

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 4(27)

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2010

УДК 330-339; 321.7; 159.9
ББК 65.9(4УКР)29-2я43
М58

Редакційна колегія

Подолька А. М., д-р юрид. наук — головний редактор
Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф. — заступник головного редактора
Ігнатченко А. А., канд. техн. наук — відповідальний редактор

Політичні науки

Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф., Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф., Бідзюра І. П., д-р політ. наук, Варзар І. М., д-р політ. наук, проф., Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф., Гончаренко О. М., д-р іст. наук, Піляєв І. С., д-р політ. наук, Хижняк І. А., д-р іст. наук, проф., Шуба О. В., д-р політ. наук, проф.

Економічні науки

Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., Дахно І. І., д-р екон. наук, проф., Дмитренко Г. А., д-р екон. наук, проф., Куроченко О. В., д-р екон. наук, проф., Пила В. І., д-р екон. наук, проф., Радзівський О. І., д-р екон. наук, Федоренко В. Г., д-р екон. наук, проф., Шостак Л. Б., д-р екон. наук, проф., Швець В. Я., д-р екон. наук, проф., Баєва О. В., д-р біол. наук, проф.

Психологічні науки

Балл Г. А., д-р психол. наук, проф., Лігоцький А. О., д-р пед. наук, проф., Ложкін Г. В., д-р психол. наук, проф., Приходько Ю. О., д-р психол. наук, проф., Синьов В. М., д-р пед. наук, проф., Чернуха Н. М., д-р пед. наук, проф., Чуприков А. П., д-р мед. наук, проф.

Юридичні науки

Александров Ю. В., канд. юрид. наук, проф., Ануфрієв М. І., д-р юрид. наук, проф., Бородін І. Л., д-р юрид. наук, проф., Бандурка О. О., д-р юрид. наук, проф., Корнієнко М. І., канд. юрид. наук, проф., Курко М. Н., канд. юрид. наук, доц., Марчук В. М., д-р юрид. наук, проф., Подолька А. М., д-р юрид. наук, Юлдашев О. Х., д-р юрид. наук

Рекомендовано до друку Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 9 від 27 жовтня 2010 р.)

Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М58 Наукові праці МАУП / редкол.: А. М. Подолька (голов. ред.) [та ін.]. — К. : МАУП, 2001. — Вип. 4(27). — К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2010. — 212 с.: іл. — Бібліогр. в кінці ст.

У збірнику наукових праць публікуються статті науковців, які займаються проблемами розвитку економіки, політології, психології і права.

Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, кого цікавить розвиток науки в Україні.

Збірник “Наукові праці МАУП” зареєстровано Державним комітетом інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України (свідоцтво від 11.04.02 за № 6048, серія КВ) як наукове видання, в якому висвітлюються результати наукових досліджень в галузях економіки, політології, соціології, психології, права, матеріалів наукових конференцій.

Вищою атестаційною комісією України “Наукові праці МАУП” визнано як фахове видання з політичних наук (за постановою Президії ВАК України № 1-05/4 від 26 травня 2010 р.).

ББК 65.9(4УКР)29-2я43+67.9(4УКР)я43

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2010
© ДП «Видавничий дім «Персонал», 2010

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ НАУКИ	5	Медвідь Я. Ф. Страховання в Україні: поняття і види класифікації	77
Арнаутов П. І. Характер взаємодії держави і права як критерій визначення правової державності	5	Сорокіна Н. Є. Інвестиційна діяльність: проблеми та шляхи її активізації	83
Дікареєв О. І., Нгуєн Куїнь Май Енергетична безпека як регіональноутворюючий фактор: міжнародно-правові та політичні аспекти транзиту паливно-енергетичних ресурсів та користування транскордонними родовищами	9	Янковська Ягода Сутність партнерських відносин для перспектив розвитку туристичної галузі Республіки Македонія	88
Гольцов А. Г. Сучасна геополітика як наука	18	Медвідь Я. Ф., Колошко Ю. С. Концесія як механізм розвитку економіки держави	95
Василенко І. М. Теоретичні основи становлення місцевого самоврядування в українському суспільстві і державі	24	Захожай К. В., Паславський О. В. Аналіз системи нарахування заробітної плати на мікрорівні	101
Навроцький В. Б. Особливості миротворчої діяльності НАТО	30	Газанфаров Ельчин Муслим Моральні ризики в банківській діяльності	107
Логвиненко С. В. Геополітичні протиріччя у сучасному світі та проблеми формування нових геополітичних утворень	36	ЮРИДИЧНІ НАУКИ	114
Сітуха С. Д. Регіоналізм як фактор державного будівництва в Україні	41	Арнаутов П. І. Принцип законності у контексті постанови правової державності: питання теорії	114
Шконда В. В., Кальянов А. В. Особливості використання методів кваліметрії в сучасних наукових дослідженнях	45	Дубович Д. Б. Способи підрозбилення документів у структурі механізму злочинних технологій збагачення	119
Цепенда І. Є. Натовські стандарти для країн-кандидатів у період першого розширення Альянсу	49	Зарудний Є. О. Щодо концепції презумпції вини (на матеріалі конституційного звернення Верховного суду України)	124
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ	54	Кирієнко С. С. Роль адміністративного судочинства у формуванні правосвідомості громадян	127
Захожай В. Б., Грищенко Е. М. Якість обслуговування покупців як підсистема маркетингового ризику	54	Ляшенко Л. Л. Форми і методи адміністративного нагляду	132
Юсеф Н. Н. Торговельно-економічні відносини України з країнами Близького Сходу (Саудівська Аравія, Іран, Єгипет)	62	Солонина В. Ф. Аналіз поняття права на захист у сучасній науці цивільного права	136
Жанкевіч Л. В. Роль господарського контролю та його місце в системі фінансового контролю	72	Шашкова-Журавель І. О., Журавель М. І. Характеристика міжнародно-правової системи протидії дискримінації осіб похилого віку в трудових відносинах	141

УДК 65.018: 339.138: 65.011.3

В. Б. ЗАХОЖАЙ

Е. М. ГРИЩЕНКО

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПОКУПЦІВ ЯК ПІДСИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОГО РИЗИКУ

Наукові праці МАУП, 2010, вип. 4(27), с. 54–61

Розглянуто та проаналізовано маркетингові ризики, що виникають при обслуговуванні покупців.

Ефективність діяльності кожного підприємства значною мірою залежить від планування та організації його маркетингу. Маркетингова діяльність підприємства серед інших важливих завдань передбачає мінімізацію рівня ризиків, що досягається за рахунок розробки і впровадження чіткої програми управління маркетинговими ризиками.

Проблемі управління системою маркетингових ризиків та зниженню їх на підприємствах присвячені наукові праці провідних українських та зарубіжних учених: Л. О. Кукурудзи, В. В. Лук'янової, Ф. Г. Панкратова, Т. К. Серьогіної, Ф. Котлера, Дж. Калверта, Б. Картера, Дж. Еванса, Б. Бермана та ін.

Так, Л. В. Михайловська-Ясюченко, досліджуючи підвиди маркетингового ризику виробничо-торгівельного підприємства, поділяє ці ризики на такі групи: [6]

- ризик входження в договірні відносини з недієздатними або з неплатоспроможними партнерами;
- асортиментний ризик;
- ризик недобросовісного виконання партнерами поточних договірних зобов'язань;

- ризик помилкового вибору цільового сегмента ринку;
- ризик неефективної реклами;
- ризик помилкового ціноутворення;
- ризик неправильної організації й одержання неадекватних результатів маркетингових досліджень;
- ризик невдалої організації системи просування товару до споживача;
- ризик персоналу;
- ризик непередбаченої конкуренції.

Однак у зазначеній системі відсутні маркетингові ризики, пов'язані з якістю обслуговування підприємством споживачів. Проте саме цей показник є узагальнюючим, складовими якого є асортиментний ризик, ризик помилкового ціноутворення, ризик невдалої організації системи просування товару до споживача, ризик персоналу.

