВ зведеного бюджету у ВВП. Вона становила 10,0 %, що на 2 % більше, ніж у 2010 р. Загалом протягом періоду 2005–2011 рр. вона коливалася в межах від 7,7 % до 10,0 % ВВП.

Основним джерелом надходжень ПДВ є податок на додану вартість із ввезених в Україну товарів, який у 2011 р. становив 96 млрд грн, або 7,3 % ВВП. Дещо менше коштів зведений бюджет України отримав від ПДВ із вироблених в Україні товарів: у 2011 р. його частка у ВВП становила 5,8 %. Відшкодування ПДВ зведеного бюджету у 2011 р. дорівнювало 3,3 % ВВП.

Можна зробити висновок, що у 2011 р. значно зросла фіскальна ефективність ПДВ, що пов'язано із запровадженням Податкового кодексу України і дало змогу покращити адміністрування ПДВ та підвищило фіскальну дисципліну.

Частка ПДФО у ВВП протягом 2005–2011 рр. коливалася від 3,9 % до 4,6 %. Так, у 2011 р. частка знизилася на 0,1 % до рівня 4,6 %. Частка акцизного податку у ВВП протягом 2005–2011 рр. коливалася від 1,8 % до 2,6 %.

Частка ППП зведеного бюджету у ВВП протягом 2005–2011 рр. коливалася в межах 5,3 % до 4,2 %. Найвищого значення за цей період вона досягла у 2005 р. (5,3 %), а найнижчого – у 2009 р. (3,6 %). У 2011 р. набрав чинності Податковий кодекс України, згідно з яким з 1 квітня 2011 р. ставка ППП знизилася з 25 % до 23 %. У тому році частка податку у ВВП зросла на 0,5 % порівняно з відповідним показником попереднього року.

Отже, незважаючи на зменшення ставки ППП, із введенням у дію положень Податкового кодексу України зросла фіскальна ефективність цього податку. Це пов'язано з удосконаленням адміністру-

вання та оптимізацією пільгового оподаткування ППП.

Зміни у податковому законодавстві та структурні коливання податкових надходжень зумовлені причинами, пов'язаними як зі змінами чинного законодавства, так і з соціально-економічним станом та економічним розвитком України. Відображенням соціально-економічних проблем можна пояснити змінами щодо об'єктів оподаткування, переглядом ставок і механізмів стягнення окремих податків. До таких проблем, що значно впливають на бюджетні відносини, слід віднести великий накопичений обсяг державного боргу, що зменшує можливості для маневрів у фінансуванні видатків і мінімізації дефіциту бюджету. Мінімізація темпів приросту боргу і відмова від великих кредитів надають можливість уникнути збільшення податкового навантаження на економіку в майбутньому. У свою чергу, динаміка видатків зведеного бюджету України протягом 2005–2011 рр. свідчить, що останніми роками відбулося їх зростання майже втричі: з 141,7 млрд грн у 2005 р. до 416,9 млрд грн у 2011 р. Видатки зведеного бюджету у 2011 р. збільшилися порівняно з попереднім роком на 10,3 %, або на 39,1 млрд грн.

Серед загальноприйнятих методів середньострокового прогнозування доходів та видатків бюджету вирізняють експертний метод, детерміністичний метод, прогнозування на основі моделей з використанням динамічних часових рядів та економіко-математичне моделювання.

Комбінуючи різні методи прогнозування, вдається досягти вищої точності прогнозів. Здійснено прогнозування доходів зведеного бюджету за допомогою кількох методів, зокрема економетричного, на основі макроекономічних залежностей, екстраполяційного підходу на основі методу експоненціального згладжування та трендового (графічного) методів прогнозування.

Для прогнозування за допомогою економетричного методу на основі макроекономічних залежностей використовуємо макромодель фіскального сектору України, що має вигляд:

$$\left\{ \begin{array}{l} Doh_ZB_t = PPP_t + PDFO_t + PDV_t(PDV_vur_t + PDV_vv_t - BV_PDV_t) + AP_t + In_t \\ Vud_ZB_t = ZF_t + Ob_t + GP_t + ED_t + ONPS_t + KG_t + OZ_t + DFR_t + Os_t + SZSZ_t \\ Def_ZB_t = Doh_ZB_t - Vud_ZB_t; \\ PPP_t = f(FR_t, VVP_t, St_nom_PPP_t); \\ PDFO_t = f(PDNP_t, FOP_t); \\ PDV_vur_t = f(VVP_t, St_nom_PDV_t); \\ PDV_vv_t = f(Im_t, K_dol_t, St_nom_PDV_t); \\ BV_PDV_t = f(VVP_t, Ex_t, K_dol_t, St_nom_PDV_t); \\ AP_t = f(AP_{t-1}, IC_t, IV_t) \end{array} \right.$$

де Doh_ZB_t – доходи зведеного бюджету України;
 PPP_t – податок на прибуток підприємств;
 $PDFO_t$ – податок з доходів фізичних осіб;
 PDV_t – податок на додану вартість;
 PDV_vur_t – ПДВ із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг);
 PDV_vv_t – ПДВ із ввезених на територію України товарів (робіт, послуг);
 BV_PDV_t – бюджетне відшкодування ПДВ;
 AP_t – акцизний податок;
 In_t – інші доходи зведеного бюджету;
 Vud_ZB_t – видатки зведеного бюджету України;
 ZF_t – видатки на загальнодержавні функції;
 Ob_t – видатки на оборону;
 GP_t – видатки на громадський порядок, безпеку та службу владу;
 ED_t – видатки на економічну діяльність;
 $ONPS_t$ – видатки на охорону навколишнього природного середовища;
 KG_t – видатки на житлово-комунальне господарство;
 OZ_t – видатки на охорону здоров'я;
 DFR_t – видатки на духовний та фізичний розвиток;
 Os_t – видатки на освіту;
 $SZSZ_t$ – видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення;
 Def_ZB_t – дефіцит зведеного бюджету України;
 FR_t – фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств, які одержали прибуток;
 VVP_t – валовий внутрішній продукт;
 $St_nom_PPP_t$ – номінальна ставка податку на прибуток підприємств;
 $PDNP_t$ – податок на доходи найманих працівників;
 FOP_t – фонд оплати праці;
 $St_nom_PDV_t$ – номінальна ставка ПДВ;
 Im_t – імпорт товарів і послуг;
 K_dol_t – курс долара США;
 Ex_t – експорт товарів і послуг;
 IC_t – індекс споживчих цін;
 IV_t – індекс цін виробників.

Макромодель фіскального сектору України містить три тотожності та шість регресійних рівнянь. Регресійні рівняння макромоделі показують вплив екзогенних факторів на основні бюджетоутворюючі податки бюджету. Головними такими факторами є: для ППП фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств, які одержали прибуток, ВВП та номінальна ставка податку на прибуток підприємств; для ПДФО – податок на доходи найманих працівників та фонд оплати праці; для ПДВ із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) – ВВП та номінальна ставка

ПДВ; для ПДВ із ввезених на територію України товарів (робіт, послуг) – імпорт товарів і послуг, курс долара США та номінальна ставка ПДВ; для бюджетного відшкодування ПДВ – ВВП, експорт товарів та послуг, курс долара США та номінальна ставка ПДВ; для акцизного податку – надходження від акцизного податку за попередній період, індекс споживчих цін та індекс цін виробників.

На основі постанови Кабінету Міністрів України “Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2013 та 2014 роки” від 31.08.2011 № 907, планових показників податкових надходжень у 2012 р. за звітами ДКСУ та зазначених залежностей можна здійснити прогноз бюджетоутворюючих податків зведеного бюджету України на середньострокову перспективу на 2013–2015 рр. за песимістичним та оптимістичним сценаріями.

Для підвищення надійності прогнозу крім модельних доцільно додатково використовувати ще декілька методів (трендовий, експоненціального згладжування), які дадуть змогу сформувати середньостроковий консенсус-прогноз доходів зведеного бюджету України.

Висновки. Отже, податкове планування та його складова – податкова мінімізація – мають вплив на темпи економічного зростання в державі, а темпи економічного зростання прямо пропорційно залежать від розміру економії фондів суб’єктів господарювання в результаті податкової мінімізації. Значний вплив на ефективність зміни розміру ставок податків і зборів має стан національного господарства на момент проведення бюджетно-податкової реформи.

ЛІТЕРАТУРА

1. Стиглиц Д.Ю. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. Г.Г. Пирогова. – М.: На-циональный общественно-научный фонд, 2003. – 304 с.
2. Сунцова О.О. Оцінка податкової конкуренції як чинника регіонального розвитку // Теория и практика экономики и предпринимательства: Материалы V Юбилейной Международной научно-практической конференции (Алушта, 5-7 мая 2008 года). – Алушта. – 2008. – С. 91-92.
3. World Economic Outlook: October 2008: Financial Stress, Downturns and Recoveries. Washinton D.C.: International Monetary Fund/www.wbank.org.
4. Академія фінансового управління [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ndfi.minfin.gov.ua>.

УДК 351.75

ІГНАТОВ Л.М. к.е.н.
 НІКІТІНА О.О.
 ОМЕЛЬЧУК В.В.
 м. Вінниця

СУТНІСТЬ, ДІЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПУ "ПОВНОВАЖЕННЯ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ" В УПРАВЛІННІ

Анотація. Стаття присвячена відомому принципу управління (за А. Файольом) "повноваження та відповідальність", який недостатньо досліджений теоретично і слабо використовується в практиці управління.

Ключові слова: повноваження; відповідальність; управління; види, форми та рівні відповідальності; баланс повноважень та відповідальності; безкарність; наслідки безвідповідальності; викривлення відповідальності в умовах корупції; соціальний феномен "ніхто нізащо не відповідає"; безвідповідальна влада; відповідальність та банкрутство підприємства.

Аннотация. Статья посвящена известному принципу управления (по А. Файолю) – "полномочия и ответственность", который недостаточно исследован теоретически и слабо используется в практике управления.

Ключевые слова: полномочия; ответственность; управление; виды, формы и уровни ответственности; баланс полномочий и ответственности; безнаказанность; последствия безответственности; искажения ответственности в условиях коррупции; социальный феномен "никто ни за что не отвечает"; безответственная власть; ответственность и банкротство предприятия.

Abstract. The Article considers a well-known principle of management (by A. Fayolom) – "authority and responsibility" which is theoretically not enough researched and not widely used in management practice.

Keywords: authority, responsibility, management, types, forms and levels of responsibility, the balance of authority and responsibility; impunity; consequences of irresponsibility; distortion without responsibility in terms of corruption, social phenomenon, "none is responsible for anything"; irresponsible authority, responsibility and bankruptcy of the enterprise.

Постановка проблеми: Практика будівництва і становлення України як незалежної країни натикається на теоретичні та практичні проблеми управління в широкому розумінні цього поняття, яке включає в себе систематичний вплив на об'єкт (фірма, організація, регіон, галузь економіки, країна) з метою забезпечення життєдіяльності та ефективності.

Серед сукупності проблем соціально-економічного розвитку України однією з головних є відповідь на питання: "Чому країна відстає в своєму розвитку не тільки від високорозвинених країн світу, але й від своїх "побратимів" по бувшому СРСР та соцтабору: Росії, Білорусії, Казахстану, Польщі, Чехії та інших? Наша відповідь така: "Головна причина довготермінової та системної кризи в Україні – це неефективне управління на всіх рівнях і особливо на найвищому рівні, в тому числі по причині безвідповідальності за результати управління".

Проведення аналізу всієї системи управління в країні виходить далеко за рамки однієї статті, це "нива" для багатьох монографій і НДІ. Тому для даної статті взято лише один з принципів управління – "повноваження та відповідальність". Повноваження розглядаються як право віддавати наказ, а відповідальність – її складова протилежність. Тобто, там де є

повноваження, виникає і відповідальність. А точніше: право віддавати накази повинно бути зрівноважено з їх наслідками.

Слід зразу відмітити, що порівняно з іншими принципами (дисципліна, єдиноначальність, винагорода персоналу і т.д.) принцип – "повноваження та відповідальність" не тільки слабо досліджений, але й, на наш погляд, ігнорується як в теорії, так і в практиці менеджменту. Практично відсутні фундаментальні наукові дослідження по цій темі, обмаль статей в періодичних виданнях. Навіть у підручниках і навчальних посібниках даній проблемі не приділяється належної уваги.

Особливої актуальності аналізований принцип набуває у зв'язку із засудженням Ю. Тимошенко та Ю. Луценка за перевищення службових повноважень. Цей прецедент має особливе значення з точки зору відповідальності управлінців вищого рівня за свої дії та виконання повноважень. Випадок з П.І. Лазаренком можна не рахувати, так як він покараний в США. А в Україні в той період Лазаренко, на наш погляд, не міг бути притягнутий до кримінальної відповідальності по причині корупційного середовища і повної безвідповідальності влади.

Аналіз літературних джерел і публікацій. Одним з перших, як вже відмічалось, хто ввів принцип "повно-

важення та відповідальність" в науковий обіг був Файоль А., який серед 14 принципів управління поставив його на друге місце після "розподілу праці". Мінцберг при характеристиці 10 ролей керівника приділив відповідальності значну увагу. Так, при характеристиці ролей міжособистісного спілкування автор визначає лідера, як відповідального за мотивацію та активізацію підлеглих, набір та підготовку кадрів. При аналізі ролей, пов'язаних з прийняттям рішень керівник визначається як особа, яка ліквідує недоліки і відповідає за дії організації, якщо остання постає перед важливим та раптовим порушенням. А як розподілвач ресурсів менеджер відповідає за ресурси та прийняття важливих рішень. При проведенні переговорів керівник відповідальний за ці переговори. (Виділено нами. Автори статті).

Деякі аспекти аналізованої проблеми висвітлені в роботах Ворончака І., [1] Примака В.Д., [2] Каптярева А., [3] Скібіцької Л.І., Євтушевського В.А. [4] та інших.

В економічних науках проблему відповідальності ігнорують не тільки науковці, але й автори підручників та посібників. Тільки в підручнику В.А. Євтушевського "Корпоративне управління" невеликий параграф присвячено заохоченню і відповідальності менеджерів. Але все одно головна увага присвячується "заохоченню", а "відповідальність" залишається другорядною.

При аналізі процесу прийняття та реалізації управлінських рішень автори, як правило, обходять важливу складову – відповідальність керівників і розробників не тільки за прийняття рішень, але й за їх виконання та наслідки. Так, в навчальному посібнику В.М. Колпакова "Теория и практика принятия управленческих решений" відсутній не тільки розділ, а й параграф про повноваження та відповідальність менеджерів за прийняття та реалізацію рішень. Більшість авторів чомусь приділяють головну увагу не балансу повноважень та відповідальності і не ефективності застосування даного принципу управління, а перерозподілу повноважень. Цей аспект принципу має певне значення, проте не є основним. В цілому даній проблемі не приділяється належної уваги, якої вона заслуговує.

Мета статті: на основі вивчених джерел та аналізу практики управління на різних рівнях привернути увагу до значення та використання принципу "повноваження – відповідальність" в менеджменті з теоретичної та практичної точки зору.

Виклад основного матеріалу.

Найбільш відома точка зору на повноваження приблизно така: "Повноваження можна визначити як законне право приймати рішення й віддавати накази, розпорядження від імені організації". Соціально-економічною основою повноважень є суспільні інститути, особливе місце серед яких в умовах ринкової економіки посідає інститут приватної власності. Зрозуміло також, що в умовах демократичного су-

пільства порівняно з тоталітарними режимами повноваження власних органів, осіб та менеджерів всіх рівнів управління повинні бути підпорядковані законам та правовим нормам, порушення яких несе за собою адекватну відповідальність, включаючи кримінальну. Разом з тим, рамки цих повноважень вимірюються, крім вимог законів, функціями конкретного керівника. А це залежить від рівня та моделі управління, галузі та інших характеристик. На основі владних повноважень формуються обов'язки управлінців і підлеглих.

Розрізняються формальні й необхідні повноваження, які можуть змінюватися залежно від цілей організації, її структури і етапів розвитку, а також значною мірою розрізнятися та збігатися. Кількість та якість повноважень в значній мірі залежить від місця посади в загальній ієрархії. Так, кількісна складність повноважень начальника цеху менша чим у директора підприємства. В свою чергу директор має меншу складність і широту повноважень порівняно з міністром, а той меншу порівняно з прем'єр-міністром. Повноваження можуть бути ефективно реалізовані тільки при умові наукової системи заохочень і покарань, тобто їх неможна "відривати" від відповідальності. Між двома складовими – "повноваження" та "відповідальність" має бути баланс.

Делегування повноважень означає право на їх виконання. Принципи (правила) делегування повноважень, на наш погляд, недостатньо обґрунтовані в теорії менеджменту. І це одна з головних причин не ефективного використання досліджуваного принципу в реальному управлінні. На практиці це нерідко проявляється у відсутності формальних, фіксованих (затверджених наказом) повноважень значної частини управлінців. Особливо такий недолік характерний для підприємств та установ недержавної форми власності, в тому числі в малому бізнесі. В тих же випадках, коли розподіл повноважень та їх делегування фіксується офіційно, нерідко даний процес відбувається без належної підготовки та обговорення. Частіше він нав'язується зверху вниз без погодження з підлеглими, без врахування їх переваг, особливих якостей та недоліків, освіти, досвіду. Делегування повноважень у першу чергу необхідно тому, що виконавець має потребу у відомій волі дій і прагне хоча б почати діяти відповідно до власного професіоналізму. Обмеження повноважень сковує працівника і порушує ефективний хід виконання завдання.

Належна рівновага в цьому відношенні досягається на практиці поступово, в результаті систематичного уточнення повноважень. Сьогодні загальною тенденцією в керівництві ефективно функціонуючих фірм є максимальна децентралізація повноважень. Вони передаються аж до низових рівнів управління; керуючим низових рівнів надається право самостійно приймати рішення, що можуть відбутися навіть на діяльності фірми в цілому.

Передача повноважень підлеглим складний, суперечливий процес. Саме в ньому проявляються професійні та моральні якості керівника. Одне з правил такої передачі сформував спеціаліст в питаннях потенціальних можливостей людини та успішності ведення бізнесу, автор 36 книг Брайн Трейсі. Він рекомендує передавати підлеглим задачі-повноваження категорії – "Г", тобто другорядні [5]. Критичний аналіз управлінської практики в Україні показує, що нерідко топ-менеджери передають підлеглим головні, пріоритетні задачі й проблеми, що приводить до негативних наслідків.

Категорія "відповідальність" є предметом вивчення багатьох наук. Ворончак відмічає, що дана категорія є актуальною для будь-якого професійного та наукового співтовариства [1]. У наш час дане поняття зі сфери етики, філософії та права було перенесено в сферу науки, техніки, економіки. Автор розглядає відповідальність як базову, світоглядну категорію, яка представляє собою суб'єктивний обов'язок людини відповідати за вчинки та дії, а також їх наслідки, як здатність особистості співставляти свої дії з визначеними цілями, прийнятими в колективі чи суспільстві нормами.

Заслужують уваги фундаментальні загальнолюдські положення про відповідальність зарубіжних авторів – американського філософа Дж. Ледда, який пропонує розглянути дану категорію як сутність, тобто пріоритетну характеристику людини, а також німецького філософа Г. Йонаса, який взагалі вважає що на зміну "розумній людині" має прийти "людина відповідальна". Актуально звучить і думка німецького філософа Г. Ленка, який стверджує, що ніколи раніше в історії на людину не покладалася така велика відповідальність за все, що відбувається на планеті Земля. Додамо від себе, що в першу чергу це стосується представників влади, управлінців, які приймають рішення на найвищому рівні. В той же час не знімається відповідальність із рядових громадян, рівень самосвідомості значної більшості яких, в тому числі в Україні, не дозволяє реалізувати розумні теоретичні положення та проекти на практиці. Велика частина громадян на побутовому рівні приймають рішення безвідповідально з точки зору їх наслідків. Здебільшого відповідальність трактується як підзвітність і осудність. В юридичній науці феномен відповідальності вивчається, головним чином, у якості покарання. Таке однобічне розуміння відповідальності і її реалізації на практиці управління призводить до суттєвих деформацій в сфері регулювання соціально-економічних відносин. Феномен відповідальності включає в себе значно більше значень – зобов'язання до відповіді, розумність, точність, визначеність, надійність тощо.

З економічної точки зору відповідальність може бути розглянута як результат прагнення економічних суб'єктів до максимізації власної користі через під-

порядкування своїх ідей, цілей до існуючих в суспільстві норм і цінностей, до інтересів інших суб'єктів. Підпорядкування інтересів є основою відносин відповідальності.

Відповідальність з практичної точки зору управлінців "це обов'язок виконувати поставлені задачі та відповідати за їх вирішення. Щоб розібратися що таке відповідальність саме в управлінні і коли вона наступає, використаємо основні положення по цьому питанню теорії держави і права. Здійснення правопорушень тягне за собою юридичну відповідальність у вигляді вжиття заходів державного примусу каральної спрямованості, зазнавання правопорушником витрат особистого, організаційного чи матеріального характеру. Слід урахувати двохаспектове розуміння юридичної відповідальності:

а) позитивна (перспектива або заохочувальна) відповідальність, яка передбачає заохочення за виконання корисних для суспільства і держави варіантів поведінки;

б) негативна (ретроспектива або охоронна) відповідальність – передбачає покарання за правопорушення.

Юридична (ретроспектива) відповідальність – це юридичний обов'язок правопорушника зазнати примусового позбавлення його певних соціальних благ чи цінностей (матеріальних, духовних чи особистих), які належали йому до факту правопорушення.

До видів позитивної юридичної відповідальності залежно від видів правопорушень відносяться: кримінальна, адміністративна, цивільно-правова, дисциплінарна, матеріальна, конституційна.

З нашої точки зору, всі перераховані види юридичної відповідальності мають пряме чи непряме відношення до процесу управління та його представників – менеджерів. Так, пряме відношення до управлінців всіх рівнів має адміністративна відповідальність, яка полягає в накладанні на винних фізичних осіб (в окремих випадках – юридичних осіб), які порушили правила поведінки, що діють у сфері державного управління та інших урегульованих адміністративним законодавством сферах адміністративних стягнень, штрафів, втрат спеціальних прав, попередження та ін.

До принципів юридичної відповідальності відносяться: законність, доцільність, невідворотність, своєчасність, справедливість, недопустимість подвійної відповідальності, індивідуалізація, персоніфікація, регламентованість.

Аналіз практики показує, що майже всі принципи юридичної відповідальності в Україні порушуються. Особливо це стосується законності; невідворотності; своєчасності; справедливості; персоніфікації. Пріоритетне значення одержала негативна відповідальність, яка передбачає покарання за правопорушення, в тому числі в управлінні. Позитивна (заохочувальна), превентивна, виховна відпові-

дальність застосовується рідко. Особливо це стосується управління в таких галузях як охорона здоров'я, фармацевтика, житлово-комунальне господарство, органи внутрішніх справ, прокуратура.

Різновидом відповідальності є “Соціальна Відповідальність Бізнесу” (СВБ). Існує значна кількість підходів до визначення змісту корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство та навколишнє середовище, яка реалізується через прозору та етичну поведінку[1]. У становленні СВБ в Україні на даному етапі назріли певні протиріччя. Є “мода” на соціальну відповідальність бізнесу, але практично немає розуміння її сутті. Є соціальні потреби країни – але немає чіткої державної стратегії в цьому напрямку. При ефективній реалізації корпоративна соціальна відповідальність компанії робить свій внесок в сталий розвиток країни, включаючи здоров'я і благополуччя суспільства; відповідає існуючому законодавству і міжнародним нормам поведінки; інтегрована у всі організації і практикується у відносинах. Суб'єктами відповідальності в системі соціально-трудова відносин вступають: держава, колективи (спілки роботодавців та спілки найманих робітників, або їх представників) і індивіди (роботодавець, найманий робітник).

Моніторинг підприємств Вінниччини свідчить, що саме на нижчому рівні управління (підприємство) баланс повноважень і відповідальності мотивується конкретними соціально-економічними показниками (рентабельність, конкурентоспроможність). І повноваження і відповідальність, таким чином в даному випадку проявляються і реалізуються конкретно. Безвідповідальний бізнес на цьому рівні може бути тільки тимчасово, його поступово витісняє відповідальний бізнес.

Складною проблемою теорії та практики не тільки в юриспруденції, а і в менеджменті є проблема відповідальності органів влади – законодавчої, виконавчої і судової. Методологічні аспекти тандема “повноваження-відповідальність” в юриспруденції виходять за рамки даної статті. Наше завдання – сконцентрувати увагу на балансі владних повноваженнях і адекватності їм відповідальності саме з точки зору вищевказаного принципу управління. Проте, в реальній управлінській діяльності кожен керівник повинен в певній мірі бути (без допомоги юриста) обізнаний з законодавством і добре знати не тільки свої владні повноваження але й персональну відповідальність за свою діяльність в тому числі за прийняття рішень та їх наслідки як в тактичному так і стратегічному плані.

Відсутність, а точніше – порушення балансу між повноваженнями і відповідальністю, починаються з Конституції України, в якій детально вписані повноваження Верховної Ради (в ст. 85) – 36 пунктів. Відповідальність ВР в розділі II “Верховна Рада України” не прописана жодним пунктом. Єдине виключення, в

повноваженнях Президента України (ст.106) є пункт 8, згідно якого він може припинити повноваження ВР, якщо протягом тридцяти днів однієї чергової сесії пленарні засідання не можуть розпочатися. Повноваження народних депутатів України стверджує ст.76. Проте, в Конституції повноваження депутатів не прописані. В той час як ст. 80 гарантує їм депутатську недоторканість. Тобто, ні повноважень, ні відповідальності.

Таким чином, навіть попередній аналіз дає підстави стверджувати, що найбільш безвідповідальним органом в Україні, на жаль є найвищий законодавчий орган держави – Верховна Рада. Це проявляється в наступному:

За останні роки в ВР накопичилось сотні проектів Законів, які підготовлені депутатами але пролежали нерозглянутими не один рік і відповідно втратили актуальність в часі.

Де кілька років у ВР обговорюється питання про ліквідацію депутатської недоторканості, але до цих пір таке рішення не прийнято. І мало шансів, що буде прийняте. З цього приводу В. Литвин, який 8 років був головою ВР сказав: “Говорю правду: тема неприкосновенности интересная и выигрышная для политиков только перед выборами. Если ее снять, то в ВР будут набирать как в украинскую армию” (Аргументы и факты № 1–2; 2013 г., ст.2).

Значна частина депутатів ВР регулярно не присутні на засіданнях в той час як одержують високу заробітну плату плюс матеріальну допомогу: житло в Києві, інші пільги.

Частина депутатів грубо порушують дисципліну та норми моралі, прогули без поважних причин, блокування трибуни, бійки у стінах ВР та т.п.

Що стосується Президента, то його повноваження, згідно Конституції, нараховують 31 пункт (ст.106). Причому, Президент згідно цієї ж статті, не може передавати свої повноваження іншим особам або органам і користується правом недоторканості на час виконання повноважень. Повноваження Президента України припиняються у разі: відставки; неможливості виконувати свої повноваження за станом здоров'я; усунення з поста в порядку імпичменту; смерті. Президент України може бути усунений з поста Верховною Радою України в порядку імпичменту у разі вчинення ним державної зради або іншого злочину”. Зрозуміло, що при таких обставинах особливої відповідальності за результати своєї діяльності за 5 років Президент України не несе (ст.111).

Повноваження Кабінету Міністрів (КМ) України регламентовані ст.116 Конституції, які нараховують 10 пунктів, на наш погляд, мають загальний характер. Відповідальність КМ описується ст.113 Конституції: “Кабінет Міністрів України відповідальний перед Президентом України та підконтрольний і підзвітний Верховній Раді України у межах, передбачених у статтях 85, 87 Конституції України”. Як бачимо, Конститу-

ція України не прописує чітку відповідальність органів та представників законодавчої і виконавчої влади, за виконання своїх функцій та повноважень [6].

Основні повноваження КМ України, визначені також ст.20 Закону України "Про Кабінет Міністрів". Проте, ці повноваження теж сформульовані занадто загально. Виконання повноважень у такій формі неможливо чітко перевірити. Відповідальність КМ зводиться в основному до його відставки.

Вивчення законодавства України показує, що реформування законодавчої бази далеко не завжди передбачає дію досліджуваного принципу. В багатьох Законах відповідальність управлінців не передбачена зовсім або зустрічаються статті, які не можуть бути в сучасних умовах реалізовані. Так, стаття 197 Кодексу законів про працю України "Надання молоді першого робочого місця" констатує: "Працездатній молоді – громадянам України віком від 15-28 років після закінчення або припинення навчання у загальноосвітніх, професійних навчально-виховних і вищих закладах, завершення професійної підготовки, перепідготовки, а також звільнення зі строкової військової або альтернативної (не військової) служби надається перше робоче місце на строк не менше двох років" [7]. Відповідальні за виконання даної та інших статей даного Кодексу не визначені і тому не можуть бути встановлені. Дослідження, проведені нами серед студентів – заочників ВНЗ м. Вінниці, свідчать, що часто порушуються статті 201-220 Кодексу "Пільги для працівників, які поєднують роботу з навчанням". Керівники бізнесових структур і навіть інколи державних організацій не надають вільних від роботи днів – згідно ст.218 студентам-заочникам.

Господарський кодекс України передбачає відповідальність за правопорушення у сфері господарювання (розділ V) [8]. Але ця відповідальність обмежується рівнем підприємств і не розповсюджується на органи державної влади та органи місцевого самоврядування.

Кодекс України про адміністративні правопорушення в принципі вірно практикує адміністративне правопорушення (проступок) як протиправну, винну (умисна або необережна) дія чи бездіяльність, яка посягає на громадський порядок, власність, права і свободи громадян, на встановлений порядок управління і за яку законом передбачено адміністративну відповідальність (підкреслено нами. Автори статті). Для нас важливо в даному контексті підкреслити, що не тільки протиправна дія, але і бездіяльність, яка має місце в практиці управління вважається правопорушенням (адміністративним).

Що стосується порушення встановленого порядку управління, на нашу думку, в главі 15 даного Кодексу "Адміністративні правопорушення, що посягають на встановлений порядок управління" [9], то статті цієї глави обмежуються порушенням порядку організації мітингів і т.і. але не стосуються державного та регіонального управління та відповідних управлінців.

Таким чином, вищі посадовці, саме від яких залежить розробка стратегічних планів розвитку країни, галузей, регіонів юридично і фактично випадають з під відповідальності за виконання своїх повноважень, а нерідко їх формальні повноваження не співпадають з інтересами суспільства та держави.

Актуально дослідження негативних наслідків державної та корпоративної безвідповідальності, особливо в галузі прийняття стратегічних управлінських рішень. Найбільш кричущі проблеми України – бідність більшості населення та зростання прошарку мільйонерів та мільярдерів (станом на 1.01.2013 р. мільйонерів – 10 тис. чол., мільярдерів – 10 чол. (в долл.)). Середній рівень заробітної плати – один з самих низьких не тільки в Європі, а навіть серед країн СНД (крім Молдови). Це свідчить про поглиблення соціального розшарування населення України.

Залишається проблема несправедливих підходів до оцінки рівня відповідальності працівників різних рівнів, в тому числі управлінців склярного ланцюга. Так, за 22 роки Незалежності жоден з Президентів чи Прем'єрів (крім Тимошенко Ю.В.) не був притягнений до відповідальності за халатне відношення до виконання повноважень, незважаючи на те, що економіка України за цей період була практично розвалена. Проте, в розвинених країнах, як відомо, найвищі керівники часто притягуються до відповідальності, в тому числі до кримінальної, за зловживання службовим положенням.

Україна всі роки незалежності фактично рухалась без стратегічного плану. По цій та інших причинах владною верхівкою було пороблено багато помилок, недбалостей та справжніх соціально-економічних злочинів (грабіжницька приватизація, руйнування матеріального виробництва, непродуманий вступ в СОТ), в результаті чого постраждала переважна частина населення. Враховуючи чехарду в кадровій політиці, яку постійно практикувала влада, за ці роки помінялося більше 15 Прем'єр-міністрів, десятки віце-прем'єрів, сотні міністрів, губернаторів та інших топ-менеджерів. Значна частина з них випадково займала ці посади як представники певних політичних партій, кланів і сил, без відповідної професійної підготовки, без досвіду управління.

Реалізація досліджуваного принципу управління гальмується також високим рівнем корумпованості українського суспільства практично на всіх рівнях управління. Найвищий рівень корупції в Україні офіційно визнається в судовій системі і прокуратурі, міліції, серед чиновників. Саме тому, факти реальної відповідальності представників владних структур скоріше виключення чим правило. При зміні влади, коли приходить інша політична сила, то "відповідальність" проявляється в тотальному звільненні представників попередньої влади. Особливо чітко це проявилось в 2005 році, коли до влади прийшли представники "помаранчевої" влади. Одночасно було звільнено при-

близно 17 тисяч посадовців, що привело до негативних наслідків в управлінні країною.

У той час як повноважень в умовах президентсько-парламентської форми управління у влади достатньо. Крім того, в умовах олігархічно-корумпованої моделі розвитку України на даному етапі влада не зацікавлена у вивченні та налагодженні механізмів, які передбачають баланс повноважень та відповідальності на всіх рівнях управління і особливо на вищому. Це підтверджують факти. Так, приблизно 7-9 тисяч чоловік вмирає в нашій країні щорічно по причині недбалості та безвідповідальності медичних працівників, які повинні зберігати саме цінне надбання суспільства-здоров'я громадян. І тільки одиниці з цих тисяч випадків розглядаються судами. Керівники та чиновники міністерств не несуть практично відповідальності за негативну динаміку розвитку своєї галузі та її стан, впровадження досягнень НТП. Це стосується і управління наукою, в якій, з одного боку низька заробітна плата, а з другого – низький ККД (кофіцієнт корисної дії) більшості з Науково-дослідних інститутів України.

Особливого підходу вимагає аналіз балансу двох сторін принципу "повноваження – відповідальність" на найвищому рівні. Справа в тому, що при збільшенні повноважень (влади) безперечно повинен рости і рівень відповідальності представників – суб'єктів цієї влади, але в Україні відбувається навпаки.

Управлінські рішення (на всіх рівнях) які приймаються в демократичних суспільствах порівняно з тоталітарними режимами мають значно більші шанси зменшити негативні наслідки в силу наявності противаг в механізмах реалізації, в тому числі на найвищому рівні (обговорення в Парламенті, референдуми, наявність конструктивної опозиції і т.д.).

Таким чином, системний науковий підхід до управління, демократизація, формування громадянського суспільства та гуманітарної судової системи сприяють зближенню двох сторін принципу "повноваження – відповідальність" і особливо на найвищому рівні управління – владному. Проте, треба визнати складність притягнення до відповідальності управлінців, що обумовлюється наступними причинами:

- відсутністю Єдиного Кодексу або закону, який би увібрав в себе всю сукупність статей, по яких вони мають нести покарання у випадку порушення;
- складністю підрахунків збитків, реальних та упущених можливостей в результаті перевищення повноважень або невірно прийнятих рішень;
- крупні посадовці та чиновники, які навіть притягуються до відповідальності, мають широкі зв'язки в Урядових, судових, органах влади.

Крім того, як показали судові процеси над Ю. Тимошенко та Ю. Луценко, управлінці такого рівня, як правило, є політичними фігурами. І в таких випадках є можливість посилатися на їх політичне переслідування.

Окреме питання – відповідальність керівників за банкрутство підприємств. Останній приклад – банкрутство авіакомпанії "Аеросвіт", яка станом на кінець 2012 року мала заборгованість 4,3 млрд. грн. при балансовій вартості активів – 1,5 млрд. грн. В результаті цього тисячі пасажирів на протязі тижнів мали значні матеріальні і моральні збитки. А менеджмент компанії залишався поза межами відповідальності. За Катастрофічне положення, яке склалось на фармацевтичному ринку України, де біля 50% ліків неефективні або приносять шкоду хворим, ніхто теж не поніс відповідальності. Реалізація принципу балансу повноважень і відповідальності на всіх рівнях управління, і особливо на найвищому, наштовхується на корумпованість українського суспільства. Саме тому, боротьба за владу в Україні перетворилась практично в боротьбу за повноваження, які автоматично приносять дивіденди у формі грошей, пільг і повної недоторканості. В умовах викривленості судової системи та корупції реальна відповідальність настає частіше по відношенню до осіб, які не можуть викласти відповідну суму грошей, або не мають достатніх зв'язків. Саме тому, без радикальної судової реформи викоренення корупції в Україні не можливе. Положення загострюється тим, що більша частина суспільства сприймає корупцію як звичайну буденну справу, як норму поведінки.

Реальна відповідальність за порушення законодавства, в т.ч. в сфері управління, проте, не може бути здійснена без такого важливого фактора як правова грамотність не тільки керівників, але й рядових громадян, права яких часто порушуються. Як відомо, в США більшість справ, в тому числі ті, які стосуються принципу "повноваження – відповідальність", вирішують суди після заяв потерпілих громадян. Менталітет українського суспільства, який в значній мірі формувался в умовах СРСР, такий, що громадяни розглядають суд як унікальний інститут держави, який вирішує тільки кримінальні справи. Саме тому, порушення цивільного, сімейного, трудового законодавства вважаються другорядними, які не заслуговують звернення до суду. Зниження ККД цього процесу також обумовлено недовірою населення до судів, їх високим рівнем корумпованості. Саме тому формальна система дії принципу "повноваження-відповідальність" в значній мірі приходиться в протиріччя з реальними механізмами управління з боку сил, які знаходяться за межами формальної влади, або знаходяться в самій владі.

Значною проблемою реалізації принципу "повноваження-відповідальність", з точки зору балансу його складових на національному рівні, є співвідношення загальнодержавних та місцевих інтересів. На протязі становлення незалежності країни саме тут сконцентрований вузол протиріч, який закладений в системі оподаткування: чим більше держава забирає в державний бюджет, тим менше залишається на

місцях – в областях, містах, районах. При цьому випускається з виду, що повноваження в управлінні це, в першу чергу, право розпоряджатися розподілом бюджету та ресурсів, а не якась абстрактна влада. Інститут місцевого самоврядування в європейських країнах ефективно працює тому що громади мають широкі повноваження, в тому числі з точки зору управління податками та бюджетом. Розвиток місцевого самоврядування в Україні багато років буксує, так як у місцевих громад так звані повноваження не підкріплюються матеріальними ресурсами. Місцева влада відсторонена від прийняття рішень у сфері будівництва в місті, бо цим займається Державна архітектурна інспекція. Це стосується навіть столиці – Києва.

Аналіз також показує, що на місцевому та регіональному рівні поряд з службовими повноваженнями типовим явищем є невиконання своїх прямих повноважень місцевими, регіональними та галузевими посадовцями. Це яскраво продемонстрував "Діалог з країною Президента Януковича В.Ф. 22.02.2013 р. під час якого йому задавалось багато питань, які повинні вирішуватися на місцевому рівні. Це свідчить про незадовільну вимогливість управлінців вищого рівня до чиновників середньої та нижчої ланки управління за виконання ними своїх обов'язків".

Особливої уваги заслуговує дослідження взаємозв'язку та взаємодії всіх принципів управління в системі, в тому числі принципів викладених А. Файолем. Безперечно що принцип "повноваження-відповідальність" не може ефективно використовуватись без підтримки інших принципів: поділу праці, дисципліни, підкореності особистих інтересів загальним, справедливості як сполучення доброти та правосуддя; стабільності робочого місця для персоналу і т.і.

Практика показує помилковість деяких структурних "новачій" з боку влади. Так, в 2010 р. було вирішено з'єднати Міністерство освіти та науки з Міністерством молоді та спорту. Відомо, що такий структурний експеримент по централізації повноважень мав негативні наслідки.

Висновки

Розподіл повноважень та відповідальності як реалізація відповідного принципу в управлінні представляє собою одну з актуальних складових теоретичного та практичного менеджменту. Сам принцип повинен бути некріплений на вирішення актуальних проблем, які виступають перед державою та суспільством на кожному етапі розвитку.

Перерозподіл повноважень має ефект, як показує досвід менеджменту, у випадку оптимізації цього процесу і при обов'язковій умові вивільнення топ-менеджменту для складного процесу стратегічного планування. На практиці вищий менеджмент підприємств, галузей, регіонів, країни в цілому частіше самоусувається від функції розробки стратегії. Це неминуче приводило до банкрутства не тільки на рівні підприємства, але й галузі країни в цілому.

Значна частина керівників передають своїм підлеглим не тільки другорядні, а й головні повноваження та завдання, в тому числі стратегічні рішення до негативних наслідків та провалів в роботі (Міністерств внутрішніх справ, охорони здоров'я та інші). З другого боку, зустрічаються непоодинокі випадки, коли управлінці забирають від підлеглих їх повноваження, використовуючи їх в своїх особистих в тому числі нерідко корисних цілях. Проте, відповідальність "перекидається" на підлеглих. Тобто баланс складових порушується, виникають протиріччя на цій основі між підлеглими та керівниками, що порушує соціально-психологічний клімат в колективі.

Основною метою дії та використання в управлінні принципу "повноваження-відповідальність" є не тільки (не стільки) досягнення балансу між (або) складовими чи покарання посадовців, а направлення всього державного механізму на ефективне управління та досягнення високих ККД в усіх галузях економіки та соціальної інфраструктури. Аналіз фактичних повноважень (прав, обов'язків) державних посадовців різних галузей показує, що вони нерідко не співпадають з тими функціями, які вони повинні виконувати з точки зору необхідних кінцевих результатів та ефективності витрат на управління.

Повноваження в ринковій економіці можуть бути ефективно реалізовані, як правило, якщо крім декларованих прав вони підкріплюються реальними правами по розподілу ресурсів (грошових, матеріальних, трудових пільг і т.ін.) або участі у такому розподілі (перерозподілі). В протилежному випадку повноваження стають фіктивними, а відповідальність є несправедливою.

Значна частина топ-менеджерів (середнього та вищого рівнів) мають достатньо повноважень, але не несуть відповідальності за стан справ в галузі, регіоні, країні, що сприяє безвідповідальності менеджерів нижньої ланки; повноваження і відповідальність часто бувають розмиті і не мають чітких кількісних та якісних показників (параметрів).

Домінуючу роль менеджери в практиці управління відводять продукції та послугам з метою одержання прибутку та збільшення долі ринку, ігноруючи такі складові як задоволення спільних потреб персоналу, розвиток і соціальна відповідальність бізнесу (низька якість продукції та послуг). Соціальна відповідальність бізнесу, а також галузеві та територіальні види відповідальності не можуть бути ефективними без персональної відповідальності топ менеджерів за результати діяльності бізнесу, галузей, територій, та без регулятивної функції держави і контрольної функції з боку громадськості.

Всі посадовці і представники державних органів та структур повинні відповідати за свої дії і виконання повноважень, а також несвоєчасне прийняття рішень, та нерозв'язання проблем в кінцевому рахунку перед народом, який є джерелом влади в Україні згідно Конституції.

Відсутність чітких критеріїв та показників в оцінці результатів діяльності вищих посадовців країни, включаючи Верховну Раду, Президента та Прем'єр-Міністра, ставить перед суспільством актуальною проблему наукової розробки таких критеріїв та наслідків за участю громадськості та прийняттям досвіду розвинутих країн. Сучасний розвиток економічної науки та методів економіко-математичного моделювання дозволяють технічно реалізувати таку систему оцінки діяльності топ-менеджерів всіх рівнів управління в динаміці для подальшого прийняття рішень про їх перебування на посаді через певний проміжок часу, з урахуванням всієї сукупності об'єктивних факторів управлінської діяльності.

Відповідальність в управлінні не може зводитись тільки до покарань за порушення помилки при прийнятті рішень, перебільшення чи зловживання службовим положенням. Вона повинна бути глобально-систематичною і вбирати в себе відповідальність за вирішення всіх проблем, які постійно виникають перед нацією, країною на кожному етапі соціально-економічного розвитку.

Широке розповсюдження на практиці одержала негативна (ретроспективна або охоронна) відповідальність, яка не передбачає заохочення за виконання корисних для суспільства і держави варіантів поведінки. В силу цієї та інших причин (корупція) грубо порушуються такі принципи відповідальності як законність, невідворотність, своєчасність, справедливість, персоналіфікація.

Олігархічно-корупційна модель, яка склалась в Україні стала наслідком грубих систематичних порушень наукових принципів функції та методів управління з боку владної верхівки. Саме тому, для виправлення

ситуації потрібні докорінні зміни соціально-економічної системи країни.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ворончак І. Соціальна відповідальність бізнесу як соціально-економічний феномен. //Відповідальна економіка альманах. – 2009-№1.
2. Примак В.Д. Цивільно-правова відповідальність юридичних осіб: Монографія. – К.: Юрінком Інтер, 2007. – 432с.
3. Каптерев А. Смысл и выгоды социальной ответственности. – (электронный ресурс) Режим доступа: <http://www.prompolit.ru/159-672/>
4. Євтушевський В.А. Корпоративне управління. – К.: Знання. 2006. – 407с.
5. Трейси Брайан. Результативний тайм-менеджмент: ефективна методика управління собственным временем. (пер. з англ.) 2-е під. – М.: Смарт Бук, 2008. – 79с.
6. Конституція України. Нормативні документи з урахуванням змін в редакції станом на 07.12. 2012р. – Суми; ТОВ "ВВП НОТІС", 2012.
7. Кодекс Законів про працю України – С.:ТОВ "ВВП НОТІС", 2012.-88с.
8. Господарський Кодекс України: текст відповідає офіційним станом на 1 жовтня 2012р. – К.: НКП, 2012. – 176с.
9. Кодекс України про адміністративні правопорушення: текст відповідає офіційним станом на 1 жовтня 2012р. – К.: НКП, 2012. – 256с.
10. Алексеева О.// Корпоративна соціальна відповідальність: експертна оцінка та практика на Україні. – К.: Експерт України, 2008. – с. 71-79.
11. Введение в философию ответственности. Монография / А.И. Ореховский; под. общ. ред. А.И. Ореховского. – Новосибирск: СибГУТИ, 2005 – 186с.
12. Плахотний А.Ф. Свобода и ответственность: социологический аспект проблемы. – Х.: Изд-во ХГУ, 2007, – 158с.
13. Савчин В.М. Психологічні основи розвитку відповідальної поведінки особистості: Дис. На пошук наукового ступеня доктора психол. наук: 19.00.07/ Савчин Мирослав Васильович. – К., 1997, – 410с.

УДК 330.341

ІГНАТОВ Л.М., к.е.н,

ОМЕЛЬЧУК В.В.

м. Вінниця

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ

Анотація. У статті досліджені напрями впливу процесу тінізації економіки в Україні. Проаналізовані погляди вітчизняних та зарубіжних вчених щодо сутності та чинників тінізації економіки. Проаналізовано досвід роботи міжнародних організацій, спрямованої на боротьбу з відмиванням нелегальних коштів. Запропоновано зниження обсягів та рівня тіньової економіки шляхом удосконалення механізму управління на регіональному, національному, та світовому рівнях.

Ключові слова: економічні показники; ВВП; тіньова економіка; тінізація економіки; глобалізація; різнорівнева модель.

Аннотация. В статье исследованы направления влияния процессов тенезации экономики в Украине. Проанализированы взгляды отечественных и зарубежных ученых относительно сущности этой проблемы. Проанализировано также опыт работы международных организаций, направленный на борьбу с отмыванием нелегальных денег. Предложено ряд шагов по сокращению объёмов и уровня теневой экономики путем совершенствования механизмов управления на региональном, национальном и мировом уровнях.

Ключевые слова: экономические показатели, ВВП, теневая экономика, тенезация экономики, глобализация, разноразностная модель.

Abstract. This paper investigated the impact of areas of shadow economy in Ukraine. The views of domestic and foreign scholars on the nature and factors of the shadow economy. Analyzed the experience of international organizations aimed at combating money laundering of illegal funds. A decrease in the volume and level of the shadow economy by improving management mechanism at the regional, national, and global levels.

Key words: economic performance, GDP shadow economy, shadow economy, globalization, multilevel model.

Постановка проблеми. Однією з найбільш невідкладних задач сучасної світової економіки є проблема її тінізації. Боротьба з тіньовою економікою стала актуальним завданням для всіх країн світу. Так, поширення тіньової економіки названо Всесвітнім економічним форумом ключовим глобальним ризиком майбутнього десятиріччя [1]. Особливо актуальною ця проблема є для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні дослідження сутності тіньової економіки, чинників тінізації та методів її оцінки містяться в роботах вітчизняних та закордонних науковців, а саме: М.Алігмана, М.Бабича, А.Базилюка, З.Варналія, Т.Вахненка, А.Гальчинського, Д.Енсте, В.Мандибури, О.Мельникової, Г.Мюрдаля, М.Ніколаєва, В.Передборського, В.Поповича, Т.Приходька, Е. де Сото, О.Турчинова, Е.Фейга, Ф.Шнайдера та ін.

Однак за наявності великої кількості конструктивних думок, пропозицій, висновків й узагальнень визначена проблематика ще не має однозначного теоретичного і особливо практичного вирішення, тому питання впливу тіньової економіки на макроекономічні показники та економічну безпеку держави потребують більш детального дослідження.

Мета статті. Дослідження особливостей впливу тінізації економіки України в сучасних умовах. Для

досягнення поставленої мети були визначені та розв'язані такі завдання:

- вивчено вітчизняний та закордонний досвід щодо сутності та чинників тінізації економіки;
- вивчено досвід роботи міжнародних організацій, спрямованих на боротьбу з відмиванням нелегальних коштів;
- проведено аналіз методик, що використовуються при визначенні обсягів тіньової економіки та проведено аналіз методик, що використовуються при визначенні обсягів ВВП;
- проведено диференціацію заходів детінізації економіки;
- запропоновано різнорівневу модель зниження обсягів та рівня тіньової економіки.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку України тіньова економіка стала предметом посиленого дослідження, обговорення на наукових конференціях, круглих столах і т.д. Сьогодні нею займається багато практиків і науковців: економістів, юристів, політиків і соціологів. Існуюче в Україні законодавство і заходи, спрямовані на боротьбу з нею, на практиці не дають позитивних результатів. Актуальність звернення до вивчення тіньової економіки зумовлено тим, що її рівень досягнув загрозливого характеру для розвитку суспільства.

За підрахунками експертів Світового банку, частка неформальної економіки в Україні становить близько 50%. Утім, оцінки українських податківців, опубліковані під час презентації Концепції реформування податкової системи, були більш оптимістичними. У вартісному вираженні це означає, що обсяг неврахованого ВВП, створеного в тіньовому секторі економіки за рік, складає близько 350 млрд грн [3]. Згідно з розрахунками Міністерства економічного розвитку й торгівлі України обсяг тіньової економіки в Україні останні п’ять років перебуває в діапазоні від 28 до 39% ВВП [4]. Про це йдеться і в аналітичній доповіді Національного інституту стратегічних досліджень “Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання”, яка була підготовлена до засідання круглого столу, присвяченого пошуку шляхів подолання цього складного й невідкладного питання [5].

Тіньовий оборот в Україні охоплює усі сфери господарювання і стадії відтворення: виробництво, розподіл, обмін, споживання благ. За оцінками експертів, найбільше присутній в торгівлі (80%), будівництві (66%), нерухомості (60%), гральному бізнесі (53%), громадському харчуванні (53%), засобах масової інформації (53%), транспорті і перевезенні (46%).

Якщо в Україні рівень тіньової економіки стабільно високий, то у багатьох країнах Західної Європи він постійно скорочується. Так, протягом 2003–2012 рр., Болгарія знизила цей показник з 35,9% до 32, Чехія – з 19,5 до 16,4%, Латвія – з 30,4 до 26,1%, Польща – з 27,7 до 24,4%.

Є проблеми і з умовами оподаткування – вони теж залишаються найгіршими і найскладнішими у світі. За цим показником Україна посідає 181-ше місце у світі.

Україна нині – абсолютний світовий рекордсмен за кількістю податків, зборів і обов’язкових платежів. За оцінками Світового банку, вітчизняний бізнес у тій чи іншій формі сплачує 135 різних видів податків. На другій сходинці – Румунія, в якій справляється 113 видів податків, на третій – Ямайка – 72 види податків. Водночас, у багатьох країнах, які прийнято вважати успішними, кількість сплачуваних видів податків є значно меншою. Наприклад, у Швеції та Норвегії вона становить 3, у Сінгапурі – 5, у Франції – 7, у Великій Британії та Фінляндії – 8, у США – 11.

Однак отримані результати не відбивають повною мірою ситуації, яка склалася в українському суспільстві. Австрійський економіст Фрідріх Шнайдер вважає, що тіньова економіка складає в Україні близько 57% від реального ВВП. Крім того, він наголошує на територіальному аспекті знаходження країни, яка досліджується. Розміри тіньової економіки, на думку Ф.Шнайдера, залежать від регіону. Так, на півночі Європи й у Скандинавії вона знаходиться в межах 10-18% від реального ВВП, у країнах Середземномор’я, на зразок Португалії й Італії, – від 20% до 25% [6].

Отже, реальний рівень тіньового сектора економіки України наближається до максимальних значень, що є загрозою економічній і національній безпеці

Таблиця 1.

Валовий внутрішній продукт України за 1990–2012 рр.*

№ з/п	Період	Валовий внутрішній продукт		Валовий внутрішній продукт на одну особу	
		одиниця виміру	сума	одиниця виміру	сума
1	1990	млрд крб	167	тис. крб	3
2	1991	млрд крб	299	тис. крб	6
3	1992	млрд крб	5033	тис. крб	97
4	1993	млрд крб	148273	тис. крб	2842
5	1994	млрд крб	1203769	тис. крб	23184
6	1995	млрд крб	5451642	тис. крб	105793
7	1996	млн грн	81519	грн	1595
8	1997	млн грн	93365	грн	1842
9	1998	млн грн	102593	грн	2040
10	1999	млн грн	130442	грн	2614
11	2000	млн грн	170070	грн	3436
12	2001	млн грн	204190	грн	4195
13	2002	млн грн	225810	грн	4685
14	2003	млн грн	267344	грн	5591
15	2004	млн грн	345113	грн	7273
16	2005	млн грн	441452	грн	9372
17	2006	млн грн	544153	грн	11630
18	2007	млрд грн	720,7	грн	15496
19	2008	млрд грн	948,1	грн	20495
20	2009	млрд грн	913,3	грн	19832
21	2010	трлн грн	1,083	грн	23600
22	2011	трлн грн	1,317	грн	28768
23	2012	трлн грн	1,409	грн	30865

*Таблиця побудована за джерелами [8], [9], [10]

держави. Такої ж точки зору дотримуються В.Юринець та С.Лондар [7]. З огляду на це виділяється один із пріоритетних напрямів сучасних наукових досліджень, а саме: розробка обґрунтованої довгострокової програми з детінізації економіки України.

Більшість європейських країн, включаючи Україну, використовують валовий внутрішній продукт (ВВП) як показник обсягу національного виробництва та економічного добробуту суспільства.

Аналіз показників таблиці дозволяє отримати такі результати: у 2012 році ВВП на одну особу з урахуванням "тіньового обороту" становив близько 51,2 тис. грн (з урахуванням 50% тіньової економіки, підрахованими експертами Світового банку, та 17%, які дораховуються Держстатом України до офіційного ВВП). Однак лівова частка цих доходів була вивезена з країни, вилучена з офіційного обігу чи зосереджена на руках населення. Причому важко не тільки чітко виміряти обсяги тіньового сектора, також досить складним є сам процес визначення механізмів приховування та відмивання найбільших обсягів "брудних" коштів.

Така ситуація обумовлена відсутністю прямих методів оцінки обсягів тіньової економіки, що пов'язано також із тим, що вимірювання тіньового сектора – досить складна справа, яка охоплює великий спектр економічної діяльності, при цьому учасники її постійно приховують. Про це саме говорить і М. Азаров, відзначаючи, що важко оцінити тінізацію у відсотках [11].

Причина тінізації, на наш погляд, в наступному: життя у нашому суспільстві організовано не за законами цивілізованого суспільства, а по "поняттях". Тут панують не право закону, а право сили, не інтереси суспільства, а інтереси корумпованих чиновників. Правова система, що створена законодавчим шляхом не працює на розвиток суспільства, а збагачення олігархічних корумпованих структур, казнокрадів, що відкрито грабують людей.

Якщо б в країні повсюдно панувало право закону і була сильна політична воля до наведення елементарного порядку, як це має місце у багатьох інших країнах, причин, на які вказують науковці, не існувало. Прикладом може служити Грузія, де колись панувала дуже потужна тіньова економіка, ніхто не міг повірити, що можна за кілька років за сильної політичної волі, отримати позитивні результати. За даними Т.Т. Ковальчука, голови ради банку "Аркада", професора КНУ ім. Т. Шевченка (підрахунки Ф. Шнайдера), у Грузії 5–7 років тому рівень тіньової економіки складав 65,9%. Нині рівень тінізації у Грузії нижчий, ніж у країнах ОЕСР і становить 20–21%. Щоправда, з приходом до влади в 2012 р. нових керівників є небезпека повернення ситуації у минуле.

Реформи, які намагаються проводити в Україні для наведення елементарного порядку, зниження рівня тіньової економіки і покращення умов для господарської діяльності носять формальний характер, вони ніколи не завершуються до кінця через саботаж

корумпованих чиновників, а тому, не дають позитивних результатів. Такі реформи лише змінюють або додають нові проблеми суб'єктам господарювання.

Приховуючи від обліку частину своєї діяльності, малий і середній бізнес усе ширше використовує практику роботи без оформлення договорів, а також намагається переводити свої операції у готівковий оборот з метою мінімізації оподаткування. За даними державної податкової служби України більш 95% українських роботодавців порушують трудове законодавство, а кожен п'ятий платить зарплати нижче прожиткового мінімуму. Ще більше підприємців видають гроші "у конвертах", ухиляючись від сплати податків. Багато малих підприємств реєструється на початку року і припиняють свою діяльність до початку наступного, таким чином не сплачуючи податків на зароблені кошти. За даними Інтернет сайтів заможні люди зі всього світу приховують в офшорах до \$32 трлн., у тому числі із України – \$167 млрд. Четверть найманих працездатних українців, або майже 40% від усіх працюючих громадян знаходяться у тіні. Вони використовуються роботодавцем без укладання трудових угод та без сплати податку у бюджет.

Найбільшу шкоду суспільству, розвитку малого і середнього підприємництва, формуванню середнього класу, падінню іміджу країни у світі приносить корупційна складова тіньової економіки. В умовах тіньової економіки відбувся розквіт корупції. У 2012 р. Україна посіла 144-те місце в дослідженні рівня поширення корупції у 176 країнах, що його складає Transparency International. Україна опинилася серед найбільш корумпованих держав світу, поряд із Конго та Сирією.

Отримання чітких, достовірних та аргументованих даних щодо обсягів тіньового сектора економіки дозволяє розробляти обґрунтовані заходи щодо зміцнення економічної безпеки держави. Реалізація заходів, спрямованих на зміцнення економічної безпеки держави, базується в першу чергу на розробці та запровадженні дієвих нормативно-правових актів щодо протидії тінізації економіки, які повинні забезпечити зниження податкового тиску; створення більш вигідних умов працювати легально; створення системи протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом; створення й запровадження ефективного фінансового контролю та створення ліберальних умов у сфері легальної економіки.

Прикладом концентрації зусиль у галузі боротьби з тіньовою економікою є MONEYVAL – Спеціальний комітет експертів Ради Європи із взаємної оцінки заходів протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму (Committee of Experts on the Evaluation of Anti-Money Laundering Measures and the Financing of Terrorism – MONEYVAL), який став незалежним механізмом моніторингу в межах Ради Європи. MONEYVAL здійснює оцінку відповідності своїх країн-членів усім міжнародним стандартам у правовому, фінансовому та правоохоронному секторах

шляхом забезпечення того, що його країни-члени мають ефективні системи протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму [20].

Наступним прикладом міжнародної організації щодо протидії тіншовій економічній діяльності можна назвати Егмонтську групу (офіційну міжнародну організацію, що налічує 127 членів, які підключені до єдиної захищеної мережі з обміну інформацією). Метою її діяльності є проведення засідань для Підрозділів фінансової розвідки (ПФР) з усього світу з метою покращення співробітництва у сфері протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму, а також сприяння впровадженню національних програм у цій сфері [21].

Крім того, уряд України, зокрема Державна служба фінансового моніторингу України (Держфінмоніторинг України), активно співпрацює з іншими компетентними органами іноземних країн і міжнародними організаціями, які координують роботу з протидії відмиванню злочинно отриманих доходів: ООН; МВФ; Групою Світового банку; Інтерполом; Євразійською групою з протидії легалізації злочинних доходів і фінансування тероризму (САГ); Базельським комітетом; Вольфсберзькою групою; Організацією Північноатлантичного договору тощо.

Тіншова економіка здійснює значний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві. Ігнорування такого суперечливого явища, як тіншова економіка, створює реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку держав, негативно впливає на всі сторони суспільного життя: економіку, політику, управління, соціальну та гуманітарну сфери, громадську свідомість, міжнародні відносини з іншими країнами тощо. Високий рівень тінзації економіки вкрай негативно впливає на імідж країни, її конкурентоспроможність та ефективність структурних реформ.

Активні дії населення, органів влади, підприємців призведуть до легалізації усіх секторів економіки, виробництва продукції, товарів, послуг. Детінізація економіки повинна стати першою пріоритетною та принципово важливою напрямком економічної політики країни. Реалізація зазначених та інших заходів щодо подальшої детінізації економіки сприятиме не лише формуванню повноцінного ринкового середовища, розвитку економіки, легалізації капіталу і суспільства в цілому, а й значному підвищенню конкурентоспроможності економіки та усуненню реальних загроз національній безпеці держави.

Стратегічною метою детінізації економіки є істотне зниження рівня тінзації шляхом створення сприятливих умов щодо залучення тіншових капіталів до легальної економіки та примноження національного багатства. Виведення на "світло" тіншових капіталів сприятиме суттєвому збільшенню національного інвестиційного потенціалу, матиме значний позитивний ефект для бюджетної сфери, слугуватиме зміцненню

довгострокової стабільності та зорієнтованості національної економіки на розвиток і зростання, сприятиме забезпеченню економічної безпеки держави.

Висновок

Основні заходи спрямовані на зниження рівня тіншової економіки в Україні:

1. Зниження податкового навантаження на підприємства та населення й одночасне посилення відповідальності за несплату податків.

2. Позбавлення надмірного втручання влади у справи бізнесу, забезпечення дієвої системи відшкодування матеріальних та моральних збитків, завданих суб'єктам господарювання у результаті некомпетентності окремих представників держави.

3. Впровадження нових норм закону з метою захисту прав легальних власників (враховуючи державу).

4. Реформування системи оплати праці, яка унеможливить практику надавання зарплати "у конвертах".

5. Підвищення рівня якості послуг, наданих інформаційними центрами при всіх соціальних службах та пенсійному фонді, з яких будь-який громадянин зможе дізнатися про нараховані йому кошти, розмір пенсії, яка йому належить тощо.

6. Проведення інформаційних кампаній у ЗМІ про заходи держави у боротьбі з тіншовим сектором, про довгостроковий негативний ефект отримання заробітної плати без сплати соціальних відрахувань і про переваги роботи в легальному секторі економіки для бізнесу.

7. Масштабне наукове вивчення природи тіншової економіки, її структури, мотивів, методів, та вироблення рекомендацій щодо їхнього усунення.

8. Активні заходи із подолання корупції в центральних і місцевих органах державної влади: звільнення від відповідальності суб'єктів господарювання за подання хабарів у попередні періоди в разі викриття з їх допомогою фактів хабарництва державних службовців, відкритість результатів діяльності правоохоронних органів із викриття фактів хабарництва.

9. Впровадження відповідальності державних службовців за незаконні дії чи бездіяльність, які завдали збитків суб'єкту господарювання.

10. Оптимізація чисельності та структури органів виконавчої влади, забезпечення їхнім працівникам оплати праці, яка б гарантувала високий рівень життя. Необхідно розробити чіткий механізм ротації керівних управлінських кадрів, який би передбачав залучення до управління найбільш професійно-підготовлених осіб. Має діяти механізм зворотного зв'язку між тривалістю перебування на керівних посадах та результатами діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Global Risks Report 2011 Sixth Edition. An initiative of the Risk Response Network. January 2011 / World Economic

Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://riskreport.weforum.org/global-risks-2011.pdf>.

2. Бучко М. Б. Сучасна корислива економічна злочинність та заходи її попередження: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юридичних наук: спец. 12.00.08. "Кримінальне право та кримінологія; кримінально-виконавче право" / М. Б. Бучко; Національна академія внутрішніх справ України. – К., 2002. – 21 с.

3. Прихований ресурс: як оцінити обсяги тіньового сектора? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/prihovaniy_resurs_yak_otsiniti__obsyagi_tinovogo_sektora107214.html.

4. Рівень тіньової економіки в Україні становить 52,8% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.dt.ua/ECONOMICS/riven_tinovoyi_ekonomiki_v_ukrayini_stanovit_52,894238.html.

5. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання. – К.: НІСД, 2011. – 31 с.

6. Через кризу в ЄС процвітає тіньова економіка, особливо в Ірландії, Британії та Іспанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.newsru.ua/finance/18apr2009/tenevaja.html>.

7. Юринець В. Особливості функціонування тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс] / В. Юринець, С. Лондар.- Режим доступу: <http://soskin.info/ea/1999/11-12/19991278.html>.

8. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/ВВП>.

9. Населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stat6.stat.lviv.ua/PXWEB2007/>.

10. Населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stat6.stat.lviv.ua/PXWEB2007/ukr/publ/2010/publ2010.asp>.

11. Азаров М. Податковий кодекс спрямований на виведення бізнесу з тіні [Електронний ресурс] / М. Азаров. – Режим доступу: <http://news.ligazakon.ua/news/2010/9/22/30487.htm>.

12. Рекомендації щодо інтегральної оцінки обсягів тіньової економіки. Затверджено наказом Міністерства економіки

України від 3 червня 2005 р. № 156 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/basept/uasmtfie/index.htm>.

13. Рівень тіньової економіки у 2012 р. становив 45% ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/news/572605-prasolov-riven-tinvoji-ekonomiki-u-2012-rstanoviv-45-vvp.html>.

14. Мазур І. Детінізація економіки України: теорія та практика: [монографія] / І. Мазур. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2006. – 239 с.

15. Шепеленко О. В. Трансакційні издержки в переходній економіці: проблеми теорії та практики: [монографія] / О. В. Шепеленко; МОН України. Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2007. – 360 с.

16. Базилевич В. Методичні аспекти оцінки масштабів тіньової економіки / В. Базилевич, І. Мазур // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 36-44.

17. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – № 6. – С. 136-147.

18. За оцінками МВФ, частка тіньової економіки України становить близько 20% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/top/economic/po-otsenkam-mvfdolyatenevoyekonomiki-ukrainy-sostavlyayet-13112012141100>.

19. Україну виключено з "контрольного списку" FATF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.transparentukraine.org/?p=3443>.

20. Committee of Experts on the Evaluation of Anti-Money Laundering Measures and the Financing of Terrorism (MONEYVAL) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/moneyval/default_en.asp.

21. Державна служба фінансового моніторингу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=536&art_id=10571&lang=uk.

УДК 336.226

КОЛОТУХА С.М., к.е.н.,

ВРАЧИНСЬКА О.В.

м. Умань

НОВІ ПІДХОДИ ЩОДО МЕХАНІЗМУ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Анотація. В статті розглянуто проблеми банківського кредитування сільськогосподарських підприємств в Україні та запропоновано напрями його вдосконалення.

Ключові слова: банківське кредитування, кредитна субсидія, сільськогосподарські підприємства, аграрна галузь економіки.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы банковского кредитования сельскохозяйственных предприятий в Украине и предложены направления его совершенствования.

Ключевые слова: банковское кредитование, кредитная субсидия, сельскохозяйственные предприятия, сельскохозяйственная отрасль экономики.

Abstract. In the article the problems of the bank crediting of agricultural enterprises are considered in Ukraine and directions of his perfection are offered.

Keywords: bank crediting, agricultural enterprises, credit subsidy, agrarian industry of economy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання підвищується потреба сільськогоспо-

дарських підприємств у зовнішніх джерелах фінансування своєї діяльності. При цьому дуже важливим є

дотримання оптимальної структури капіталу підприємства, адже від цього значною мірою залежить його фінансова стійкість та кредитоспроможність. Значній частині сільськогосподарських підприємств у процесі ведення фінансово-господарської діяльності доводиться використовувати позичковий капітал, зокрема, кредити комерційних банків, що сьогодні є проблематичним. Разом з тим, залучені кредити, всупереч досить поширеній думці, не завжди можуть приносити додатковий прибуток, тобто використовуватися ефективно.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження нових підходів до кредитування суб’єктів агросфери та перспектив вдосконалення механізму кредитування аграрних формувань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В силу об’єктивних обставин проблеми кредитування формувань агросфери в Україні досліджено недостатньо. Не дивлячись на вагомий внесок у вирішення проблем кредитування сільськогосподарських формувань, насамперед з боку зарубіжних дослідників Г. Асхауера, Д. Джонсона, Лівінгстона Г. Дугласа, М. Левіна, Джона Ф. Маршалла, Випула К. Бансала, Л. Міхаела, Дж. Шермана, М. Шнайдермана, Р. Страйка, Дж. Фрідмана, Н. Ордуей та відомих українських і російських дослідників О. Свтуха, С. Кручка, В. Кудрявцева, Н. Косаревої, враховуючи, що в Україні кредитування агроформувань (в тому числі і пільгове) в останні роки з об’єктивних причин було частково призупинене, його проблематика потребує подальших наукових пошуків, що й обумовило проведення даного дослідження.

Враховуючи вищесказане, розробка теоретичних і прикладних аспектів удосконалення процесу залучення та використання банківських кредитів сільськогосподарськими підприємствами набуває особливої актуальності.

Виклад основного матеріалу. Розвиток ринкових відносин та зростання конкуренції в аграрній галузі викликає необхідність постійного удосконалення способів ведення господарської діяльності, оскільки в механізмі функціонування підприємств відбуваються суттєві зміни, що викликані економічними реформами, які проводяться в країні. Ефективна діяльність сільськогосподарських підприємств в умовах економічної кризи є досить актуальним питанням на сучасному етапі. При цьому дуже важливим є задоволення в оптимальному обсязі потреб сільськогосподарських підприємств у джерелах фінансування своєї діяльності. Сільське господарство в сучасних умовах не втрачає свого стратегічного значення для держави, оскільки є базовою галуззю економіки України. Основною проблемою в галузі сільського господарства залишається недосконалість механізмів фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва. Від успішного

розв’язання цієї проблеми залежить стабілізація фінансово-економічного стану розвитку промислового та сільськогосподарського виробництва.

Сучасний стан розвитку кредитних відносин характеризується процесом пошуку нових форм кредитного забезпечення аграрного вектору економіки стосовно до нових економічних умов. Зміна умов економічного середовища зумовлює зміну кредитних відносин в аграрному секторі економіки (рис. 1).

Фінансова підтримка суб’єктів господарювання агропромислового комплексу буде проводитись через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів.

Здешевлення кредитів здійснюється в режимі кредитної субсидії та полягає у субсидуванні частини плати (процентів) за використання кредитів, наданих банками в національній та іноземній валюті.

Компенсація лізингових платежів полягає у частковому відшкодуванні сплачених суб’єктами господарювання агропромислового комплексу лізингових платежів за придбані техніку або обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу.

Юридична субсидія надається у порядку та розмірі, визначених Кабінетом Міністрів України:

- для короткострокових кредитів – строком до 12 календарних місяців;
- для середньострокових кредитів – строком до 36 календарних місяців;
- для довгострокових кредитів – строком від 36 календарних місяців (але в межах 84 календарних місяців).

Кредитна субсидія надається:

- у національній валюті – у розмірі не менше 1,5 % облікової ставки Національного банку України за короткостроковими, середньостроковими та довгостроковими кредитами, що діє на день нарахування відсотків за користування кредитом, але не вище розмірів передбачених кредитними договорами;

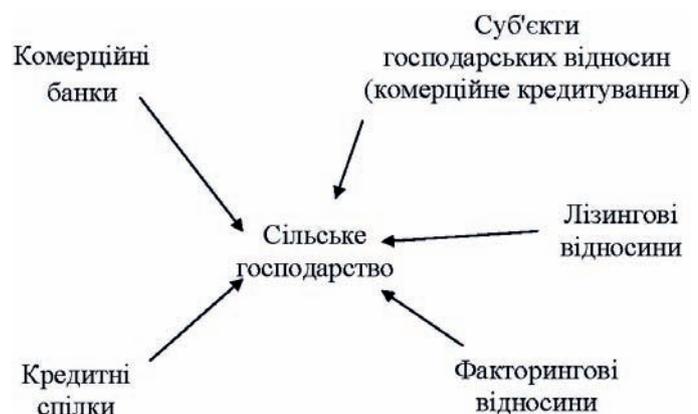


Рис. 1. Потенційні кредитори сільськогосподарських товаровиробників*

*Узагальнено автором.

- в іноземній валюті – у розмірі не менше 10 відсотків річних, але не вище розмірів, передбачених кредитними договорами.

Кредитна субсидія надається за короткостроковими кредитами, залученими:

- для покриття виробничих витрат;
- для закупівлі у сільськогосподарських товаровиробників виробленої ними сільськогосподарської продукції;

Кредитна субсидія надається за середньостроковими кредитами, залученими:

- для придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва;
- для здійснення витрат, пов'язаних з будівництвом і реконструкцією виробничих об'єктів сільськогосподарського призначення а також з переробкою сільськогосподарської продукції;

Кредитна субсидія надається за довгостроковими кредитами, залученими:

- для придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва, обладнання для виробництва та переробки сільськогосподарської продукції;
- для будівництва та реконструкції виробничих об'єктів;

Одним із методів удосконалення кредитного механізму аграрної галузі є запровадження аграрних розписок, що передбачає проект Закону України "Про аграрні розписки".

Аграрна розписка – товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах.

Аграрні розписки використовуються в операціях з сільськогосподарською продукцією.

Аграрні розписки можуть видаватися особами, які мають право власності на земельну ділянку сільськогосподарського призначення або право користування такою земельною ділянкою на законних підставах для здійснення виробництва сільськогосподарської продукції. Якщо право власності на земельну ділянку належить двом і більше співвласникам або право користування двом і більше користувачам, аграрні розписки видаються спільно. Особи, які спільно видали аграрну розписку, несуть солідарну відповідальність за невиконання своїх зобов'язань.

Відповідно до виду зобов'язання аграрної розписки поділяються на товарні аграрні розписки та фінансові аграрні розписки.

Товарна аграрна розписка – це аграрна розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржника за аграрною розпискою здійснити поставку узгодженої сільськогосподарської продукції, якість, кількість, місце та строк поставки, які визначені товарною розпискою.

Фінансова аграрна розписка – це аграрна розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржни-

ка сплатити грошову суму, розмір якої визначається за погодженою боржником і кредитором формулою з урахуванням цін на сільськогосподарську продукцію у визначеній кількості та якості.

Аграрна розписка встановлює забезпечення виконання зобов'язань боржника за аграрною розпискою заставою його майбутнього врожаю. Предметом такої застави може бути виключно майбутній врожай сільськогосподарської продукції.

Розмір застави повинен бути не меншим за розмір зобов'язання за аграрною розпискою. На день видачі аграрної розписки майбутній врожай сільськогосподарської продукції не можуть перебувати в інших заставах, ніж за аграрними розписками.

Після збору врожаю та повного погашення за рахунок такої сільськогосподарської продукції зобов'язань боржника за аграрною розпискою решта зібраної сільськогосподарської продукції або отриманих від її реалізації коштів залишається у боржника за аграрною розпискою.

Кредитор за аграрною розпискою має право самостійно або із залученням третіх осіб здійснити моніторинг майбутнього врожаю сільськогосподарської продукції, що є предметом застави за його аграрною розпискою. Моніторинг може здійснюватися протягом всього строку дії застави майбутнього врожаю сільськогосподарської продукції, якщо інше не встановлено за домовленістю сторін.

Аграрні розписки діють до повного їх виконання. За згодою кредитора дата виконання зобов'язань за аграрною розпискою може бути перенесена на наступний маркетинговий рік.

Виконання аграрних розписок щодо кожного виду сільськогосподарської продукції здійснюється в черговості їх видачі.

Товарні аграрні розписки виконуються шляхом здійснення поставки вказаній в аграрній розписці сільськогосподарської продукції від боржника за аграрною розпискою до кредитора за аграрною розпискою на погоджених ними умовах поставки.

Фінансові аграрні розписки виконуються шляхом перерахування боржником за аграрною розпискою грошових коштів на вказаних кредитором за аграрною розпискою банківський рахунок.

За згодою кредитора за аграрною розпискою і боржника за аграрною розпискою допускається часткове виконання зобов'язань за аграрною розпискою. Для цього в товарній аграрній розписці погоджується розмір мінімальної партії сільськогосподарської продукції, яка може бути поставлена на її часткове виконання. У фінансовій аграрній розписці визначається мінімальний обсяг грошових коштів, який може бути сплачений на часткове виконання фінансової аграрної розписки.

Зобов'язання за аграрними розписками можуть бути збережені порукою фінансової установи, про що така фінансова установа зазначає в тексті аграрної

розписки шляхом вчинення напису “Поручаюся”. Який скріплюється підписом її уповноваженого представника та печаткою. Порука фінансових установ за аграрними розписками здійснюється в тому самому порядку, що й операції з авалування векселів.

Історична практика дозволяє зробити висновок, що втручання держави (виважене, комплексне та цілеспрямоване) – більше об’єктивна необхідність, чим тимчасовий антикризовий захід [1]. Навіть Адам Сміт закликав за державну участь в долі низькорентабельних і стратегічно важливих для суспільства галузей. В умовах конкурентних ринкових умов банки не можна “примусити” здійснювати кредитування АПК, але цілком можливо при сприянні держави внести необхідні корективи в їх кредитну політику, розвиваючи мотиваційні компоненти, як для сільгоспвиробника, так і для його інвестора.

Головною перешкодою на шляху залучення інвестицій в АПК називають бюрократизацію всіх організаційних і реєстраційних процедур. Задоволення потреб учасників ринку (аграріїв) у вільних фінансових ресурсах здійснюється в сучасних умовах, головним чином, в формі позичкового фінансування. При цьому слід відмітити, що кредитні установи неактивно підтримують сільгоспвиробника та підприємства переробки. Сільське господарство як низькорентабельна галузь поки недостатньо приваблює кредиторів, оскільки їм більш ефективніше та надійніше (стратегічно і фінансово) забезпечувати потреби металургії, транспорту та торгівлі. В цьому зв’язку, на наш погляд, цікаві практичні заходи по підвищенню банківської активності в аграрній галузі, що запроваджуються в Киргистані. З метою стимулювання сільськогосподарської переробки в країні планується активно залучати схему надання кредитів на закупку сільськогосподарської сировини. При цьому позичальники будуть зобов’язані вступати на договірній основі в контрактні відносини з сільгоспвиробниками. Таким чином, кожен учасник аграрного ринку буде зацікавленим в розвитку агропромислового комплексу як сфери реалізації своїх професійних інтересів. Субсидії держави, кредитні ресурси, що спрямовуються м’ясній та молочній промисловості, а також заходи, які приймаються для налагодження виробничо-збутової мережі на регіональному рівні, будуть стимулювати ефективність фермерських господарств в нарощуванні власних виробничих потужностей, а переробників зорієнтують працювати на диверсифікацію збуту і розширення товаропровідної системи.