Особлива роль у роздрібній торгівлі належить організації продажу та обслуговування покупців, а ефективність торгівлі значною мірою залежить від рівня обслуговування споживачів [4]. Саме тому варто дослідити і вивчити такий ризик-фактор, як якість обслуговування покупців підприємством.

Об'єктами дослідження стали виробничо-торговельні підприємства: ТОВ "АЛЕКС", ТОВ "КСЕНОН", ТОВ "Івар", які здійснюють свою діяльність на ринку меблевих товарів.

Якість торговельного обслуговування пов'язана з таким поняттям, як "культура торгівлі", яка визначається передусім розвитком матеріально-технічної бази підприємства, використанням інформаційно-комп'ютерних технологій, прогресивних форм продажу і методів обслуговування, дотриманням правил зі стандартизації, встановленням зручного для покупців режиму роботи торговельного підприємства, іміджем магазину, рекламою товарів та стимулюванням їх продажів тощо.

Культура торгівлі залежить також від професійних знань персоналу, його навичок продажу, рівня інтелектуального, морального та естетичного розвитку, способів та форми спілкування з покупцями. Під культурою обслуговування розуміють такі дії продавця у процесі продажу товарів: консультування покупців, визначення головного мотиву покупки товару, ввічливе ставлення до покупців, вміння реагувати на манеру їхньої поведінки [7].

Найхарактерніші елементи, що визначають рівень торговельного обслуговування покупців, наведено на рис. 1.

Важливу роль у торговельному обслуговуванні покупців відіграє технологія продажу товарів, яка відповідає сучасним вимогам. Організуючи технологічний процес, необхідно насамперед орієнтуватися на психологію, тобто поведінку покупця, і на цій основі здійснювати технічну й технологічну політику, спрямовану на підвищення рівня обслуговування покупців.

Чітке дотримання принципів, прийомів і правил торгівлі, зумовлених новими умовами роботи, передбачає захист прав споживачів, що знайшов своє відображення у нормативних актах, правилах продажу товарів та здійсненні торговельної діяльності. Недооцінювання принципів торгівлі й нормативних актів призводить до зниження іміджу й конкурентних позицій підприємства.

Надання торговельних і сервісних послуг, спрямованих на інтереси покупців, передбачають послуги, які супроводжують процес купівлі товарів і сервіс після продажу і є важливим показником обслуговування покупців. До таких послуг відносять прийом попередніх замовлень



Рис. 1. Елементи обслуговування покупців у роздрібному торговельному підприємстві

на товари, консультації спеціалістів, доставку придбаних покупок за місцем проживання покупця та ін.

Професійна й соціально-психологічна підготовка персоналу, який здійснює ділове спілкування з покупцями, значною мірою впливає на рівень задоволення покупців. Професіоналізм персоналу, уважне й доброзичливе ставлення до покупців є важливими передумовами створення сприятливого клімату в процесі торговельного обслуговування.

Завдяки засобам інформації та рекламі підвищується поінформованість покупців під час перебування в магазині, що сприяє залученню покупців, активізації продажу товарів і деякою мірою економії часу на покупки, а також раціоналізації процесу обслуговування покупців.

Кожен елемент, що складає торговельне обслуговування, має кількісні показники, які дають можливість проаналізувати і дати кількісну оцінку як окремих елементів, так і в цілому рівня обслуговування покупців у торговельному підприємстві. Отримані результати використовуються для пошуку резервів у поліпшенні торговельного обслуговування покупців.

Як уже зазначалось, однією з ознак стійкого становища торговельного підприємства є якість торговельного обслуговування покупців. Світовий досвід свідчить про те, що високий рівень обслуговування покупців сприяє ефективному функціонуванню ринку товарів, компаній та фірм [7].

Пропонуючи широкий асортимент товарів, продавець обслуговує кожного покупця індивідуально. Функції продавців, які стимулюють до покупки товару, охоплюють ряд послідовно виконуваних операцій.

Основними у визначенні рівня культури обслуговування населення є такі показники: стійкість асортименту товарів; рівень додаткового обслуговування покупців; затрати часу на очікування обслуговування; рівень культури обслуговування на думку покупців.

Стійкість асортименту товарів (K_c) визначається за формулою:

$$K_c = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{O_n}{A}}{n}, \quad (1)$$

де O_n — число різновидів товару, які є у продажу в момент проведення перевірок, з передбачених обов'язковим асортиментним переліком; A — число різновидів товару, передбачених обов'язковим асортиментним переліком; n — число перевірок.

Для визначення цього показника використовували обов'язковий перелік товарів достатнього асортименту і результати перевірок стійкості їх асортименту. Перевірки на підприємстві "АЛЕКС" здійснювали у квітні 2009 р. Результати розрахунку даного показника по підприємству ТОВ "АЛЕКС" наведено нижче.

$$K_c = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{30}{50}}{1} = 0,6.$$

Таким чином, можна зробити висновок, що показник стійкості асортименту товарів на досліджуваному підприємстві становив 0,6, тобто наявність різновидів товару в магазині на момент перевірки становила всього лише 60 % від обов'язкового для цього підприємства переліку товарів.

Важливим показником якості обслуговування покупців у торговельному підприємстві є рівень додаткового обслуговування населення.

Рівень додаткового обслуговування покупців (K_d) у роздрібному торговельному підприємстві "АЛЕКС" визначали за формулою:

$$K_d = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{Y_n}{Y_c}}{n}, \quad (2)$$

де: Y_n — число видів додаткових послуг, що надавалися покупцям у роздрібному торговельному підприємстві в момент перевірок; Y_c — число додаткових послуг, передбачених переліком, затвердженим для даного підприємства; n — число перевірок.

Для визначення цього показника на підприємстві ТОВ "АЛЕКС" використовували перелік послуг, затверджений для зазначеного підприємства, дані про результати перевірки фактичного стану додаткового обслуговування населення, обсяги наданих окремих послуг.

Розрахунок рівня додаткового обслуговування покупців в ТОВ "АЛЕКС" наведено нижче:

$$K_d = \frac{\frac{8}{10}}{1} = 0,8.$$

Проведений розрахунок свідчить, що на момент перевірки в ТОВ "АЛЕКС" надавалось всього 80 % додаткових послуг, передбачених переліком для даного підприємства. Слід зазначити, що в момент перевірки означеним підприємством надавалось населенню лише 4 передпродажні послуги з 6-ти, визначених переліком, тобто були

відсутні дві послуги, а саме: розробка каталогів та прейскурантів; навчання користуванню товаром.

Затрати часу покупців на очікування обслуговування (K_c) визначаються за формулою:

$$K_o = \frac{Z_o}{Z_\phi}, \quad (3)$$

де Z_o — оптимальні затрати часу покупців на очікування обслуговування; Z_ϕ — середні фактичні затрати часу покупців на очікування обслуговування.

Середні фактичні затрати часу покупців на очікування обслуговування складаються з: затрат часу покупців на очікування консультації (Z_k), на очікування примірки ($Z_{пр}$), на очікування розрахунку (Z_p), на очікування одержання товару (Z_o).

Для визначення затрат часу покупців на очікування обслуговування використовували хронометражні заміри, які проводили у час найінтенсивнішого потоку покупців у магазині, але не в період продажу товару підвищеного попиту і не в передвихідні та передсвяткові дні.

Оскільки підприємством “АЛЕКС” здійснюється продаж меблевих товарів, виготовлення і доставка яких покупцеві іноді пов’язана з затратами часу на це виробника, середні фактичні затрати часу покупців на очікування обслуговування можуть становити як кілька днів, так і кілька тижнів. Тому в даному випадку при визначенні рівня культури обслуговування величина K_o була прийнята рівною до одиниці ($K_o = 1$).

Рівень культури обслуговування (K_n), на думку покупців, визначається за формулою:

$$K_n = \frac{M_n}{M_3}, \quad (4)$$

де M_n — кількість покупців, які дали відмінну оцінку та оцінку “добре” культурі обслуговування в магазині; M_3 — загальна кількість покупців, які оцінили культуру обслуговування в магазині. Для розрахунку цього показника використовували інформацію, одержану під час опитувань покупців.

На підприємстві “АЛЕКС” для розрахунку зазначеного показника використовували інформацію, отриману шляхом проведення анкетування покупців. Опитування проводилось у травні 2009 р., в анкетуванні взяли участь 35 покупців, з них кількість покупців, які дали вищу оцінку та оцінку “добре” культурі обслуговування в магазині, становила 28 осіб. Розрахунок показника — рівень культури обслуговування на думку покупців — наведено нижче.

$$K_n = \frac{28}{35} = 0,8.$$

Здійснений нами розрахунок свідчить про те, що 80 % покупців оцінили культуру обслуговування в магазині “АЛЕКС” на “відмінно” і “добре”, тобто задоволені рівнем культури обслуговування.

Для розрахунку узагальненого показника рівня культури обслуговування потрібно мати на увазі, що показники, про які йшла мова вище, не однаковою мірою впливають на загальний рівень культури обслуговування. Тому потрібно визначити важливість кожного з них.

Значення окремих показників в загальному рівні культури обслуговування покупців становить (в балах):

- стійкість асортименту (Z_1) — 0,45;
- додаткове обслуговування покупців (Z_2) — 0,20;
- затрати часу покупців на очікування обслуговування (Z_3) — 0,35;
- рівень культури обслуговування на думку покупців — 1,00.

З урахуванням усього зазначеного, узагальнюючий коефіцієнт рівня культури обслуговування покупців в магазині ($K_{уз}$) визначається за формулою:

$$K_{уз} = [(K_c \cdot Z_1) + (K_d \cdot Z_2) + (K_o \cdot Z_3) + K_n] / 2 \quad (5)$$

Зазначену формулу використовували для розрахунку узагальнюючого коефіцієнта рівня культури обслуговування покупців на підприємстві “АЛЕКС”. Результати розрахунку наведено нижче:

$$K_{уз} = [(0,6 \times 0,45) + (0,8 \times 0,20) + (1 \times 0,35) + 0,8] / 2 = 0,790.$$

За нашими розрахунками, підприємство ТОВ “АЛЕКС”, яке має значення узагальнюючого показника 0,790, має задовільний рівень культури обслуговування покупців, а тому керівництву підприємства необхідно розробити відповідні заходи щодо підвищення якості обслуговування споживачів.

Важливим показником задоволеності покупців є показник задоволеності ціною товарів і послуг підприємства, тому нами досліджувались цінові переваги як товарів, так і обслуговування, які надаються покупцям підприємством ТОВ “АЛЕКС”. До важливих цінових характеристик товарів і послуг можна віднести такі: ціну товару, вартість збирання і комплектації меблів, вартість доставки товарів покупцеві, а також знижки, які надаються підприємством споживачам. Динаміку цінових характеристик товарів і послуг роздрібного тор-

говельного підприємства ТОВ “АЛЕКС” за 2008–2009 рр. наведено на рис. 2.

Як свідчать результати досліджень, у 2009 р., порівняно з 2008 р., на підприємстві “АЛЕКС” спостерігалось підвищення ціни на товари на 11 % та вартість збирання і комплектації меблів — на 3 %. Водночас знизилась ціна на доставку товарів (на 6 %), а також знижки на товари і послуги (на 7 %). Щодо знижок потрібно дати пояснення: у 2008 р. підприємство надавало знижки на товари при купівлі споживачем товарів на суму понад

10 тис. грн, знижки на доставку, збирання і комплектацію товарів інвалідам і учасникам ВВВ, а також постійним покупцям. Однак у 2009 р. знижки інвалідам і учасникам ВВВ керівництвом підприємства було скасовано.

Найважливішою характеристикою для загального задоволення якістю обслуговування покупців залишається вартість товарів. Динаміку цього показника за 2008–2009 рр., порівняно з найближчими конкурентами підприємства ТОВ “АЛЕКС”, подано на рис. 3.

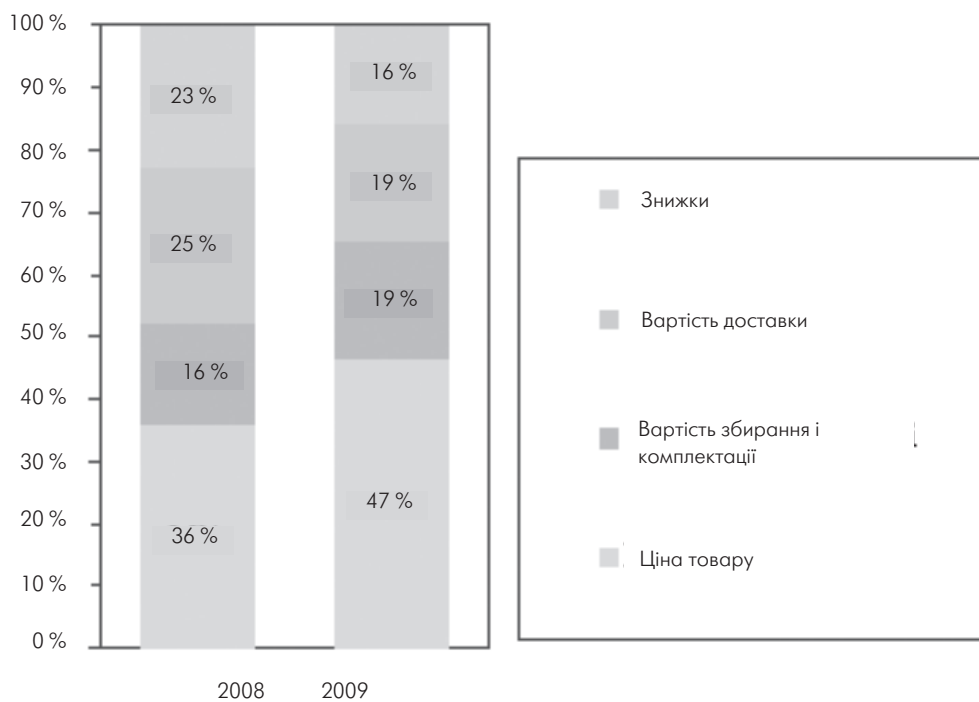


Рис. 2. Динаміка цінових характеристик товарів і послуг ТОВ “АЛЕКС” за 2008–2009 рр.

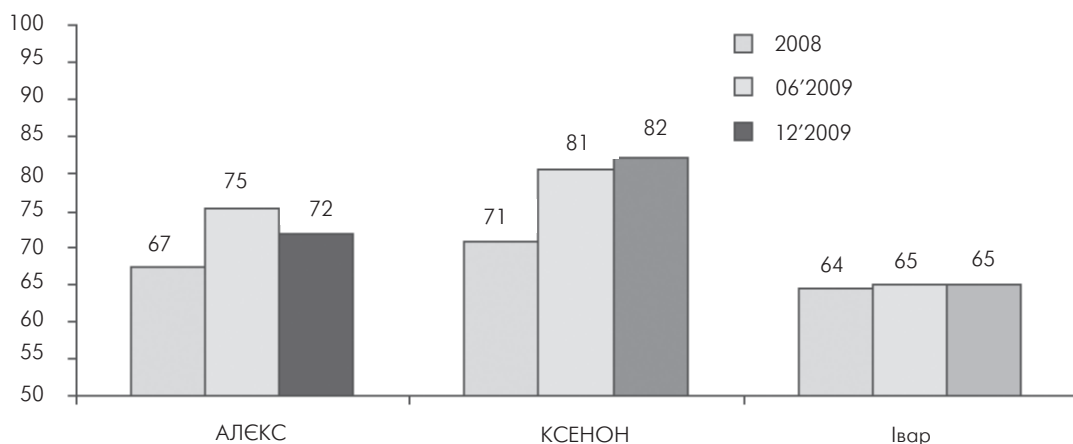


Рис. 3. Динаміка показника задоволеності вартістю товарів ТОВ “АЛЕКС” та його конкурентів за 2008–2009 рр.