Узагальнюючи проблеми розвитку аграрного сектора, що є по своїй суті проявленням наступних ризиків, які умовно можна поділити на дві групи:

Соціально-політичні і структурно-економічні – неповнота правової бази, недостатня антиінфляційна аграрна політика, порівняно малі об’єми державних інвестицій в сферу АПК; недосконалість механізму

державного регулювання галузі; низька платіжна дисципліна між суб’єктами господарських відносин; недокапіталізація банківської системи і недостатній рівень захисту прав кредиторів.

Ризики галузевого характеру – низька бюджетна і народногосподарська ефективність переважної частини інвестиційних проектів в сфері АПК, дефіцит енергосировинних ресурсів і кваліфікованої робочої сили, високий рівень конкуренції зі сторони іноземних виробників, значна (більше 60%) ступінь залежності аграрного сектора від можливостей і ресурсів особистих приватних господарств.

Як свідчить світова практика у цивілізованому світі аграрний бізнес не працює, якщо немає 15 відсотків зиску на активи, які він вкладає в ту чи іншу діяльність. Селянин мусить вкладати землю, як актив, а її не визнають ні активом, ні капіталом. А якщо ці ж таки 15 відсотків порухаємо, виходячи з наших земельних активів – 500 мільярдів гривень, – завдяки розв’язанню земельної проблеми щороку повинні мати 75 мільярдів гривень прибутку від сільськогосподарської діяльності. Натомість маємо щорічно 5-6, щонайбільше 10 мільярдів. Класично 40 відсотків у структурі капіталу посідає земля, 40 відсотків основні фонди, решту 20 відсотків – обігові. За цією структурою, прийнятою світом, держава щорічно недоплачує селянину 200 мільярдів гривень.

Крім того, це дозволить надавати в заставу право застави на земельну ділянку за умови погодження з органом виконавчої влади – Міністерства аграрної політики та продовольства – та за умови отримання гарантії Державного земельного фонду: це дасть змогу залучати значні кредити, зокрема, і в державний сектор [2; 8].

В нормативних документах держави необхідно передбачити надання кредитних пільг за раціональне використання земель. Підвищення ефективності використання земельних ресурсів країни є базисом її продовольчої безпеки та основою сприятливого конкурентного середовища після приєднання України до СОТ. Проте в частині нормативно-правового забезпечення економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель кредитних пільг законодавство не передбачає.

При зниженні родючості земельних ресурсів знижується її вартість, як капіталу і як вартість застави, що знижує ефективність кредитного механізму аграрної галузі в цілому.

Таким чином, реальних впливових механізмів щодо використання процедур економічного стимулювання шляхом надання кредитних пільг в Україні не існує, тоді як в інших країнах світу ці стимули є головними і найбільш ефективними.

Окреме питання – ціна землі, її нормативно-грошова оцінка не змінювалась уже 20 років і явно занижена. Наша земля у найкращих областях України аж ніяк нині не може коштувати від 8 до 18 тисяч гривень

за гектар. В той час як у Польщі вартість одного гектара 5 тисяч доларів, а у Франції середня ціна 7,5 тисяч євро, і це за землю, в яку для того, щоб отримати порівняльний з українською землею урожай, потрібно вкласти в 50–70 разів більше коштів. Тому вартість української землі необхідно збільшувати принаймні вдвічі. Хоча Уряд прийняв постанову, за якою збільшив нормативну грошову оцінку земель сільськогосподарського призначення. Тепер нормативно-грошова оцінка гектара ріллі стала дорожчою у 1,7 раза. В основі цих розрахунків – рентний дохід від виробництва зернових. Він фактично зріс за цей час в середньому на 70%, тож і вивели цифру 1,7. Проте розрахунок даного коефіцієнта викликає сумнів, бо в нашій країні не однакові ґрунти, кліматичні зони, різна врожайність та спеціалізація, а ми тепер той же коефіцієнт множитимемо на різні за якістю землі. Крім того за оцінками вчених понад 40% українських сільськогосподарських земель піддано деградації. Ґрунти втрачають гумус та поживні елементи, перещільнюються, еродують. За століття вміст гумусу зменшився з 13–14 до 3–4 відсотків! [3; 7] А це також впливає на нормативно – грошову оцінку землі.

Нині сільгоспугіддя України щороку втрачають близько 600 млн. тонн ґрунту та 16 млрд. м² поверхневої води, котрої вистачило б для формування 16 млн. тонн зерна. Площа деградованих ґрунтів з року в рік збільшується на 80 тис. га. Майже кожний третій гектар (30,7%) – еродований. Землі, що зазнали руйнівної дії води та вітру у Луганській, Донецькій, Кіровоградській і Чернівецькій областях становить 50–65 відсотків орних площ. У степовій зоні дві третини землі мають знижену родючість. Кожний четвертий гектар – кислий, а в зонах Лісостепу і Полісся – майже кожний другий (49,7–47,4%). Особливо великі площі (52,1–65,0%) кислих ґрунтів у Вінницькій, Черкаській, Тернопільській і Хмельницькій областях.

Протягом останніх років українська земля використовується з повним ігноруванням фізичного закону повернення взятих поживних речовин.

Це призвело до нестабільності землеробства, зниження ефективності сільського господарства, особливо в роки, коли все частіше трапляються природні катаклізми. Втрата врожаю на слабо-змитих ґрунтах становить 20%, середньо-змитих – 40%, сильно-змитих – 60%. Щорічні сумарні збитки держави виливаються в суму 12,76 млрд. грн., а втрати чистого прибутку – 7,4 млрд. грн [4; 6].

Поки що із-за відсутності цивілізованого ринку землі село відчуває гостру нестачу інвестицій, яка пов'язана з тотальним недокредитуванням аграрної галузі. Кредитні організації не бажають надавати сільським товаровиробникам кредити по причині великих ризиків, а також із-за відсутності механізму управління земельними ділянками, у випадку, коли позичальник коштів не в змозі повернути позику. В цих умовах українським банкам вигідніше грати на фондо-

вому ринку США, а в сучасних умовах – на курсовій різниці гривні, ніж вкладати в реальний сектор економіки. Проте за підрахунками вчених завдяки заставі права оренди сільгоспвиробники зможуть одержувати близько 100 млрд. гривень кредитних ресурсів на рік.

Кожна країна відпрацьовує довготермінову стратегію розвитку земельних відносин, враховуючи економічні, політичні і соціальні особливості та фінансові можливості.

Українські вчені вважають, що одним із джерел дешевих кредитів – сільськогосподарські кооперативні банки. Держава мусить подбати про кооперативну мережу кредитування для селян. У США 30-х років минулого століття фермери ніякими паями статутні фонди кооперативних банків не формували: держава створила їх своїм коштом, а вони об'єдналися у кредитні асоціації, які стали згодом членами 36 спеціалізованих кооперативних фермерських банків. Механізми підтримки кооперативного кредитування запроваджували Франція, Німеччина, Бельгія, Китай, Індія. У Польщі нині вже діє 597 кооперативних банків. У кооперативному банку, який належить самим фермерам, кредити надаються за собівартістю, отже, самі по собі дешеві. В Європі цю вартість держава здешевлює ще на половину [5].

З метою розвитку аграрного ринку кредитів в Законі України " Про державну підтримку сільського господарства України " доцільно включити наступні заходи:

- відпрацювати методик, яка б передбачила ймовірність зниження (мінімізації або диференційованих ставок) податку на прибуток банків – з доходів, що направляються на кредитування підприємств аграрної галузі;
- забезпечити практичну можливість встановлення на рівні Національного банку України так званих " меж лихварства " (застосовується в США) для запобігання надмірно завищених ставок пропозицій комерційних банків;
- при участі Державного земельного банку (по мірі розробки і реалізації стандартів видачі іпотечних позик під землі сільськогосподарського призначення) в інструментально-організаційному і правовому плані сформувати вторинний ринок цінних паперів (земельних іпотечних облігацій), які забезпечують ліквідність операцій банківського кредиту при кредитуванні сільгоспвиробників;
- розвивати кредитування на придбання мінеральних добрив, засобів захисту рослин, кормів, закупку нафтопродуктів, ветеринарних препаратів – терміном до 12–15 місяців в формі овердрафта, разового надання або в рамках кредитної лінії;
- надавати середньострокові кредити (на термін до 5 років) для придбання сільськогосподарської техніки, вантажного транспорту, вироб-

ничого обладнання, на модернізацію основних фондів, створення виробництв по переробці сільгосппродукції;

- кредити на придбання племінного молодняка, проведення робіт нового будівництва, для створення виробничих потужностей сільськогосподарських підприємств надавати на умовах довгострокового фінансування (терміном до 8 років).

Висновки. Результати дослідження показали, що з метою вдосконалення кредитного механізму сільськогосподарських підприємств необхідно розробляти нові підходи в цій діяльності та використовувати кращий зарубіжний досвід в цій сфері, зокрема, розробляти кредитну політику, яка передбачила б комплекс заходів, спрямованих на забезпечення процесу залучення та використання кредитних ресурсів, що сприятиме мінімізації кредитного ризику та розвитку ринку кредитних послуг для аграрної сфери економіки.

Подальші дослідження в даному напрямі фінансової науки слід присвятити розробці напрямів вдосконалення земельно-іпотечного кредитування сільсько-

господарських підприємств, яке є особливо перспективним в контексті невідворотності запровадження в Україні ринку сільськогосподарських угідь.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кулов А. Р. Государственное регулирование инвестиционного развития сельского хозяйства / А.Р. Кулов. // Достижения науки и техники. АПК. – 2006. – №2. – С. 14.
2. Саблук П.П. Земля має стати селянським капіталом. / П.Т.Саблук. // Землевпорядний вісник – 2011. – № 5. – с. 2-3.
3. Ясиновський В. Землетворець / В. Ясиновський. //Землевпорядний вісник – 2011 – №6. – С. 16.
4. Сайко В. Повернімо землі її силу / В. Сайко. / Сільські віст. 25 лютого 2011. – С. 1.
5. Молдаван Л. Земля у власності – це, звісно, зашморг, але позолочений. / Л. Молдаван. // Землевпорядний вісник. – 2011. – №5. – С. 7.
6. Олійник О. Аналіз ринку кредитних послуг / О. Олійник // Агробізнес сьогодні, № 18(217), 2011 – С. 50-51.
7. Філіпченко А.С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. / А.С. Філіпченко, В.С. Будкін., А.С. Гальчинський // К.: Либідь. – 2002. – 487 с.
8. Волошка В. До питання запровадження Державного земельного банку / В. Волошка // Пропозиція – 2005 – № 1. – С. 14-15.

УДК: 658.7:631.11

КОНДРАТЮК Д.М.

м. Житомир

ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація: Запропоновано організаційний механізм формування логістичної системи сільськогосподарських підприємств на основі їх інтеграції.

Ключові слова: інтеграція, логістична система, агрокорпорація, агроторговий дім, агрологістичний центр, сільськогосподарське підприємство.

Аннотация. Предложено организационный механизм формирования логистической системы сельскохозяйственных предприятий на основе их интеграции.

Ключевые слова: интеграция, логистическая система, агрокорпорация, агроторговый дом, агрологистический центр, сельскохозяйственное предприятие.

Abstract. An institutional mechanism for the formation of the logistic system of agricultural enterprises on the basis of their integration is offered.

Keywords: integration, logistic system, agrocorporation, agro-trading house, ahrologistic center, an agricultural enterprise.

Постановка проблеми. Зростання світового попиту на вітчизняну сільськогосподарську продукцію підтверджує, що Україна виступає серйозним гравцем на ринку. Зокрема про це свідчить підписання ряду угод з Китайською Народною Республікою. Як наслідок підвищуються вимоги до якості продукції, що в свою чергу передбачає необхідність модернізації підприємств аграрного сектору. Звичайно існує ряд агрохолдингів, що успішно розвиваються і мають можливість оновлювати свою матеріально-технічну базу. Якщо ж враховувати економічний, соціальний та екологічний аспект розвитку сільських територій то

провідну роль у цьому відіграють саме малі та середні сільськогосподарські підприємства. При цьому вони як правило неспроможні здійснювати капіталовкладення в модернізацію виробництва і відповідно конкурувати з великими агрохолдингами. Це вимагає пошуку нових підходів до управління матеріальними та сукупними потоками в першу чергу малих та середніх сільськогосподарських підприємств. Одним із напрямів розв'язання зазначеної проблеми є інтеграція таких підприємств та формування логістичної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням різноманітних аспектів логістичних концепцій

та систем займалося багато зарубіжних та вітчизняних вчених. Так Є. В. Крикавський зазначає, що через інтеграцію формуються певні "цільові" системи, які потенційно можуть забезпечити додатковий ефект [1, с. 180]. У свою чергу зарубіжні автори наголошують на інтегративності, зокрема, Д. Бауерсток, Д. Клосс зазначають, що для того, щоб логістика приносила максимальні стратегічні вигоди, всі її функціональні ланки повинні працювати на основі інтеграції [2, с. 47]. У своїх працях російський автор В. Стаханов зазначає, що потенційна можливість логістичної інтеграції закладена у самій логістиці, економічна природа якої виражається у системному підході до вирішення проблем організації руху економічних потоків [3, с. 137]. Автори В. Козлов, С. Уваров визначають якими положеннями характеризується інтеграційна функція логістики [4, с. 51–52]. Західний фахівець з логістики Д. Уотерс стверджує, що добре спроектована, інтегрована логістична система – життєво необхідна умова для досягнення комерційного успіху [5, с. 65].

Відзначаючи цінність результатів досліджень зазначених та ряду інших авторів, слід зауважити, що окремі аспекти зазначеної проблеми залишаються недостатньо вивченими. Це, передусім, стосується питання організаційно механізму формування та функціонування логістичної системи сільськогосподарських підприємств.

Мета статті полягає у розробці пропозицій щодо організаційного механізму формування логістичної системи сільськогосподарських підприємств на основі їх інтеграції.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі інтеграційні процеси в аграрному секторі здійснюються на основі комерційних інтересів їх учасників. На нашу думку, в основі таких перетворень має бути формування логістичної системи сільськогосподарських підприємств, зокрема малих та середніх, що забезпечувала б системність їх діяльності. Саме інтеграція підприємств на основі такої системи дозволила

б сільськогосподарським товаровиробникам отримати низку переваг, таких як економія на масштабах виробництва, можливість залучення інвестицій та різного роду інновацій у виробництво та ін. Серед найголовніших завдань, що має вирішувати логістична система сільськогосподарських підприємств є:

- у закупівельній підсистемі – забезпечення виробничого процесу матеріально-технічними ресурсами;
- у виробничій підсистемі – виробництво саме тих видів продукції, що користуються найбільшим попитом, при цьому не допускати перевиробництва;
- у збутовій підсистемі – забезпечення максимальних обсягів реалізації продукції за найбільш вигідними цінами.

Вирішення цих завдань вимагає від підприємств створення відділів логістики, що вирішували б ці та інші завдання. Проте, основою виробництва сільськогосподарської продукції в Житомирській області виступають саме малі та середні підприємства. У 2012 р. з загальної кількості підприємств 86,37 % підприємств мали земельні площі до 1000 га. Створення на таких підприємствах відділів логістики не тільки не доцільне, а здебільшого є неможливим, тому постає необхідність інтеграції цих підприємств у об'єднання та розробку на його базі логістичної системи (рис. 1). Об'єднання має формуватись на принципах кооперації, при цьому ініціаторами його створення мають виступати безпосередньо сільськогосподарські підприємства. Об'єднанню буде делеговано частину функцій (юридична підтримка, матеріально-технічне забезпечення, маркетингова та збутова діяльність та ін.).

При цьому має утворюватись дві форми таких об'єднань: агроторгові доми та агрокорпорації. Агрокорпорація має стати вищою формою інтеграції сільськогосподарських підприємств, до якої будуть входити агроторгові доми. Саме на неї має бути



Рис. 1. Структура інтегрованого об'єднання

покладена функція стратегічного управління та координації роботи агроторгових домів.

Агрокорпорація – добровільне об'єднання сільськогосподарських підприємств, якому делеговані певні повноваження по централізованому регулюванню діяльністю кожного його учасника, що діє на підставі статуту. Вона має здійснювати тісну співпрацю з навчальними закладами, з метою організації консультування і навчання управлінського апарату підприємств; з науково-дослідними установами з метою співпраці в напрямку селекції та впровадженні нових високопродуктивних сортів та порід; та переробними підприємствами, з метою попереднього підписання контрактів під майбутній урожай та розміщення замовлень на виробництво цієї продукції в межах агроторгових домів.

Таким чином, агрокорпорація акумулюватиме в собі значну кількість інформаційних потоків, від якості яких буде залежати ефективність функціонування агроторгових домів. Для цього слід розробляти інформаційну підсистему, що стане частиною логістичної системи. Система буде автоматично формувати великі замовлення на ресурси, наприклад на мінеральні добрива, та відправляти їх безпосередньо виробникам цих ресурсів. Через такий механізм ланцюжок поставок максимально скоротиться, оскільки буде виглядати наступним чином "виробник ресурсу – розподільчий центр корпорації – сільськогосподарське підприємство". Це в свою чергу дозволить зменшити собівартість виробництва сільськогосподарської продукції через скорочення витрат на ресурси.

Дещо схожий має бути механізм використання спеціалізованої сільськогосподарської техніки. Адже при такій інтеграції володіти спеціалізованою новітньою технікою буде саме корпорація, а підприємствам достатньо буде базового набору технічних засобів для забезпечення щоденних виробничих потреб. Використання технічних засобів корпорації буде здійснюватись наступним чином: сільськогосподарське підприємство через свій профайл розміщує інформацію про те яку продукцію воно планує вирощувати в даному році.

Система на базі цієї інформації формує набір необхідних технічних засобів та план графік їх використання в межах територіальної одиниці (району, області, регіону). Після чого підприємству надсилається календарний план графік у якому вказано, коли і які спеціалізовані технічні засоби будуть забезпечувати виробничий процес. У такий спосіб буде забезпечуватись прискорена амортизація та відбуватися швидке оновлення технічних засобів, що, у свою чергу, дозволить зменшувати витрати на паливно-мастильні матеріали та більш якісно виконувати польові роботи. Розробка та підтримання такої інформаційної системи вимагає наявності спеціалістів відповідної кваліфікації. Тому в структурі корпорації обов'язково має бути поряд з іншими підрозділ інформаційно-технічного забезпечення.

Для наповнення та забезпечення функціонування інформаційної системи необхідно здійснювати обробку значної кількості емпіричних даних та на її основі робити певні узагальнення. Виконання цих завдань має бути покладено на аналітичний підрозділ. До його основних функцій слід віднести збір, обробку та аналіз інформації, отриманої від сільськогосподарських підприємств, що входять до складу агрокорпорації і зовнішніх джерел, таких як органи статистики, консалтингові компанії, департамент сільського господарства та інші. В результаті критичного аналізу інформаційна система буде наповнюватись адекватними реальним умовам аналітичними матеріалами, на основі яких можливо буде робити прогнози з високим ступенем достовірності.

Для здійснення прогнозів та розробки стратегічних планів має бути створена окрема структурна одиниця – підрозділ прогнозування та планування. До основних завдань, що виконуватиме даний підрозділ слід віднести прогнозування рівня цін, попиту та пропозиції на ринку сільськогосподарської продукції, прогнозування урожайності та продуктивності тварин, потреби в матеріально-технічному забезпеченні сільськогосподарських підприємств та інше. На основі цих прогнозів будуть розроблятися плани закупівель ресурсів, необхідних для функціонування підприємств та структури посівних площ (поголів'я тварин). Такий підхід дозволить, максимально задовольнити попит на сільськогосподарську продукцію за адекватними цінами та не допускати перевиробництва продукції.

Для забезпечення виробництва продукції в межах прогнозних значень доцільно використовувати сучасні інноваційні технології. Тому в структурі корпорації має бути підрозділ, що буде займатись питаннями інноваційного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Основними завданнями, що будуть покладені на даний підрозділ будуть тісна співпраця з науковими установами, з метою спільної розробки різного роду інноваційних проектів, а також пошук та підбір таких проектів, з метою підписання договорів про їх використання. Це дозволить впроваджувати на базі сільськогосподарських підприємств сучасні технології обробітку ґрунту, вирощування сільськогосподарської продукції та її збору. Такий підхід дозволить не лише зменшити витрати на виробництво продукції та підвищити урожайність (продуктивність), а й зменшить антропогенний вплив на навколишнє середовище.

Підготовка інноваційних проектів, а відповідно і проектів рішень по ним, головним чином, буде покладатися на агрокорпорацію, оскільки вона володітиме всіма необхідними для цього інструментами. При цьому агроторгові дома можуть як ініціювати, так і приймати безпосередню участь у проведенні певних досліджень та розробках інноваційних проектів. Адже саме на базі сільськогосподарських

підприємств і буде проходити апробація всіх наукових розробок.

Щоб забезпечити процес розробки чи купівлі та впровадження інноваційних продуктів корпорації, слід володіти певними фінансовими активами. На початковому етапі створення об'єднання може розраховувати на внески його засновників. Проте, сільськогосподарським підприємствам для того щоб динамічно розвиватись необхідним є залучення інвестицій. Тому в структурі агрокорпорації має бути інвестиційний підрозділ, головним завданням якого є пошук інвесторів. Ще одним завданням, що буде покладено на даний підрозділ, є спільна з іншими підрозділами розробка та обґрунтування бізнес-проектів. Таким чином у перспективі можна отримати додаткові кошти з метою фінансування проектів не залучаючи кредити.

У процесі функціонування корпорації будуть формуватись фінансові потоки та виникне необхідність управління ними. З цією метою на початковому етапі функціонування агрокорпорації доцільно створити фінансовий підрозділ, що буде здійснювати таке управління. З розвитком агрокорпорації він має трансформуватись в корпоративний банк, що забезпечував би всі фінансові та банківські операції підприємств, що входять до складу корпорації. Наявність власного банку дозволить залучати депозити від громадян, що стане додатковим джерелом фінансування операційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Як відомо сільськогосподарське виробництво має сезонний характер і тому грошові надходження від господарської діяльності здійснюються з певною періодичністю, тоді як витрати здійснюються протягом всього періоду виробництва. Тому такий підхід дозволить мати в розпорядженні сільськогосподарських підприємств певні фінансові активи, при цьому за значно меншими відсотковими ставками, ніж пропонують комерційні банки. По суті відсоток по кредиту для сільськогосподарського підприємства буде складатись з відсотка, під який був покладений депозит учасником об'єднання плюс мінімальний відсоток за послуги банку для підтримання його діяльності.

Таким чином, операційним центром логістичної системи сільськогосподарських підприємств буде агрокорпорація. Її створення буде завершальним етапом у формуванні логістичної системи. Як вже зазначалось, в основі агрокорпорації лежатимуть агроторгові дома, що займатимуться управлінням сільськогосподарськими підприємствами на тактичному рівні.

Під агроторговим домом розуміється договірне об'єднання сільськогосподарських підприємств, що функціонує на принципах кооперації. На них має бути покладена функція інфраструктурного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств, що входитимуть до їх складу. При цьому утворювати-

муться кластери, в основі яких лежатимуть агроторгові дома. На їх базі мають будуватись елеватори, складські приміщення, підприємства по первинній переробці сільськогосподарської продукції, мережі центрів роздрібної торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Такий підхід дозволить розбудовувати спеціалізовані логістичні центри, що забезпечуватимуть функціонування логістичної системи. Враховуючи те, що до агроторгового дому буде входити певна кількість сільськогосподарських підприємств, це дозволить будувати великі інфраструктурні об'єкти зі спеціалізованим технічним забезпеченням. В результаті стане можливим тривалий час зберігати сільськогосподарську продукцію з мінімальними втратами. Використання спеціалізованої техніки дозволить швидше та більш якісно виконувати технологічні операції.

У межах логістичного центру будуть розміщуватись підприємства первинної переробки виробленої продукції. Це забезпечить не лише зменшення витрат на транспортування до місць зберігання, а й дозволить реалізовувати напівфабрикати, що коштують більше ніж сировина. Наявність первинної переробки дасть змогу заключати контракти з мережами супермаркетів. У результаті сільськогосподарські підприємства матимуть змогу покращити свій фінансовий стан. Це призведе до зростання надходжень в бюджети сільських рад, на території яких вони розміщені. Позитивним наслідком стане те, що сільські ради отримають додатковий ресурс на розвиток належних їм територій.

Враховуючи те, що логістичні центри будуть розміщуватись в комфортних зонах відносно сільськогосподарських підприємств, тобто на таких відстанях, що дозволять мінімізувати витрати на транспортування та будуть вигідними з огляду на транспортне сполучення. Оскільки мова йде про сільську місцевість, то розбудова логістичної системи дасть позитивний соціальний ефект. Адже для виконання багатьох робіт буде залучатись сільське населення, що дозволить знизити рівень безробіття в сільських районах.

Логістичні центри, мають забезпечувати централізоване зберігання виробленої продукції та здійснювати її первинну переробку. В межах логістичного центру буде створено підрозділ по ремонту сільськогосподарської техніки, що забезпечуватиме поточний та капітальний ремонт технічних засобів. Це дозволить швидко усувати несправності в роботі техніки, що сприятиме більш ефективному її використанню; безпосередньо співпрацювати із виробниками технічних засобів з метою модернізації та розширення машино-тракторного парку.

Агрологістичний центр виступатиме в ролі основного переробно-складського вузла, що забезпечуватиме зберігання та переробку сільськогосподарської продукції. Агроторговий дім забезпечить

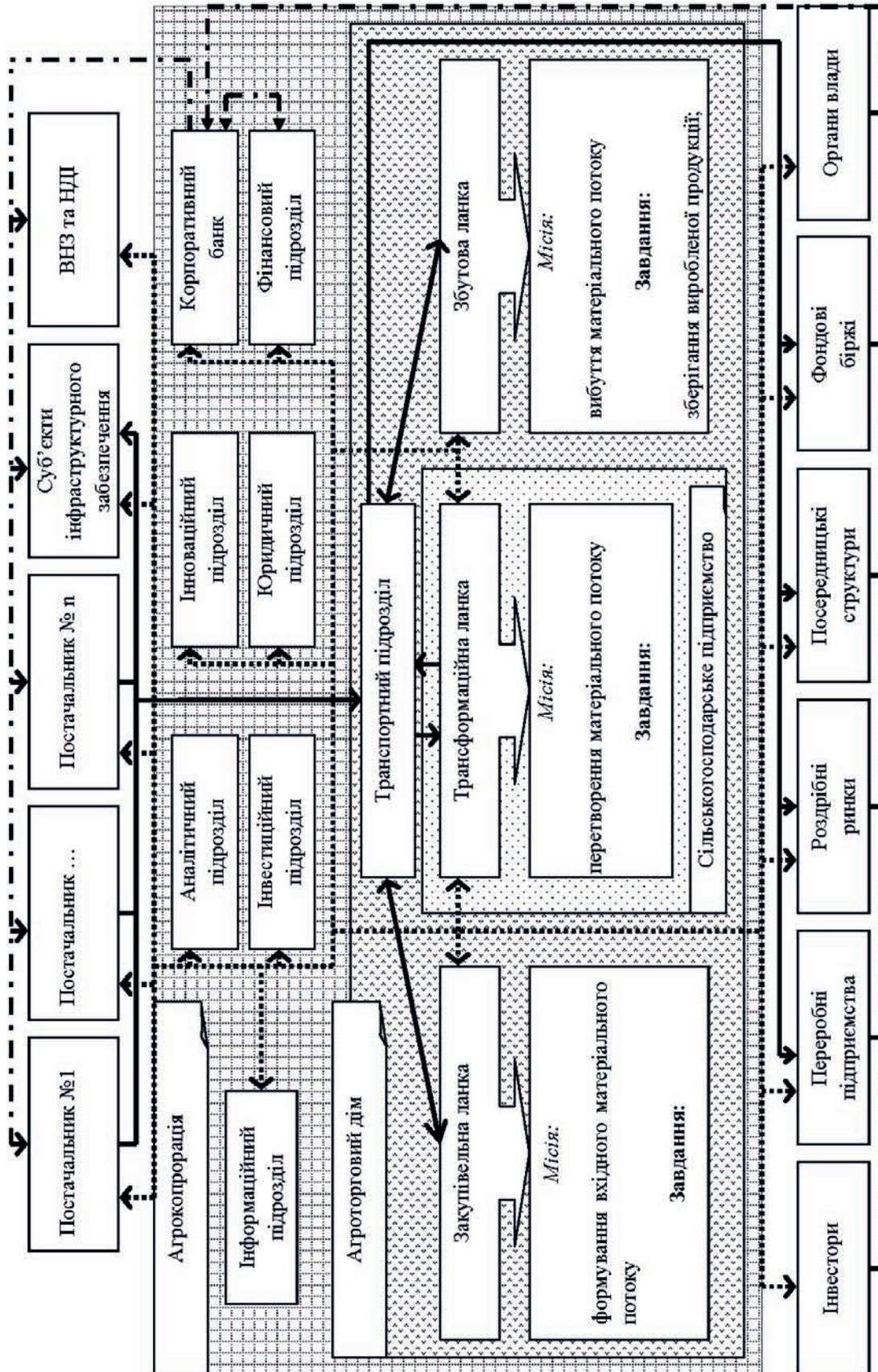


Рис. 2. Організаційний механізм функціонування логістичної системи сільськогосподарських підприємств

сільськогосподарські підприємства виробничою інфраструктурою, що сприятиме зростанню ефективності господарювання. Разом з тим він має відігравати ключову роль у формуванні ринкової інфраструктури, оскільки поряд з іншими функціями агроторговий дім має забезпечувати реалізацію виробленої його членами продукції за найбільш вигідними цінами.

У процесі здійснення всіх вище перерахованих завдань буде утворюватись велика кількість комунікаційних зв'язків. Вони будуть проявлятися у виді контрактів та договорів, для коректного оформлення яких необхідна кваліфікована юридична підтримка. Саме тому на агроторговий дім має також покладатись функція юридичної підтримки сільськогосподарських підприємств. Агроторговий дім буде тактичним центром логістичної системи, що забезпечить її багатofункціональність.

У основі агроторгових домів мають бути сільськогосподарські підприємства, як вже зазначалось, в першу чергу малі та середні. Саме на них буде покладена основна функція – виробництво сільськогосподарської продукції. Менеджмент підприємств буде здійснювати оперативне управління процесом виробництва у відповідності до стратегічних та тактичних цілей об'єднання. За такого підходу сільськогосподарському підприємству слід слідувати лише за вчасним виконанням технологічних операцій з виробництва продукції та ведення бухгалтерського обліку.

Переважну більшість функції візьме на себе агроторговий дім, що виступає у ролі посередника, який здійснює налагодження зв'язків з покупцями, готує контракти на купівлю продаж необхідної їм продукції. Також має формувати відповідний розмір партії продукції для продажу за прямими контрактами або на біржі, таким чином надаючи послуги з реалізації продукції сільськогосподарським підприємствам.

Завдання сільськогосподарського підприємства полягає у налагодженні та контролі лише за виробничим процесом, тобто налагодження функціонування трансформаційної ланки. На певному етапі свого розвитку підприємство може створювати власну підсистему постачання та збуту. Відмовляючись тим самим від послуг агроторгового дому сферою діяльності якого й виступає забезпечення функціонування закупівельної та збутової ланок логістичної системи (рис. 2). При цьому формувати слабо інтегровану ло-

гістичну систему доцільно сільськогосподарському підприємству, що пропонує на ринку певний унікальний продукт, або продукує великі обсяги продукції.

Сільськогосподарські виробники при формуванні інтегрованої або середньо інтегрованої логістичної системи, зможуть реалізовувати вироблену продукцію, без зміни обсягів виробництва, за більш високими цінами, ніж при самостійній реалізації. Адже дрібний товаровиробник неспроможний самостійно створювати конкурентоспроможний регіональний бренд, формувати значну партію для виходу на зовнішні ринки. Все це зумовлює необхідність інтеграції сільськогосподарських підприємств у певну структуру, що стала б єдиним посередником як у закупівельній, так і збутовій логістиці.

Висновки. Обґрунтовано, що логістична система сільськогосподарських підприємств має формуватись на базі об'єднань підприємств. Що зумовлює необхідність пошуків шляхів їх об'єднання за яких вони зберігали б свою автономність. Такими формами об'єднань мають виступати агрокорпорації та агроторгові дома. Завдання агрокорпорації полягає у здійсненні стратегічного управління об'єднанням та координації діяльності агроторгових домів. Для цього необхідно розробити інформаційну систему, яка б забезпечувала комунікацію учасників логістичної системи та висвітлювала інформацію про рівень економічного розвитку підприємств, що входять до об'єднання. Агроторгові дома здійснюватимуть тактичне управління об'єднанням та створюватимуть виробничу інфраструктуру. Для цього на базі агроторгових домів формуватимуться агрологістичні центри. Це дозволить сільськогосподарським підприємствам зосереджуватися лише на виробництві продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Крикавський Є.В. Логістика. / Є.В. Крикавський. – Львів: Інтеллект-Захід, 2004. – 416 с.
2. Бауэрсокс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок: 2-е изд.; пер. с англ. / Д. Бауэрсокс, Д.Дж.Клосс. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005. – 640 с.
3. Стаханов В.Н. Теоретические основы логистики / В.Н. Стаханов, В.Б. Украинцев. – Ростов н/Д: Феникс, 2001. – 160 с.
4. Козлов В.К. Логистика фирмы / В.К. Козлов, С.А. Уваров. – СПб.: СПбГУЭФ, 1998. – 264 с.
5. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок: пер. с англ. / Д. Уотерс. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – С.65

УДК 658:330

КУДЛАЙ В.С. к.е.н.

м. Київ

АНАЛІЗ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проведено аналіз бізнес-середовища промислових підприємств, досліджено місце і роль ключових факторів, що впливають на розвиток цього середовища. У процесі дослідження було оцінено можливість впливу промислових підприємств на розвиток бізнес-середовища.

Ключові слова: бізнес-середовище, фактори розвитку, конкурентне середовище, промислове підприємство.

Аннотация В статье проведен анализ бизнес-среды промышленных предприятий, исследовано место и роль ключевых факторов, которые влияют на развитие этой среды. В процессе исследования была оценена возможность влияния промышленных предприятий на развитие бизнес-среды.

Ключевые слова: бизнес-среда, факторы развития, конкурентная среда, промышленное предприятие.

Abstract. This article analyses the business environment of industrial companies, researches the place and role of key factors that influencing the development of this environment. During the research was evaluated the ability to influence industrial development in the business environment.

Key words: business environment, development factors, competitive environment, industrial plant

Розробка програми розвитку більшості підприємств починається з аналізу зовнішнього середовища, яке буде здійснювати вплив на його діяльність.

Зовнішнє середовище можна поділити на макросередовище (середовище непрямого впливу) і мікросередовище (середовище прямого впливу).

Постановка проблеми. Завдання аналізу зовнішнього середовища полягає у:

- встановленні і оцінці факторів, які впливають на діяльність організації і які складають загрозу чи сприяють розвитку підприємства;
- вивченні змін, які впливають на поточну діяльність організації, і встановленні їх тенденцій.

Слід відзначити, що в науковій літературі немає єдиної думки щодо визначення складу основних факторів, як мікро- так і макросередовища.

До факторів макросередовища відносяться економічні фактори, політичні фактори, технологічні фактори.

До факторів мікросередовища відносяться споживачі, конкуренти, постачальники.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Проблематику розвитку бізнес-середовища досліджено в працях багатьох видатних закордонних та вітчизняних науковців, а саме Л.В. Соколової, О.О. Євдоченко, А.Ф. Павленко, А.А. Лактионової, С.В. Козловського та інших.

Автори А.Ф. Павленко і А.В. Войчак розглядають бізнес-середовище як сукупність кількох частин, перша з яких характеризується зовнішніми умовами та силами і є не керованою підприємством. До особливостей другої віднесено об'єкти, з якими контактує підприємство і на котрих певною мірою може впливати.

А.А. Лактионова розподіляє бізнес-середовище на внутрішнє і зовнішнє. При цьому звертається увага на його мінливість та відносну гнучкість економічної системи щодо можливостей реагування на зміни середовища.

Мета статті проведення аналізу бізнес-середовища промислових підприємств, та визначення його ключових факторів.

Виклад основного матеріалу. Згідно з даними Державного комітету статистики України позитивні тенденції зростання економіки країни, які були розпочаті в 2001 році.

Дослідимо економічне середовища України, тенденції його розвитку та зміни, які відбувалися за роки незалежності. Здобуття державної незалежності, зміна політичного устрою, демократизація суспільного життя відкрили простір для формування ринкових відносин. Такий крутий поворот не міг відбутися без втрат. Це передбачалося з самого початку економічних перетворень, але оцінки очікуваних труднощів були істотно занижені.

Україні не вдалося уникнути класичної схеми економічних криз, яка спіткала й інші постсоціалістичні та пострадянські країни. Ця схема охоплює всі основні кризові цикли – структурно-технологічний, інвестиційно-фондовий і грошово-кредитний. Україна однак довела, що у процесі ринкової трансформації її економіка стала більш загартованою та стійкою до негативних зовнішніх впливів. Національна економіка вступила в етап економічного зростання. Однак, всі ці зміни у загальному середовищі бізнесу необхідно розглядати з декількох сторін.

Ознакою цього є суттєве уповільнення темпів зростання ключових показників економічної динаміки.

Реальний валовий внутрішній продукт (ВВП) у січні–листопаді 2012р. порівняно з відповідним періодом попереднього року збільшився на 2,2% (рис. 1). Зростання ВВП у січні–листопаді порівняно з відповідним періодом попереднього року відбулося переважно за рахунок збільшення валової доданої вартості на транспорті та зв'язку на 7,9%, добувній промисловості – на 4,1%, обробній промисловості – на 2,7%. Водночас спостерігається зниження валової доданої вартості в таких вагомих секторах економіки, як торгівля (-8,5%) та будівництво (-6,9%).

Промислове виробництво зросло на 2,9% проти 13,4% рік тому (рис. 2).

Приріст продукції одержано майже за всіма основними видами діяльності, крім виробництва коксу і продуктів нафтопереробки, металургії та обробки металу.

Для радикального підвищення продуктивності праці, ефективності та конкурентоспроможності національної економіки необхідно домагатися розвитку та примноження національного капіталу, який діє в прозорих економіко-правових рамках на благо нації, зміцнення національного інвестиційного потенціалу.

Відтак, принципово важливим стратегічним завданням стане створення середовища, яке заохочуватиме інвестиції насамперед у важливі для соціально-економічного розвитку країни сфери та галузі.