Показник задоволеності покупців вартістю товарів визначали за 100-бальною шкалою. Результати проведених нами досліджень свідчать про те, що середнє значення показника задоволеності покупців вартістю товарів становило у 2008 р. 67 балів, у першому півріччі 2009 р. цей показник збільшився до 75 балів, однак уже в другому півріччі 2009 р. спостерігалось його незначне зниження — до 72 балів.

Порівнюючи значення показника задоволеності покупців вартістю товарів ТОВ “АЛЕКС” та його основних конкурентів — підприємств “КСЕНОН” та “Івар” за 2008–2009 рр. можна зробити висновок, що цей показник є найвищим у підприємства “КСЕНОН” (71–82 бали), а найнижчим — у підприємства “Івар” (64–65 балів). Результати дослідження задоволеності покупців якістю обслуговування в торговельному підприємстві “АЛЕКС” та в підприємствах “КСЕНОН” і “Івар” подано на рис. 4–6.

Результати досліджень, подані на рис. 4–6, дозволяють зробити висновок, що показник задоволеності покупців якістю обслуговування в ТОВ “АЛЕКС” вищий, ніж у ТОВ “Івар”, але поступається (хоча і незначною мірою) підприємству ТОВ “КСЕНОН”.

Нами проведено визначення зазначених вище показників в ТОВ “АЛЕКС” за 10-бальною шкалою, результати цих розрахунків наведено на рис. 7.

Дані, подані на рис. 7, свідчать про те, що найвищими балами оцінено такі показники: стійкість асортименту (8,8 бала), ставлення як до клієнта (8,6), рівень культури обслуговування покупців (8,5 бала). Інші три показники — додаткове обслуговування покупців, затрати часу на очікування обслуговування та цінові переваги — мали оцінки, відповідно, 7,7 бала, 7,5 та 7,4 бала. Як бачимо, жоден показник не набрав вищої оцінки — 10 балів.

Таким чином, можна зробити висновок, що якість обслуговування споживачів у ТОВ “АЛЕКС” не відповідає вимогам покупців. Це зумовлено значними недоліками в плануванні, організації, управлінні та контролі діяльності цього підприємства, неефективною маркетинговою діяльністю, відсутністю сучасних принципів та підходів до управління якістю, невмінням застосовувати передовий досвід інших торговельних підприємств, тобто маркетинговий ризик, пов’язаний з якістю обслуговування покупців, має високий рівень, а тому керівництво підпри-

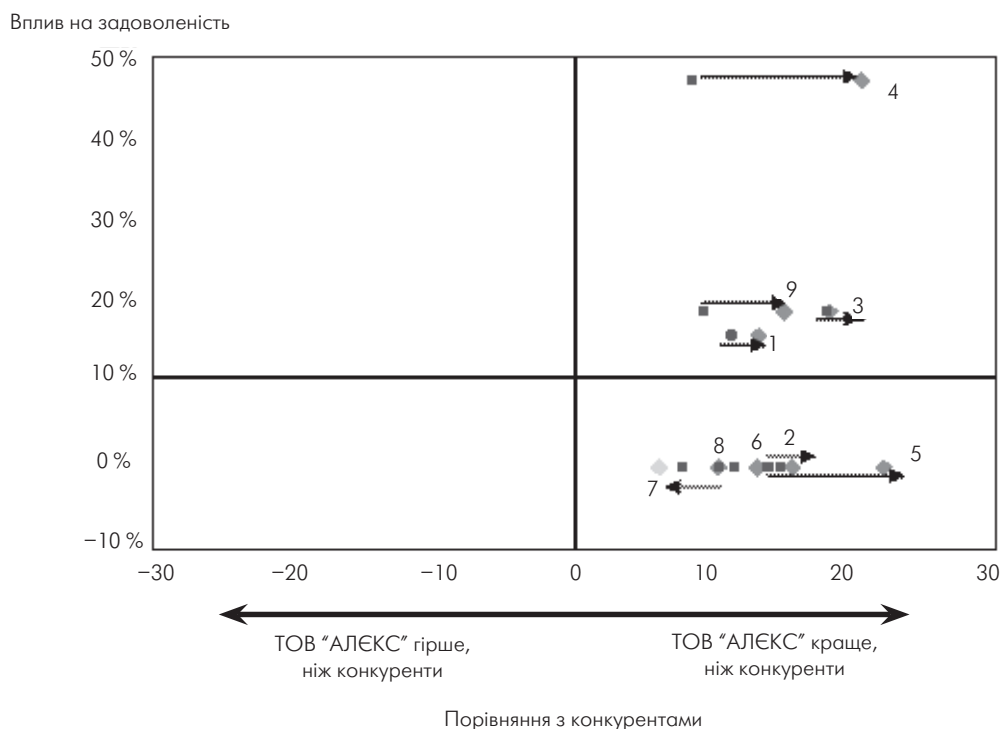


Рис. 4. Задоволеність покупців якістю обслуговування в ТОВ “АЛЕКС” та на підприємствах-конкурентах

Вплив на задоволеність

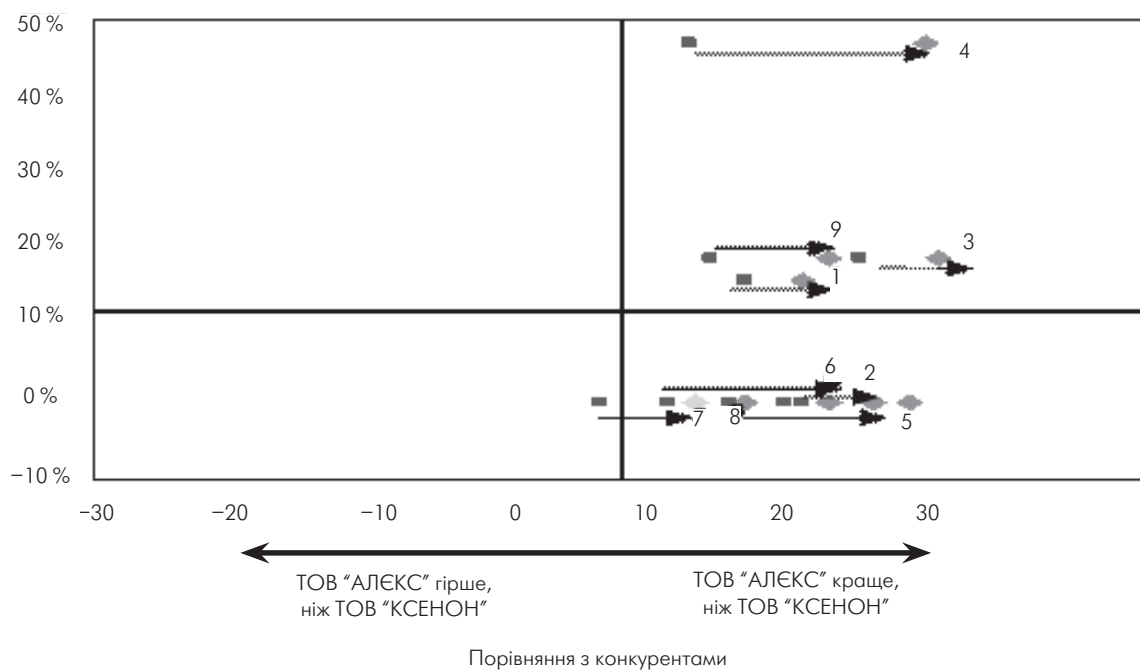


Рис. 5. Порівняльна задоволеність покупців якістю обслуговування в ТОВ "АЛЕКС" та ТОВ "КСЕНОН"

Вплив на задоволеність

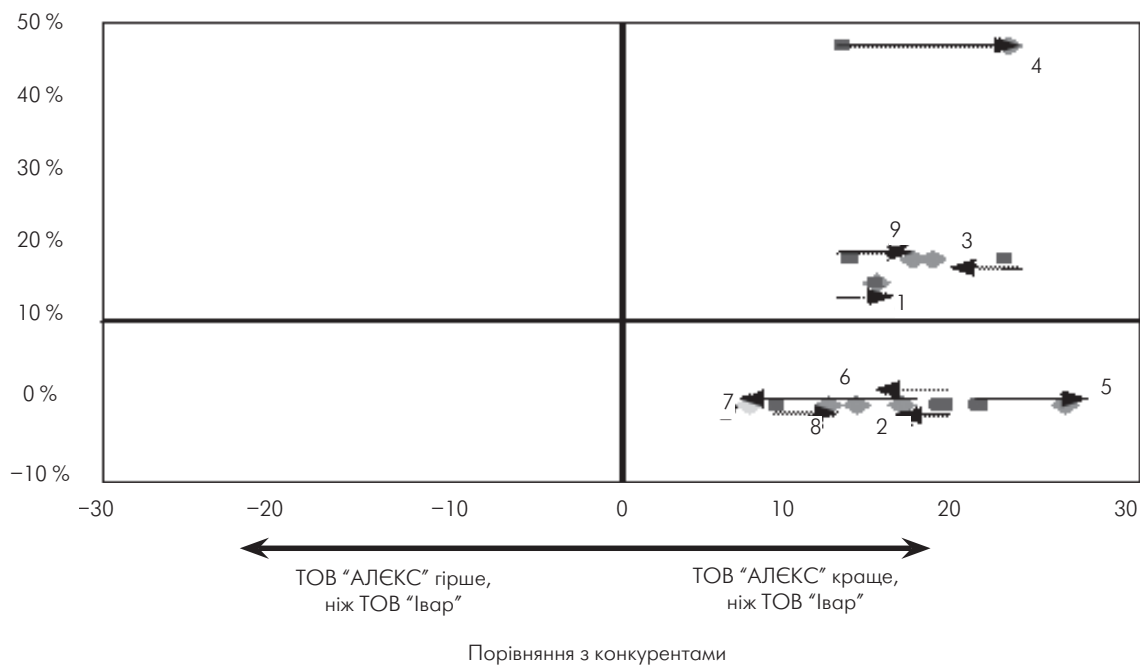


Рис. 6. Порівняльна задоволеність покупців якістю обслуговування в ТОВ "АЛЕКС" та ТОВ "ІВАР"

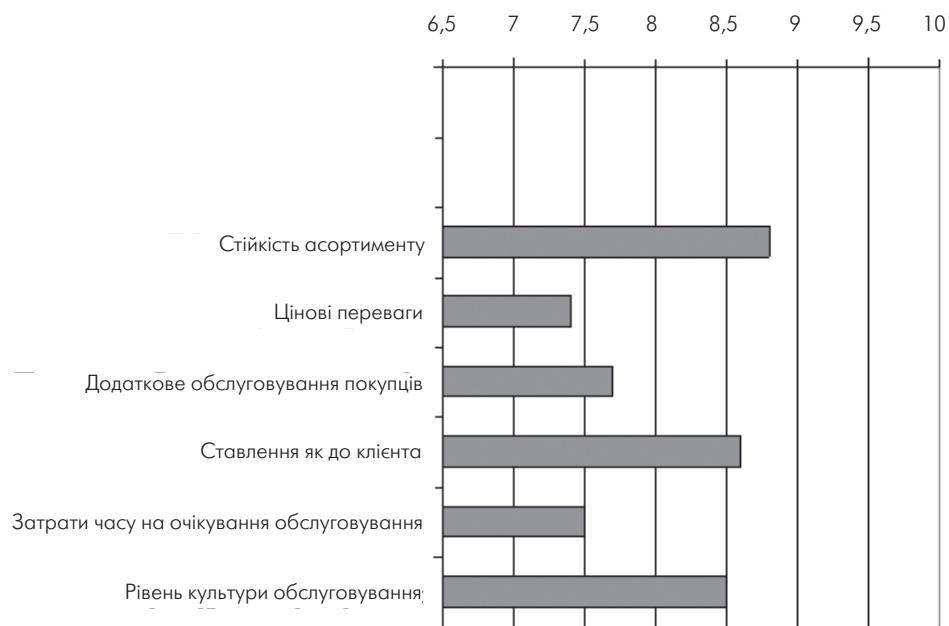


Рис. 7. Балова оцінка якості обслуговування споживачів у ТОВ "АЛЕКС"

ємства повинно змінити підходи до організації торговельної діяльності підприємства в цілому, і насамперед до маркетингової діяльності.



Література

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 193 с.
2. Гуржій Н. М. Управління маркетинговою діяльністю підприємств в умовах ринкової економіки: Дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. — Донецьк, 2007. — С. 294–305.
3. Клименюк М. М., Брижань І. А. Управління ризиками в економіці: Навч. посіб. — К.: Просвіт, 2001. — 256 с.

4. Лук'янова В. В. Економічний ризик: Навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. — К.: Академвидав, 2007. — 464 с.

5. Мараховская Т. А. Анализ маркетинговых рисков с использованием метода иерархий / Бизнесинформ. — 2009. — № 2(3). — С. 174–177.

6. Михайловська-Ясученко Л. В. Теоретичні основи класифікації маркетингових ризиків підприємства // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2005. — Вип. 2–3. — С. 177–182.

7. Панкратов, Ф. Г. Комерційна справа. — 2-ге вид., випр. — Рівне: Вертекс, 2002. — 352 с.

8. Вяткин В. Н., Гамза В. А., Екатеринославский Ю. Ю., Хэмптон Дж. Дж. Управление рисками в рыночной экономике. — М.: Экономика, 2002. — 195 с.

9. Ушакова Н. М., Кукурудза Л. О. Методи оцінки рівня господарського ризику // Підприємництво у торгівлі: 36. наук. праць. — К.: КДТЕУ, 1995. — С. 105–112.

Визначено і проаналізовано основні показники якості обслуговування покупців у торговельному підприємстві, запропоновано шляхи підвищення культури обслуговування споживачів.

Определено и проанализировано основные показатели качества обслуживания покупателей в торговом предприятии, предложено пути повышения культуры обслуживания потребителей.

The author outlines and analyses main indicators of quality of consumers' service in the trading enterprise, and offers ways of increasing culture of consumers' service.

Надійшла 28 жовтня 2010 р.

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ (САУДІВСЬКА АРАВІЯ, ІРАН, ЄГИПЕТ)

Наукові праці МАУП, 2010, вип. 4(27), с. 62–71

З набуттям незалежності Україна стала шукати на міжнародній арені партнерів по бізнесу та встановлювати офіційні контакти. Серед таких є країни Близького Сходу, а саме Саудівська Аравія, Іран та Єгипет. Нині існують реальні можливості для активізації усього спектру двосторонніх відносин, інвестиційного співробітництва з цими країнами.

В узагальненому плані політика України щодо арабських країн була визначена у 1993 р. в “Основних напрямках зовнішньої політики України”, прийнятих як Постанова Верховної Ради України. У цьому документі відносини з арабськими країнами розглядаються як складова частина відносин з країнами Близького Сходу. Прагнення України до активної присутності на Близькому Сході викликане як політичними, так і торговельно-економічними чинниками.