Орієнтирами стратегії стимулювання інвестиційної діяльності мають стати:

- підвищення ефективності бюджетних капітальних видатків, опанування сучасних бюджетних стимулів розвитку;
- акумуляція коштів населення в рамках систем соціального та пенсійного страхування та їх

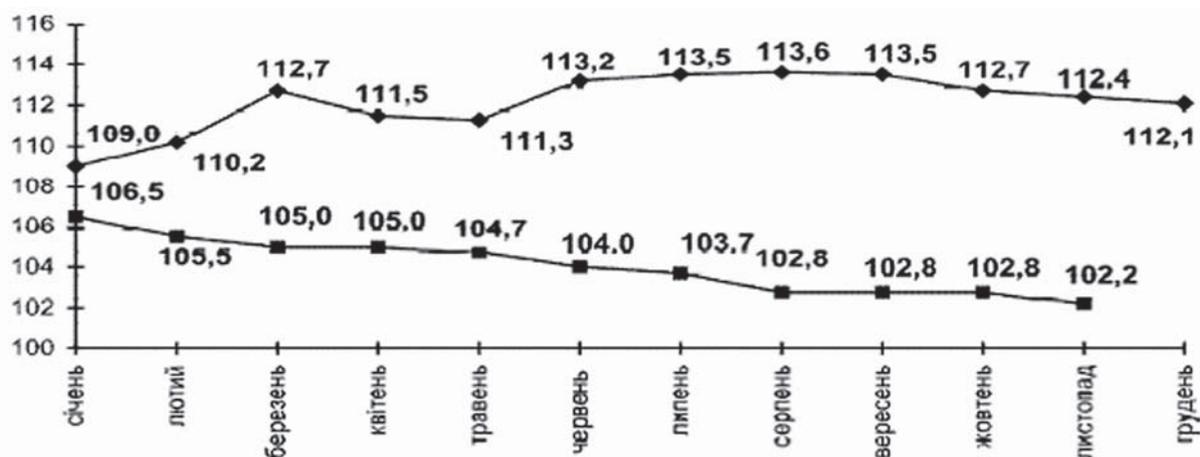


Рис. 1. Зміни реального ВВП у 2011–2012 рр.
(наростаючим підсумком у % до відповідного періоду попереднього року)

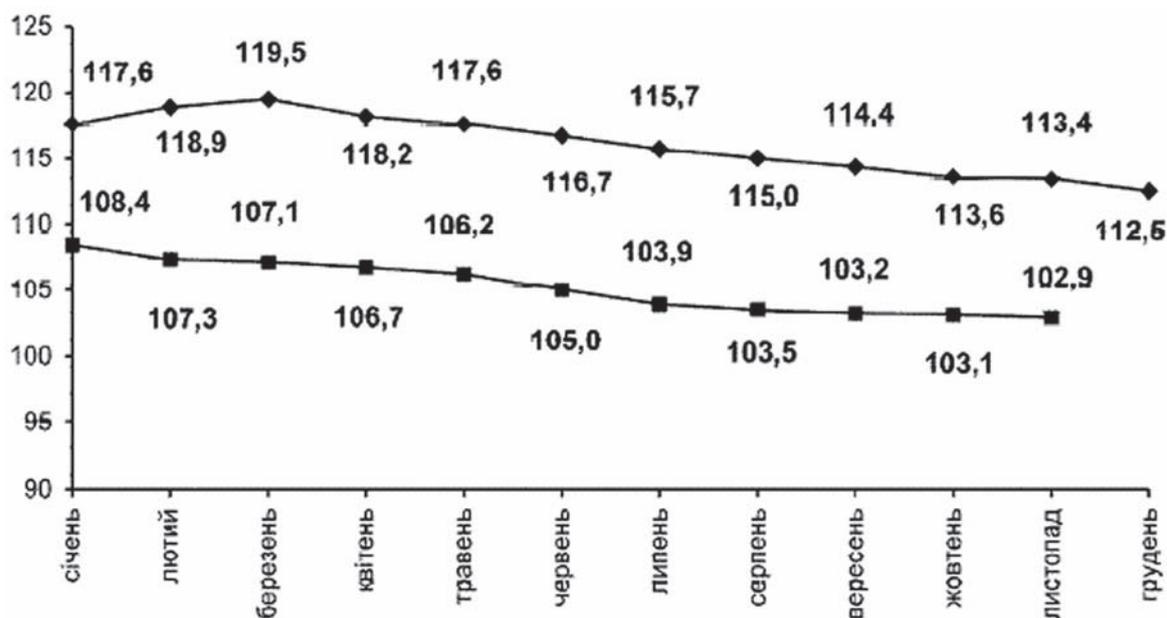


Рис. 2. Зміни обсягів промислового виробництва у 2011–2012 рр.
(наростаючим підсумком у % до відповідного періоду попереднього року).

спрямування на довгострокове кредитування інвестиційної діяльності;

- розширення бази інвестиційних ресурсів, що спрямовуватимуться в інноваційну сферу через механізми податкової, митної та регулятивної політики;
- посилення інвестиційного спрямування розвитку фондового ринку та його інфраструктури;
- інвестиційне спрямування приватизаційних процесів;
- запровадження механізму акумулювання вільних коштів, зокрема у венчурних фондах;
- забезпечення реалізації інвестиційного спрямування амортизаційної політики;
- посилення інвестиційної активності населення та забезпечення гарантованого захисту їхніх заощаджень;
- спрощення доступу підприємств до довгострокових кредитів, зниження реальних відсоткових ставок завдяки реструктуризації та додатковій капіталізації банківського сектора, створенню інститутів довгострокового кредитування, збільшенню присутності іноземного банківського капіталу на ринку України;
- зміцнення міжгалузевих потоків капіталів у спосіб розвитку фондового ринку, розвитку горизонтально та вертикально інтегрованих компаній;
- реформування системи оподаткування прибутку підприємств, яка має заохочувати їх інвестиційне спрямування;
- формування прозорих та таких, що спираються на досвід країн-членів ЄС, податкових стимулів інвестиційних процесів, забезпечення рівності доступу до цих стимулів;
- впровадження інструментів стимулювання енерго- та ресурсозбереження, переходу на енерго- та ресурсозберігальні технології як засобу підвищення продуктивності праці та вивільнення значних інвестиційних ресурсів;
- визначення організаційної структури управління інвестиційною діяльністю з ясними та чітко визначеними повноваженнями, відповідальністю та обов'язками відповідних органів влади;
- створення системи страхування інноваційних ризиків, у тому числі за сприяння держави;
- сприяння створенню та розвитку інноваційної інфраструктури виробництва і підприємництва;
- поліпшення інформування вітчизняного та іноземного бізнесу про інвестиційні можливості підприємств, галузей та регіонів, інвестиційні перспективи в Україні, умови економічної діяльності та макроекономічну ситуацію на теренах України, становище на ринках, виробничий потенціал українських підприємств тощо.

Українська економіка впродовж 2011 р. продемонструвала позитивну динаміку розвитку, долаючи

негативні наслідки суттєвого підвищення вартості енергоресурсів на початку року, відбулась певна адаптація суб'єктів до нових умов господарювання. Про це свідчить прискорення темпів економічного зростання. Реальне зростання ВВП за 2012 р. становило 7% (до 2011 р.) обсягів виробництва промислової продукції – 6,2%.

Позитивну динаміку економічного зростання визначили покращення кон'юнктури на зовнішніх ринках, підтримання високих темпів реального зростання доходів населення та інвестицій в основний капітал. Результат зростання зовнішнього та внутрішнього попиту (інвестиційного та споживчого) віддзеркалився на пропозиції товарів та послуг.

Протягом 4 місяців спостерігалась висхідна динаміка валової доданої вартості майже всіх видів економічної діяльності. Збільшення обсягів виробництва у промисловості та підвищення реальних наявних доходів населення привело до зростання попиту на послуги суміжних видів економічної діяльності – торгівлі і транспорту, валова додана вартість яких зросла відповідно на 15,6% і 9,8%. Зростання обсягів інвестицій у будівництво як з боку приватних інвесторів, так і з боку держави, в більшій мірі, сприяло прискоренню зростання реальних темпів валової доданої вартості будівництва (на 8,8%). Інвестиційний попит, простимульований підвищенням цін на енергоресурси, демонстрував у 2011 р. позитивну динаміку: темпи зростання інвестицій в основний капітал за 9 місяців становили 116,1% (проти 103,4% за 9 місяців 2010 р.).

Проведення Урядом політики, спрямованої на покращення добробуту населення, привело до зростання реальної заробітної плати штатних працівників за 2012 р. проти 2011 р. на 18,3%, реальних наявних доходів населення за січень-листопад – на 16,3%. Це відбулось під впливом державного регулювання мінімальних державних соціальних гарантій (заробітної плати, пенсії за віком), збільшення пенсій окремим категоріям громадян, стимулювання підприємницької діяльності та зростання зайнятості.

За 2012 р. фактичні доходи державного бюджету перевищили планові на 0,4%. Видатки державного бюджету за рік перевищили доходи на 3,8 млрд. грн. проти 7,9 млрд. грн. у 2011 р. Дефіцит бюджету в основному фінансувався за рахунок отримання надходжень від зовнішніх (10,2 млрд. грн.) та внутрішніх запозичень (1,6 млрд. грн.), зменшення коштів на рахунках Уряду (на 1,2 млрд. грн.) та надходження коштів від приватизації.

Депозити фізичних осіб за 2012 р. зросли на 45,8%. Високі інфляційні очікування населення в період парламентських виборів вплинули на структуру росту депозитів: у національній валюті вони збільшились всього на 37,2%, тоді як в іноземній валюті – на 57,5% при зменшенні відсоткових ставок на депозити як в національній, так і в іноземній валюті.

За 2012 р. індекс споживчих цін становив 111,6% проти 110,3% у 2010 р. Підвищення цін на газ для економіки є цілком на початку 2012 р. викликало адміністративне підвищення цін (тарифів) на послуги для населення (газ, електроенергія, житлово-комунальні, зв'язок, пасажирські залізничні перевезення), що було основним фактором прискорення інфляції.

Зростаюча динаміка обсягів кредитування (загальний обсяг кредитних вкладень у 2012 р. збільшився на 71%), у тому числі інвестиційного спрямування, супроводжувалась зниженням середньозваженої середньомісячної відсоткової ставки за кредитами в національній валюті на 1,3 відсоткового пункту до 15,1%.

Міжнародні валютні резерви на кінець грудня 2012 р. становили 22,3 млрд. дол. США (з початку року збільшились на 2,86 млрд. дол. США). Такий рівень резервів є достатнім для покриття потенційних ризиків платіжного балансу і становить 5,7 місяця прогнозного імпорту. Отже, відносна макроекономічна стабільність, що спостерігалась у 2012 р., дає всі підстави для оптимістичного погляду в майбутнє. Стабільне макроекономічне середовище, прозорість процедур приватизації, передбачувана фіскальна політика призведуть до підвищення активності з боку іноземних інвесторів.

Розширення інвестиційної складової розвитку дасть можливість започаткувати та розгорнути у майбутньому якісні зрушення у структурі економіки. Це буде основою для довгострокового економічного зростання на рівні не нижче 6%, що відбуватиметься в умовах досягнення низьких темпів інфляції та забезпечення стабільності національної валюти.

Підвищення ефективності внутрішніх факторів зростання відбуватиметься внаслідок проведення структурних реформ та формування сприятливого інвестиційного клімату. Передбачається, що покращання інвестиційного іміджу України сприятиме зростанню обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку (близько 4 млрд. дол. США в середньому за рік). Збільшення рівня інвестицій в економіку та інноваційного наповнення інвестицій дасть можливість підвищити її конкурентоспроможність.

У цілому, стає економічне зростання в середньостроковій перспективі забезпечуватиметься розширенням внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, підвищенням ефективності використання

виробничих ресурсів та науково-технологічного потенціалу, зміцненням конкурентоспроможності української економіки та зниженням енергоємності економіки країни. Середньорічні темпи розвитку промисловості в період 2012-2016 рр. прогноуються на рівні 108%.

Передбачаються високі темпи зростання в машинобудуванні, харчовій та легкій промисловості, металургії, хімічній та нафтохімічній промисловості.

Дії Уряду будуть спрямовані на підвищення розміру мінімальної заробітної плати до розміру прожиткового мінімуму шляхом державного регулювання мінімального рівня заробітної плати, упорядкування системи оплати праці в бюджетних галузях на основі Єдиної тарифної сітки, зменшення рівня безробіття та інше. Реальна середньомісячна заробітна плата зростатиме в середньому за рік на 10–11%.

Висновки. Отже, головним підсумком у середньостроковій перспективі повинно стати стає економічне зростання, яке базуватиметься на розширенні внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, зміцненні конкурентоспроможності української економіки, підвищенні ефективності використання виробничих ресурсів та науково-технологічного потенціалу.

Отже, на сучасному етапі розвитку економіка України стає більш стабільною та в ній можна спостерігати позитивні зрушення.

Як ми бачимо, економіка України, за прогнозами, повинна стати стабільною і розвиватися, що, у свою чергу, підвищить кількість виходів іноземних компаній на український ринок.

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Doing Business 2012 data for the Ukraine. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>
3. 2012 Index of Economic Freedom. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://heritage.org/index/country/ukraine>
4. Україна увійшла до п'ятірки найгірших економік світу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2011/07/6/290977/>
5. Новий курс: Реформи в Україні 2010 – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/books/2010/10nandop1.pdf>

УДК 657.6:338.48

МОМОНТ Т. В.

м. Житомир

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

***Анотація.** Стаття присвячена дослідженню актуальних питань організації облікової політики суб'єктами туристичної діяльності; визначенню основних особливостей та внесенню пропозицій щодо удосконалення механізму формування облікової політики туристичними підприємствами.*

***Ключові слова:** облікова політика, облік туристичної діяльності, форма обліку, туристична діяльність, бухгалтерський облік.*

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию актуальных вопросов организации учетной политики субъектами туристической деятельности; определению основных особенностей и внесению предложений, касающихся усовершенствования механизма формирования учетной политики туристическими предприятиями.*

***Ключевые слова:** учетная политика, учет туристической деятельности, форма учета, туристическая деятельность, бухгалтерский учет.*

***Abstract.** The article is devoted to the research of topical issues of accounting policy organization by the subjects of tourism activity; the determination of the basic features and submission of proposals for the improvement of the accounting policy formation mechanism by the tourism enterprises.*

***Key words:** accounting policy, accounting of tourism, accounting form, tourism activity, accounting.*

Постановка проблеми. Туризм відіграє важливу роль в економіці будь-якого суспільства. Він є однією з найбільш динамічних галузей економіки, високі темпи розвитку якого та збільшення обсягів валютних надходжень активно впливають на різні сектори економіки, що сприяє формуванню власної туристичної індустрії. Саме тому дослідження питання удосконалення обліку діяльності суб'єктів туристичної сфери є досить важливим.

Важливою умовою ефективного функціонування кожного господарюючого суб'єкта, і суб'єкта туристичної індустрії зокрема, є якісно побудована система бухгалтерського обліку, що передбачає формування та прийняття чіткої облікової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та реалізації облікової політики підприємств знайшли відображення в працях українських вчених: М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, Г. Г. Кірейцева, Л. М. Кіндрацької, Ю. А. Кузьмінського, М. В. Кужельного, В. Г. Лінника, М. С. Пушкара, В. В. Сопка, В. Г. Швеця; і зарубіжних Р. А. Алборова, А. С. Бакаєва, П. С. Безруких, М. Ф. Ван Бреда, Н. П. Кондракова, С. Л. Коротаєва, М. І. Кутера, Б. Нідлза, С. О. Ніколаєвої, В. Ф. Палія, Л. П. Хабарової, Е. С. Хендриксена, Л. З. Шнейдмана.

Питанням дослідження організації бухгалтерського обліку діяльності туристичних підприємств та процесу формування ними облікової політики присвячені роботи таких науковців як: Р. І. Балашова, З. А. Балченко, Ж. А. Богданова, О. С. Височан, О. М. Гончаренко, Т. В. Данканич, Т. С. Осадча, Н. М. Петрова, Н. Б. Рошко та інших.

Недосконала теоретична та практична база напрацьовань щодо питань обліку туристичної діяльності, наявність протилежних точок зору обумовили актуальність теми дослідження.

Мета статті – аналіз особливостей організації облікової політики суб'єктами туристичної індустрії та дослідження її загальних принципів.

Виклад основного матеріалу. Поняття "облікова політика" (accounting policy) офіційно введено у міжнародну практику обліку в 1975 році з виходом Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку МСБО 1 "Розкриття облікової політики" [4]. Необхідність застосування облікової політики в Україні виникла в процесі реформування бухгалтерського обліку, у зв'язку з відходом України від жорсткої державної регламентації фінансової звітності і введенням національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, пристосованих до Міжнародних стандартів обліку.

Облікова політика підприємства визначається на підставі принципів, методів і процедур, регламентованих законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність", Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства, затвердженими наказом Міністерства фінансів України № 635 від 27.06.2013 року, які регулюють методологію бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності. Податкове законодавство, в свою чергу, передбачає необхідність затвердження певних методів в обліковій політиці, що зазначено у Податковому Кодексі [3].

З початку 2012 р. Міністерством фінансів України було внесено ряд змін до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Плану рахунків, що зумовило

зміну облікової політики на багатьох підприємствах України. Нові вимоги кардинально розмежують підприємства за стандартами ведення обліку на національні та міжнародні (IAS та IFRS), що суттєво вплинуло на облікові політики підприємств, зайнятих в сфері туризму (туроператорів та турагентів) [20].

Визначення облікової політики туристичним підприємством, яка передбачає вибір комплексу методичних прийомів, способів та процедур організації та ведення бухгалтерського обліку підприємством з числа загальноприйнятих в державі, є дуже важливим, оскільки вона є тим важливим засобом, завдяки якому існує можливість розумного поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства в питаннях ефективної та раціональної організації та ведення бухгалтерського обліку.

Туристичні підприємства, керуючись законодавством про бухгалтерський облік, нормативними актами органів, регулюючих бухгалтерський облік, самостійно формують свою облікову політику, виходячи зі своєї структури, сфери туризму і інших особливостей діяльності [18]. Відповідно до закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність", облікова політика являє собою сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1]. Тобто це конкретизація суб'єктом господарювання предмету обліку і визначення методів первинного, поточного і підсумкового обліку господарських подій відповідно до завдань, пов'язаних з розвитком підприємства.

Відповідно до Закону України "Про туризм" до суб'єктів, які здійснюють та/або забезпечують туристичну діяльність відносять:

- Туристичних операторів (туроператорів) – юридичних осіб, створених згідно із законодавством України, для яких виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг, і які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність. Крім організації туру, туроператор забезпечує його реалізацію шляхом розміщення реклами, продажу путівки (ваучера), а також здійснення самої подорожі та організації обслуговування туристів на маршруті. Фірма-туроператор найчастіше виступає як оптовий продавець, який реалізує свій продукт посередникам – продавцям, тобто турагентам. Водночас туроператор може продавати путівки й самостійно безпосередньо споживачам туристичного продукту, тобто туристам.

- Туристичних агентів (турагентів) – юридичних осіб, створених згідно із законодавством України, а також фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо

реалізації характерних та супутніх послуг. Фірма-турагент продає за певну винагороду тури фірми-туроператора на підставі укладеного між ними договору – агентської угоди. Турагент забезпечує рекламу турів, їх продаж і доставку клієнтів до місця початку подорожі, здійснює контроль якості обслуговування, збирає зауваження та побажання клієнтів.

- Інших суб'єктів підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг.

- Гідів-перекладачів, екскурсіводів, спортивних інструкторів, провідників та інші фахівців туристичного супроводу – фізичних осіб, які проводять діяльність, пов'язану з туристичним супроводом, і які в установленому порядку отримали дозвіл на право здійснення туристичного супроводу, крім осіб, які працюють на відповідних посадах підприємств, установ, організацій, яким належать, чи які обслуговують об'єкти відвідування.

- Фізичних осіб, які не є суб'єктами підприємницької діяльності та надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування тощо [5].

У відповідності до законодавства України підприємство, в тому числі і туристичне, самостійно може вживати наступних заходів:

- обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність", та із урахуванням особливостей своєї діяльності й технології обробки облікових даних;
- розробляє систему і норми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю за господарськими операціями, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів;
- затверджує правила документообігу й технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку;
- може виділяти на окремий баланс філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, які зобов'язані вести бухгалтерський облік, із подальшим включенням їх показників до фінансової звітності підприємства [1].

Від елементів облікової політики підприємств туристичної діяльності залежить достовірне відображення господарських операцій, а, відповідно, й інформація у фінансовій звітності, оскільки облікова політика є складовою частиною фінансової звітності підприємства та повинна відображатися у примітках до фінансових звітів [2].

Облікова політика туристичного підприємства охоплює принципи, методи (способи) та процедури,

прийняті на даному підприємстві для складання та подання фінансових звітів. Визначаючи облікову політику, туристичне підприємство повинне обирати такі принципи, методи і процедури, щоб достовірно відобразити фінансовий стан та результати своєї діяльності і забезпечити зпівставність фінансових звітів. Сутність кожної із складових облікової політики полягає в наступному:

1. Принципи – це основні, базові положення на основі чого будується політика.

2. Методи – це способи вирішення конкретних завдань, які постають перед підприємством при веденні бухгалтерського обліку. Метод бухгалтерського обліку полягає в первинному спостереженні (документування і інвентаризація), вартісному вимірі (оцінка і калькулювання), поточному групуванні (рахунки і подвійний запис), підсумковому узагальненні (баланс і звітність).

3. Процедури – це встановлений порядок (технологія) ведення бухгалтерського обліку, визначена послідовність дій по спостереженню, вимірюванню, реєстрації та обробці даних, і узагальнення результатів за фактом господарської діяльності та втілення фундаментальних концепцій, практичних і детальних правил, розроблених для досягнення обґрунтованого рівня однотайності щодо їх застосування.

При цьому потрібно враховувати, що:

- теоретичною основою облікової політики слугують положення, які базуються на методології бухгалтерського обліку, фінансово-економічного аналізу та фінансового контролю;
- об’єктом облікової політики виступають активи, джерела їх формування, господарські події та фінансові результати, які можна детально прокласифікувати і достовірно визначити особливості їх обліку;
- метою облікової політики є забезпечення одержання достовірної інформації (про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності), необхідної для всіх користу-

вачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних рішень.

- призначення облікової політики полягає у встановленні найбільш прийнятних для конкретного підприємства методів обліку і на їх основі формування фінансової звітності, що відповідає встановленим ПСБО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” якісним характеристикам.

До способів ведення бухгалтерського обліку належать способи групування та оцінки фактів господарської діяльності суб’єктами туристичної сфери, відшкодування вартості майна, що амортизується, організація документообігу, інвентаризації, способи застосування рахунків бухгалтерського обліку, системи реєстрів бухгалтерського обліку, обробки інформації та інші відповідні способи і прийоми.

Формування облікової політики може відбуватись на двох рівнях (табл. 1).

Облікова політика на рівні країни має враховувати такі обставини: рівень розвитку ринкової економіки та ступінь демократизації суспільства, поширення процесу інтеграції економіки країни у світовий економічний простір та вимоги міжнародних інституцій щодо стандартизації та гармонізації обліку. З цієї метою держава розробляє й приймає законодавчі акти та інші нормативні документи, що регулюють питання бухгалтерського та статистичного обліку і звітності.

При формуванні облікової політики одним із головних завдань є виокремлення тих факторів, які більшою мірою впливають на функціонування господарської системи. Проблема вибору і обґрунтування облікової політики підприємства туристичної сфери актуалізує формування оптимальної системи основних факторів, які і забезпечують ефективність облікової політики. В ході дослідження встановлено, що при формуванні облікової політики туристичні підприємства мають враховувати фактори, що наведені на рис. 1.

Таблиця 1.

Рівні облікової політики

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА	
макрорівень	мікрорівень
Політика державних органів щодо розвитку обліку (в Україні)	Політика конкретного підприємства з метою забезпечення надійної фінансової звітності
<ul style="list-style-type: none"> – визначення країною міжнародних бухгалтерських стандартів та впровадження їх в національну систему обліку; – вирішення питань щодо рівня регламентації обліку; – розробка національного плану рахунків чи його відсутність; – розробка та затвердження форм звітності; – методологічне і організаційне керівництво системою обліку в країні; – сприяння підготовці кадрів та розвиток наукових досліджень з обліку; – програма книговидавництва, забезпечення методичною літературою бухгалтерів-практиків; – питання оплати праці, соціального забезпечення та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – форма організації бухгалтерського обліку; – робочий план рахунків бухгалтерського обліку; – форми первинних облікових документів; – порядок проведення інвентаризації активів та зобов’язань; – методи оцінки активів і зобов’язань; – правила документообігу та технологія обробки облікової інформації; – порядок контролю за господарськими операціями; – інші рішення, необхідні для організації бухгалтерського обліку.

Аналіз впливу розглянутих факторів у ході формування облікової політики підприємства дозволить сформулювати її оптимальний варіант з урахуванням особливостей функціонування конкретного підприємства.

Науково-обґрунтований підхід до розробки наказу про облікову політику підприємства полягає в об'єктивному висвітленні інформації у фінансовій звітності, аналізі діяльності підприємства загалом, прийнятті рішень щодо організації роботи підприємства.

Вплив облікової політики на показники діяльності підприємства зображено на рис. 2.

Для чіткого усвідомлення значення облікової політики підприємства необхідно дослідити понятійний апарат, що характеризує її суть.

Під об'єктом організації облікової політики розуміють будь-яку норму або позицію підприємства з організації та ведення бухгалтерського обліку, щодо якої існують альтернативні варіанти. Наприклад, об'єктом облікової політики можуть бути форма обліку, форма розрахунків, запаси, основні засоби, дебіторська заборгованість, доходи тощо.

На рівні туристичного підприємства суб'єктами облікової політики є суб'єкти ведення обліку. У першу чергу, це власник підприємства, який відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" несе відповідальність за організацію бухгалтерського обліку, та до повноважень якого входить формування облікової політики підприємства. Найчастіше на практиці цим займаються безпосередні виконавці облікового процесу,

тому суб'єктами облікової політики виступають: бухгалтер, аудитор, бухгалтерська служба тощо. Вони розробляють пропозиції з формування або внесення змін до облікової політики підприємства та надають їх власнику або керівнику, уповноваженому на це власником. При формуванні облікової політики слід керуватися основними принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності: обачності, повного висвітлення, автономності, послідовності, безперервності, нарахування та відповідності доходів і витрат, превалювання сутності над формою, фактичної собівартості, єдиного грошового вимірника та періодичності. Принцип послідовності безпосередньо стосується облікової політики підприємства. Обрана облікова політика застосовується підприємством із року в рік. У будь-якому разі вона має залишатися незмінною принаймні протягом календарного року (з 1 січня по 31 грудня).

Документальне оформлення облікової політики підприємства здійснюється у вигляді наказу про облікову політику підприємства, який після його затвердження набуває статусу юридичного документу. Наказ про облікову політику є основним внутрішнім документом, яким регулюється організація облікового процесу на підприємстві та є обов'язковим для виконання всіма службами і працівниками підприємства. Місія наказу полягає в урегулюванні питань, щодо яких є свобода вибору. Отже, виключається дублювання абсолютно всіх облікових правил, якими підприємство керується згідно зі стандартами.

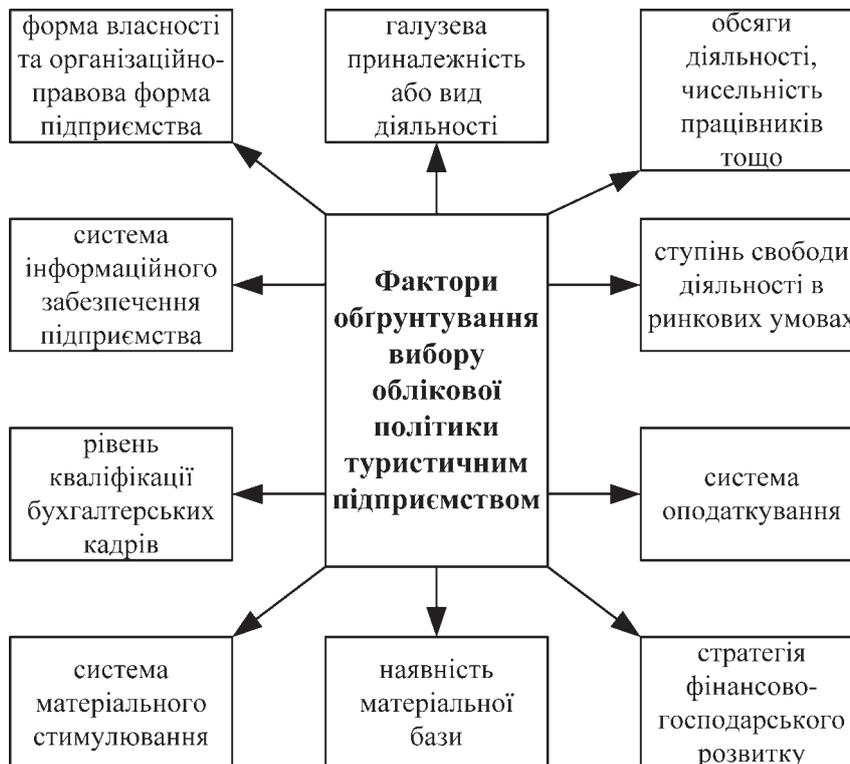


Рис. 1. Фактори впливу на формування облікової політики

Підготовка Наказу про облікову політику підприємства на практиці є досить трудомісткою справою і вимагає від учасників цього процесу неабияких здібностей, комплексних знань всіх процесів, які відбувались на підприємстві, за його межами, в минулому, здійснюються зараз та проводитимуться в майбутньому. Усе це потребує ґрунтовного аналізу подій і фактів, вміння бачити перспективу, неординарно мислити і т.д. Відповідно до Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства, затверджених наказом Міністерства фінансів України № 635 від 27.06.2013 року, розпорядчий документ про облікову політику підприємства визначає, зокрема:

- методи оцінки вибуття запасів;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат, ведення окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат;
- методи амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів у разі, якщо вони обліковуються за первісною вартістю;
- вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів;
- підходи до переоцінки необоротних активів;
- застосування класу 8 та / або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.
- підходи до періодичності зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку;
- метод обчислення резерву сумнівних боргів (у разі потреби – спосіб визначення коефіцієнта сумнівності);

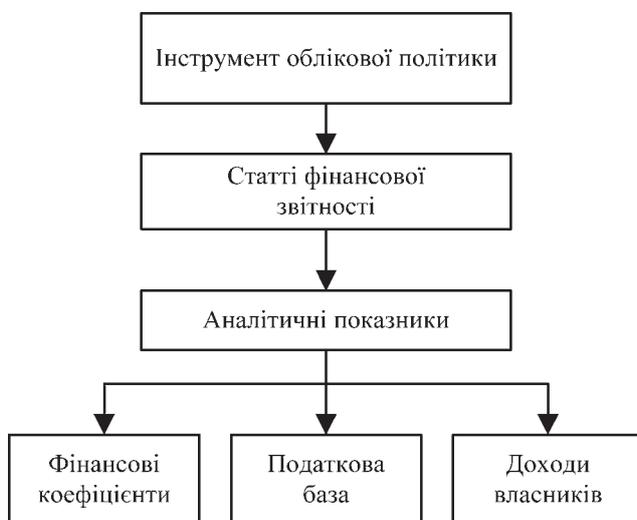


Рис. 2. Вплив облікової політики підприємства на показники його діяльності [19]

- перелік створюваних забезпечень майбутніх витрат і платежів;
- порядок виплат, які здійснюються за рахунок прибутку (для державних і комунальних підприємств);
- порядок оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг;
- сегменти діяльності, пріоритетний вид сегмента, засади ціноутворення у внутрішньогосподарських розрахунках;
- перелік і склад змінних і постійних загальнови-робничих витрат, бази їх розподілу;
- перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);
- дату визначення придбаних в результаті систематичних операцій фінансових активів;
- базу розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу;
- кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статті фінансової звітності;
- періодичність відображення відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань;
- критерії розмежування об'єктів операційної нерухомості та інвестиційної нерухомості;
- підходи до класифікації пов'язаних сторін;
- дату включення простих акцій, випуск яких зареєстровано, до розрахунку середньорічної кількості простих акцій в обігу;
- дату первісного визнання необоротних активів та групи вибуття як утримуваних для продажу;
- складання окремого балансу філіями, представництвами, відділеннями та іншими відокремленими підрозділами підприємства;
- періодичність та об'єкти проведення інвентаризації;
- визначення одиниці аналітичного обліку запасів;
- спосіб складання звіту про рух грошових коштів;
- підходи до віднесення витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта основних засобів до первісної вартості або витрат звітного періоду [17].

Дослідивши положення вищенаведеного документа, можемо стверджувати, що вони розроблені для використання підприємствами як інформаційного джерела при формуванні наказу про облікову політику. Але підприємство не зобов'язане зазначати всі позиції, які перелічені в Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства, вибір здійснюється з урахуванням специфіки його діяльності та обраної системи організації обліку.

Треба відзначити, що законодавством не визначено кількість наказів (один чи два), на основі яких формується облікова політика і організо-

вустється бухгалтерський облік на підприємстві. Тому, на великих підприємствах можуть видаватися два окремих накази, один з яких встановлює принципи формування облікової політики, а інший – порядок організації бухгалтерського обліку.

Складові облікової політики підприємства наведені в таблиці 2.

Правильно розроблена облікова політика повинна забезпечити:

- повноту відображення в бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності;
- готовність бухгалтерського обліку до втрат (витрат) та пасивів, ніж можливих доходів і активів – не допускаючи створення прихованих резервів;

Таблиця 2.

Утворюючі складові облікової політики підприємства [22]

№ з/п	Складові облікової політики	Посилання на законодавчу норму
1	2	3
1.	План рахунків, за яким ведуть облік (можна оформити як додаток, зробивши на нього посилання в основній частині наказу).	абз. 3 Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [16].
2.	Межі суттєвості для відображення статей у фінзвітності.	п. 4 НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [2].
3.	Вартісна межа для віднесення необоротних активів до малоцінних необоротних. У податковому обліку вартісний критерій для розмежування основних засобів і малоцінних необоротних матактивів становить 2500 грн (п. 14.1.138 ПКУ). Тож для зручності такий самий показник можна затвердити й для бухгалтерського обліку [3].	п. 5 П(С)БО 7 "Основні засоби" [6].
4.	За якими правилами (бухгалтерськими чи податковими) урахувувати витрати, пов'язані з поліпшенням та ремонтом основних засобів.	п. 14 П(С)БО 7 "Основні засоби" [6].
5.	Рівень суттєвості відхилення залишкової вартості від справедливої вартості для переоцінки основних засобів.	абз. 1 та абз. 2 п. 16 П(С)БО 7 "Основні засоби" [6].
6.	Збільшення первісної (переоціненої) вартості об'єкта основних засобів на суму податкової індексації.	абз. 4 п. 16 П(С)БО 7 "Основні засоби" [6].
7.	Періодичність зарахування дооцінки основних засобів до нерозподіленого прибутку (щомісяця, щокварталу, раз на рік).	п. 21 П(С)БО 7 "Основні засоби" [6].
8.	Методи амортизації основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) – прямолінійний, зменшення або прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий. Метод амортизації інших необоротних матеріальних активів (прямолінійний, виробничий, а для малоцінних необоротних матактивів і бібліотечних фондів – шляхом списання 100% вартості в першому місяці використання або 50% у першому місяці та 50% у місяці списання з балансу). Податкову амортизацію нараховують за тими самими методами, що й бухгалтерську відповідно до наказу про облікову політику (п. 145.1.9 ПКУ). Тому для уникнення розбіжностей, слід урахувати обмеження в застосуванні певних методів, установлені в пп.пп. 145.1.5 – 145.1.7 ПКУ [3].	п.п. 26 та 28 П(С)БО 7 "Основні засоби" [6]. п.п. 27 та 28 П(С)БО 7 "Основні засоби" [6].
9.	Рівень суттєвості відхилення залишкової вартості від справедливої вартості для переоцінки нематактивів тих груп, об'єкти яких уже зазнали переоцінки.	п. 20 П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" [7].
10.	Періодичність зарахування сум дооцінки нематактивів до нерозподіленого прибутку (щомісяця, щокварталу, раз на рік).	п. 24 П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" [7].
11.	Метод амортизації нематеріальних активів (обирають із методів, установлених для основних засобів, виходячи з умов отримання економічних вигід; якщо такі умови визначити неможливо, застосовують прямолінійний метод). Амортизацію в цілях оподаткування нараховують за методом, визначеним наказом про облікову політику (п. 145.1.9 ПКУ) [3].	п. 27 П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" [7].
12.	Методи оцінки вибуття запасів (ідентифікованої собівартості, середньозваженої собівартості, собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО), нормативних затрат, ціни продажу). За п. 140.4 ПКУ вибуття запасів оцінюють за бухгалтерськими методами, тож установлені наказом методи вплинуть на визначення собівартості реалізованих товарів для податкових цілей [3].	п. 16 П(С)БО 9 "Запаси" [8].
13.	Метод обліку транспортно-заготівельних витрат (віднесення до первісної вартості запасів чи облік на окремих субрахунках).	абз. 6 п. 9 П(С)БО 9 «Запаси» [8].
14.	Метод визначення резерву сумнівних боргів – застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості або коефіцієнта сумнівності; у разі вибору останнього – обирають спосіб його розрахунку (визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході, класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення або визначення середньої питомої ваги списаної за період заборгованості в сумі заборгованості на початок періоду за попередні 3–5 років).	п. 8 П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" [9].

- відображення в бухгалтерському обліку фактів та умов господарської діяльності, виходячи не тільки з їх правової форми, але й з їх економічного змісту;
 - тотожність даних аналітичного обліку оборотам та залишкам по рахунках синтетичного обліку на 1-ше число кожного місяця, а також показників бухгалтерської звітності даним синтетичного та аналітичного обліку;
 - раціональне ведення бухгалтерського обліку, виходячи з умов господарської діяльності та величини підприємства.
- Всі складові облікової політики самостійно встановлюються підприємством, що потрібно зазначити у наказі про облікову політику. В економічній літературі існують рекомендації стосовно вибору облікової політики суб’єктів туристичної діяльності щодо основних складових (об’єктів обліку).

Продовження таблиці 2.

1	2	3
15.	Перелік майбутніх операційних витрат, на які створюють забезпечення.	п. 13 П(С)БО 11 “Зобов’язання” [10].
16.	Метод оцінки ступеня завершеності операції з надання послуг (вивчення виконаної роботи; визначення питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані; визначення питомої ваги витрат, яких зазнає підприємство у зв’язку з наданням послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат).	п. 11 П(С)БО 15 “Дохід” [11].
17.	Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).	абз. 8 п. 11 П(С)БО 16 “Витрати” [12].
18.	Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат.	абз. 5 п. 16 П(С)БО 16 “Витрати” [12].
19.	База розподілу змінних загальновиробничих витрат (години праці, зарплата, обсяг діяльності, прями витрати тощо).	абз. 2 п. 16 П(С)БО 16 “Витрати” [12].
20.	База розподілу постійних загальновиробничих витрат (години праці, зарплата, обсяг діяльності, прями витрати тощо).	абз. 3 п. 16 П(С)БО 16 “Витрати” [12].
21.	Види сегментів, пріоритетний вид сегмента, засади ціноутворення у внутрішньогосподарських розрахунках (якщо підприємство належить до суб’єктів, зазначених у п. 2П(С)БО 29 “Фінансова звітність за сегментами”).	п. 17 П(С)БО 29 “Фінансова звітність за сегментами” [13].
22.	Який час вважати суттєвим для створення кваліфікаційного активу. Поняття кваліфікаційного активу, визначеного за цим часовим критерієм, застосовують у податковому обліку під час розгляду фінвитрат як складової інших витрат (пп. 138.10.5 ПКУ) та як складової первісної вартості основних засобів (п. 146.5 ПКУ) [3].	п. 3 П(С)БО 31 “Фінансові витрати” [14].
23.	Критерії розмежування основних засобів на операційну та інвестиційну нерухомість.	абз. 2 п.6 П(С)БО 32 “Інвестиційна нерухомість” [15].
24.	Метод оцінки інвестиційної нерухомості (за справедливою вартістю, якщо її можна достовірно визначити, або за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигід від її відновлення).	п. 16 П(С)БО 32 “Інвестиційна нерухомість” [15].