У 1993 р. був підписаний Протокол про встановлення дипломатичних відносин між Україною та Саудівською Аравією. Саме Посольство України в Королівстві Саудівська Аравія (КСА) було відкрито у 1996 р.

За підсумками 2003–2009 рр. (рис. 1) експорт української продукції до Саудівської Аравії становив 3076,211 млн дол., тоді як загальний товарообіг між двома країнами — 3108,213 млн дол. Спочатку таке становище не насторожувало Саудівську Аравію. Справа в тому, що саудівсько-український товарообіг становить незначну частину загального саудівського товарообігу з іншими країнами, але нині ситуація змінилася. Про Україну заговорили в колах світової громадськості, її ринок став привабливим для міжнародних інвестицій [1, 3].

У структурі українського експорту до Саудівської Аравії переважають поставки сільськогосподарської продукції — 60,8 %, а саме ячменю, який використовується як корм для тваринництва. Останні чотири роки Україна є лідером у цій

сфері. Наші основні конкуренти у цій категорії — Німеччина і Росія. Проблема КСА в нестачі води. Для вирощування зелених кормів необхідно багато вологи. Проте уряд КСА ввів у дію національну програму заощадження та раціонального використання водних ресурсів. Також у структурі українського експорту 39 % займає металопродукція. Частки інших складових дуже незначні. На жаль, з 2000 р. товарна номенклатура експортно-імпортних операцій не розширилася.

Невисока частка імпорту саудівської продукції в Україну (2003–2005 рр. — 32 млн дол.) викликана, серед іншого, і тим фактом, що на Україну, Росію і Білорусь припадає лише одне посольство Саудівської Аравії з резиденцією посла КСА у Москві. Така ситуація явно не сприяє розвитку українсько-саудівських відносин. Для громадян України серйозною проблемою є отримання саудівських в'їзних віз. Україна не імпортує нафту і нафтопродукти з Саудівської Аравії. У структурі імпорту в Україну переважають овочі, продовольчі товари, хімікати.

Щодо товарообігу між країнами (рис. 2), то ми зараз можемо зафіксувати значний дисбаланс між експортом та імпортом на користь України. Із 3108,213 млн дол. двостороннього товарообігу 3076,211 млн дол. припадає на експорт української продукції. До сьогодні цей дисбаланс не викликав із саудівського боку питань, оскільки частина українсько-саудівського товарообігу становить дуже незначну частку зовнішньоторгівельної діяльності КСА [3].

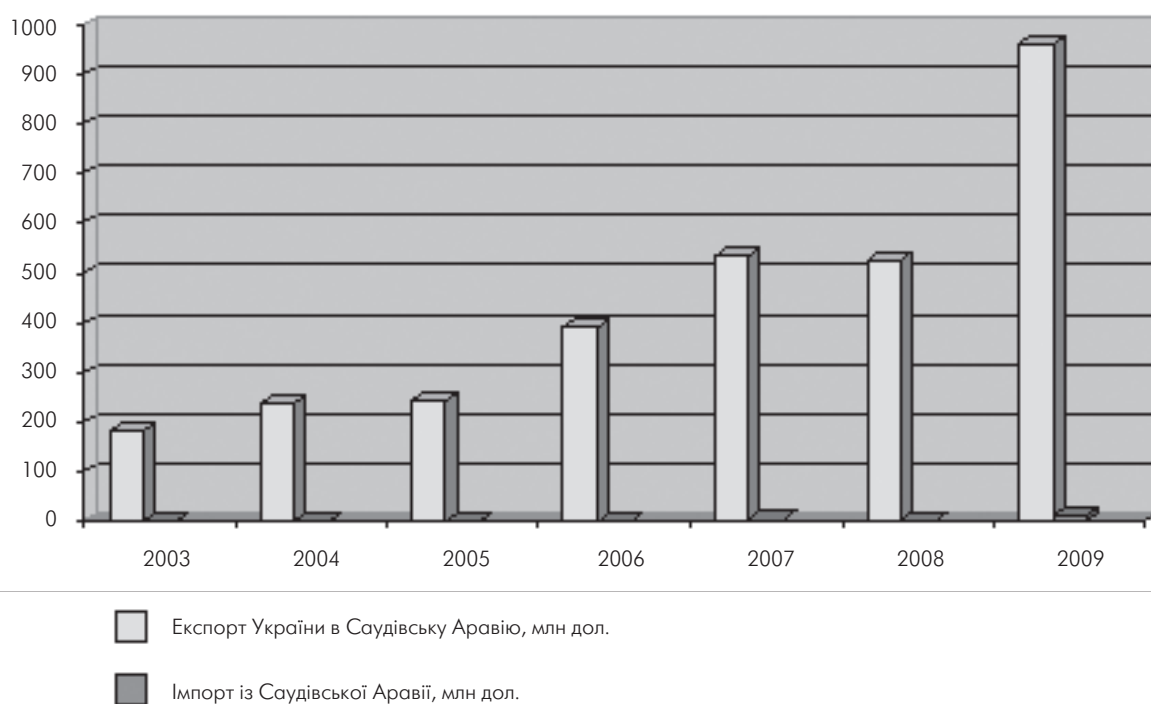


Рис. 1

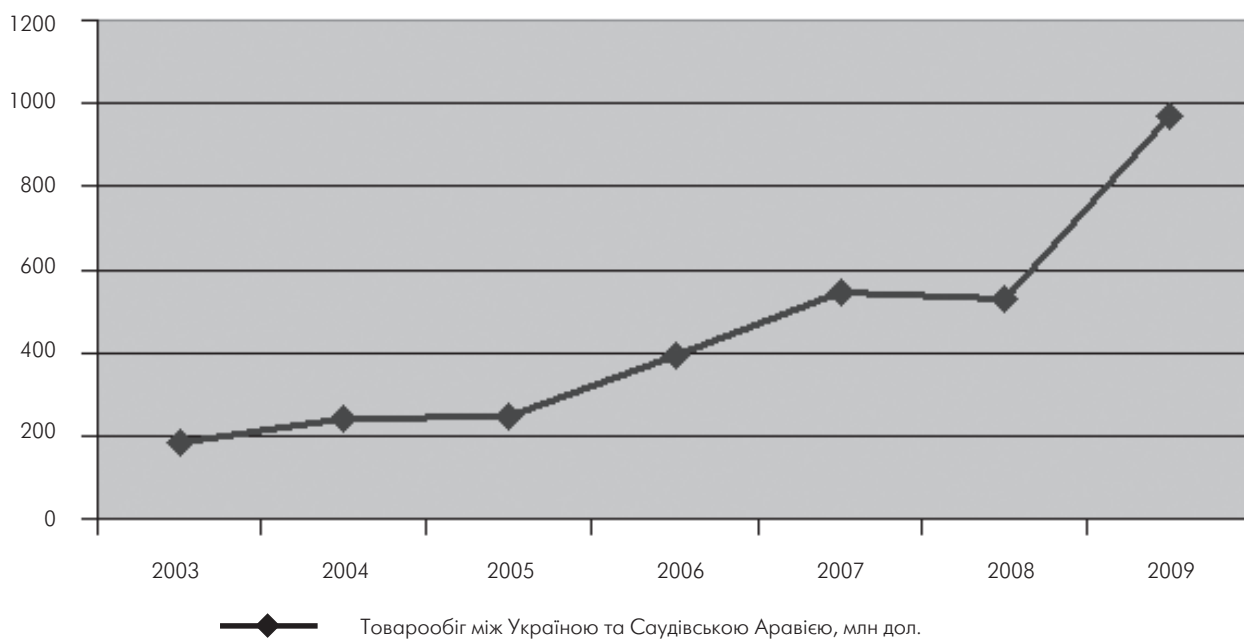


Рис. 2

Залежність двостороннього товарообігу від вузької номенклатури українського експорту є чинником нестабільності подальшого розвитку торговельного співробітництва. Ми маємо можливість розширити структуру двостороннього товарообігу за рахунок номенклатури товарів українського походження з високою додатковою

вартістю, впровадження українських технологій. Також ми повинні налагоджувати виробничу кооперацію між українськими та саудівськими підприємствами у харчовій галузі промисловості.

У цьому сегменті Україна може являти для Саудівської Аравії значний інтерес. Чим викликаний такий торговий дисбаланс на користь

України? Сальдо товарообігу — позитивне, на користь України — з 2003 по 2009 р. становило — 3044,207 млн дол. (рис. 3). Саудівський експорт в основному складається із сирової нафти і нафтопродуктів, надходження від торгівлі якими є основною статтею державних доходів (експорт нафтового сектора економіки КСА становив 106,7 млрд дол. у 2005 р.). Україна не імпортує нафту і нафтопродукти з Саудівської Аравії. Слід відзначити також незнання саудівськими підприємствами імпортного потенціалу України. Як вважають саудівські бізнесмени, високі імпортні мита на саудівські товари не сприяють їх експортним поставкам в Україну [3].

Нині існують реальні можливості для активізації всього спектру двосторонніх відносин, інвестиційного співробітництва. Серед факторів, що зумовлюють можливість подальшого розвитку двостороннього торговельно-економічного співробітництва, — відсутність політичних перешкод, заохочення урядом КСА залучення сучасних іноземних технологій у країну, курс на подальший розвиток нафтового сектора економіки, необхідність забезпечення продуктами харчування динамічно зростаючого населення Саудівської Аравії. Треба активніше залучати саудівських інвесторів до процесу приватизації промислових та турис-

тичних об'єктів, до розбудови сільського господарства, харчової переробної промисловості. Щорічно імпорт сільськогосподарської продукції в КСА становить понад 5 млрд дол. Україна славиться своїм сільським господарством. Експорт ячменю і металопродукції далеко не відповідає всім нашим експортним можливостям на саудівському ринку [5].

Проглядаються і ключові елементи структури системи національних близькосхідних інтересів, які визначаються безпосередніми економічними потребами країни і необхідністю забезпечення її національної безпеки. З огляду на необхідність розв'язання проблеми диверсифікації джерел енергозабезпечення особливої уваги потребує розробка політики України щодо Ірану, Лівії та Сирії.

Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004–2015 рр. “Шляхом європейської інтеграції” розглядає ринки Близького Сходу як найперспективніші для збуту української продукції машинобудівного комплексу та металопрокату, надання науково-технічних і будівельних послуг. Стратегія визначає, що в цих державах Україна могла б брати активну участь у будівництві насамперед об'єктів виробничої інфраструктури — мостів, доріг, шляхопроводів, портів, аеродромів,

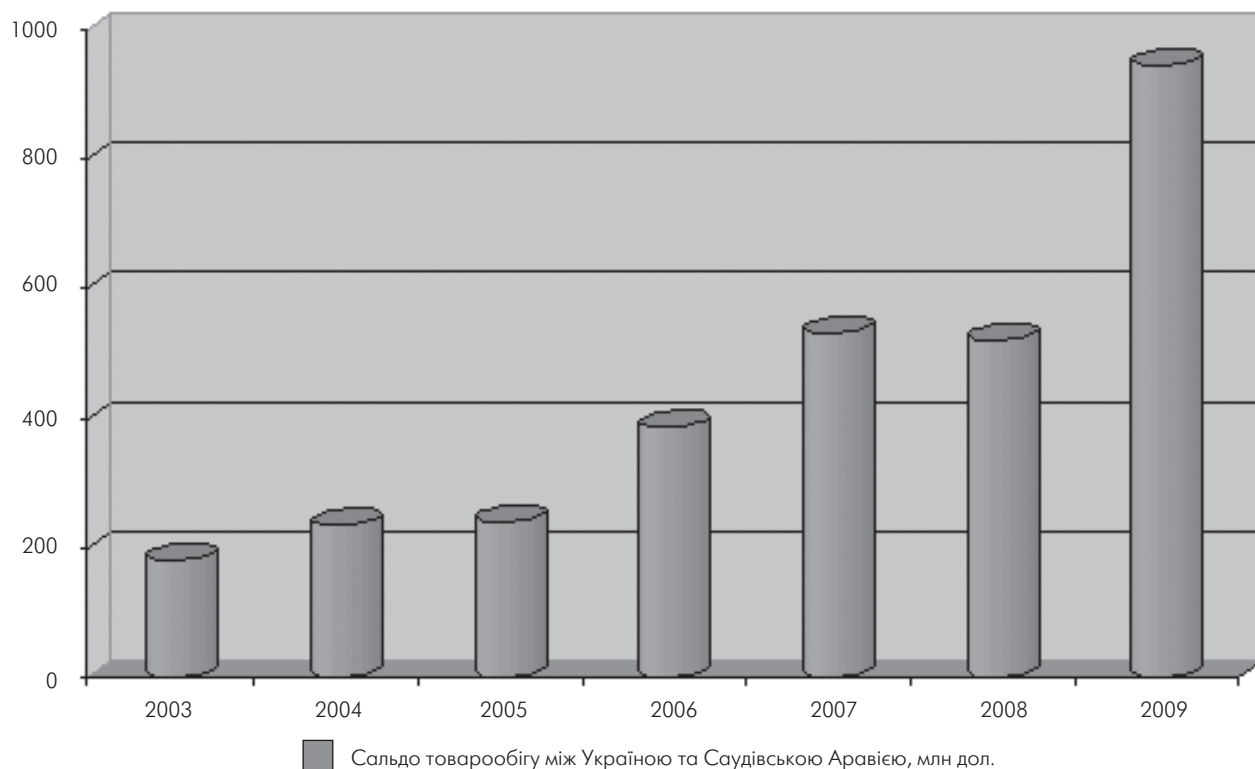


Рис. 3

залізниць, великих енергетичних і промислових об'єктів. Перспективним є розширення співробітництва з країнами близькосхідного регіону у військово-технічній сфері, загальне впровадження українських технологій з подальшим спільним освоєнням національних і регіональних ринків.

В умовах загострення боротьби за маршрути транспортування енергоносіїв Україна здатна активізувати свою політику на Близькому Сході з метою зміцнення власної ролі у сфері транзиту енергоносіїв до Європи: встановлення “особливих” відносин з деякими країнами дало б можливість українському факторові стати постійною величиною в близькосхідній політиці.

Щодо співпраці з Іраном, то саме він у 1990-ті роки був одним з найпріоритетніших у політиці України на Близькому Сході. З моменту проголошення незалежності в Україні склалися доволі сприятливі умови для встановлення відносин з Іраном. Це було зумовлено як змінами у самому Ірані, так і деякою мірою специфікою міжнародного становища Тегерана. Фактично процес формування ірано-українських відносин відбувався в умовах напівблокади Ірану з боку деяких країн Заходу (передусім Сполучених Штатів Америки), що, проте, не супроводжувалося застосуванням будь-яких санкцій з боку ООН, і, таким чином, не існувало обмежень у налагодженні зв'язків торговельно-економічного характеру. Ці обставини, поза сумнівом, створювали сприятливі умови. Була відсутня жорстка конкуренція з боку принаймні західних країн — для активного й масштабного розвитку відносин між країнами Іран був обмежений у виборі партнерів. А для України особливе значення мала проблема забезпечення енергоносіями: адже в Ірані зосереджено 14 % загальносвітових запасів газу (другий показник у світі) і 10 % — нафти [4].