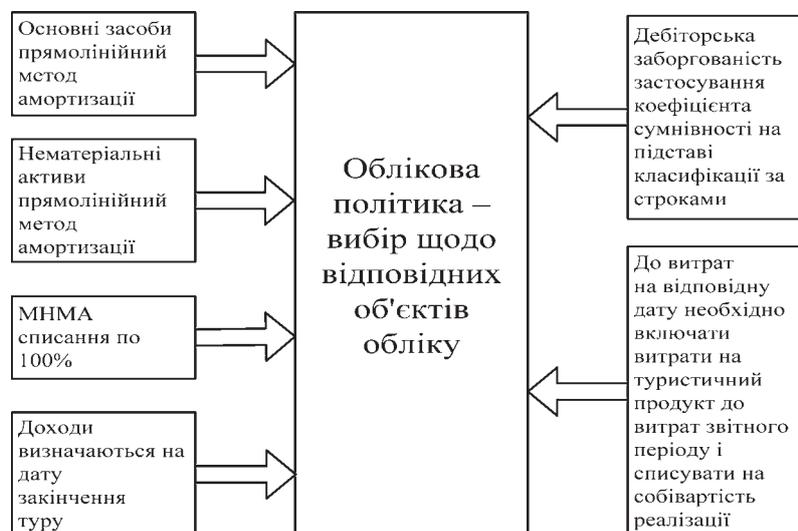


Рис. 3. Особливості облікової політики суб’єкта туристичної сфери [20]

Як вже зазначалося, облікова політика повинна бути незмінною, але, за необхідності припускається внесення змін в діючий наказ про облікову політику. За умов наявності на підприємстві сформованої облікової політики, можливі ситуації, коли необхідно її трансформувати [20]:

1. Змінюються статутні вимоги підприємства.
2. Змінюються вимоги органу, який затверджує положення бухгалтерського обліку.
3. Зміни забезпечують достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства.

Зміни, внесені до облікової політики, повинні бути також відображені в пояснювальній записці до фінансової звітності. А застосовувати доповнену або змінену облікову політику організація повинна з 1 січня наступного фінансового року.

Аналіз наказів про облікову політику багатьох підприємств свідчить про наявність в них певних недоліків:

- відсутність основних відомостей про підприємство, структуру змісту наказів, розділів, що стосуються техніки і організації обліку;
- наявність в наказах цитат законів, положень, інструкцій тощо, що стосуються методики обліку та відсутність, при цьому, вибору одного способу (методу) обліку із декількох передбачених законодавчими актами та нормативними документами;
- відсутність об'єктів і елементів облікової політики для цілей управлінського обліку, за винятком лише тих варіантів, які передбачені нормативними документами;
- відсутність посилань на робочий План рахунків, первинні документи, облікові реєстри, графіки (схеми) документообороту тощо, розроблені підприємством самостійно, виходячи зі специфіки його діяльності;
- дуже часто наказ про облікову політику формулюють і затверджують в перших числах звітного року, в якому вона повинна вже діяти, що суперечить вимогам законодавчих актів, нормативних документів та ін.

Як видно з вищевикладеного власники (керівники) підприємств не приділяють належної уваги формуванню облікової політики, що негативно впливає на процес ведення бухгалтерського обліку і функціонування підприємств в ринкових умовах господарювання [21].

Новостворені компанії зобов'язані розробити бухгалтерську облікову політику до першого подання бухгалтерської звітності. Облікову політику для цілей оподаткування організація має право змінювати щорічно, якщо вона прийшла до висновку, що доцільніше використовувати інший метод обліку. Найкраще розробити єдину облікову політику і для бухгалтерського, і для податкового обліку.

Висновки. Отже, облікову політику підприємства можна визначити як управління обліком з врахуван-

ням сукупності способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення господарських операцій в обліку.

На підставі вищевикладеного можна стверджувати, що облікова політика визначає ідеологію економіки підприємства на тривалий період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективно пристосовувати виробничу систему до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик і досягти успіхів в конкурентній боротьбі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність. Закон України від 16.07.1999 №996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakonst.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013р. №73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=367055&cat_id=293533
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2765 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakonst.rada.gov.ua>.
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / [Перекл. з англ.] – [за ред. С.Ф. Голова]. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736 с.
5. Закон України "Про туризм" Закон від 15.09.1995 № 324/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/360789/file/standard7.pdf>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999р. № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=293533.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Засоби" затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/360790/file/standard8.pdf>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=293533.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання" затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/340524/file.pdf>.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/340529/file.pdf>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=293533&stind=11.

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 "Фінансова звітність за сегментами" затверджене наказом Міністерства фінансів України від 19.05.2005р. № 412 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/340530.pdf>.

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 "Фінансові витрати" затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.04.2006р. № 415 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/340545.pdf>.

15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 "Інвестиційна нерухомість" затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02.07.2007р. № 779 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/340546/file.pdf>.

16. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затвердж. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

17. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства затверджених наказом Міністерства фінансів

України від 27.06.2013 року № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=293537.

18. Богданова Ж.А. Бухгалтерський облік і контроль туристичної діяльності: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / Ж.А. Богданова; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 20 с. – укр.

19. Євдокимов В.В. Облікова політика підприємства як чинник управління величиною фінансових результатів / В.В. Євдокимов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/2864/1/77.pdf>.

20. Рошко Н.Б. Організація обліку суб'єктів туристичної діяльності / Н.Б. Рошко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2012_9\(4\)_39.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2012_9(4)_39.pdf).

21. Щирба М. Проблеми документального оформлення облікової політики підприємства та шляхи їх вирішення / М. Щирба [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.econa.at.ua/Vypusk_5/schyrgba.pdfhttp://www.econa.at.ua/Vypusk_5/schyrgba.pdf.

22. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onethematic/838>.

УДК 65.261

НІКІТЧИНА О.В.

м. Житомир

ДЕМОГРАФІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПЕНСІЙНУ СИСТЕМУ

Анотація. В статті представлені прогнози демографічної ситуації в Україні та їх вплив на показники фінансової спроможності пенсійної системи в Україні до 2050 року. Проаналізовано вплив демографічного тиску на пенсійну систему, на платників внесків та на Державний бюджет України.

Ключові слова: прогноз демографічної ситуації, пенсійні внески, пенсійний вік, пенсія.

Аннотация. В статье представлены прогнозы демографической ситуации в Украине и их влияние на показатели финансовой состоятельности пенсионной системы в Украине до 2050 года. Проанализировано влияние демографического давления на пенсионную систему, на плательщиков взносов и на Государственный бюджет Украины.

Ключевые слова: прогноз демографической ситуации, пенсионные взносы, пенсионный возраст, пенсия.

Abstract. This paper presents projections of the demographic situation in Ukraine and their impact on the performance of the financial capacity of the pension system in Ukraine by 2050. The influence of demographic pressure on the pension system, the contributors and the State Budget of Ukraine.

Key words: weather demographics, pension contributions, retirement age, retirement.

Постановка проблеми. Прогноз демографічної ситуації та її вплив на пенсійну систему в Україні є невтішним: кількість платників внесків до 2050 року зменшиться на 25%, а одержувачів пенсій зросте на 8%. Солідарна пенсійна система перерозподілу надходжень та виплати пенсій не витримає такого навантаження і це призведе до змін та додаткових доплат. Отже, дослідження сприяють кращому розумінню економічних ускладнень, пов'язаних з реалізацією реформування пенсійної системи в Україні та вибору оптимального способу зниження демографічного навантаження на пенсійну систему, обмеження росту витрат з держав-

ного бюджету на підтримку пенсійної системи, зменшення навантаження на платників податків та платників внесків, а також забезпечення гідного розміру пенсій теперішнім та майбутнім пенсіонерам в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування національної концепції пенсійного забезпечення зробили такі науковці як: С. Березіна, І. Ярошенко, В. Гесць, В. Гордієнко, Ю. Драбкина, Н. Тихоненко, Б. Зайчук, В. Колбун, Л. Ларіонова, Е. Лібанова, Б. Надточій, О. Хмелєвська, Ю. Палкін, М. Папієв, І. Сахань, С. Сивак, Б. Сташків, Л. Чернова, В. Яценко та інші.

Метою статті є аналіз демографічних тенденцій та їх фінансових наслідків для пенсійної системи для визначення найбільш оптимального рішення підвищення пенсійного віку з позицій фінансової стабільності та забезпечення гідного розміру пенсій.

Виклад основного матеріалу. Головними чинниками пенсійних реформ на сучасному етапі та в довгостроковій перспективі є три демографічні тенденції:

- 1) низька народжуваність;
- 2) збільшення тривалості періоду навчання;
- 3) зростання очікуваної тривалості життя.

Дві перші тенденції зумовлюють зменшення контингенту працюючих, остання – збільшення контингенту пенсіонерів, і в сукупності вони є об'єктивним фактором посилення навантаження на пенсійну систему.

Низька народжуваність, притаманна сучасному типу відтворення населення, зумовлює звужене відтворення поколінь, тобто кожне наступне покоління дітей за чисельністю менше покоління своїх батьків. Збільшення тривалості навчання, пов'язане зі становленням суспільства, заснованого на знаннях, призводить до подовження періоду дитинства і більш пізнього виходу на ринок праці. Зростання очікуваної тривалості життя передбачає збільшення частки осіб старшого віку в структурі населення.

Зважаючи на результати демографічного прогнозу, навіть за доволі оптимістичного сценарію розвитку вітчизняного ринку праці, кількість зайнятого населення та платників внесків у прогнозованому періоді матиме чітко виражену тенденцію до скорочення (рис. 1). Деяке збільшення масштабів зайнятості можливе лише у період до 2015 р., і лише завдяки очікуваному зменшенню безробіття. Після 2015 р. чисельність зайнятого населення постійно скорочуватиметься, причому темп скорочення буде пришвидшуватися. За незмінного рівня участі зайнятого населення у пенсійному страхуванні, кількість плат-

ників пенсійних внесків зменшуватиметься відповідно до темпів скорочення кількості зайнятого населення. У 2050 р. обсяги зайнятості становитимуть 15 млн осіб, з них платників внесків – 11,6 млн осіб.

За збереження чинної межі пенсійного віку чисельність пенсіонерів за віком та їх частка у загальній кількості пенсіонерів повільно, але неухильно зростатимуть (рис. 2). Упродовж 2010-2050 рр. кількість пенсіонерів збільшиться на 0,9 млн осіб (майже весь цей приріст буде забезпечено збільшенням кількості пенсіонерів за віком) і досягне 14,6 млн осіб. Тобто кількість пенсіонерів буде на чверть більшою, ніж кількість платників пенсійних внесків. Співвідношення контингентів пенсіонерів і платників внесків має надзвичайно важливе значення для перерозподільних систем, до типу яких належить перший рівень української пенсійної системи – солідарна система, в якій поточні виплати наявним пенсіонерам здійснюються за рахунок надходжень внесків від працюючого населення. Фактично саме цей показник визначає, наскільки розмір пенсії може компенсувати втрату заробітку, характеризує рівень життя пенсіонерів порівняно з працюючим населенням. Співвідношення кількості пенсіонерів і платників внесків визначає коефіцієнт заміщення у найбільш загальному розумінні, тобто співвідношення середніх розмірів пенсій і зарплат.

Водночас цей показник по праву є індикатором навантаження на платників внесків, адже намагання утримати певний рівень заміщення заробітків пенсіями вимагає відповідного коригування розміру пенсійного внеску. У протилежному випадку надходження внесків не покриватимуть всього обсягу видатків і в пенсійній системі виникне дефіцит. Отже, за умови зростання співвідношення контингентів пенсіонерів і платників внесків держава й суспільство мають вирішувати: або підвищувати розмір пенсійного внеску, або покривати дефіцит пенсійної системи за рахунок

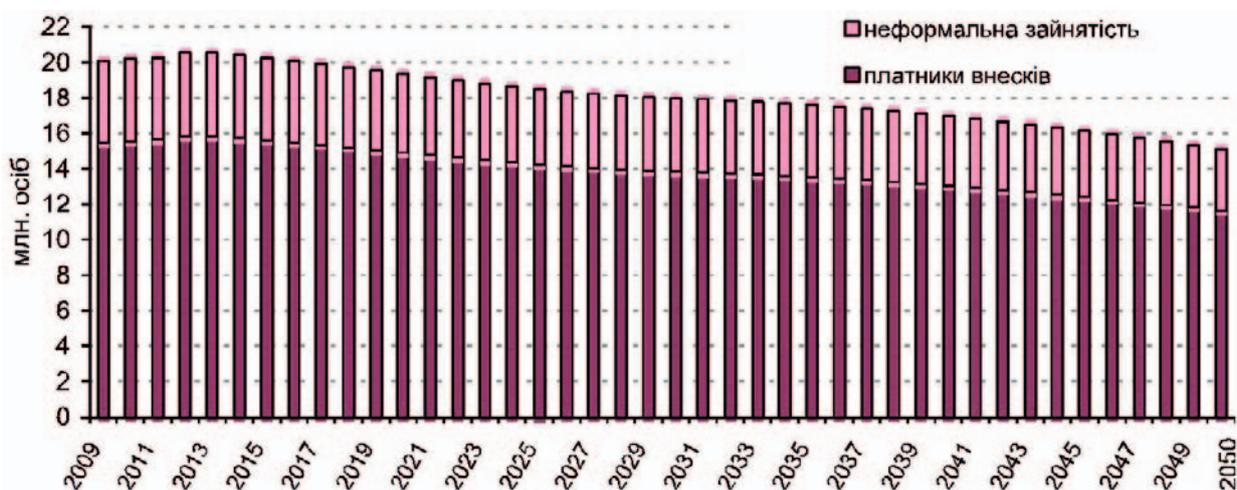


Рис. 1. Прогноз кількості та складу зайнятого населення України до 2050 р., млн осіб

Джерело: [4]

інших коштів, зазвичай – асигнувань з державного бюджету.

Як показує рис. 3, співвідношення контингентів пенсіонерів і платників внесків у найближчі п’ять років може бути стабільними за умови сприятливої ситуації на ринку праці: зниження безробіття та, відповідно, зростання зайнятості здатні забезпечити підтримку контингенту платників внесків і навіть деяке його збільшення. Однак після того, як рівень безробіття наблизиться до природної норми (зовсім ліквідувати його неможливо), співвідношення контингентів пенсіонерів і платників внесків зростатиме паралельно зростанню співвідношення кількості осіб пенсійного й працездатного віку.

Звичайно, є певні резерви щодо посилення мотивації економічної активності населення, реструктуризації зайнятості, особливо щодо переведення працівників неформального сектора в сектор офіційної

зайнятості, але навіть їх реалізація (що теж є доволі складною справою) не може переkritи вплив демографічних тенденцій. Відповідно даного прогнозу, вже у 2025 р. кількість пенсіонерів зрівняється з кількістю платників внесків.

Підвищення пенсійного віку має комплексний вплив на покращання фінансової спроможності пенсійної системи, оскільки дає змогу одночасно зменшити видатки (зменшується кількість одержувачів пенсій або принаймні уповільнюються темпи зростання їх кількості) і збільшити доходи (подовжується тривалість трудового періоду, збільшується кількість зайнятого населення і платників внесків). Збільшення надходжень внесків за меншої кількості одержувачів дає можливість підвищити розміри пенсій наявним пенсіонерам, а подовження тривалості страхового стажу означає збільшення пенсійних прав майбутніх поколінь пенсіонерів.

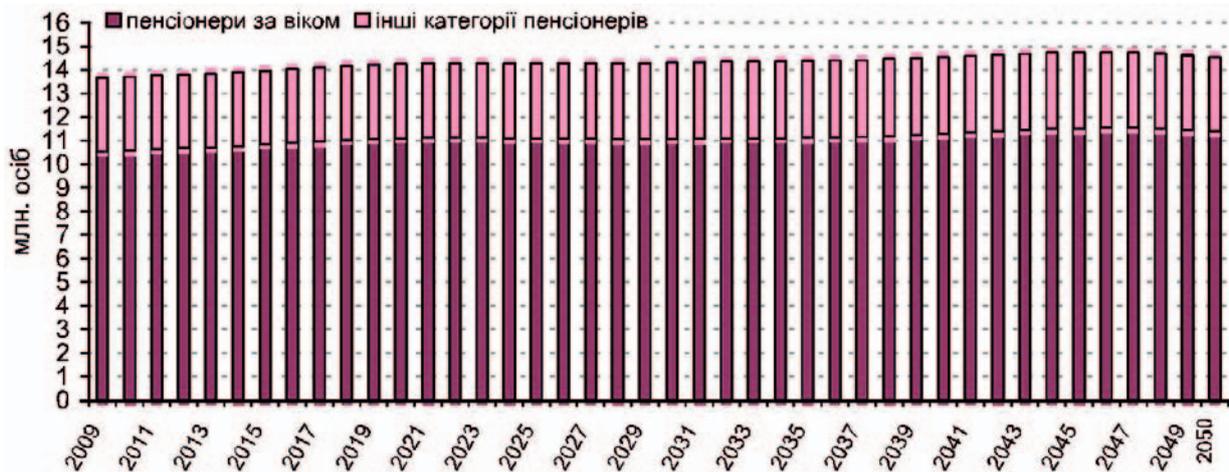


Рис. 2. Прогноз кількості та складу пенсіонерів в Україні до 2050 р., млн осіб

Джерело: [4]

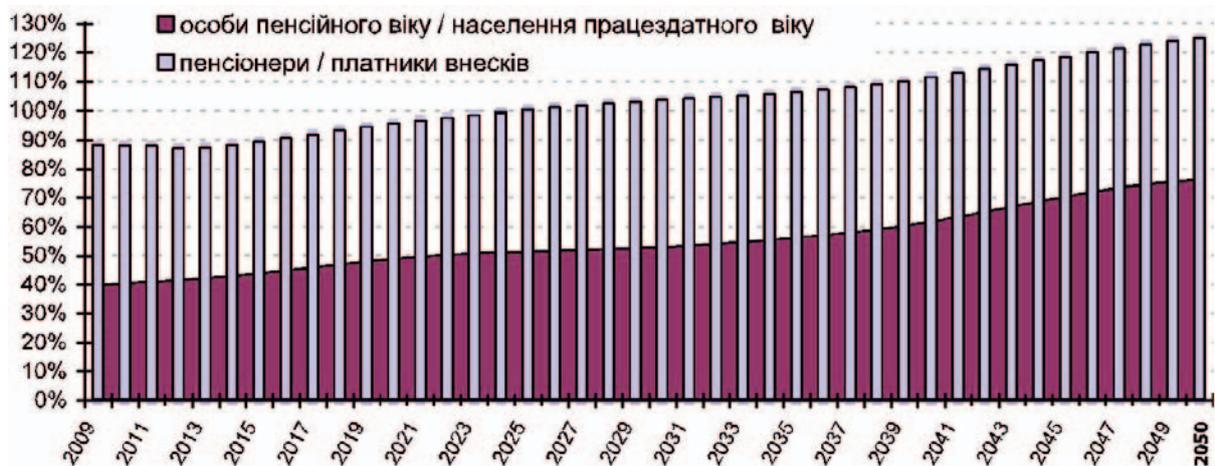


Рис. 3. Прогноз співвідношення кількості осіб пенсійного й працездатного віку та співвідношення кількості пенсіонерів і платників внесків в Україні до 2050 р., %

Джерело: [4]

Позитивний ефект підвищення пенсійного віку не обмежується лише рамками пенсійної системи. Цей захід відкриває нові можливості для економічного зростання, вирішуючи (хоча б частково) проблему дефіциту робочої сили, забезпечує збільшення доходів державного бюджету і загалом системи суспільних фінансів (в тому числі фондів соціального страхування).

Завдяки підвищенню пенсійного віку, а отже – продовженню тривалості періоду працездатного віку, пропозиція робочої сили та кількість зайнятого населення мають істотно зрости. Це особливо актуально для України, яка за умовами праці та рівнем життя поки що значно поступається країнам ЄС і не може розраховувати на значний приплив робочої сили з-за кордону.

За прогнозом Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, кумулятивне сальдо зовнішніх міграцій за 2009-2050 рр. становитиме +2,1 млн осіб, або +5,8% загальної чисельності населення України станом на початок 2051 р. Причому частка населення працездатного віку серед прибулих становитиме 82%, а частка осіб пенсійного віку за сучасною межею (55/60 років) – 11% [2]. Тобто імовірний контингент "імпортованої" робочої сили (виходячи з існуючого рівня економічної активності населення працездатного віку) сягатиме близько 1-1,2 млн осіб.

Тобто підвищення пенсійного віку має значно сильніший ефект для збалансування суспільних доходів і видатків, особливо за умов виснаження ресурсів робочої сили. Існують також підстави стверджувати, що підвищення пенсійного віку не спричинятиме дестабілізуючого тиску на ринок праці і не призведе до зростання безробіття.

По-перше, в Україні значна кількість пенсіонерів за віком продовжують працювати ще кілька років після виходу на пенсію. За даними обстеження економічної активності, рівень зайнятості осіб старше працездатного віку становить 25%, а рівень безробіття – перебуває практично на нульовій позначці. Причому половина зайнятого населення пенсійного віку працюють в неформальному секторі економіки (переважно в особистих селянських господарствах), решта (835 тис. осіб у 2012 р.) – в офіційному секторі [1]. За даними статистики підприємств, 75% працюючих пенсіонерів становлять пенсіонери за віком (включаючи дострокові пенсії) [5]. Сучасна практика, коли оформлення пенсії за віком не вимагає навіть звільнення з роботи, сприяє тому, що по досягненні пенсійного віку багато працівників зберігають за собою робочі місця, одержуючи одночасно і пенсію, і дохід від зайнятості. Крім матеріального фактора, продовження трудової діяльності після досягнення пенсійного віку, безперечно, свідчить про значний залишок потенціалу працездатності, що також є аргументом на користь підвищення пенсійного віку. Отже, значна частина робочих місць для осіб 55/60 – 65 років існує й нині.

По-друге, на вітчизняному ринку праці склалася доволі чітка сегментація зайнятого населення за "молодіжними" і "старечими" видами економічної діяльності. Особи віком 15-34 років (офіційна межа молодого віку згідно з національним законодавством) становлять більше половини штатних працівників фінансової діяльності та торгівлі. Тобто, молодь "захопила" найбільш оплачувані види діяльності (фінансова діяльність, державне управління) та комерційні види послуг, де поширені спеціальні форми доходу (торгівля, готелі й ресторани, в яких нормою є нестандартні форми винагороди – чаєві, комісійні з продаж тощо). Найбільша частка пенсіонерів за віком спостерігається серед працівників у сфері операцій з нерухомістю та бізнес-послуг, охорони здоров'я, освіти, колективних та індивідуальних послуг (17-18%) – тобто переважно у сфері бюджетних закладів з низьким рівнем заробітної плати. З огляду на це, підвищення пенсійного віку навряд чи ускладнить можливості працевлаштування для молоді.

По-третє, за умови поступового підвищення пенсійного віку пропозиція робочої сили збільшуватиметься лише порівняно з тим, якою б вона була за незмінного пенсійного віку. А в динаміці (тобто рік до року в межах одного варіанту) вона буде знижуватись упродовж всього прогнозованого періоду. Тобто підвищення пенсійного віку дає змогу лише уповільнити темпи скорочення кількості економічно активного населення [5].

Таким чином, побоювання щодо погіршення ситуації на ринку праці внаслідок підвищення пенсійного віку абсолютно безпідставні. До того ж для вирішення проблем зайнятості людей старшого віку і максимального врахування інтересів старих працівників можна і потрібно використовувати такі інструменти гнучкого ринку праці, як зайнятість частини робочого часу, дистанційна зайнятість (в тому числі на дому) тощо.

За інших рівних умов, зростання обсягів зайнятості зумовлює збільшення обсягів виробництва. У найбільш загальному випадку продуктивність визначається як обсяг ВВП на одного зайнятого. Відтак, кожен відсоток збільшення кількості зайнятого населення порівняно з варіантом без змін, по праву може вважатися внеском у створення додаткового ВВП.

Підвищення пенсійного віку жінок до 60 років здатне забезпечити у 2021 р. збільшення кількості зайнятого населення на 0,5 млн осіб, або на 2,4%. Відповідно, обсяг створеного ВВП буде на 2,4% вище, ніж за незмінного пенсійного віку (табл. 1).

Подальше підвищення пенсійного віку для жінок і чоловіків до 62 років дасть змогу у 2025 р. збільшити обсяги зайнятості на 0,7 млн осіб, або на 4%. Якщо ж підвищення продовжити до 65-річного порогу, приріст зайнятості становитиме 1,1 млн осіб у 2031 р., або 6,1%. Це додатково забезпечить, відповідно, 4,0% та 6,1% ВВП порівняно з тим, якби пенсійний вік залишався на сучасному рівні.

Оскільки інерційне підвищення рівнів економічної активності та зайнятості триватиме і після виходу на нову межу пенсійного віку, до кінця прогнозованого періоду внесок підвищення пенсійного віку у ВВП теж зросте.

Підвищення пенсійного віку забезпечує збільшення кількості платників внесків, а отже – збільшення обсягів надходжень до Пенсійного фонду. За інших рівних умов, відносний приріст кількості платників адекватний приросту обсягів внесків. Якщо прийняти рівень участі зайнятого населення в обов’язковому пенсійному страхуванні незмінним, внесок у збільшення кількості платників та обсягів надходжень внесків буде аналогічним внеску в зростання обсягів зайнятості та ВВП (табл. 1). Приблизно на такий самий відсоток мають зрости надходження і до інших фондів соціального страхування – на випадок безробіття, по тимчасовій втраті працездатності, від нещасних випадків на виробництві (тут впливатимуть також відмінності в охопленні конкретним видом страхування контингенту платників внесків).

Водночас, зменшення кількості пенсіонерів за віком дасть змогу скоротити видатки Пенсійного фонду на виплату пенсій або підвищити розміри призначених пенсій. За умови підвищення пенсійного віку до 60 років для жінок кількість одержувачів пенсій у 2021 р. буде на 8,3% менша, ніж за незмінного віку

(табл. 2). При продовженні підвищення пенсійного віку до 62-річної межі це зниження становитиме 12,8% у 2025 р., до 65-річної межі – 19,2% у 2031 р.

Разом із збільшенням кількості платників внесків, зменшення кількості одержувачів дає можливість істотно покращити баланс Пенсійного фонду. За інших рівних умов, поточний баланс (різниця між надходженням внесків та видатками на виплату пенсій з власних коштів) при досягненні 60-річної межі збільшиться у 2021 р. на 10,7%, при досягненні у 2025 р. 62-річної межі – на 16,8%, у 2031 р. 65-річної межі – на 25,4%. Це дасть можливість Пенсійному фонду уникати дефіциту власних коштів ще деякий час після того, як підвищення пенсійного віку буде зупинено і навантаження на платників внесків почне зростати.

Підвищення пенсійного віку та збільшення обсягів зайнятості забезпечує також збільшення кількості платників податків та надходжень від податку з доходів фізичних осіб до бюджету країни. Відсоток збільшення надходжень податку з доходів громадян буде відповідати темпам приросту зайнятості (табл. 1).

Підвищення пенсійного віку істотно поліпшує фінансову спроможність Пенсійного фонду, що має велике значення для оптимізації видатків державного бюджету, спрямування його коштів на потреби соціального й економічного розвитку, зокрема реформу-

Таблиця 1.

Оцінка збільшення обсягів зайнятості і ВВП залежно від варіанту підвищення пенсійного віку (порівняно з варіантом без змін)

Межа підвищення	2021 р.	2025 р.	2031 р.	2050 р.
Абсолютний приріст зайнятості, млн. осіб:				
до 60 років	0,5	0,4	0,5	0,4
до 62 років	0,5	0,7	0,7	0,7
до 65 років	0,5	0,7	1,1	1,2
Приріст зайнятості і ВВП, %:				
до 60 років	2,4	2,3	2,5	2,5
до 62 років	2,4	4,0	4,1	4,8
до 65 років	2,4	4,0	6,1	7,8

Джерело: [4]

Таблиця 2.

Оцінка зменшення кількості одержувачів пенсій та обсягів видатків на виплату пенсій залежно від варіанту підвищення пенсійного віку (порівняно з варіантом без змін)

Межа підвищення	2021 р.	2025 р.	2031 р.	2050 р.
Зменшення кількості одержувачів пенсій, млн осіб:				
до 60 років	1,2	1,0	1,0	0,6
до 62 років	1,2	1,8	1,7	1,3
до 65 років	1,2	1,8	2,8	2,4
Зменшення кількості одержувачів пенсій, %:				
до 60 років	8,3	7,2	6,9	4,1
до 62 років	8,3	12,8	12,2	8,7
до 65 років	8,3	12,8	19,3	16,3
Збільшення поточного балансу пенсійної системи, %:				
до 60 років	10,7	9,5	9,4	6,6
до 62 років	10,7	16,8	16,3	13,5
до 65 років	10,7	16,8	25,4	24,1

Джерело:[4]

вання системи охорони здоров'я та освіти, розбудову об'єктів інфраструктури, розширення можливостей зайнятості шляхом створення робочих місць з належними умовами праці та гідною оплатою.

Крім того, зменшення кількості пенсіонерів означає економію бюджетних коштів на видатках, пов'язаних з різного роду пільгами для пенсіонерів, зокрема на безкоштовний проїзд у міському та приміському транспорті.

Для фінансової стабільності пенсійної системи та державного бюджету важливе значення має також підтримка показників тривалості страхового стажу. Як уже зазначалося, за незмінного пенсійного віку покоління, які виходитимуть на пенсію після 2020 р., матимуть значно менший страховий стаж. У зв'язку з поширенням неформальної зайнятості та низького рівня участі населення у пенсійному страхуванні слід очікувати також збільшення кількості людей, які досягли пенсійного віку і не набули необхідного страхового стажу, або й зовсім не набули права на пенсію. Це вимагатиме додаткових витрат бюджетних і страхових коштів на забезпечення мінімальних пенсійних гарантій, виплату соціальних пенсій, надання допомоги малозабезпеченим тощо.

Висновки. Серед завдань пенсійних реформ проголошується забезпечення гідного рівня пенсій, однак досягнення цієї мети неможливе без утримання раціонального співвідношення між кількістю платників внесків та пенсіонерів. Довгостроковою тенденцією демографічного розвитку України є процес старіння населення, що виявляється у зростанні частки осіб похилого віку та демографічного навантаження на населення працездатного віку.

Зростання кількості пенсіонерів та зменшення платників внесків уже у 2015 році додасть додаткового тиску на бюджет Пенсійного фонду та на Державний бюджет України. В таких умовах українське суспільство постане перед вибором: в який спосіб підтримувати фінансову спроможність пенсійної системи:

- а) підвищувати розмір пенсійного внеску для працівників та/або роботодавців;
- б) збільшити дотації з бюджету або запровадити додаткові податки;
- в) допустити зниження розмірів пенсій порівняно з доходами працюючого населення;
- г) підвищувати пенсійний вік.

Підвищення розміру внеску для всіх категорій платників неможливе, оскільки він сьогодні і так дуже

високий (навіть порівняно з іншими країнами світу), а можливо лише для окремих категорій платників, які сплачують пенсійні внески на пільгових умовах (частково). Збільшення дотацій з бюджету неможливе, оскільки вони витісняють інші програми економічного та соціального розвитку (охорона здоров'я, освіта, інфраструктура, безпека тощо). Якщо не збільшується розмір внесків та дотацій, існуюче співвідношення пенсії та заробітної плати знизиться з 40% у 2009 році до 28% у 2050 році.

Результати дослідження показали, що підвищення пенсійного віку дає змогу на довгий час послабити вплив демографічного тиску на пенсійну систему. Ефект від нього відчутний одразу після запровадження і тому цей захід набуває особливого значення в період кризи. Відмінністю підвищення віку від інших заходів є простота реалізації та мінімальний організаційний супровід.

Серед різних сценаріїв підвищення віку виходу на пенсію найбільш ефективним є "антикризовий" сценарій – підвищення віку виходу на пенсію і для чоловіків, і для жінок до 65 років одночасно з 2011 року на півроку у рік. Навантаження на платників внесків у 2011–2020 рр. знизиться до 2020 року до 77% (проти сучасних 88%). У 2020–2030 рр. навантаження зросте до 80%, однак до теперішнього співвідношення система повернеться у 2043 році. За 2-етапним сценарієм підвищення віку до 65 років ефект значно менший у 2011–2030 рр., у наступному періоді ефект сценаріїв вирівнюється.

Таким чином, підвищення віку для обох статей до 65 років, як це зробили багато інших країн світу, є найбільш раціональним для утримання стабільності пенсійної системи та запобігання її банкрутству.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічна активність населення України у 2008 році: Стат. збірник. – К.: Держкомстат України, 2009. – С. 62, 101.
2. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. / Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.idss.org.ua/public.html>
3. Konstantinos Giannakouris. Ageing characterises the demographic perspectives of the European societies / Eurostat, Statistics in focus, 72/2009
4. М. Свенціцькі Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050р.– К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 72 с.
5. Праця України у 2011 році: Стат. збірник. – К.: Держкомстат України, 2012. – С. 75.

УДК 339.7+336(100)(075.8)

ПОЛЧАНОВ А.Ю.

м. Житомир

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІСЛАМСЬКИХ ФІНАНСІВ В СВІТІ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню теоретичних та методологічних основ розвитку ісламських фінансів.

Питання ісламських фінансів розглядалось в працях багатьох науковців, проте їх глобальна роль в сучасних ринкових умовах є недостатньо дослідженою. Досліджено суть, особливості та розкрито економічний зміст ісламських фінансів.

Розглянуто сучасний стан розвитку ісламських фінансових інститутів, за результатами проведеного аналізу визначено ключові проблеми функціонування фінансових систем країн зони поширення ісламу.

Ключові слова: фінанси, іслам, фінансові інститути.

Аннотация. Статья посвящена исследованию теоретических и методологических основ развития исламских финансов.

Вопрос исламских финансов рассматривался в трудах многих ученых, однако их глобальная роль в современных рыночных условиях недостаточно исследована. Исследована суть, особенности и раскрыто экономическое содержание исламских финансов.

Рассмотрено современное состояние развития исламских финансовых институтов, по результатам проведенного анализа определены ключевые проблемы функционирования финансовых систем стран зоны распространения ислама.

Ключевые слова: финансы, ислам, финансовые институты.

Abstract. The paper is aimed at the development of the theoretical and methodological provision of Islamic finance evolution.

The issues of Islamic finance are seen in the works of many researchers, however the global role of Islamic finance in the current economic conditions is not enough investigated. The nature of Islamic finance has been researched, the essentials developed, the features formed, the economic matter of Islamic finance has been justified.

The current state of Islamic financial institution activity in the world have been overviewed, based on the results of analysis the author have highlighted the key problems of Islamic finance system functioning.

Key words: finance, Islam, financial institution.

Постановка проблеми. Економічна нестабільність та пов'язані з нею банкрутства як міжнародних компаній, так і вітчизняних підприємств негативно впливають на фінансову безпеку кожного члена суспільства та держави в цілому. Пошук шляхів гармонізації існуючих економічних суперечностей передбачає вивчення зарубіжного досвіду організації фінансових відносин, а саме в країнах поширення ісламу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження ісламської фінансової моделі знайшло своє відображення в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Значний внесок у розвиток даного питання здійснили Беккін Р.І. (комплексне дослідження ісламської фінансової системи у дисертації “Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития” [3]), Журавльов А. Ю. (вивчення особливостей функціонування ісламських банків в монографії “Теория и практика исламского банковского дела” [9]), Павлов В. В. (дослідження ринку ісламських

банківських послуг в умовах глобалізації в дисертації “Международный рынок исламского банковского капитала: становление и перспективы развития” [18]) та ін. Разом з тим недостатньо розробленим залишається питання участі ісламських фінансових інститутів у розвитку глобальної фінансової системи та подоланні наслідків світової економічної кризи зокрема.

Метою статті є дослідження особливостей ісламської фінансової моделі та її ролі у світі.

Виклад основного матеріалу. Ґрунтовне дослідження феномену ісламських фінансів є неможливим без вивчення сутності економічної категорії “фінанси”. Серед радянських дослідників, що мають беззаперечний вплив на сучасну вітчизняну фінансову думку, існували дві концепції фінансів – розподільча (розподільна) та відтворювальна, відмінність між прихильниками яких полягала в тому, що останні “до фінансів відносили не тільки грошові відносини, пов'язані з рухом вартості в процесі формування і використання грошових фондів, але й відносини еквіва-

лентного обміну" [10, с. 109]. При цьому, в обох випадках головна увага приділялась вивченню суспільних фінансів (радянських фінансів, фінансів СРСР, соціалістичних фінансів) та їх ролі в економічному розвитку.

Разом з тим в західній фінансовій думці значна частина праць приділялась також дослідженню корпоративних фінансів. Свідченням результативності здобутків в цій галузі є присудження Нобелівської премії з економіки, зокрема, таким вченим, як Д. Тобіну ("За аналіз стану фінансових ринків і їх впливу на політику ухвалення рішень у сфері витрат, на становище з безробіттям, виробництвом і цінами", 1981 р.), Г. Марковіцу ("За створення теорії вибору портфельних інвестицій", 1990 р.) та Г. Міллеру ("За фундаментальний внесок у теорію фінансування корпорацій", 1990 р.), М. Скоулзу ("За розробку нового методу визначення вартості "вторинних" (похідних) паперів", 1997 р.) та Р. Мергону ("За роботи з ціноутворення на опціони і пасиви корпорацій", 1997 р.), Дж. Акерлофу, М. Спенсу та Д. Стігліцу ("За аналіз ринків з несиметричною інформацією", 2001 р.) [7, с. 131-135].

Розгляд сутності фінансів в сучасних зарубіжних виданнях економічної тематики нерозривно пов'язаний з питаннями бізнесу, фінансового менеджменту, функціонування фінансових ринків, тощо.

В сучасній вітчизняній фаховій літературі також відсутня єдність в розумінні економічного змісту "фінансів". На думку О. Д. Василика, "фінанси слід розглядати як економічну категорію, що відображає створення, розподіл і використання фондів фінансових ресурсів для задоволення потреб господарської діяльності, надання різноманітних послуг населенню з боку держави, забезпечення виконання державою її функцій" [5, с. 7].

Схожою є точка зору В. В. Венгера: "фінанси – це одна з конкретних історичних форм економічних відносин, функціонування яких пов'язано з об'єктивною необхідністю розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту з метою формування і використання централізованих і децентралізованих грошових фондів для виконання функцій і завдань держави" [6, с. 12]. В центрі такого підходу знаходиться держава та її фінансові потреби, при цьому автори не враховують інтереси інших суб'єктів фінансових відносин (підприємств, населення), і тому таке визначення є неповним.

Опарін В. М. визначає фінанси як "сукупність грошових відносин, пов'язаних з формуванням, мобілізацією і розміщенням фінансових ресурсів та з обміном, розподілом і перерозподілом вартості створеного на основі їх використання валового внутрішнього продукту, а за певних умов і національного багатства" [17, с. 5]. Близьким за зміст до даної дефініції є визначення колективу дослідників на чолі з Г. Г. Кірейцевим: "фінанси – це економічні відносини, що існують у сфері грошового обігу й обслуговують рух гро-

шових потоків", при чому цей рух не завжди є еквівалентним [1, с. 8].

В умовах ринкової економіки, на думку С. Л. Лондара, фінанси є "відповідним чином регульовані потоки коштів, які циркулюють у національній економіці і забезпечують здійснення процесів формування, розподілу, перерозподілу ВВП, а також національного доходу та національного багатства" [15, с. 45].

Згідно з запропонованою С. П. Захарченковим концепцією сутності фінансів останні "проявляючись у формі грошових відносин, за своїм змістом є цілеспрямованим рухом мінової вартості капіталу в грошовому виразі, що має знаковмісний в часі характер" [11, с. 51].

Найбільш ґрунтовною, на нашу думку, є позиція В. М. Федосова, який визначає фінанси як "економічні відносини, пов'язані з формуванням, розподілом і використанням централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів для виконання функцій та завдань господарюючих суб'єктів, а також будь-якої фізичної особи й суспільства загалом й забезпечення умов розширеного відтворення" [23, с. 4].

Таким чином питання сутності фінансів є досить дискусійним і у більшості випадків в основі їх змісту покладено економічні відносини, пов'язані з формуванням, розподілом та використанням грошових фондів на макро- та мікрорівнях. На цих рівнях і виникає конфлікт інтересів економічних суб'єктів, що породжує суттєві економічні проблеми. Саме досягнення соціального справедливості та рівності при розподілі багатства в суспільстві є ключовим в концепції ісламських фінансів.

Серед основних причин становлення ісламської економічної доктрини та відповідних їй фінансових положень відносять [8, с. 158]:

- звільнення від колоніального гніту, що обумовило розвиток національної ідеї в економічній, політичній та культурних сферах;
- прихильність більшої частини мусульманського населення до впровадження в економіку ісламських принципів, що забезпечують соціальну справедливість в суспільстві;
- неспроможність економічних систем західного типу забезпечити ефективність економічного розвитку держав, зокрема і мусульманських;
- зростання ефективності впровадження на глобальному рівні ісламських фінансових інструментів, що мають місце в діяльності ісламських банків.

Бертільо Ю. (Julius B. Bertillo) з Відкритого арабського університету та Саландо Ю. (Josefina Bertillo Salando) з Оманського коледжу менеджменту та технологій у спільному дослідженні "Principles and Practice of Islamic Finance Systems" виділяють 5 базових принципів ісламських фінансів [27, с. 10]:

1. **Заборона позичкового відсотку.** Заборона позичкового відсотку часто вважається центральним в

ісламській банківській системі. Наполягання на дотримання цього правила є похідним як від уривків з Корану, так і вчення Мухаммеда. Відповідно до цього практика сучасного банкінгу безпосередньо суперечать принципам ісламу, які суворо забороняють риба (відсотки або лихварство).

2. Розподіл прибутків та збитків. Дане положення впливає з принципу Мудараба, що домовленість між двома або більше сторонами, в якій одна зі сторін надає капітал іншій для здійснення виробничої діяльності з наступним поділом прибутку у наперед обумовленій пропорції. Незважаючи на те, що всі ризики, пов'язані з можливими збитками або банкрутством несе власник капіталу, його участь в управлінні фірмою мінімальна. У разі збиткової діяльності втрати підприємця виражаються тільки у витраченому часі та праці, тим не менше, він може бути притягнутий до відповідальності, якщо буде доведено, що збитки виникли внаслідок його некомпетентності, недбалості або навмисних дій. Фактично, сторона, що надала капітал, є власником підприємства, в той час як інша – його керуючим [13].

3. Розподіл ризиків. Іслам засуджує будь-які форми експлуатації, в тому числі і економічні. Позичковий відсоток виступає як несправедливий та експлуаторський інструмент, через який кредитор забезпечує отримання прибутку, в той час як позичальник може зазнати збитків. В практиці ісламського банкінгу ризики втрати капіталу розподіляються між кредитором та позичальником.

4. Заборона спекулятивних операцій та азартних ігор. Відповідно до цього поза законом є всі види азартних ігор та операції, пов'язані з невизначеністю. Надмірний ризик і невизначеність в угодах, які призводять до виграшу однієї сторони за рахунок необізнаності іншої називають Гарар.

Якщо в якому-небудь контракті присутній подібний елемент, контракт визнається недійсним. До таких договорів відносяться ті, що містять двозначні положення або умови яких залежать від настання або ненастання певної події. Також під категорію Гарара підпадають угоди, які передбачають купівлю-продаж товару, який під час укладення угоди не знаходиться у володінні продавця (незібраний врожай, невиловлена риба, товари, що знаходяться в дорозі), купівлю-продаж товару без вичерпної специфікації, продаж товару без пред'явлення існуючих дефектів або без зазначення точної ціни, продаж безнадійно хворої тварини і т.д.

З Гараром тісно пов'язане поняття Майсір, що означає будь-яку діяльність, спрямовану на отримання прибутку без продуктивного вкладення ресурсів, тобто невиробничий дохід. Серед прикладів угод, що містять гарар і майсір, можуть служити опціони, ф'ючерси, договори страхування та хеджування, гра на біржі або в казино [22].

5. Заборона неетичного використання коштів. Забороненими є діяльність пов'язана з виробництвом

алкоголю, азартними іграми, наркотиками та інші соціально безвідповідальні інвестиції.

Розвиток ісламських фінансів пов'язують з утворенням суттєвого позитивного сальдо торговельного балансу ісламських країн-експортерів нафти протягом 1973–1974 рр. та 1979–1980 рр., що зберігалось і надалі, тим самим підвищуючи конкурентоспроможність країн Перської затоки. Інтеграційні процеси між ісламськими країнами проходять швидше, ніж у Європі, що пов'язано із відсутністю мовних і культурних бар'єрів, приблизно однаковими ресурсними можливостями й економічними потенціалами країн, схожими проблеми, що виникають при розвитку економік за законами шаріату і т. д.

Перший ісламський ощадний банк-каса Mit Garm Bank виник у Єгипті в 1963 р. Він обслуговував периферійні райони країни, використовуючи збереження населення для видачі кредитів на основі спільної участі. Тоді ж подібний ісламський банк з'явився у Малайзії, аби мусульмани могли відкладати на хадж. Але фактичним початком розвитку ісламських банків вважається 1975 рік, коли в Саудівській Аравії був створений Ісламський банк розвитку, а в Об'єднаних Арабських Еміратах – Ісламський банк Дубаю [21, с. 14].

Центрами ісламських фінансів є такі країни (рис. 1) [14, 20]:

1. **Іран**, де взагалі немає банків західного типу. У 2009 р. на іранські банки припадало 40% загальних активів 100 найбільших ісламських банків, а Bank Melli Iran вважається найбільшим серед них. На Іран припадає \$235 млрд. ісламських фінансових активів. Згідно із рейтингом Top 500 Islamic Finance Institutions журналу The Banker, сім із перших 10 позицій займають іранські фінансові установи;

2. **Саудівська Аравія та ОАЕ**, на які припадає більше половини ісламських банківських активів країн Ради зі співробітництва країн Перської затоки;

3. **Бахрейн**, де сконцентровано найбільшу кількість ісламських банків – 35;

4. **Малайзія**, яка вважається інноваційним центром мусульманського фінансового світу (яскравим прикладом чого є новостворена спеціальна офшорна зона Лабуан) і випереджає в розвитку цієї сфери країни Перської затоки практично на десятиліття. Сьогодні в Малайзії є п'ять банків, які надають винятково ісламські фінансові послуги, а 14 іноземних банків, серед яких HSBC, Oversea-Chinese та Standard Chartered, пропонують послуги, які відповідають законам шаріату.

Протягом останніх десятиріч спостерігається активна експансія ісламських фінансових інститутів на ринки провідних країн світу. Перші такі структури були зареєстровані у Швейцарії ("Islamic Banking System International Holding") та Люксембурзі ("Islamic Finance House"). У 1982 р. саудівська інвестиційна компанія "Al-Baraka Investment Company"

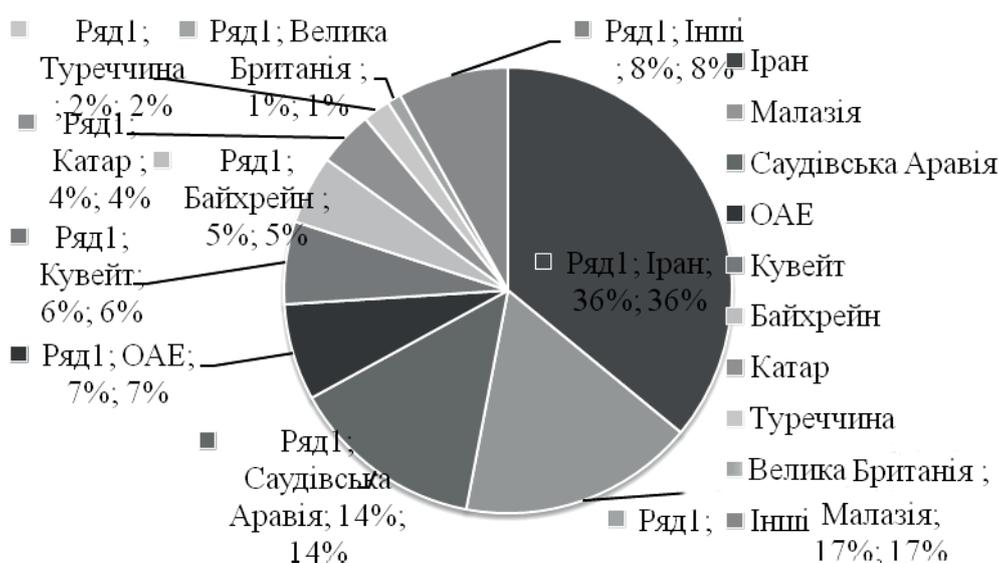


Рис. 1. Розподіл активів фінансових інститутів за підсумками 2011 року у розрізі країн [26]

придбала у Великобританії "Hargrave Securities" – організацію, яка мала ліцензію на здійснення діяльності по залученню вкладів населення. Згодом на її основі був створений ісламський банк "Islamic Bank of Britain", який у 2004 р. випустив свої акції на Лондонській фондовій біржі [16].

За межами країн поширення ісламу ісламські фінансові установи функціонують у формі інвестиційних компаній та фінансових груп. Перший ісламський банк на теренах країн СНД було створено в 2000 році – "Бадр-Форте Банк", що здійснював переважно фінансування торгівлі з країнами Азії та Африки.

В країнах СНД перший ісламський банк було відкрито у 2000 р. у Росії – "Бадр-Форте Банк", що здійснював переважно фінансування торгівлі з країнами Азії та Африки (до призупинення дії банківської ліцензії у грудні 2006 р.). Казахський "Банк ТуранАлем" (БТА) активно здійснює залучення ресурсів і фінансування із використанням ісламських інструментів. Зокрема у липні 2007 р. відбулося синдиковане запозичення на ринках Близького Сходу і Малайзії обсягом \$250 млн. На початку 2009 р. були прийняті поправки до казахського законодавства, що дозволили працювати з інструментами ісламського фінансування. Крім того у 2009 р. влада Казахстану заявила, що Міністерство фінансів за допомогою банку HSBC вперше в історії країни випустить ісламські облігації сукук.

Світовий ринок ісламських фінансових послуг, за оцінками аналітиків TheCityUK, збільшився у 2012 році на 20%, тобто до 1460 млрд. дол. США, і при таких темпах зростання до кінця 2014 року обсяг активів фінансових інститутів може перевищити 2 трлн дол. США (рис. 2).

В ісламському фінансовому секторі спостерігається значна концентрація капіталу саме у банківській системі (табл. 1).

В той же час значний науковий інтерес становить діяльність ісламських страховиків, обсяг страхових внесків яких динамічно зростає (рис. 3). З позиції мусульманських правознавців традиційне страхування суперечать нормам шаріату [25, с. 4], причиною чого є наявність в страхуванні вже згаданих елементів невизначеності (Гарар), лихварства (Ріба) та азарту (Мейсір) [4, с. 32]. Враховуючи об'єктивну необхідність надання страхового захисту в країнах, де більшість населення сповідують іслам, та положення мусульманського права, використовують такафул, що в перекладі з арабської означає "взаємне надання гарантій" [4, с. 21], що досить часто використовується в якості синонімів таких понять як "ісламське страхування" або "ісламська модель страхування".

Такафул передбачає розмежування акціонерів такафул оператора, що здійснює управління такафул фондом, та власне учасників цього фонду, розміщення коштів страхових резервів у дозволені шаріатом напрями та нагляд за діяльністю компанії спеціально створеного органу – шаріатської ради.

Найближчим часом діяльність ісламських фінансових інститутів може бути поширена і в Україні, особливо з огляду на їх активізацію в СНД. Водночас, комерційні банки, здатні створити відповідні структури на Півдні України та в Криму, де проживає чимала мусульманська община, сьогодні ще не готові прийняти ісламський банкінг. Тому є ризик, що ця маркетингова ніша тривалий час буде незаповненою відповідним видом послуг [21, с. 14].

Прихід капіталу з мусульманських країн у фінансовий сектор України є питанням часу – інтернаціоналізація господарювання в різних сферах є тому підтвердженням. Після останньої кризи стає очевидним, що отримувати додаткові ресурси із західних

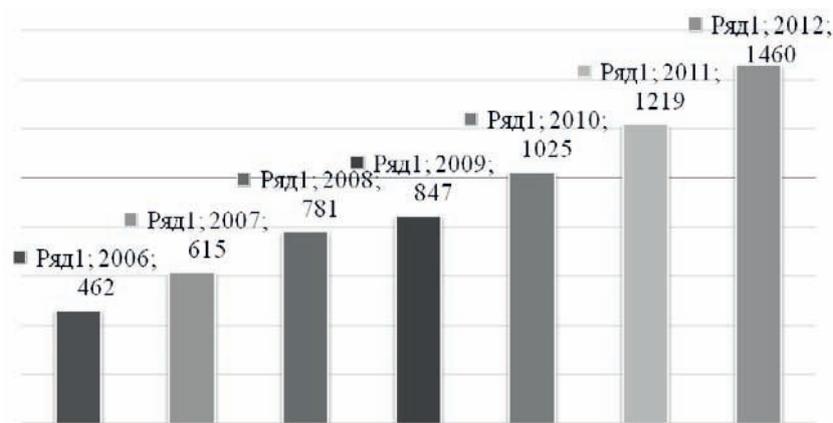


Рис. 2. Активи ісламських фінансових інститутів у 2006-2012 роках, млрд. дол. США [26]

Таблиця 1

Активи провідних ісламських фінансових установ протягом 2008-2012 рр. [26]

Установи	Роки					темп приросту 2012/2008, %
	2008	2009	2010	2011	2012	
Банки	720	777	943	1105	1326	+ 84,2%
Інвестиційні фонди	51	54	58	62	74	+45,1%
Страховики	8	13	21	26	31	+287,5%
Інші	1	3	3	26	28	+2700,0%
Всього	781	847	1025	1219	1460	+86,9%

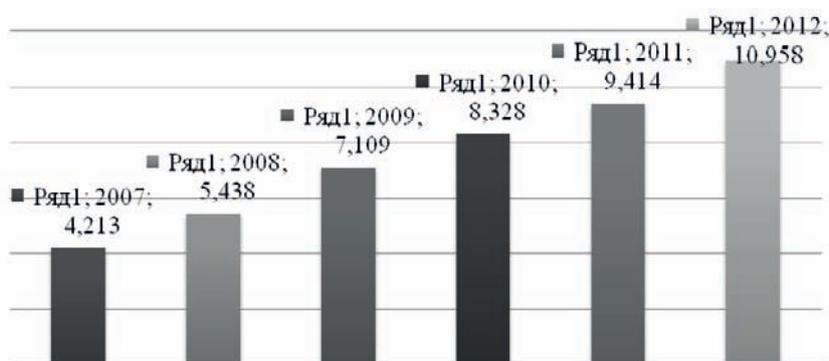


Рис. 3. Обсяг страхових внесків до ісламських страхових компаній в світі протягом 2007–2012 рр., млрд. дол. США [24]

ринків на фіксованій кредитній основі стає все більш проблематичним.

Незважаючи на значні успіхи виділяють і проблеми функціонування ісламської фінансової системи:

1) низький рівень капіталізації – середній розмір капіталу переважної частини ісламських банків не перевищує \$25 млн. – порівняно із західними банками [20, с. 5];

2) уніфікація застосовуваних фінансових інструментів, переважання великих, зокрема сімейних, власників-інвесторів у акціонерних капіталах, відсутність дрібних власників і спекулянтів, що свідчить про закритість та обмежену ліквідність ринків, де використовується ісламська фінансова модель;

3) ускладнений доступ до бізнес-інформації, що обмежує можливості проведення зацікавленою стороною аналізу якості фінансового менеджменту

ісламських фінансових установ, їх ризиків і структури активів. К. Рогофф зауважив, що “основною причиною, чому дефолт Dubai World був таким шокуючим, полягала у недостатності даних про фінанси ОАЕ” [19, с. 24]. Так наприкінці 2009 р. державна корпорація Дубаю “Dubai World” оголосила про призупинення сплати боргів обсягом 26 млрд. дол.;

4) брак належної нормативної бази, яка повинна враховувати вимоги діяльності в рамках фінансової системи іншої країни й водночас відповідати нормам шаріату [14, с. 15];

5) відсутність єдиних органів для керування ісламськими фінансовими інститутами, окрім Малайзії, де була створена Національна рада із Шаріату [12].

Відповідно до цього ісламські фінанси є особливим видом економічних відносин, пов’язаних з форму-

ванням, розподілом і використанням фондів грошових коштів з урахуванням положень мусульманського права та національних особливостей країн зони поширення Ісламу.

Висновки. Дослідження теоретичних та практичних аспектів функціонування фінансових систем країн зони поширення ісламу та їх глобального впливу покликане подолати низку актуальних соціально-економічних проблем. Альтернативні підходи до організації фінансових відносин та взаємодії їх учасників є відображенням культурних, релігійних, економічних та політичних традицій.

Подальша розробка даного питання передбачає вивчення конкретних напрямів адаптації даної моделі до вітчизняної практики та формування на відповідних рекомендацій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балаева Х. Страхование в Исламе / Х. Балаева // Роль финансовой системы в преодолении глобального экономического кризиса: Сборник научных трудов студентов факультета финансово-кредитных и международных экономических отношений / Под ред. проф. В.Г. Шубаевой. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 220 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://elibrary.finec.ru/materials_files/341517330.pdf
2. Беккин Р.И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук: специальность 08.00.14 "Мировая экономика" / Р.И. Беккин. – М.: Институт Африки РАН, 2009. – 50 с.
3. Беккин Р.И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика / Р.И. Беккин. – М.: Анкил, 2001. – 152 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mgimo.ru/files/15618/15618.pdf>
4. Василик О.Д. Теорія фінансів. – К.: НІОС – 2000. – 416 с.
5. Венгер В.В. Фінанси / В.В. Венгер. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 432 с.
6. Економічний олімп: лауреати Нобелівської премії з економіки 1969-2009 рр.: бібліогр. покажчик / ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"; уклад.: Т.О. Коноваленко, Р.О. Вайтешонок, І. Ю. Бойко; наук. ред. Т.В. Куриленко. – К.: КНЕУ, 2010. – с. 148.
7. Євдокимов В.В. Розвиток бухгалтерського обліку в умовах глобалізації: ісламська модель: монографія / В.В. Євдокимов, С.Ф. Легенчук, Д.О. Грицишен; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 419 с.
8. Журавлев А.Ю. Теория и практика исламского банковского дела / А.Ю. Журавлев. – М.: Институт востоковедения РАН, 2002. – 243 с.
9. Захарченко С.П. Обґрунтування концепції дослідження сутності фінансів / С.П. Захарченко // Фінанси України – 2009. – № 9. – С. 108-114.
10. Захарченко С.П. Финансы как целенаправленное движение меновой стоимости капитала / С.П. Захарченко // Бизнес Информ – 2010. – № 7. – С. 48-54.
11. Исламский банкинг в Малайзии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.islam.ru/pressclub/smi/qurgofin/>
12. Ісламські фінанси: Принципи і сучасні тенденції [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://islam.in.ua/4/ukr/full_articles/5623/visibletype/1/ ForceParentID/5623/TemplateName/articles_print/ParentIndexName/articles_id/index.html
13. Корнєєв В. Особливості діяльності та фінансові інструменти ісламських банків / В. Корнєєв // Вісник НБУ. – 2008. – № 9. – С.14–16.
14. Лондар С.Л. Вхідження України у світовий економічний простір та трансформація фінансових визначень / С.Л. Лондар // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 39-50.
15. Лондон – столиця ісламських фінансів [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://islam.com.ua/news/5074/#>.
16. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) / В.М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
17. Павлов В.В. Международный рынок исламского банковского капитала: становление и перспективы развития: автореф. дис. на соиск. учен. степ. д-ра экон. наук: 08.00.14 [Ин-т Африки РАН]. – М., 2004. – 26 с.
18. Рогофф К. Пределы возможностей Дубая / К. Рогофф // Инвестгазета. – № 48. – С. 24
19. Семенова Е. Особенности и перспективы развития исламской банковской деятельности / Е. Семенова // БИКИ. – 2007. – № 13. – С. 4–5.
20. Чугасв О.А. Ісламський банкінг та його фінансові інструменти в контексті концепції потенційної моделі фінансової системи / О.А. Чугасв, А.В. Чередниченко // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 3-4. – С. 13-16.
21. Що відрізняє ісламську економіку від усіх інших? [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://islam.in.ua/4/ukr/full_articles/5526/visibletype/1/ ForceParentID/5526/TemplateName/articles_print/ParentIndexName/articles_id/index.html
22. Юхименко П.І., Федосов В.М., Лазебник Л.Л. та ін. Теорія фінансів./ За ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К., 2010. – 576 с.
23. Global Takaful Insights 2013. Finding growth markets http://emergingmarkets.ey.com/wp-content/uploads/downloads/2013/10/EY_Global_Takaful_Insights_2013_EG0139_9Oct13.pdf
24. Insurance in emerging markets: overview and prospects for Islamic insurance / Swiss Re // Sigma. – 2008. – № 5. – 52 p. [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://media.swissre.com/documents/sigma5_2008_en.pdf
25. Islamic finance [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.thecityuk.com/assets/Uploads/Islamic-finance-2013-F.pdf>
26. Julius B. Bertillo Principles and Practice of Islamic Finance Systems / Julius B. Bertillo, Josefina Bertillo Salando [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://papers.ssrn.com/>

УДК 339.137.2

СВЕРДАН М.М., к.е.н.

м. Київ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ОЗНАКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Анотація: У статті проводиться теоретичне дослідження питання конкурентоспроможності національної економіки як одного з чинників забезпечення економічної безпеки. Головна увага зосереджена на механізмах функціонування економіки та засобах підвищення її конкурентоспроможності. Розглянуто основні показники оцінки конкурентоспроможності економіки.

Ключові слова: економіка, конкурентоспроможність, економічна безпека.

Аннотация: В статье проводится теоретическое исследование вопроса конкурентоспособности национальной экономики как одного из факторов обеспечения экономической безопасности. Главное внимание сосредоточено на механизмах функционирования экономики и средствах повышения ее конкурентоспособности. Рассмотрены основные показатели оценки конкурентоспособности экономики.

Ключевые слова: экономика, конкурентоспособность, экономическая безопасность.

Abstract: The article presents a theoretical study on the competitiveness of the national economy as a factor of economic security. The main attention is focused on the mechanisms of functioning of the economy and means to improve its competitiveness. The main indicators for assessing the competitiveness of the economy are showed.

Key words: economy, competitiveness, economic security.

Постановка проблеми. Основною передумовою досягнення стратегічних цілей, зміцнення політичної та економічної ролі кожної країни у світовому господарському співтоваристві є забезпечення невинного зростання її конкурентоспроможності. В сучасному світі, який стрімко глобалізується, здатність швидко адаптуватися до міжнародної системи конкуренції стає найважливішою умовою сталого й успішного розвитку кожної держави. Конкурентоспроможність є одним з базових показників ідентифікації економічної незалежності та національного економічного суверенітету кожної країни, індикатором її стійкості у контексті економічної безпеки [10; 13].

Входження національної економіки до системи світогосподарських зв'язків та відносин породжує об'єктивну необхідність істотного підвищення її конкурентоспроможності. Глобалізація економіки суттєво модифікує процеси конкуренції на світових ринках в умовах їх зростаючої лібералізації та транснаціоналізації, що робить конкурентне середовище доволі відкритим для активних дій зовнішніх ринкових суб'єктів. За таких умов уже неможливо уявляти собі результативну політику підвищення конкурентоспроможності виключно як результат політики окремо взятої країни. Ця політика все більше обумовлюється взаємодією національної економіки з різними міжнародними інституціями, а спосіб такої взаємодії визначає характер та напрями розвитку потенціалу конкурентоспроможності національної економіки.

Конкурентоспроможність національної економіки – це спроможність економічної системи забезпе-

чувати за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників соціально-економічну оптимальність, яка проявляється у високому суспільному ефекті. Вона характеризується з таких позицій: (1) ресурсного (технологія, наявність капіталу для інвестування, чисельність і кваліфікація людських ресурсів, наявність природних ресурсів, економіко-географічне положення країни); (2) факторного (динаміка зростання національної економіки, що є базою для зміни позицій країни на світових ринках); (3) рейтингового (інтегральне відображення стану економіки за допомогою системи макропоказників, на зразок експортного потенціалу, рівня цін, рівня життя, валових інвестицій, якості роботи державних інституцій).

Механізми посилення національної конкурентоспроможності сприяють підвищенню економічного потенціалу економіки, створюють системи захисту від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, роблять її більш стійкою, що в підсумку формує високий рівень національної економічної безпеки [11; 14].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах все більше уваги приділяється питанням забезпечення національної економічної безпеки. Значною мірою це обумовлено специфікою функціонування економіки кожної країни в переплетеній мережі світогосподарських міжнародних відносин. Глобалізація світової економіки може одночасно справляти як позитивний, так і негативний вплив на стан національної економіки у світовій господарській системі. Одні країни спроможні отримувати від цього значні переваги, а інші, натомість, можуть зазнавати

істотних деструктивних трансформацій. Зростає рівень ризику втрати економікою стабільних економічних позицій. Водночас, посилюється загроза істотного зниження національної економічної безпеки у значних масштабах [12; 15].

Питання економічної безпеки достатньо розкриті у вітчизняних дослідженнях [1; 6; 9]. В цих роботах розкриті основні типи ризиків та загроз стабільному функціонуванню національної економіки, а також відображено стратегічні напрями та механізми збереження сталого економічного стану, його розвитку та зміцнення. Одним із таких важелів є адекватна конкурентна політика держави, яка визначає позицію національної економіки на рівні світової господарської системи.

Конкурентна політика передбачає нарощування потенціалу національної економіки, оптимізації його раціонального використання з метою досягнення високоєфективних показників. Значний перелік різноманітних аспектів дії конкурентної політики у контексті всебічного забезпечення національної економічної безпеки висвітлено у науково-дослідницьких працях [5; 7; 8].

Постановка завдання. Метою пропонованого дослідження виступає аналітичний синтез впливу конкурентної політики на перспективи розвитку економіки, досягнення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки для зміцнення ресурсного потенціалу її функціонування і стійкості під впливом глобально-ринкових ризиків і загроз, що в підсумку забезпечує високий рівень її стабільної та безпеки.

Дослідження проблеми підвищення світового рейтингу економіки України вважається є актуальним, оскільки для розробки стратегії економічного розвитку країни в глобальній конкуренції, необхідно розуміти зміст та значення такої фундаментальної економічної категорії, як конкурентоспроможність.

Виклад основного матеріалу. За визначенням Європейської економічної комісії ООН, для досягнення високого рівня конкурентоспроможності країни мають виконуватися такі умови (принаймні – їх частина): (1) експортери мають зберігати та збільшувати свою частку на зовнішніх ринках; (2) на продукцію з високою доданою вартістю і сучасні технології має припадати частка експорту, що постійно зростає; (3) повинна збільшуватись середня питома вартість експорту країни.

Для характеристики конкурентоспроможності національної економіки часто використовують модель життєвого циклу факторів, яка включає: (1) стадію факторів виробництва; (2) стадію інвестицій; (3) стадію нововведень; (4) стадію нагромадження. На першій стадії джерелами конкурентоспроможності країни є фактори виробництва (дешева робоча сила та сировина, місткий споживчий ринок); домінує цінова конкуренція. На другій стадії активізується соціальна складова економічного зростання, де на перший план виходить інвестування в розвиток освіти та нових технологій, розвиток інформаційної інфраструктури. На третій стадії основним джерелом конку-

ренції є інноваційні технології. До нових конкурентних переваг можна віднести: (1) інвестиції в освіту; (2) розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій; (3) зростання витрат на НДДКР; (4) розширення доступу компаній до венчурного капіталу; (5) якість управління країною та компаніями; (6) ефективну політику залучення прямих іноземних інвестицій; (7) кількість і якість людських ресурсів, зайнятих у галузях знання.

Державне регулювання національної економіки в кінцевому підсумку спрямовано на підвищення конкурентоспроможності держави. Можна дати декілька визначень конкурентоспроможності національної економіки.

Конкурентоспроможність країни – здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства й забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення. Найважливіша передумова конкурентоспроможності країни – активна діяльність держави, яка визначає і здійснює стратегію конкурентоспроможності, встановлює "правила гри" ринкових відносин [2, с. 814].

Конкурентоспроможність національної економіки – економічна категорія, що характеризує здатність економічної системи забезпечувати досягнення економічними суб'єктами країн, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників [4, с. 13].

Національна конкурентоспроможність – це можливість країни в умовах вільних та прозорих ринкових відносин виробляти товари й послуги, що відповідають вимогам міжнародних ринків, а також підтримувати й протягом довгого часу підвищувати реальні доходи свого населення.

Конкурентоспроможність національної економіки – це обумовлене економічними, соціальними й політичними чинниками стійке становище країни на внутрішньому й зовнішньому ринках, здатність країни виробляти товари й послуги, що відповідають міжнародним стандартам.

Підвищення конкурентоспроможності національного господарства загалом вимагає створення відповідних соціально-економічних, правових й організаційних умов, включаючи формування конкурентоспроможних систем корпоративного й державного управління. Головний показник конкурентоспроможності країни на світовому ринку – рівень ефективності використання всіх економічних ресурсів і насамперед праці.

Практика економічно розвинених країн світу свідчить, що основою сучасної конкурентоспроможності є інновації – техніко-технологічні, організаційні, структурні, інституціональні, які створюють конкурентні переваги й дозволяють країнам досягти певного суспільного розвитку. Процеси розроблення й впровадження того або іншого виду інновацій тісно

взаємозв'язані, взаємозалежні й не можуть існувати автономно. Тому головною метою економічної політики України має стати вирішення задачі підвищення її конкурентоспроможності на інноваційних основах та створення для цього відповідних умов [3].

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки потребує створення потужної рушійної сили, яка б спрямовувала й підтримувала нарощування високоєфективного експортного потенціалу. Роль цієї рушійної сили повинен відігравати інноваційно-інвестиційний процес, що постійно поєднується, синхронізується з розвитком інтеграційних та соціальних перетворень в суспільстві.

Проблема конкурентоспроможності національної економіки займає одне з визначальних місць у макроекономічній політиці розвинених країн світу. Насамперед, це пов'язано з тим, що конкурентоспроможність можна вважати основною властивістю, яка вимагається від будь-якого економічного суб'єкта незалежно від національного або міжнародного рівня його функціонування.

Конкурентоспроможність національних економік у системі світового господарства оцінюють здебільшого на основі моніторингу бізнес-клімату, рівня економічної свободи, якості та ефективності державного управління, ступеня глобалізації економіки, рівня розвитку людського потенціалу, потенціалу зовнішніх запозичень, рівня корумпованості суспільства тощо [16].

В умовах глобалізації вагомим значення набуває посилення конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Для ефективної інтеграції національної економіки у світову, необхідно досягнути високого рівня конкурентоспроможності самої країни і окремих її суб'єктів господарювання. Підвищення конкурентоспроможності економіки та перехід на інноваційний шлях розвитку є ключовим завданням державної політики. У міжнародному торговельному та економічному просторі ключовими показниками визначення конкурентоспроможності держави виступають відповідні індикатори, що формуються на основі рейтингового оцінювання.

Для вимірювання глобальної конкурентоспроможності України як правило використовуватися загальновідомі глобальні економічні індекси, а саме: (1) індекс глобальної конкурентоспроможності; (2) індекс економічної свободи; (3) індекс легкості ведення бізнесу; (4) індекс глобалізації; (5) індекс розвитку людського потенціалу; (6) індекс сприйняття корупції.

Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) визначається з 2004 року Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), незалежною і неприбутковою міжнародною організацією, створеною в 1971 р. в Женеві для поліпшення стану світової економіки. Індекс глобальної конкурентоспроможності також називається часто індексом зростання конкурентоспроможності або індексом інноваційної сприйнятливості країни Його автор, професор Колум-

бійського університету Ксав'є Сала-і-Мартін. Глобальна конкурентоспроможність оцінюється за такими параметрами: якість інституцій, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, конкурентоспроможність компаній, розмір ринку та інноваційний потенціал. Для більшого розуміння значення цього індексу слід зрозуміти його економічну та методичну сутність. Так, всесвітній економічний форум визначає національну конкурентоспроможність як здатність країни та її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання, які б відзначалися певною стійкістю в середньостроковій перспективі. Індекс повинен використовуватися державами, що потребують зростання власної конкурентоспроможності або намагаються зберегти відповідний її рівень, в якості певного інструменту для визначення та аналізу ключових проблем в економіці та управлінні. Важливо відмітити, що індекс глобальної конкурентоспроможності є кумулятивним показником, в якому невідповідність навіть одного з елементів призводить до погіршення комплексного значення.

Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom, IEF) встановлюється американським дослідницьким центром "Фонд спадщини" (The Heritage Foundation) з 1995 р. Експерти Фонду визначають економічну свободу як "відсутність урядового втручання або перешкод виробництву, розподілу і споживанню товарів і послуг, за винятком необхідного громадянам захисту і підтримки свободи як такої". Індекс економічної свободи базується на 10-ти індексах, які оцінюються за шкалою від 0 до 100, причому, показник 100 відповідає максимальній свободі. Ступінь свободи економіки розраховується за середнім арифметичним десяти різних показників: (1) свобода бізнесу; (2) торгівлі; (3) фінансового сектору; (4) інвестицій; (5) праці; (6) монетарної та фіскальної свободи; (7) гарантії прав власності; (8) розмір бюрократичного апарату і ступеня захисту від корупції.

Індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index) – індикатор, що визначається Світовим банком, на основі вивчення законів і положень, що впливають на процес ведення бізнесу, в 185 країнах, із залученням фахівців у галузі юриспруденції, права, економіки, а також урядових чиновників. Індекс легкості ведення бізнесу базується лише на вивченні та квантифікації законів, постанов та правил, що стосуються ведення підприємницької діяльності. Індекс не враховує загальні умови, такі як інфраструктура, інфляція та злочинність. Загальний індекс базується на десяти внутрішніх індикаторах: (1) початок бізнесу – процедури, час, витрати та мінімальний капітал для заснування підприємства; (2) робота з дозволами на будівництво – процедури, час та витрати на будівництво складу; (3) електрифікація будівель –

процедури, час та витрати на електрифікацію новобудови; (4) реєстрація майна – процедури, час та витрати на реєстрацію комерційної нерухомості; (5) отримання кредиту – міць юридичних прав, глибина кредитної інформації; (6) захист прав інвесторів – відкритість фінансових показників, відповідальність керівництва та легкість судових позовів від інвесторів; (7) сплата податків – кількість податків, час на підготовку податкових звітів, загальний податок як частка прибутку; (8) міжнародна торгівля – кількість документів, витрати та час необхідний для експорту та імпорту; (9) забезпечення контрактів – процедури, час та витрати на примушення сплати боргу; (10) закриття підприємства – відсоток відшкодувань, час та додаткові витрати на закриття неплатоспроможної фірми.

Паралельно використовується індекс конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index, BCI), який визначає рівень продуктивності та ефективності компаній і галузей.

Індекс глобалізації (KOF Index of Globalization) – рейтинг країн за мірою їхніх глобальних зв'язків, інтеграції та незалежності в економічній, соціальній, технологічній, культурній, політичній та екологічній сферах. Рейтингова позиція країни визначається після з'ясування позицій країни по 24 показниках, які об'єднані у три категорії: (1) економічна глобалізація (торгівля, інвестиції, бар'єри на імпорт, середній рівень тарифів, податки на міжнародну торгівлю, обмеження рахунку); (2) соціальна глобалізація (телефонний трафік, надсилання грошей, міжнародний туризм, іноземне населення, міжнародні листи, кількість користувачів Інтернету, телебачення, торгівля газетами, кількість "Макдональдсів", торгівля книгами); (3) політична глобалізація (посольства в країні, членство в міжнародних організаціях, участь в місіях Ради безпеки ООН, міжнародні домовленості).

Індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index, HDI) – індекс для порівняльної оцінки бідності, грамотності, освіти, середньої тривалості життя й інших показників країни. Індекс був розроблений у 1990 році пакистанським економістом Махбубом ель Хаком і використовується з 1993 року ООН в щорічному звіті щодо розвитку людського потенціалу. Індекс розвитку людського потенціалу є інтегральним показником, що включає три основні показники: (1) середня очікувана тривалість життя при народженні в країні; (2) рівень освіченості дорослого населення та коефіцієнт тих, хто отримує освіту у початкових, середніх і вищих навчальних закладах; (3) внутрішній валовий продукт (ВВП) країни. За оцінками індексу, країни поділяються на чотири категорії: (1) держави з дуже високим рівнем розвитку; (2) високим рівнем розвитку; (3) середнім рівнем розвитку; (4) низьким рівнем розвитку.

Індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI) – щорічний рейтинг країн світу, що складається організацією Transparency

International з 1995 року. Індекс базується на декількох незалежних опитуваннях, у котрих беруть участь міжнародні фінансові та правозахисні експерти, в тому числі з Азійського та Африканського банків розвитку, Світового банку та міжнародної організації Freedom House. Індекс є оцінкою від 0 (найвищий рівень корупції) до 100 (відсутність корупції).

Кожна група індексів визначає водночас ступінь захищеності економіки та рівень економічної безпеки країни. Конкурентоспроможність країни на світовому ринку залежить від: (1) високого рівня внутрішнього конкурентного середовища, лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, рівень якої залежить від кількості укладених двосторонніх угод з країнами-торговельними партнерами та участі України в роботі міжнародних і європейських організацій; (2) формування інноваційної економіки, що, в свою чергу, підвищить конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових товарних ринках.

Для стабільного становища країни на світовому ринку необхідною умовою є підтримання економіки, соціальної політики та інфраструктури країни на високому рівні. Не зважаючи на досить вагомий природний, інтелектуальний та інноваційний потенціал, Україна не використовує свої конкурентні переваги через відсутність незалежної структури виробництва, низьку якість державного управління та прояви корупованості на вітчизняному ринку.

Таким чином, факторами конкурентоспроможного розвитку національної економіки є: орієнтація державної політики на консолідацію суб'єктів економічних відносин; ефективна реалізація економічного інструментарію державного регулювання економіки; адаптація міжнародних правових норм конкурентного права до національних умов; активізація інструментарію інноваційної політики; реалізація політики інтелектуалізації соціально-економічного розвитку, яка сьогодні є джерелом економіки знань і формує конкурентні переваги на перспективу.

Висновки. Для України визначальним чинником розвитку та підвищення конкурентоспроможності все далі стає структурно-інноваційне вдосконалення виробництва. Тому державна політика забезпечення конкурентоспроможного розвитку України має базуватися на підтримці структурних пріоритетів, створенні рівних умов конкуренції, захисті прав власності, розвитку людського капіталу, особливо в галузі продукування та використання знань, приведення системи стандартизації у відповідність до вимог міжнародних організацій стандартизації.

Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України в сучасних умовах перетворилась у життєво важливу проблему, оскільки від можливості країни виробляти і продавати конкурентоздатну продукцію на світових ринках залежить її здатність забезпечувати національну безпеку, реальний суверенітет, добробут та розвиток громадян. Реа-

лізація цієї стратегічної мети має відбуватися через формування інноваційної й водночас соціально орієнтованої моделі економічного розвитку, створення ефективної ринкової системи, адаптованої до викликів світових ринків через подальше якісне трансформування економічних відносин.

Конкуренція – один з найважливіших елементів ринкового механізму. Здатність економіки функціонувати у ринкових умовах об'єктивно визначає рівень її конкурентоспроможності.

Сьогодні конкурентоспроможність країни розглядається як одна з найвпливовіших концепцій економіки розвитку та практичної політики, оскільки не лише охоплює суто економічні показники, а й оцінює економічні наслідки важливих для стабільного зростання неекономічних явищ, таких, як якість політичних процесів і управління суспільством, рівень освіти, наукова база, верховенство закону, культура, системи цінностей та інформаційна інфраструктура.

В основі формування конкурентоспроможності країни лежить агрегування різних показників, отриманих експертним та аналітичним шляхом: макроекономічних показників розвитку національної економіки, показників ефективності функціонування уряду, умов для розвитку підприємництва, розвитку всіх елементів інфраструктури, ефективності зовнішньоекономічної діяльності, рівня життя населення тощо.

Міжнародний інститут менеджменту (Швейцарія) сформулював сутність конкурентоспроможності на рівні національної економіки у вигляді так званих "золотих правил": стабільне та передбачуване законодавство; гнучка структура економіки; інвестиції у традиційні та технологічні інфраструктури; стимулювання приватних заощаджень та внутрішніх інвестицій; агресивність експорту та привабливість внутрішнього ринку; якість, гнучкість та прозорість управління та адміністрування; взаємозалежність заробітної плати, продуктивності праці та податків; скорочення розриву між мінімальними та максимальними доходами, зміцнення середнього класу; інвестиції в освіту та підвищення кваліфікації; баланс переваг глобалізації економіки та національних особливостей.

Розроблення стратегії підвищення конкурентоспроможності національної економіки передбачає: (1) забезпечення позитивних структурних перетворень на інноваційній основі за рахунок випереджального розвитку високотехнологічних галузей і виробництва наукоємної, енергозберігаючої, експортноорієнтованої продукції, створення умов для гармонійного поєднання науково-технологічного й підприємницького середовища; (2) концентрацію матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів на реалізацію пріоритетів інноваційного розвитку; (3) створення інституціональних умов для інноваційної діяльності; (4) розвиток наукоємних високотехнологічних виробництв шляхом створення об'єднань вітчизняних підприємств, а також розвиток виробничої кооперації

з фірмами розвинутих країн; (5) розвиток інфраструктури інноваційної економіки (створення технопарків, бізнес-інкубаторів, кластерів підприємств); (6) стимулювання розвитку венчурного капіталу, лізингу, впровадження ефективних механізмів підтримки інноваційних проєктів у сфері малого бізнесу; (7) забезпечення соціальної орієнтації структури інноваційної економіки на основі розвитку внутрішнього ринку, підвищення споживчого попиту на наукоємну продукцію, нарощування інвестицій в розвиток інтелектуального капіталу; (8) підтримку національних корпорацій, які передбачають інтеграцію в світовий науково-технологічний простір; (9) професіоналізацію ринкової, соціальної та державної діяльності, укріплення довіри між суб'єктами суспільного економічного й політичного життя.

ЛІТЕРАТУРА

1. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: Монографія / Б.В. Губський. – К.: Укрархбудінформ, 2001. – 121 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000 – 864 с.
3. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави в нестабільних ринкових економічних системах / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 1999. – 144 с.
4. Жаліло Я.А. Конкуентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк; за ред. Я.А. Жаліло. – К.: КНІСД, 2005. – 388 с.
5. Кваснюк Б. Конкуентоспроможність національної економіки / За ред. д-ра екон. наук Б.С. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
6. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економічного прогнозування; кер. проєкту Гесць В.М. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
7. Крючкова І.В. Конкуентоспроможність економіки України / за ред. І.В. Крючкової. – К.: Основа, 2007. – 488 с.
8. Лагутін В.Д. Конкуентоспроможність національної економіки / В.Д. Лагутін, В.А. Романенко, Ю.М. Уманців; за ред. В.Д. Лагутіна. – К.: Київ нац. торг. екон. ун-т., 2011. – 296 с.
9. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
10. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення. Монографія / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко // НАН України, Ін-т Економіки та промисловості. – Донецьк, 2006. – 408 с.
11. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: Монографія / Г.А. Пастернак-Таранушенко. – К.: Київський економічний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
12. Предборський В.А. Економічна безпека держави: Монографія / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 391 с.
13. Система економічної безпеки держави / Під заг. ред. Сухорукова А.І. / НІПМБ при РНБОУ. – К.: ВД "Стилос", 2009. – 685 с.
14. Шевченко Л.С. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха. – Х.: Право, 2009. – 310 с.
15. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
16. Шнипко О.С. Конкуентоспроможність України в умовах глобалізації / О. С. Шнипко. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2009. – 456 с.

УДК 316.455

ХМУРОВА В. В.,

НОВАК О. С.

м. Київ

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ

Анотація: У статті розкрито природу поняття конфлікту; досліджено причини їх виникнення та вплив на діяльність підприємства; узагальнено методи управління конфліктами на підприємствах сфери послуг. У процесі дослідження було оцінено конфліктний стан підприємства, побудовано карту ліній конфліктів між працівниками окремих відділів та посад.

Ключові слова: конфлікт, управління конфліктами, лінії конфліктів, конструктивний конфлікт, деструктивний конфлікт.

Аннотация. В статье раскрыта природа понятия конфликта; исследованы причины их возникновения и влияние на деятельность предприятия; обобщены методы управления конфликтами на предприятиях сферы услуг. В процессе исследования было оценено конфликтное состояние предприятия, построена карта линий конфликтов между работниками отдельных отделов и должностей.

Ключевые слова: конфликт, управление конфликтами, линии конфликтов, конструктивный конфликт, деструктивный конфликт.

Abstract. Nature of concepts of conflict in-process exposed; reasons of their origin and influence are investigational on activity of enterprise; management methods are generalized by conflicts. In the process of research the conflict state of enterprise was appraised, the map of lines of conflicts is built between the workers of separate departments and positions.

Key words: conflict, management by conflicts, lines of conflicts, structural conflict, destructive conflict.

Постановка проблеми. Кожен менеджер, керівник щодня стикається з конфліктами або протиріччями в процесі управління організацією. Не існує єдиної думки відносно ролі конфліктів в організації. Існують протилежні думки: з одного боку науковці стверджують, що конфлікт негативно позначається на функціонуванні організації, дестабілізує її, призводить до стресів співробітників. Інші спеціалісти вважають, що конфлікти чинять позитивний вплив на діяльність організації, оскільки конфлікт дозволяє організації розвиватися, виходити на нові рубежі ринку, а це дозволяє співробітникам професійно і духовно розвиватися. Цілком справедливо визначити, що конфлікти в організації чинять двояку дію на неї: конфлікт може як зруйнувати організацію, так і згуртувати її. Отже, сучасному керівникові треба уміти контролювати конфлікти і управляти ними. Наявність актуальної, ефективною і об'єктивною системи управління процесами конфліктів дозволить не лише уникнути їх негативного впливу, але і направити їх на благо організації. Актуальність теми управління конфліктами обумовила написання даної статті.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вживання терміну "конфлікт" зустрічається при розробці проблем психології особистості, у загальній, медичній, соціальній психології, психотерапії, педагогіці, політології, економіці. Конфлікти розглядаються західними психологами переважно в руслі традицій психоаналітичного представлення про природу індивіда (К. Хорні, Г. Саллівен, Є. Берн), з позицій когнітивної психології (К. Левін), з біхевіористської

позиції (К. Л. Хялп), з позицій рольових підходів (Т. Сарбін, У. Гуд, Т. Ньюком, У. Мейсон і ін.). Відомі такі теорії конфліктів, як теорія структурного балансу Ф. Хайдера, структурно-функціональний підхід Т. Парсонса, теорія соціального конфлікту Л. Козера, теорія конфліктології У. Ф. Лінкольна, когнітивна теорія М. Дойча, теорія стратегії поведінки в конфліктній ситуації К. Томаса. У зв'язку з такою різноманітністю теорій, присвячених проблемам конфліктів, автори пропонують велику кількість визначень цього поняття, які залежать і від їхньої точки зору на природу біологічного й соціального, і від погляду на конфлікт як на особистісне або масове явище, і т.д.

Мета статті – вивчення та розробка шляхів удосконалення системи управління конфліктами на сервісному підприємстві.

Виклад основного матеріалу. У сучасній літературі існує безліч визначень поняття конфлікту. Розглянемо кілька основних трактувань з точки зору економіки, зокрема менеджменту – табл. 1.

Сучасна наука розглядає конфлікт не тільки в негативному, але й у позитивному ключі: як спосіб розвитку організації, групи й окремої особистості, виділяючи в суперечливості конфліктних ситуацій позитивні моменти, пов'язані з розвитком і суб'єктивним осмисленням життєвих ситуацій.

Як вважає Ф. Глазл, багато англо-американських авторів роблять упор у своїх визначеннях на протиріччя цілей або інтересів, які переслідують сторони, але не дають чіткого визначення поняття "конфлікт".

Із усіх визначень дефініції “конфлікт” виникає низка питань. Які протиріччя є значимими та що таке протиріччя взагалі й чому вони відрізняються від конфліктів? Конфлікт найчастіше розглядається як конкуренція в задоволенні інтересів. На питання “Яку ситуацію можна назвати конфліктною?” відповідає теорема Томаса: якщо ситуації визначаються як реальні, то вони реальні по своїх наслідках, тобто конфлікт стає реальністю тоді, коли він сприймається як конфлікт хоча б однією зі сторін [7].

Конфлікт також може розглядатися як стан потрясіння, дезорганізації стосовно попереднього розвитку й, відповідно, як генератор нових структур. У цьому визначенні М. Робер і Ф. Тильман вказують на сучасне розуміння конфлікту як позитивного явища.

Дж. Фон Нейман і О. Моргенштейн визначають конфлікт як взаємодію двох об’єктів, що володіють

несумісними цілями й способами досягнення цих цілей. У якості таких об’єктів можуть розглядатися люди, окремі групи, армії, монополії, класи, соціальні інститути тощо, діяльність яких так чи інакше пов’язана з постановкою та розв’язком завдань організації та управління, із прогнозуванням і прийняттям рішень, а також із плануванням цілеспрямованих дій.

Отже, протиріччям можна вважати діалог, тобто мовну дію, коли висловлюються відмінності сторін. Конфліктом можна вважати будь-які мовні дії сторін, спрямовані на завдання збитків будь-якого роду протилежній стороні. Понятійна схема, що характеризує сутність конфлікту повинна охоплювати чотири основні характеристики: структуру, динаміку, функції та управління конфліктом [7].

Надалі наведемо стадії конфлікту – рис. 1.

Таблиця 1.

Визначення поняття конфлікту на підприємстві

№ п/п	Автори [джерело]	Трактування поняття
1	Тирпак І.В, Тирпак В.І, Жуков С.А [1], Красовський Ю.Д [2]	Конфлікт – це відсутність згоди між двома або більшою кількістю сторін, які можуть бути конкретними особами або групами. Кожна сторона робить усе можливе, щоб була прийнята саме її точка зору або ціль, і заважає іншій здійснювати аналогічні кроки. Конфлікт може бути дисфункціональним і приводити до зниження особистого задоволення, групового співробітництва та ефективності підприємницької структури, діяльності організації у цілому.
2	Подопригора М.Г [3], Алесинська Т.В., Дейнека Л.Н, Проклін А.Н., Фоменко Л.В., Таратова А.В. и др. [4, 5]	Конфлікт – це відсутність згоди між двома або більш сторонами. Менеджер згідно зі своєю роллю перебуває звичайно в центрі будь-якого конфлікту в організації й покликаний вирішити його всіма доступними йому способами. Керування конфліктом є однієї з найважливіших функцій керівника.
3	Горфінкель В.Я. [6]	З одного боку, конфлікт – це сигнал того, що відбулося щось негарне у відносинах між людьми, якісь розбіжності, з іншого боку – конфлікт, розбіжності дозволяють виявити хвору, слабку ланку в ланцюзі виробничих або особистісних відносин колективу організації.
4	Шилін М.В [7]	Конфлікт – це найбільш гострий спосіб дозволу протиріч в інтересах, цілях, поглядах, що виникає в процесі соціальної взаємодії, що укладається в протидії учасників цієї взаємодії, що й звичайно супроводжується негативними емоціями, що виходять за рамки правил і норм. Конфлікти є предметом вивчення науки конфліктології.
5	Гаген А.Д [6]	Конфлікт – це зіткнення двох або більш сильних мотивів, які не можуть бути задоволені одночасно. Психологічно конфлікт пов’язаний із тим, що ослаблення одного мотивуючого стимулу веде до посилення іншого й потрібна нова оцінка ситуації. Конфлікти можуть нести як позитивний, так і негативний ефект.
6	Непомнящий Є.Г. [8]	Конфлікт – це зіткнення інтересів та ліній поведінки.

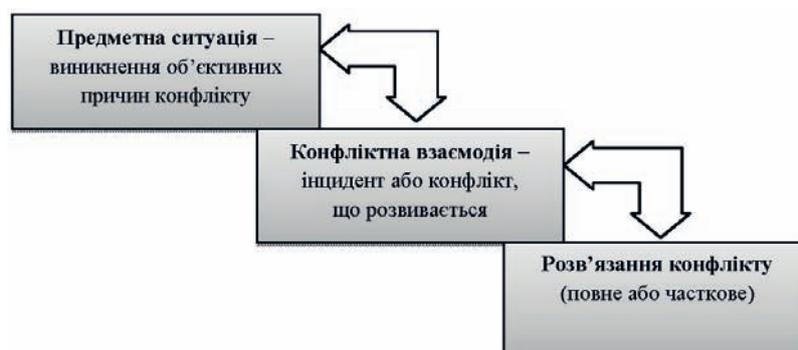


Рис. 1. Стадії конфлікту, [7]

Розглядаючи стадії конфлікту можна виділити основні етапи процесу конфлікту [3]:

1) прихована стадія: протиріччя не усвідомлюються учасниками конфлікту, існує явне або неявне невдоволення ситуацією;

2) формування конфлікту: формуються протиріччя, висуваються вимоги (формальні лідери, конфліктна група);

3) інцидент – подія, що активізує дії учасників конфлікту;

4) активні дії сторін;

5) завершення конфлікту – процес, результат якого залежить від зусиль усіх учасників конфлікту; можливими моделями завершення конфлікту є: вигреш – програш; вигреш – вигреш; програш – програш;

6) Вплив наслідків конфлікту. Конфлікт може виявляти як позитивний вплив на діяльність організації (фірми), так і негативний.

Розглянемо причини, що викликають виникнення конфлікту, – всі причини можна розділити на три групи [7]:

1) Індивідуальні характеристики людини відіграють важливу роль у процесі конфлікту. Часто саме відмінності в цінностях, сприйняттях і судженнях, відносинах і переконаннях людей можуть виявитися причиною виникнення конфліктної ситуації. Реальним джерелом конфлікту можуть стати почуття щодо того, які рішення або дії є правильними, а які ні; схильність до певної реакції (позитивної або негативної) на ту або іншу подію. Наприклад, співробітник, зацікавлений в автономній і незалежній роботі, як правило, негативно відреагує на спроби поставити його в умови твердого контролю.

– Ситуаційні умови, тобто система зв'язків між співробітниками, яка склалася в організації, у певних умовах може сприяти розвитку конфлікту у випадку, якщо ці умови є визначальним чинником у взаєминах між людьми. Зокрема, на можливість виникнення конфлікту можуть вплинути наступні фактори: занадто високий рівень взаємодії; необхідність забезпечувати згоду сторін з яких-небудь питань; відмінності в статусі; невизначеність відповідальності сторін.

2) Структурні фактори, що є причиною виникнення конфліктів, пов'язані з організацією роботи в компанії, її стратегією й політикою, ієрархією влади і т.д. Наприклад, причиною конфлікту в окремо взятому підрозділі компанії можуть виявитися цілі.

На сьогодні, сучасний підхід до конфлікту ґрунтується на тому, що постійна й повна гармонія, відсутність нових ідей, які вимагають ламання старих приймань і методів роботи, неминуче приводять до застою, гальмують розвиток інновацій і поступальний рух усієї організації. Саме тому менеджери повинні постійно підтримувати конфлікт на рівні, необхідному для здійснення творчої інноваційної діяльності в організації, і вміло управляти конфліктом для досягнення цілей організації.

Конфлікт називають функціональним, якщо він веде до зростання ефективності організації, і дисфункціональним (руйнівним), якщо він знижує ефективність. Ефективне управління – це переведення усіх конфліктів у функціональне русло. Тому управління конфліктом розглядається багатьма фахівцями як переведення конфлікту в раціональне русло діяльності людей, осмислений вплив на конфліктну поведінку соціальних суб'єктів конфлікту з метою досягнення бажаних результатів; обмеження протидіючих рамами конструктивного впливу.

До позитивних наслідків конфлікту можна віднести активізацію інноваційних процесів, підвищення якості прийнятих розв'язків, рівня їх обґрунтованості, поліпшення кількісних і якісних показників роботи. При цьому нерідко поліпшуються соціально-психологічний клімат у колективі й взаємовідношення його членів [3].

До негативних наслідків конфлікту відносять зниження рівня згуртованості членів групи, проблеми спілкування, агресивність або, навпаки, відсутність інтересу до досягнення високих результатів роботи. До того ж конфлікти можуть супроводжуватися додатковими втратами робочого часу, порушеннями дисципліни, погіршенням стану здоров'я працівників, їх доглядом з підприємства [3].

У даному аспекті можна виділити наступні функції конфлікту: діалектична, що служить для виявлення причин конфліктної взаємодії; конструктивна, що полягає у тому, що викликана конфліктом напруга може бути спрямована на досягнення мети [7].

На базі вивченого матеріалу, автори статті пропонують застосовувати прийоми штучного формування на підприємстві конфліктних ситуацій на допустимому рівні, які можуть вплинути на підвищення ефективності діяльності підприємства – рис. 2.

Автори дотримуються думки, що спрямування конфліктів на користь підприємства не тільки можливе, але й бажане та актуальне сьогодні.

Об'єктом дослідження виступає діяльність товариства із обмеженою відповідальністю "Персонал Плюс". Сферою діяльності підприємства є послуги із ремонту, технічного обслуговування, встановлення та підключення машин та устаткування загального призначення та продаж запчастин та комплектуючих для побутової техніки.

Провівши аналіз плинності кадрів відмічено, що загалом, із усіх вибувших працівників 54% звільнилися або звільнено саме з причин конфліктів та стресових ситуацій (рис.3). За категоріями співробітників кількість вибувших з причин конфліктів на рівні 100% відмічена за посадою приймача, 67% – серед працівників сервісного відділу, 60% – серед працівників оперативної служби, 50% – серед спеціалістів відділу продажів. Це є проблема для підприємства.

Можна зробити висновок, що на підприємстві не приділяється достатньо уваги проблемам конфліктів. Таким чином, постає завдання більш детально дослі-

дити причини виникнення конфліктів на підприємстві, знайти основні лінії виникнення конфліктів. Виникає необхідність дослідити сучасну систему управління конфліктами ситуаціями на

підприємстві, знайти її слабкі сторони та визначити шляхи удосконалення.

Оцінено загальний стан проблеми конфліктності на думку співробітників – рис. 4.



Рис. 2. Прийоми штучного формування конфліктних ситуацій із метою підвищення ефективності діяльності підприємства

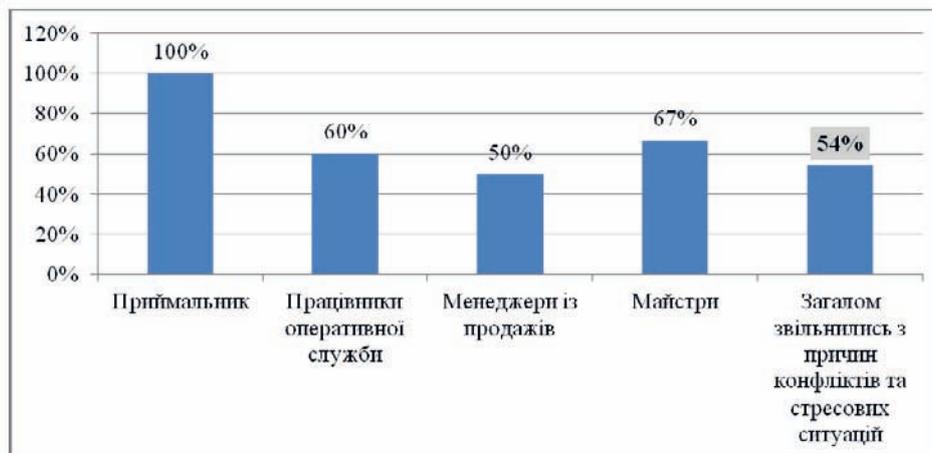


Рис. 3. Кількість вибувчих співробітників з причин виникнення конфліктів



Рис. 4. Оцінка наявності конфліктних та стресових ситуацій

Більшість працівників відмічають, що на підприємстві періодично виникають та існують внутрішньо фірмові конфліктні ситуації – між працівниками у середині відділів (71%), між окремими відділами та працівниками поза відділами (79%), між працівниками та керівництвом (75%). Конфлікти між працівниками та клієнтами підприємства відмітили 46% працівників. Лише 4% співробітників не спостерігають на підприємстві жодних конфліктних та стресових ситуацій. Таким чином, можна підтвердити гіпотезу щодо наявності проблеми, пов'язаної із високим рівнем конфліктності на ТОВ "Персонал Плюс".

Надалі було визначено можливі причини виникнення конфліктних та стресових ситуацій для різних типів конфліктів. Для працівників, які відмітили ті чи інші типи конфліктів були задані додаткові уточнюючі запитання щодо причин виникнення даних конфліктів та стресових ситуацій. При цьому працівник мав дати відповідь навіть у ситуації, якщо він особисто не є учасником конфлікту – мав оцінити можливі причини власного незадоволення та причини конфліктів його колег, які йому відомі.

Розглянемо основні причини виникнення конфліктів та стресових ситуацій між працівниками та керівництвом – рис.5.

Працівники підприємства головними причинами виникнення конфліктів вважають незадоволеність умовами оплати праці (44%), незадоволеність навантаженням (22%), розподілом обов'язків (17%) та оснащенням робочого місця (17%). Для кожної з причин у анкеті було враховано розгорнуте уточнення, де працівник міг більш детально розкрити сутність обраної причини конфлікту на його власну думку. Наведемо деталізацію кожної причини:

1) Незадоволеність умовами оплати праці включає: випадки несвоєчасної оплати праці (затримки заробітної плати), випадки несправедливого нарахуван-

ня премій та бонусів співробітникам, випадки несправедливої оплати для різних співробітників одного відділу, однакового навантаження та кваліфікації.

2) Незадоволеність навантаженням включає: випадки надмірного перевантаження працівників без урахування винагороди, протилежні випадки недостатнього навантаження, що впливає на бонусну частину заробітної плати.

3) Незадоволеність розподілом обов'язків включає виконання роботи, яка не відповідає кваліфікаційному рівню або посадовим обов'язкам, перерозподіл невиконаних завдань одних відділів на співробітників інших відділів.

4) Незадоволеність оснащенням робочого місця включає неналежний стан або нестачу робочого інструменту, обладнання, неможливість виконувати завдання через відсутність певних компонентів процесу.

Розглянемо основні причини виникнення конфліктів між працівниками різних відділів (між відділами) та працівниками у середині відділів – рис. 6.

Отже, найбільш вагомими причинами виникнення конфліктів та стресових ситуацій між працівниками у є незадоволеність розподілом обов'язків (35% для співробітників у середині відділів, 21% – між відділами), незадоволеність виконанням взаємозалежних, взаємопов'язаних обов'язків (24% для співробітників у середині відділів, 32% – між відділами), конфлікти через використання спільного обладнання (18% для співробітників у середині відділів, 21% – між відділами) та особисті причини (18% для співробітників у середині відділів, 26% – між відділами).

Серед особистих причин співробітники підкреслюють наступні якості своїх колег, які призводять до особистих конфліктів: безвідповідальна поведінка співробітників, зовнішній вигляд, надмінність у спілкуванні, замкненість, дратівливість, грубість, підлабузництво до керівництва тощо.



Рис. 5. Причини конфліктів між працівниками та керівництвом

Розглянемо основні причини виникнення конфліктів між працівниками та клієнтами – рис.7.

Основними причинами конфліктів між працівниками та клієнтами є непорозуміння через вартість кінцевої послуги (36%), що пов’язано із тим, що на підприємстві існує лише прайс надання основних послуг, однак комплексні послуги, вартість запчастин, врахування термінів виконання не завжди у повному обсязі обговорюють із замовниками, на фоні чого у процесі виникають відмови від послуг, негативні емоції щодо завищених цін та інші непорозуміння. Конфлікти через невиконання термінів надання послуг також мають достатню вагу (27%), що також пов’язано із неправильною організацією робочого процесу, через що можуть виникати конфлікти у середині

відділів, між відділами та між працівниками та керівництвом. Мають місце конфлікти через поведінку клієнта (18%), однак, не дивлячись на можливу неадекватну поведінку співробітники ТОВ “Персонал Плюс” мають не допускати доведення ситуації до конфлікту, обходити конфлікти, тому у даному напрямі із персоналом також необхідно працювати.

Із метою визначення напрямків удосконалення системи управління конфліктами та розробки конкретних заходів авторами статті запропоновано у першу чергу скласти карту ліній конфліктів на підприємстві. На попередньому етапі вже було визначено, що на підприємстві існує конфліктність як між персоналом та керівництвом, так і у середині колективу (між працівниками різних відділів та працівниками

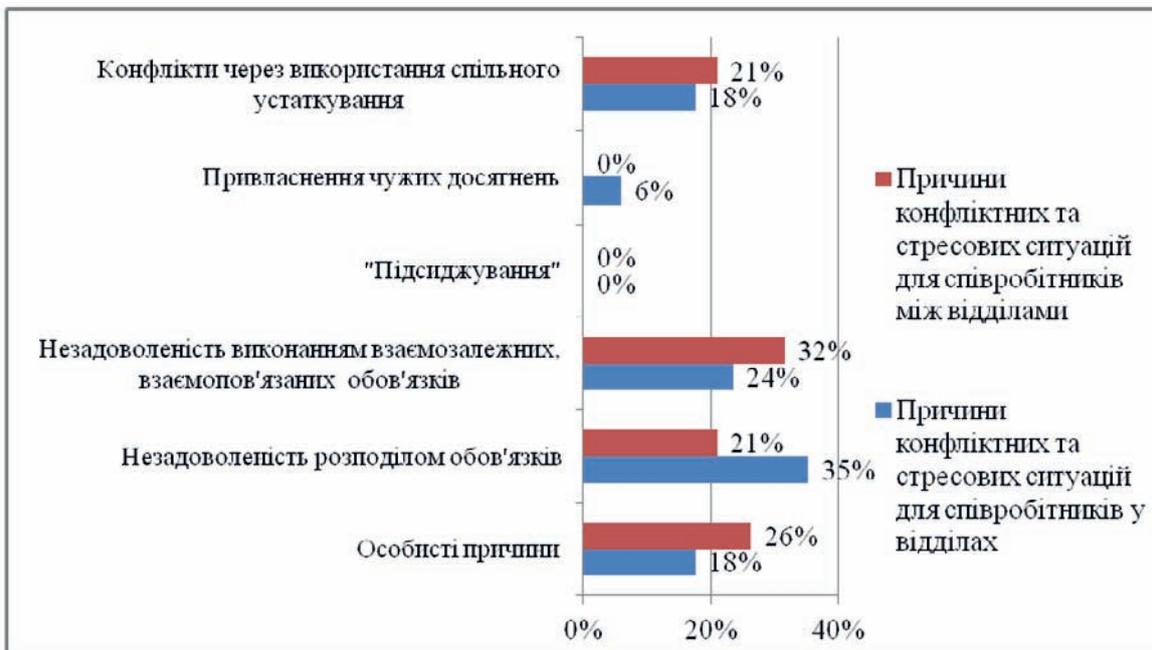


Рис. 6. Причини конфліктів між працівниками у середині відділів та поза відділами (між відділами)



Рис. 7. Причини конфліктів між працівниками та клієнтами

одного відділу), а також між персоналом та клієнтами. Тому, необхідно визначити чіткі лінії конфліктів та причини конфліктів за кожною лінією, звідки повинні виходити основні рекомендації для вирішення поточних проблем, пов'язаних із конфліктністю. Процес складання карти конфліктів можна представити наступним чином – рис. 8.

Отже, для ТОВ "Персонал Плюс" необхідним є розробка заходів із удосконалення сучасної системи управління конфліктами із урахуванням результатів аналізу: визначених ліній конфліктів у колективі та причин їх виникнення. За допомогою складеної карти можна розробити як загальні, так і індивідуальні заходи для окремих посад або відділів.

Розглянуто заходи, які у першу чергу включають профілактику конфліктів на сервісному підприємстві. Необхідно також розглянути принципи управління та подолання конфліктів:

– Інституціалізація конфлікту, тобто встановлення норм і процедур врегулювання або вирішення конфлікту. Зазвичай інституціалізація включає: заборона на застосування насильницьких засобів; обмеження кількості учасників і сфер прояву конфлікту; прийняття усіма сторонами певних правил вирішення конфлікту – організаційних етичних норм, чітких домовленостей тощо; контроль з боку третіх осіб – керівництва.

2. Легітимація процедури вирішення конфлікту, тобто визнання усіма його сторонами правомірності і справедливості певного порядку дій. Легітимація процедур вимагає їх фіксації в спеціальних докумен-

тах і широкого ознайомлення з ними усіх учасників конфлікту.

3. Структуризація конфліктуючих груп, тобто визначення складу учасників конфлікту, представників (лідерів) груп, що змагаються, різних центрів групового впливу і їх силу. Важливо знати, з ким можна вести роботу по вирішенню конфлікту, домовлятися і укласти відповідні угоди. Неструктуровані, аморфні групи носіїв конфліктних інтересів небезпечніші, оскільки вони менш керовані і схильні до непередбачуваних руйнівних дій.

4. Редукція конфлікту, тобто його послідовне послаблення шляхом перекладу на м'якший рівень протистояння або протистояння.

Можна виділити дві взаємозв'язані лінії (два поля) редукції конфлікту в залежності, по-перше, від характеру сприйняття опонента, по-друге, від характеру суперництва.

Перша лінія припускає послідовне просування в сприйнятті образу опонента по наступних східцях: супротивник (непримиренна боротьба) – суперник (протистояння з певного питання) – співробітник (тимчасова взаємодія) – партнер (постійна співпраця) – союзник (помічник в певній області) – друг.

По другій лінії, характеру суперництва, редукція протистояння проходить наступні східці: війна (необмежений спектр боротьби, застосування крайніх засобів) – насильство (обмежена сфера крайнього протистояння) – агресивність (окремі ворожі дії) – суперництво (конкуренція, змагання за певними правилами) – ворожість (неприятність, недружні стосунки) – напруженість (настороженість, очікування недружніх дій) – суперечка (ідейне протистояння) – незгода (розбіжність думок) – консенсус (згода).

Грані між окремими східцями в зниженні конфліктної напруженості дуже відносні, багато в чому умовні. При управлінні конфліктом не обов'язково послідовно проходити усі вказані етапи. У будь-якому випадку зниження напруженості підвищує шанси на зменшення руйнівних наслідків конфлікту і на його швидкий і безболісний дозвіл.

Ефективність впровадження рекомендованих заходів для ТОВ "Персонал Плюс" полягає у: впорядкуванні робочих процесів; чіткій регламентації посадових обов'язків та контролю їх виконання, що веде до підвищення ефективності роботи персоналу та якості надаваних послуг; досягненні сприятливого психологічного клімату у колективі; мотивації досягнення найкращих результатів із введенням ключових показників ефективності; збільшенні корисного робочого часу та загальної продуктивності праці.

Висновки. Авторами рекомендовано запровадження наступних заходів із подолання та



Рис. 8. Процес складання карти ліній конфліктів для ТОВ "Персонал Плюс"

профілактики конфліктних ситуацій: 1) профілактика та подолання конфліктів, пов'язаних із організацією робочих процесів: запровадження чіткої регламентації етапів кожного процесу; визначення відповідальних за кожен етап процесу; складання форм звітності про хід виконання завдань; 2) профілактика та подолання конфліктів, пов'язаних із виконанням професійних обов'язків: складання та оновлення посадових інструкцій для кожної посади; введення контролю виконання посадових обов'язків, призначення відповідальних осіб; організація професійних навчань (вивчення методик продажів; методик роботи із відмовами; методик подолання конфліктів із клієнтами); введення досліджень якості обслуговування клієнтів методом "Таємний покупець" (оцінка роботи приймача, майстрів, менеджерів із продажів); мотивація співробітників на досягнення результату та ефективну роботу засобами впровадження системи КРІ.

УДК 338.48:339.924

ШИМАНСЬКА В. В.
м. Житомир

ФОРМУВАННЯ АРХІТЕКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОГО ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ВИБОРУ ДЕРЖАВИ

Анотація: В статті розглянуто наукові підходи до визначення сутності туристичного комплексу, виявлено, на основі аналізу регламентних джерел, структурні елементи туристичного комплексу України та визначено місце та роль туристичного комплексу у системі національного господарства.

Ключові слова: туристичний комплекс, національне господарство, система NUTS.

Аннотация: В статье рассмотрены научные подходы к определению сущности туристического комплекса, обнаружено, на основе анализа регламентных источников, структурные элементы туристического комплекса Украины и определено место и роль туристического комплекса в системе национального хозяйства.

Ключевые слова: туристический комплекс, национальное хозяйство, система NUTS.

Abstract: This article reviews the scientific approaches to determining the nature of the tourist complex, detected by analyzing routine sources, structural elements of the tourism industry of Ukraine and the place and role of the tourist complex system of national economy.

Key words: tourism complex, the national economy, the system of NUTS.

Постановка проблеми. Як відомо, у низці нормативно-правових та законодавчих документів, наша держава визначає туризм одним із пріоритетних напрямів розвитку національної культури та економіки, а також створює необхідні сприятливі умови для організації та провадження туристичної діяльності на території країни. Розвиток туристичного ринку сприяє соціально-економічному зростанню національної економіки, що прослідковується у збільшенні частки надходжень від підприємств, що надають туристичні послуги та опосередковано здійснюють обслуговування туристів (туристичного комплексу) до ВВП країни, а також у збільшенні робочих місць та

ЛІТЕРАТУРА

1. Тирпак І.В. Основи економіки та організації підприємства / І.В. Тирпак, В.І. Тирпак, С.А. Жуков. – К.: Кондор, 2011. – 284 с.
2. Красовский Ю.Д. Управление поведением в фирме: эффекты и парадоксы/ Ю.Д. Красовский. – М.: ИНФРА-М, 1997.
3. Подопригора М.Г. Организационное поведение / М.Г. Подопригора. -Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2008. – 261 с.
4. Маркетинг/ Т.В. Алесинская, Л.Н. Дейнека, А.Н. Проклин, Л.В. Фоменко и др./ под общей ред. В.Е. Ланкина. – Таганрог: ТРТУ, 2006. – 241 с.
5. Менеджмент организации / Т.В. Алесинская, Л.Н. Дейнека, А.Н. Проклин, Л.В. Фоменко, А.В. Татарова и др. / под общей ред. В.Е. Ланкина. – Таганрог: ТРТУ, 2006. – 304 с.
6. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. – М.: Проспект, 2013. – 670 с.
7. Шилин М.В. Конфликт: виды и способы разрешения конфликтов [Электронный ресурс] / М.В. Шилин. – Режим доступа: <http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/society/183-529115.html>
8. Непомнящий Е.Г. Экономика и управление предприятием / Е.Г. Непомнящий. – Таганрог: ТРТУ, 1997. – 374 с.

зростанні зайнятості населення. За даними Державної служби туризму і курортів частка прямих надходжень від туристичної сфери ВВП України на кінець 2012 року склав 2 % (рис. 1). Саме тому ідентифікація сутності туристичного комплексу, а також визначення місця та ролі ТК в системі національної економіки України є надзвичайно важливим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку туристичної сфери та її окремих сегментів присвячені наукові доробки А. А. Мазаракі, М. Г. Бойко, В. Ф. Данильчука, В. А. Квартальнова, В. Ф. Кифяка, Н. Й. Коніщевої, В. І. Куценко, О. О. Лю-

біцевої, М. П. Мальської, С. В. Мельниченко, І. В. Саух, Т. Г. Сокол, Т. І. Ткаченко, В. К. Федорченка, І. М. Школи та ін.

Метою статті є розгляд наукових підходів до визначення сутності туристичного комплексу, виявлення на основі аналізу регламентних джерел структурних елементів туристичного комплексу України та визначення місця та ролі туристичного комплексу у системі національного господарства.

Виклад основного матеріалу. Перш за все необхідно зазначити що наразі не існує єдиного підходу серед науковців щодо визначення туристичного комплексу та його структури. Це є наслідком того, по-перше, що дефініція туристичного комплексу не задекларована у жодному законодавчому та нормативно-правовому акті України. По-друге, дослідники, при здійсненні аналізу даної категорії опираються у

переважній більшості на специфіку сфери дослідження (економіка, географія, соціологія та ін.) У таблиці 1. відображено основні тлумачення даної дефініції.

Отже, здійснивши аналіз попередніх наукових досліджень, сформульовано власне визначення сутності та змісту туристичного комплексу, що розглядається нами, наразі, в якості ресурсно-функціональної підсистеми, що функціонує в межах загальної системи національного господарства та забезпечує поліфункціональну взаємодію між підприємствами сфери послуг, транспорту, пошти і зв'язку, торгівлі, готельного та ресторанного господарства, побутового обслуговування, реклами й інформаційних агентств, діяльність якої спрямована на задоволення потреб туристів у оздоровленні, відпочинку та наданні відповідної якості суспільно необхідних та регенеруючих послуг.

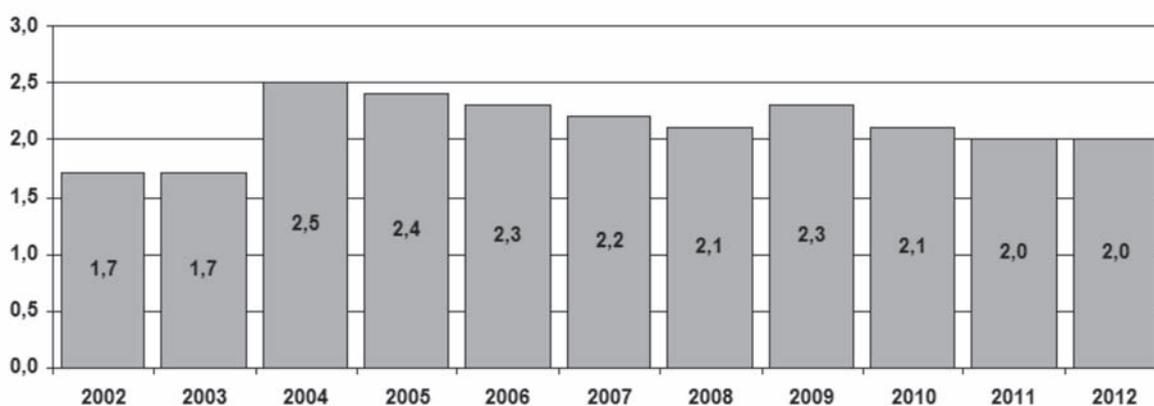


Рис. 1. Частка прямих надходжень від туристичної сфери до ВВП України (репрезентовано за свідченнями, приведеніми у [1])

Таблиця 1.

Визначення сутності та змісту поняття "туристичний комплекс"

Сутність та логіка визначення категоріального поняття	Посилання на джерело
Замкнена мережа споруд, що призначені для обслуговування туристів і мають відповідні бази для ночівлі (готелі, motelі тощо), харчування (ресторани, кафе, бари тощо) та для додаткових послуг (у т.ч. споруди, які забезпечують туристам можливість користуватися природними благами (обладнані пляжі, оглядові майданчики тощо)), а також спортивні і розважальні об'єкти (стадіони, спортивні майданчики, басейни, кінотеатри та ін.).	[8]
Територіальне поєднання (в масштабі регіону, АР, держави) галузей сфери туристичного сервісу (турпосередницької, санаторно-курортної, туристично-відпочинкової, готельної, ресторанної, розваг), тісно взаємопов'язаних між собою системою міжгалузевих виробничо-технологічних зв'язків у процесі створення, просування на ринок, реалізації та споживання турпродукту (туру – комплексу (набору) сервісних послуг)	[7]
Соціально-економічна система, яка складається із взаємопов'язаних елементів: туристів, природних умов, об'єктів історико-культурної спадщини, туристичних підприємств, допоміжних установ, а також елементів інфраструктури й органів управління, об'єднаних спільною діяльністю з використання туристичного потенціалу території.	[11]
Територіальна сукупність економічно взаємопов'язаних туристичних підприємств, що спеціалізуються на обслуговуванні туристів, яка дозволяє задовольнити їх потреби, використовуючи існуючі природні та історико-культурні комплекси території та її економічні умови	[9]
Сукупність взаємопов'язаних туристичних підприємств, що функціонують в межах певної території	[3]
Ресурсно-функціональна підсистема, що функціонує в межах системи національного господарства та забезпечує поліфункціональну взаємодію між підприємствами сфери послуг, транспорту, пошти і зв'язку, торгівлі, готельного та ресторанного господарства, побутового обслуговування, реклами й інформаційних агентств, діяльність якої спрямована на задоволення потреб туристів у оздоровленні, відпочинку та наданні відповідної якості суспільно необхідних та регенеруючих послуг **	авторське трактування даного поняття

Зазначимо, що у контексті дослідження проблеми подолання наслідків економічної кризи в Україні та виходу на траєкторію стабільного економічного зростання центральне місце посідає питання створення оптимальної структури основних компонентів (комплексів) національної економіки країни. Поряд із цим, відмітимо, що у сучасних дослідженнях термін “комплекс” стосовно туризму найчастіше зустрічається в контексті аналізу інфраструктурних об’єктів: готелів, спеціалізованих організацій відпочинку і туризму, транспорту. Використання подібної термінології (“туристичний комплекс”, “готельний комплекс”, “санаторно-курортний комплекс” та ін.) передбачає не ізо-

льоване дослідження проблем в окремих одиницях, а сукупне, системне вивчення економічної взаємодії елементів, які схильні до різних кількісних і якісних змін. Таким чином, за результатами проведеного дослідження нами пропонується визначити всі інфраструктурні складові як підкомплекси (елементи туристичного комплексу держави) і розглядати діяльність господарюючих суб’єктів індустрії туризму з позицій функціонування більш узагальненої системи – туристичного комплексу України. У цій відповідності зазначимо, по-перше, задля реалізації мети дослідження слід репрезентувати місце та роль туристичного комплексу в системі національного господарства (рис. 2);

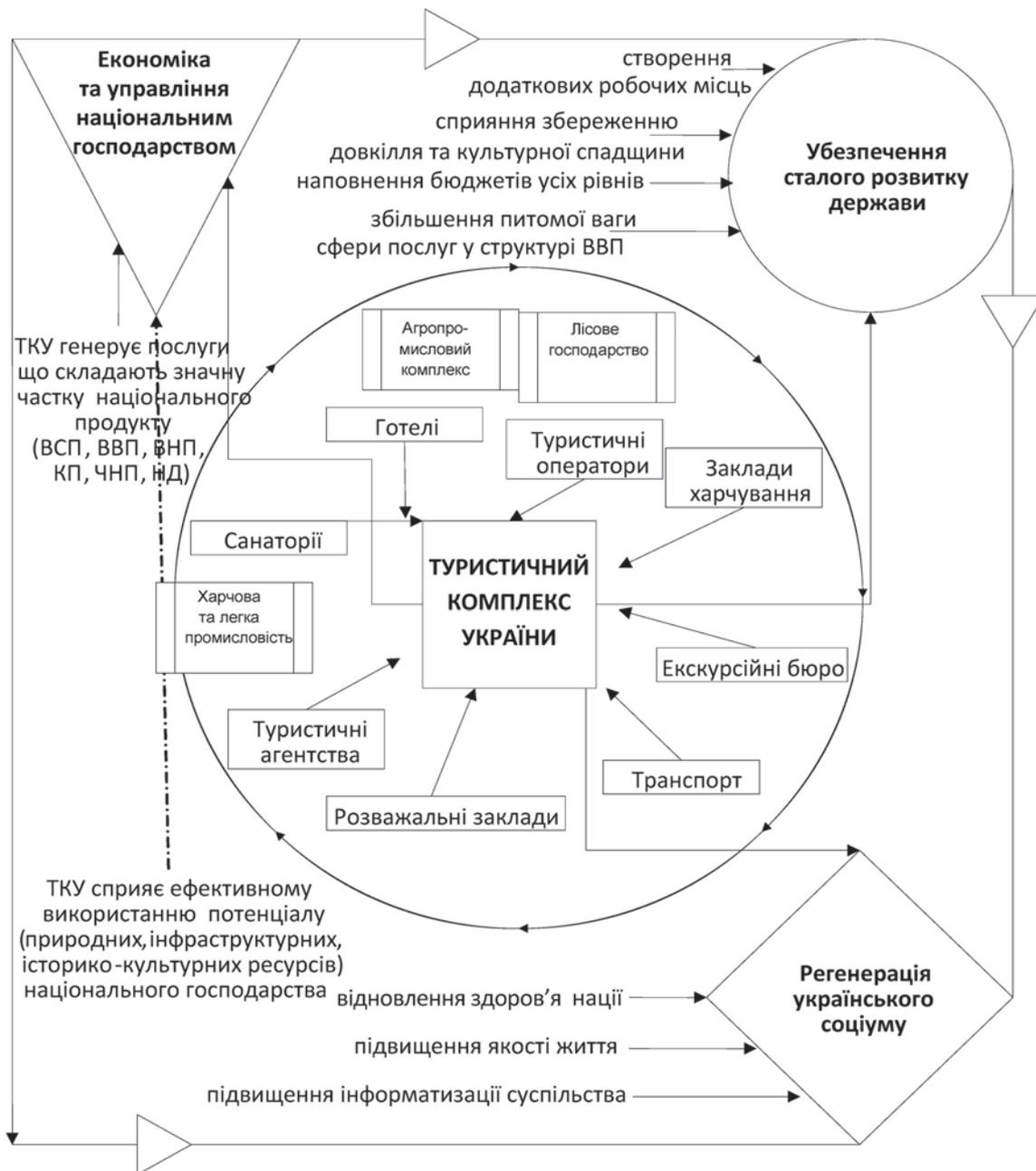


Рис. 2. Місце та роль туристичного комплексу України в системі економіки та управління національним господарством (авторська розробка)

по-друге, слід зважати і на те, що у національному класифікаторі видів економічної діяльності, який використовують статистичні органи, туристичний комплекс окремо не виділяється та не аналізується (табл. 2).

З огляду на зазначене, можна підсумувати про наступне: в ході аналізу, який викладено у регламентному джерелі [4], нами встановлено наступне: доцільність проведення роботи по інкорпорації до національного класифікатора України тих підприємств, що виконують специфічні функції виробництва (формування), організації реалізації та споживання туристичного продукту, тобто здійснюють діяльність з організації подорожей шляхом надання туристичних послуг до єдиного комплексу – туристичного. Таким чином, враховуючи вище приведені трактування та актуалізацію завдання щодо статистичної обробки інформації, а також та формування управлінського механізму, вважаємо за необхідне виділити туристичний комплекс України в якості окремої складової національної економіки, а його структурні елементи, про які мова піде надалі, як підсистеми у класифікаторі.

На нашу думку, функціонування туристичного комплексу України залежить від результативності функціонування трьох взаємопов'язаних елементів – тобто, здійснюватиметься у триєдиній системі координат: економіка та управління національним господарством – регенерація українського соціуму – забезпечення сталого розвитку держави, у цілому (рис 2.).

На рисунку репрезентовано оригінальну архітектуру національного туристичного комплексу у взаємозв'язку із існуючими наразі, в межах національної економічної системи сферами діяльності, суміжними виробництвами.

Як відомо, у законодавчому акті України [5, 6], затверджено необхідність узгодження національного законодавства та системи національних рахунків до положень ЄС. Саме тому наша держава, здійснює діяльність по імплементації законодавства до зазначених директив, основною з яких є Номенклатура територіальних одиниць, розроблена й затверджена для

статистичних цілей (NUTS). Приведений стандарт – є стереотипом територіального поділу країн задля узгодження статистичних баз даних. Стандарт, розроблений у ЄС інформаційно-методичних рекомендацій, методів статистичної оцінки (результатів діяльності галузей, виробництв і сфер діяльності) та стандартизованих способів обчислення макроекономічних показників, охоплює основні макроекономічні виміри функціонування економіки окремих NUTS-одиниць задля їх рівноцінного прирівняння. Останні можуть співпадати з адміністративно-територіальним поділом країн, однак, зазвичай, не відповідають усталеному регламенту.

За системою NUTS статистична база даних, за результатами функціонування різних сфер економічної діяльності в країнах ЄС, усієї сукупності галузей та виробництв, формується і репрезентується у статистичних збірниках за кількістю населення в економічних районах із наступним розмежуванням: макро-регіон: від 3,01 до 7,00 млн. населення; регіон: 0,80 до 3,00 млн. населення; субрегіон: 0,15 до 0,80 млн. населення; локальні адміністративні I-го класу (території) одиниці регіональної статистики ЄС – LAU; локальні адміністративні одиниці II-го класу ідентифікації регіональної статистики ЄС – LAU. Виходячи з приведеного, у статистичних базах, попередньо, надається інформація за галузями і виробництвами, що функціонують в межах цих територіальних одиниць, а потім, узагальнюється економіко-статистична інформація за різними видами комплексів: а) оборонним; б) енергетичним; в) промисловим; г) агропромисловим; д) туристичним (окремо, за певними розділами статистики в межах статистичної системи NUTS, репрезентуються свідчення і про розвиток промислового туристичного комплексу, розвиток якого, наразі, в країнах ЄС забезпечує суттєві надходження до бюджетів країн та став бюджетоутворюючою сферою діяльності, зокрема, для Італії, Німеччини тощо); ж) транспортні комплекси (а, у їхніх межах, виокремлюються, і логістичні комплекси) тощо. При цьому, враховуючи і визнаючи положення Генеральної системи переваг, у статистич-

Таблиця 2.

Розподіл підприємств, що надають послуги туристам за видами економічної діяльності

№ за п	Підприємства, що надають послуги туристам	Види економічної діяльності
1.	Санаторно-курортні заклади	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги
2.	Лікарняні заклади	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги
3.	Готельні підприємства	Тимчасове розміщення й організація харчування
4.	Заклади харчування туристів	Тимчасове розміщення й організація харчування
5.	Туристичні перевізники	Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність
6.	Діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг бронювання та пов'язана з цим діяльність	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування
7.	Музеї, парки культури та відпочинку, ботанічні сади, зоопарки, театри, кінотеатри	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок
8.	Банківська діяльність, страхування	Фінансова та страхова діяльність
9.	Охорона громадського порядку (безпека туристів), митниці	Державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування

них базах можуть декілька раз приводитися виміри і фінансово-економічні показники окремої галузі чи виробництва – не лише у сукупності з суміжними сферами – як результат функціонування окремої природи комплексу, а й входить до економіко-статичних характеристик декількох, відмінних за напрямками і метою діяльності агломерацій / міжгалузевих і внутрішньо – територіальних комплексів. Однак, відмінною ознакою європейських статистичних збірників є ще й те, що просторові масштаби будь-якої природи комплексів необмежено економічним простором однієї країни. Оскільки, більшість підприємств, галузей і виробництв розміщується і на територіях суміжних / не суміжних, із певною країною, держав.

Українськими вченими вже здійснено ряд досліджень у сфері розміщення продуктивних сил України в контексті імплементації європейських підходів до здійснення статичних оцінок в державній статистичній системі, а також ідентифікації темпів розвитку і результатів діяльності різних за природою комплексів за урахування фінансово-господарської діяльності суміжних галузей і виробництв. Наприклад, визнано об’єктивними пропозиції щодо створення на теренах держави й засвідчено доцільність запровадження у практику: а) трьох класів каскадів задля статистичної оцінки макроекономічних вимірів промисловості в регіонах – одно спрямованих, бінарної спрямованості та масштабної інваріантної спрямованості [10]; б) кластерних округів [2] тощо.

Тому, базуючись на рекомендаціях і положеннях статистичної системи NUTS, пропонуємо формуван-

ня національного ТКУ та, відповідно, економіко-статистичний аналіз результатів його функціонування здійснювати за сукупністю провадження виробничо-господарської, технологічної, операційної та зовнішньоекономічної діяльності галузей (рис. 3): а) матеріального виробництва; б) що беруть участь у створенні туристичного продукту; в) додаткових \ супутніх, що забезпечують створення туристичного продукту та надійність провадження самої туристичної діяльності. З огляду на приведене, до архітектури національного ТКУ нами інкорпоровано сім окремих видів економічної діяльності.

Висновки. Отже, здійснивши аналіз наукових досліджень нами визначено поняття туристичного комплексу, яке зводиться до ресурсно-функціональної підсистеми, що функціонує в межах системи національного господарства та забезпечує поліфункціональну взаємодію між підприємствами, що обслуговують туристів, діяльність якої спрямована на задоволення їх потреб у оздоровленні, відпочинку та наданні відповідної якості суспільно необхідних та регенеруючих послуг. Здійснено деталізацію місця і ролі туристичного комплексу в системі економіки та управління національним господарством. Виявлено, що розвиток туристичного комплексу відбувається у триєдиній системі координат: економіка та управління національним господарством – регенерація українського соціуму та забезпечення сталого розвитку держави. Обґрунтовано на основі європейських директив та стандарту NUTS, а також положень Національного класифікатору України видів



Рис. 3. Візуалізація структури та взаємозв'язків між ключовими галузями та виробництвами, що формують туристичний комплекс України

економічної діяльності оригінальну архітектуру туристичного комплексу України та здійснено її візуалізацію.

ЛІТЕРАТУРА

1. WTTC Travel & Tourism Economic Impact 2013. Ukraine. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/ukraine2013.pdf
2. Алимов О. М. Системно-комплексна оцінка потенціалу сталого розвитку України (Р. 1) / О. М. Алимов, В. В. Микитенко / Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми: Монографія. [Текст] / О. І. Амоша, В. І. Ляшенко, В. В. Микитенко та ін. – Інститут економіки промисловості НАН України, ТНЕУ МОМмолодьспорту України. – Донецьк: Економічна думка. 2013. – 897 с.
3. Довженко О. М. Податкове стимулювання інвестицій в туристичний комплекс України / О. М. Довженко // Формування ринкової економіки: наук. зб. КНЕУ. – 2007. – Вид. 7. – С. 25-28.
4. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010. Наказ Держспоживстандарту України 11.10.2010 N 457.
5. Програми розвитку промислового туризму в країнах ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.auc.org.ua/sites/default/files/kryvyi_rih_led.pdf
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.03.2013 р. №157-р "Про затвердження плану заходів щодо виконання у 2013 році Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/rada/show/157-2013-%D1%80/print>
7. Рутинський М. Й., Стецюк О. В. Туристичний комплекс Карпатського регіону України. – Чернівці: Книги-XXI, 2008. – 440 с.
8. Смолій В. А., Федорченко В. К., Цибух В. І. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / Передмова В. М. Литвина. – К.: Видавничий Дім "Слово", 2006. – С. 315-317.
9. Судова-Хом'юк Н. М. Управління інвестиційними процесами в туристично-рекреаційному комплексі України / Н. М. Судова-Хом'юк // Регіональна економіка. – 2002. – №3. – С. 260-265.
10. Худолей В. Ю. Енергоефективність національного промислового виробництва: технології регіонального управління: Монографія [Текст] / В. Ю. Худолей. – К.: МНТУ, Вид-во ПП Вишемирський В., 2013 – 436 с.
11. Щепанський Е. Організаційний механізм інвестування туристично-рекреаційного комплексу регіону. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2010_1/10sevrkr.pdf

УДК 331.101.3

ЄФІМЕНКОВА О.,
ЯЗІНІНА Р. О. к.е.н., д.г.н.
м. Київ

МОТИВАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Анотація. У статті розглянуті основні методи управління персоналом. Можна виділити такі методи як раціональна оцінка праці персоналу та управління мотивацією.

Ключові слова: управління персоналом, управління мотивацією, мотивація.

Анотация. В статье рассмотрены основные методы управления персоналом. Можно отметить такие методы как метод рациональной оценки труда персонала и управление мотивацией.

Ключевые слова. Управление персоналом, управление мотивацией, мотивация.

Abstract. The article describes the main methods of human resources management that apply. Such methods as a rational evaluation of staff and management motivation can be selected.

Keywords: human resources management, management motivation, motivation.

Постановка проблеми. В умовах розвинутої ринкової економіки України дедалі більшого значення набувають проблеми управління у сфері господарювання і зокрема, персоналом. На сьогоднішній день назріла об'єктивна необхідність створити управлінський механізм, де б існувала реальна можливість обмеження стихійних чинників розвитку. Тож осмислення управлінських проблем, що виникають у процесі будівництва такого механізму, – є одним з найважливіших завдань науки управління, визначення ролі людського капіталу як самого активного капіталу. Наведене обумовило вибір теми для дослідження, що свідчить про її актуальність.

Створення системи і зміна методів управління в Україні супроводжуються безперервним науковим

пошуком оптимального розв'язання складних економічних та соціально-політичних проблем, радикального оновлення всіх ланок управління, стилю роботи управлінського корпусу країни.

Аналіз останніх досліджень. Проблемам мотивації персоналу присвячено праці багатьох зарубіжних вчених: Абрахам Маслоу ("ієрархія потреб"), Клейтон Алдерфер (теорія ЖВЗ"), Девід Макклелланд ("теорія трьох потреб"), Фредерік Герцберг ("двофакторна теорія"), Віктор Врум ("теорія очікування"), Лайман Портер і Едвард Лоулер (модель Портера-Лоулера); та вітчизняних – Т.Ю. Базарова, А.П. Бовтрука, А.Я. Кібанова, А.М. Колот, А.І. Кочеткова, С.В. Маслова, М.Х. Мескона, Ф. Хедоури, В.О. Храмова, Ю.А. Ципкіна, В.И. Шкагулла, Г.В. Щокіна та інших дослідників.

Метою статті є дослідження системи сучасних методів управління персоналом підприємства, орієнтованих на підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Поняття мотивації тісно зв'язано з проблемою керівництва персоналом. Мотивація – це процес спонукання, стимулювання до спрямованої поведінки або до виконання певних дій та досягнення мети. Мотивацію можна розглядати, як сили, котрі змушують людей поводитися певним чином. Зміст мотивації – це три ключові поняття: зусилля, організаційні цілі та індивідуальні потреби. Нові економічні відношення, породжені перехідним періодом, висувають і нові вимоги до персоналу. Це не тільки добір, навчання і розшашування кадрів, але і формування нової свідомості, менталітету, а отже, і методів мотивації. Серед основних методів управління персоналом, що застосовуються на ТД “Мегамікс” можна виділити такі методи як раціональна оцінка праці персоналу та управління мотивацією. Остання включає в себе також елементи управління кар’єрою. Розглянемо їх докладніше.

Оцінка праці – заходи щодо визначення відповідності кількості і якості праці вимогам технології виробництва. Оцінка праці дає можливість вирішити наступні кадрові задачі:

1. Оцінити потенціал для просування і зниження ризику висування некомпетентних співробітників;
2. Підтримувати в співробітників почуття справедливості і підвищувати трудову мотивацію;
3. Організувати зворотний зв’язок співробітникам про якість їхньої роботи;
4. Розробляти кадрові програми навчання і розвитку персоналу.

Так, згідно внутрішніх стандартів ТД “Мегамікс”, для організації ефективної системи оцінки результативності праці працівників підприємства необхідно:

1. Установити стандарти результативності праці для кожного робочого місця і критерії її оцінки;
2. Виробити політику проведення оцінок результативності праці (коли, як часто і кому проводити оцінку);
3. Зобов’язати визначених осіб робити оцінку результативності праці;
4. покласти обов’язки на осіб, що проводять оцінку, збирати дані про результативність праці;
5. Обговорити оцінку з працівником;
6. Прийняти рішення і документувати оцінку.

Для того щоб процедури оцінки праці були ефективні на кожному конкретному підприємстві, вони повинні відповідати наступним вимогам:

- використовувані критерії повинні бути зрозумілі виконавцю й оцінювачу;
- інформація, використовувана для оцінки, повинна бути доступною;
- результати оцінки повинні бути пов’язані із системою заохочення;
- система оцінки повинна відповідати ситуаційному контексту.

Говорячи про системи оцінки праці на ТД “Мегамікс”, можна виділити три основних рівні оцінки (таблиця 1).

Важливим елементом ефективного управління персоналом є мотивація. Для більш детального розгляду використання мотивації було проведено дослідження за показниками праці у співвідношенні з прикладеними до цього зусиллями керівників, тобто як підвищилась продуктивність праці робітників після попереднього їх заохочення. Для цього були згруповані усі елементи мотивації у 2 головних розділи: матеріальний і моральний, та у процентному співвідношенні визначили ступінь їх використання (таблиця 2).

При цьому працівник краще розуміє й оцінює свій внесок у результативність виробничого процесу, підвищується ступінь відповідальності, переборюється відчуження, що, безумовно, позначається на рості його мотивації, задоволеності працею. У кінцевому рахунку все це відбивається на якості роботи і соціальному статусі безпосереднього виробника.

На ТД “Мегамікс” забезпечується узгодженість інтересів працівників з інтересами організації, керівники визначають потреби працівників з використанням індивідуальних підходів та розробляють і впроваджують комплексні сучасні мотиваційні заходи, як матеріальні так і моральні. Ураховуючи той факт, що ступінь використання цих заходів не є однаковим і не досягає найвищих відміток, загальний стан результативності праці.

Процес мотивації не тільки забезпечує підтримання продуктивності праці на оптимальному рівні, а й дозволяє підприємству стабілізувати рух працівників в організації, зменшити плинність кадрів та стимулювати зацікавленість працівників у майбутньому.

Основна матеріальна винагорода розглядається як базисна для підприємств, незалежно від умов і харак-

Таблиця 1.

Система оцінки праці на ТД “Мегамікс”

Рівень оцінки	Періодичність	Метод	Можливості використання
Повсякденна оцінка професійної діяльності (сильних і слабких сторін)	Один раз у день, один раз у тиждень	Анкетування по фактичних діях. Обговорення	Зворотний зв’язок з оцінюваним з метою модифікації поведінки і навчання
Періодична оцінка виконання обов’язків	Один раз у півроку, рік	Анкетування по фактичних діях і результатам праці Інтерв’ю Обговорення	Визначення перспективи і розробка спільних цілей
Оцінка потенціалу	Разова, перманентна	Тестування Центр оцінки	Побудова кадрового прогнозу, планування кар’єри

Елементи мотивації, які використовуються на підприємстві

Елементи мотивації	Використання, %	Елементи мотивації	Використання, %
Елементи матеріальної мотивації		Елементи моральної мотивації	
1. заробітна плата	100	мотивація цілями	100
2. премії	70	скорочений робочий день	88
3. пільги	60	оголошення подяки	75
4. додаткові виплати	40	делегування повноважень	61
5. участь в досягненні мети	60	організація корпоративів	80
6. фінансова підтримка працівників	70	надання кращих умов праці	64
7. збільшена відпустка	80	організація свят	89

теру виробничо-комерційної діяльності. Цей блок включає два рівні й угруповання спеціального призначення. Перший рівень – оклади (платня або ставка заробітної платні). Зазвичай їх величина складає від 40 до 70 % загального розміру винагороди певного працівника маркетингової системи. Другий рівень – надбавки, доплати, додаткові виплати, премії, комісійна винагорода для співробітників маркетингових підрозділів, працівників. У сукупності їх величина може досягати близько 60 % загальних виплат.

Окремо в цьому блоці виділяється угруповання ТД "Мегамікс", тобто інструментарій стимулювання спеціального призначення. Сюди зараховують різні форми участі в прибутках, а також опціони, що є особливими способами стимулювання, які використовують не всі підприємства й не для всіх співробітників, а лише для тих, у кому особливо зацікавлені. В основному до таких радикальних засобів удаються стосовно керівних працівників, винахідників або фахівців-новаторів. Компенсації на ТД "Мегамікс" – це специфічний набір інструментів стимулювання комерційних працівників підприємств, які використовуються, як правило, на великих підприємствах, які мають зарубіжні представництва та/або підтримують міжнародні господарські зв'язки. Найчастіше компенсації надаються при закордонних посадових призначеннях і тривалих відрядженнях. Вони є головною відмінною ознакою системи винагород у міжнародному середовищі від так званого "домашнього". Підприємства компенсують своїм співробітникам реальні й передбачувані витрати, по-



Рис.1. Система стимулювання персоналу

в'язані з тривалими відрядженнями (транспорт, наймання приміщень, харчування та ін.), а також надають спеціальні виплати і пільги, наприклад, з навчання дітей, проведення свят, відпусток тощо.

Нематеріальне стимулювання на ТД "Мегамікс" – це "класичні" та специфічні форми стимулювання працівників, що не передбачають матеріальної винагороди.

– До першої групи (класичні форми) включають подяки, нагороди, заохочення, переведення на більш престижну роботу, дострокове просування та ін.

– До другої (специфічні форми) – ігри, конкурси, програми загального й спеціального навчання тощо.

– Змішане стимулювання. Сюди відносять способи, що передбачають використання комбінованих (матеріальних і нематеріальних) форм. Стимулятори такого роду розглядаються як доповнення до основної винагороди і компенсацій. Це можуть бути всілякі призи, подарунки, пенсійні й страхові програми і т. д.

– Різні каталізатори посилення позитивних мотивацій і виникнення ентузіазму у співробітників підприємств сприяють до того ж розвитку лояльності працівників у сьогоденні й збільшенню тривалості активної діяльності в майбутньому.

Така схема мотивації, досить ефективна в силу невисокого рівня життя, зберігає свою актуальність для більшості підприємств. Тим не менше, і вона поступово, але втрачає свою ефективність. Цьому є розумне пояснення: при регулярній виплаті бонусів, комісійних та премій, їх цінність і мотивуюча дія різко знижується, людина звикає до них, розцінює їх як форму заробітної плати, і будь-яке зниження таких, по суті додаткових, виплат сприймається як приниження з боку роботодавця. Зниження ефективності традиційних мотиваційних схем змушує керівників ТД “Мегамікс” шукати нові методи стимулювання персоналу. При цьому, як правило, моральні мотиваційні стимули не приймаються в розрахунок. Єдиним моральним методом стимулювання, традиційно вживаним, є метод особистого спілкування, який в 85% випадків зводяться до особистої похвали, і в 10% випадків – до похвали перед обличчям колег.

Нажаль, методи морального стимулювання праці мало розглядаються ТД “Мегамікс” в силу нерозуміння їх застосування і невпевненості в їх ефективності.

ВИСНОВКИ

Ринкові перетворення в Україні обумовили об’єктивну необхідність подальшого розвитку теоретичних і методико-прикладних засад утворення і функціонування дієвих систем управління персоналом з урахуванням особливостей розвитку промислового виробництва, стану та динаміки ринку праці на Україні, що вказує на доцільність проведення досліджень по обраній темі.

Сьогодні персонал розглядається як основний ресурс організації, що в значній мірі визначає успіх всієї її діяльності, яким треба грамотно управляти, створювати оптимальні умови для його розвитку, вкладати необхідні засоби.

Як показує досвід, саме персонал стає сьогодні довгостроковим чинником конкурентоспроможності і виживання підприємства. Одним з найбільш складних, але в той же час життєво важливих і необхідних завдань є завдання забезпечення ефективного управління персоналом.

Для того, щоб організація працювала ефективно, також необхідні вдосконалені методи управління. Суть вдосконалення полягає в тому, що кожен керівник

організації або іншого ступеня управління був зацікавлений в кожному працівнику, в його особистому інтересі. Це може бути досягнути різними способами: поліпшення морального клімату в колективі або мати можливість перекваліфікувати кадри, а також це може бути і матеріальне заохочення, соціальний успіх (допомога сім’ї, здоров’я, моральний настрій).

Однак, одного усвідомлення можливості рішення проблеми недостатньо, щоб вона була вирішена, насправді. Необхідне ще і знання про те, як це зробити, уміле (практичне оволодіння відповідними навиками) і доречне (адекватність використовуваного методу ситуації в організації) використання відповідних технологій і методів управління персоналом.

Для керівників є важливим також оволодіння основами кадрової роботи, її основними принципами і методами. Навчання керівників основам кадрової політики, включення в програми їх підготовки і підвищення кваліфікації питань організації управління персоналом, сприяють формуванню в них усвідомлення важливості правильної, науково обґрунтованої роботи з людьми, підвищенню престижу кадрових служб і в остаточному підсумку – підвищенню ефективності використання людського фактору на виробництві. Успішна програма по розвитку кадрів сприяє створенню робочої сили, що володіє більш високими здібностями і сильною мотивацією до виконання цілей організації. Таким чином, керівництво повинне постійно працювати над підвищенням потенціалу кадрів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Василенко В.А. Ситуаційний менеджмент: В.А. Василенко, В.І. Шостка. – К.: ЦУЛ, 2008. – 285 с.
2. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе / В.Р. Веснин. – М.: Юристь, 2009. – 496 с.
3. Магура М.И. Поиск и отбор персонала. – М.: “Бизнес-школа “Интел-синтез”, 2011, 450 с.
4. Михайлова Л.И. Управление персоналом: / Л.И. Михайлова. – К.: Центр учебной литературы, 2007. – 248 с.
5. Стельмашенко О.В. Анализ качества стратегического планирования деятельности щодо управління персоналом / О.В. Стельмашенко. // Динамика исследования – 2008: междунар. науч.-практ. конф., 16-31 июля. 2008г.: тезисы докл. – София: “Бял ГРАД-БГ” ООД, 2008. – Т. 3. – С. 14-16.
6. Хміль Ф.И. Управление персоналом: / Ф.И. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.
7. Електронний ресурс http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2_1/43.pdf Н.М. Самолюк, Аналіз джерел набору персоналу підприємств.
8. Яхонтова Е. Эффективные технологии управления персоналом. – СПб.: Питер, 2008. – 272.: ил. – (Серия “Теория и практика менеджмента”)
9. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании: пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011.
10. Ю. Грызенкова // Кадровик. – 2012. – №8. – С.24-29.
11. Грачев В. Функции службы управления персоналом организации и их систематизация // Кадровик. – 2012. – №5. – С.36-50.
12. Ишунин П. Управление рисками персонала: проблемы и решения // Кадровик. – 2011. – №3. – С.129-135.

ЗМІСТ

Андреев М.В. Оптимізаційні методи та моделі в задачах керування запасами короткого терміну зберігання. м. Київ	3
Барабаш Л.В., Ролінський О.В., Бондаренко Н.В. Аналіз структури акумулювання сум податку на доходи фізичних осіб до зведеного бюджету України. м. Умань	15
Боровик П.М. Проведення податкових перевірок в Україні: економічний ракурс м. Умань	22
Боровик П.М., Бондаренко Н.В., Барабаш Л.В. Концептуальні та методологічні основи банківського кредиту та кредитних відносин. м. Умань	28
Божкова Ю., Хмурова В.В. Конкурентоспроможність м. Бердянська як курорту України: економічний аспект. м. Київ	34
Гарафонова О.І. Створення потенціалу змін в системі управління промисловим підприємством. м. Київ	40
Дмитрук О.В., Зінкевич Т.А. Проблеми матеріального стимулювання праці в закладах охорони здоров'я України в процесі провадження реформ м. Житомир	44
Захарчук С.С. Вплив податкового планування на розвиток держави в системі макроекономічних регуляторів м. Житомир	48
Ігнатов Л.М., Нікітіна О.О., Омельчук В.В. Сутність, дія та використання принципу "повноваження та відповідальність" в управлінні. м. Вінниця	54
Ігнатов Л.М., Омельчук В.В. Тіньова економіка в Україні. м. Вінниця	62
Колотуха С.М., Врачинська О.В. Нові підходи щодо механізмів кредитування сільськогосподарських товаровиробників м. Умань	66
Кондратюк Д.М. Інтеграція як основа формування логістичної системи сільськогосподарських підприємств м. Житомир	71
Кудлай В.С. Аналіз бізнес-середовища промислових підприємств України. м. Київ	77
Момонт Т.В. Облікова політика туристичного підприємства: теоретичний аспект. м. Житомир	81
Нікітчина О.В. Демографічні перспективи України та їх вплив на пенсійну систему. м. Житомир	89
Полчанов А.Ю. Проблеми та перспективи розвитку ісламських фінансів в світі. м. Житомир	95
Свердан М.М. Конкурентоспроможність як ознака економічної безпеки держави. м. Київ	101
Хмурова В.В., Новак О.С. Управління конфліктами на підприємствах сфери послуг. м. Київ	106
Шиманська В.В. Формування архітектури національного туристичного комплексу в умовах інтеграційного вибору держави. м. Житомир	113
Єфіменкова О., Язиніна Р.О. Мотивація як елемент управління персоналом. м. Київ	118

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

Вимоги до оформлення матеріалів, які подаються до “ВІСНИКА”
Київського інституту бізнесу та технологій

Стаття повинна бути структурована і, відповідно до останніх вимог Департаменту атестації кадрів Міністерства освіти, науки, молоді та спорту України, мати такі елементи:

- 1) постановку проблеми у загальному вигляді;
- 2) аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми;
- 3) формулювання мети статті;
- 4) виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основний матеріал – мінімум 8 сторінок тексту;
- 5) висновок і перспективи подальших розробок у даному напрямі.

Стаття супроводжується:

- 1) рецензією кандидата, доктора наук (для магістрів та аспірантів – наукового керівника);
- 2) супровідним листом від організації, де працює автор;
- 3) відомостями про автора (авторів) (прізвище, ім'я, по батькові, рік народження, науковий ступінь та вчене звання, коло наукових інтересів, посада, місце роботи, службова адреса, адреса електронної пошти, службовий і домашній номери телефонів);
- 4) електронним носієм інформації (дискета або диск), на якому розміщуються **дві копії** вищезазначених матеріалів (стаття, анотації, відомості про авторів).

Обсяг статті повинен бути в межах від 20 тис. знаків (0,5 др.ак.) до 26 тис. знаків (0,65 др.арк.).

Стаття готується у текстовому редакторі Microsoft Word у такому порядку:

- 1) індекс **УДК** (правий верхній кут, жирний шрифт);
- 2) ініціали, прізвище автора (авторів) (правий верхній кут, курсив, жирний шрифт);
- 3) місце роботи, електронна адреса авторів;
- 4) назва статті (посередині, великими літерами, жирний шрифт); (між місцем роботи і назвою один інтервал);
- 5) анотація українською та російською мовами (повинна бути змістовною, а не декларативною); (між назвою статті і анотацією один інтервал);
- 6) після анотації ключові слова (**ключові слова** жирним шрифтом, самі слова звичайним);
- 6) анотація з ключовими словами англійською мовою. Має починатися іменем, прізвищем автора та назвою статті (жирний шрифт).
- 7) сам текст (через інтервал після анотації англійською мовою).

Оформлення статті

- 1) Поля: зверху, знизу, зліва, справа – 2 см.
- 2) Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт., міжрядковий інтервал – 1,5.
- 3) розділи статті виділяються жирним шрифтом;
- 4) при цитуванні – кінцеві посилання (в тексті посилання оформити наступним чином: [1, с.50];

Оформлення списку літератури

- 1) Список літератури подається відповідно до порядку посилання, згідно останніх вимог ВАК України наступним чином:
 1. Мамардашвили М. Введение в философию / Мераб Мамардашвили. Мой опыт нетипичен. – СПб.: Азбука, 2000. – 400 с. – ISBN 5-267-00287-9.
 2. Сумерки богов / [сб. первоисточников / сост. и общ. ред. А. А. Яковлева]. – М.: Политиздат, 1990. – 398 с. – (6-ка атеистической лит.).
 3. Перспективы метафизики: Классическая и неклассическая метафизика на рубеже веков: Российский гуманитарный научный фонд Международная Кафедра (ЮНЕСКО) по философии и этике СПб Научного центра РАН; ред. Г. Л. Тульчинского и М. С. Уварова. – СПб.: 2000. [электронный ресурс] / Г. П. Тульчинский, М.С. Уваров, Д. Н. Козырев, С. С. Гусев, Г. М. Бревде // Режим доступа: <http://ru.philosophy.kiev.ua/library/ivarov/perspmet/index.html>.

4. Хайдеггер М. Основные понятия метафизики / М. Хайдеггер; пер. и примечания А.В. Ахутина и В.В. Бибихина // Вопросы философии. – 1989. – № 9. – с. 116-163.
 5. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук: Философия духа: в 3 т. / Г.В.Ф. Гегель – М.: Мысль, 1977 – Т.3. – 471 с.
- 2) Слово література розташовується через інтервал після тексту, посередині, курсивом, жирним шрифтом.
 - 3) Джерела розташовуються у стовпчик.

Відповідальність за підбір, точність наведених на сторінках збірника фактів, цитат, статистичних даних, дат, прізвищ, географічних назв та інших відомостей, а також за розголошення даних, які не підлягають відкритій публікації, лягає на авторів опублікованих матеріалів. Передрукування матеріалів, опублікованих у збірнику дозволено тільки зі згоди авторів та видавця.

Увага!

- Невідповідність оформлення статті наведеним вище вимогам може бути **приводом відмови у публікації**. Редакція повідомляє авторів тільки про рішення з приводу публікації. Редакція не рецензує подані матеріалів, і, у випадку відмови в публікації, не повертає рукопис і не вступає в теоретичні дискусії. Рішення з приводу публікації приймаються протягом одного місяця від дня реєстрації рукопису.
- Не допускається включення у список літератури навчальних посібників, підручників, методичних рекомендацій.

ВПЕВНЕНІСТЬ І ДОВІРА

III-IV РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ

KiBiT
КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ



WWW.KIBIT.EDU.UA

- ЕКОНОМІКА
та ПІДПРИЄМНИЦТВО
- МЕНЕДЖМЕНТ
і АДМІНІСТРУВАННЯ
- ПСИХОЛОГІЯ

- ПІДГОТОВКА
ДО ЗОВНІШНЬОГО
НЕЗАЛЕЖНОГО
ОЦІНЮВАННЯ

(044) 430 1577
(044) 353 4242

ВИПУСКНИКИ КУРСІВ ЗАРАХОВУЮТЬСЯ до КІБІТ НА ПІЛЬГОВИХ УМОВАХ

WWW.KIBIT.EDU.UA