Порівняно з іншими державами близькосхідного регіону, відносини з Іраном вирізнялися найбільшою інтенсивністю, масштабністю і різноманітністю форм співробітництва. Іранська сторона неодноразово відзначала, що готова поставляти нафту і газ в Україну. Зокрема, заступник міністра закордонних справ Ісламської Республіки Іран Сайд Садеков Харразі заявляв: “Нам під силу забезпечити потреби України у нафті і газі. Це реально... З нашого боку немає жодних обмежень для продажу нафти і газу”. Відзначимо, що ще 7 січня 1992 р. було підписано протокол, відповідно до якого Іран висловлював готовність поставити Україні 5 млн тонн нафти танкерами у 1992 р. і довести обсяг поставок до 12 млн тонн у 1994-му. Іраном також було виділено Україні кредит на

суму 30 млн дол. для закупівлі нафти. Проте, як відзначив перший посол України в Ірані І. Г. Майдан, Україна не скористалася “можливостями отримання іранських пільгових кредитів, виділених під поставки їхньої нафти і газу, не змогла залучити й значні інвестиційні ресурси Ірану”.

Упродовж 1990-х та початку 2000-х років Іран демонстрував бажання домовитися з Україною щодо спільних енергетичних проєктів. Тегераном було здійснено й додаткові заходи щодо диверсифікації своїх енерготранспортних потоків. Так, спочатку 2000-го Іран став реалізовувати програму газопостачання до Туреччини (стратегічний союзник США і Великобританії). Проте експерти вважають, що пріоритетним для іранського газового експорту є західний напрямок. Тому що тільки вихід Тегерана на європейський газовий ринок може гарантувати приплив значних обсягів інвестицій в економіку Ірану. І основним напрямком іранського газового експорту є кавказько-європейський газотранспортний коридор [1].

Іран уже уклав угоду з Вірменією, яка раніше перешкоджала реалізації ірано-азербайджанського газового проєкту. (Одна з основних гілок іранського газотранзитного трубопроводу проходить через Карабах, який контролюється вірменами.) У 2001 р. перший етап будівництва гілки Іран — Вірменія було завершено. Потенційно це дасть можливість Вірменії одержувати 1,5 млн кубометрів газу щоденно. Нагадаємо, що міждержавна угода про будівництво цього газопроводу була підписана ще в 1992 р. і доповнена у травні 1995-го. Вартість будівництва газопроводу становила приблизно 124 млн дол., а проєктна потужність — 1 млрд кубометрів на рік. Надалі її планується довести до 5 млрд кубометрів (до 2009 р.). Таким чином, Тегеран створив усі необхідні умови для успішної реалізації своїх газоекспортних планів на Кавказі. Але для того щоб вийти на європейський ринок газу, Іран потребує транспортних потужностей країн Східної Європи — Росії або України. Російських газових магістралей у ЄС навряд чи вистачить на часткову диверсифікованість власного газового експорту. Тому газотранспортна система РФ у найближчій перспективі не зможе прийняти іранський газ. Таким чином, найбільш реальним шляхом для транспортування іранського газу до Європи є його прокачування через українську газотранспортну систему, яка має незадіяні резервні потужності й з'єднана із західними газопроводами. Саме тому на початку 2001 р. Тегеран значно активізував переговорний процес з Києвом.

Проміжний етап переговорів на урядовому рівні між Іраном та Україною про можливості транспортування іранського газу через українську ГТС до Європи відбувся на початку лютого 2001 р. під час офіційного візиту міністра закордонних справ Ірану Камалі Харразі до Києва. Його продовженням стали переговори між українським прем'єром Віктором Ющенком і президентом Ірану Мохаммадом Хатамі у Тегерані 6–7 лютого 2001 р. Під час переговорів іранський міністр закордонних справ заявив, що Київ і Тегеран могли б приступити до будівництва газопроводу вже наприкінці 2001 р. За словами глави іранського МЗС, Тегеран зміг би забезпечити до 2005 р. газопоставки по даній магістралі в об'ємі 7 млрд кубометрів на рік [1].

Але на відміну від іранської сторони, українське керівництво не настільки оптимістично оцінило перспективи створення ірано-українського газопроводу. Так, міністр закордонних справ України Анатолій Зленко, коментуючи заяви свого колеги, зазначив, що “ідея приєднання іранського трубопроводу до української ГТС потребує серйозного технічного опрацювання”.

Але для того щоб організувати транзит іранського газу територією України, Києву потрібен, як мінімум, частковий перегляд україно-російських газових домовленостей. На що українська сторона на даному етапі навряд чи здатна. Останній раунд українсько-іранських газових переговорів відбувся влітку 2005 р., коли в Тегерані побувала делегація на чолі з тодішнім секретарем РНБОУ Петром Порошенком. Але американо-іранське протистояння і ядерні амбіції Ірану виявилися сильним стримуючим фактором. Тому очікувати відкриття “другого газового фронту” з боку Ірану найближчим часом Києву не доводиться [5].

В інших сферах співпраці України з Іраном розвивалося більш успішно. Складовою україно-іранських відносин на сучасному етапі є виробнича кооперація. У 1993 р. був підписаний контракт на виробництво в Ірані 43 літаків Ан-140 (кожен вартістю 9 млн дол.), випуск яких налагоджено у провінції Ісфаган. Перший Ан-140 піднявся в небо 7 лютого 2001 р. в річницю ісламської революції 1979 р. Персидська модифікація цих літаків була названа ІгАн-140. За оцінками західних аналітиків, вартість українського авіаційного проекту в Ірані сягає 4 млрд дол. Іранський клон харківського пасажирського літака коштує близько 8,5 млн дол. Ринок збуту — весь Близький Схід, де до 2010 р. авіаційний дефіцит сягне 1 тис. машин. З літа 2006 р., коли іранський Центробанк виділив 56 млн дол. на придбання ук-

раїнських комплектуючих, робота над ІгАн-140 поживалася. Як повідомили в ХАГПП, два Ан-140, зібрані в Ірані, вже експлуатуються місцевою авіакомпанією *SAFIRAN*, ще одна машина проходить заводські випробовування. Харківські авіабудівники стверджують, що на 1 жовтня 2006 р. за іранським контрактом підприємство отримало 44 млн дол.

Український експорт охоплює в цілому кілька основних сфер: металургія і машинобудування, сільське господарство і нафтогазовий сектор (рис. 4). Успішне співробітництво саме в цих галузях не випадкове.

Наявність в Україні значних покладів залізних і марганцевих руд дало можливість вийти на близькосхідний ринок з достатньо конкурентоспроможною продукцією.

Важливе місце у близькосхідному експорті України посідає сільськогосподарські товари, а саме зернові. Уряд Ірану намагається активно диверсифікувати джерела імпорту зернових (рис. 5). Так, з постачання ячменю в Іран Україна є лідируючою країною. Говорячи про український експорт, варто приділити увагу поставкам цементу на ринок Ірану. Незважаючи на їх успішність і перспективність, все ж таки слід зазначити і стримування розвитку експортного потенціалу українських цементних заводів через відсутність цементного терміналу для транспортування морським шляхом [1].

На особливу увагу заслуговує нафтогазова сфера співпраці. Наявність таких корисних копалин, як нафта і газ, роблять Іран в цілому стратегічним партнером для України на світовій арені, тому що 80 %-ва монополія Росії на постачання енергоносіїв створює реальну загрозу національній безпеці нашої держави. Таким чином, диверсифікація джерел енергопостачання для України є стратегічним завданням. І в даному випадку, безперечно, сильним аргументом, на якому може зіграти Україна, є її геополітичне положення. Співпрацюючи у нафтогазовій сфері, Україна вже зайняла певне місце і в забезпеченні нафтовидобувних країн висококваліфікованими фахівцями і нафтовидобувними технологіями. У цілому ж, інтелектуальний потенціал України завжди користувався попитом на близькосхідному ринку. Адже неспроста чисельність студентів з Близького Сходу в українських вишах зростає з кожним роком. Іран з його високими темпами економічного зростання є одним з найважливіших регіонів. Це ринок, що розвивається, який відкриває величезні можливості для України. Зокрема, економічний потенціал близькосхідних держав

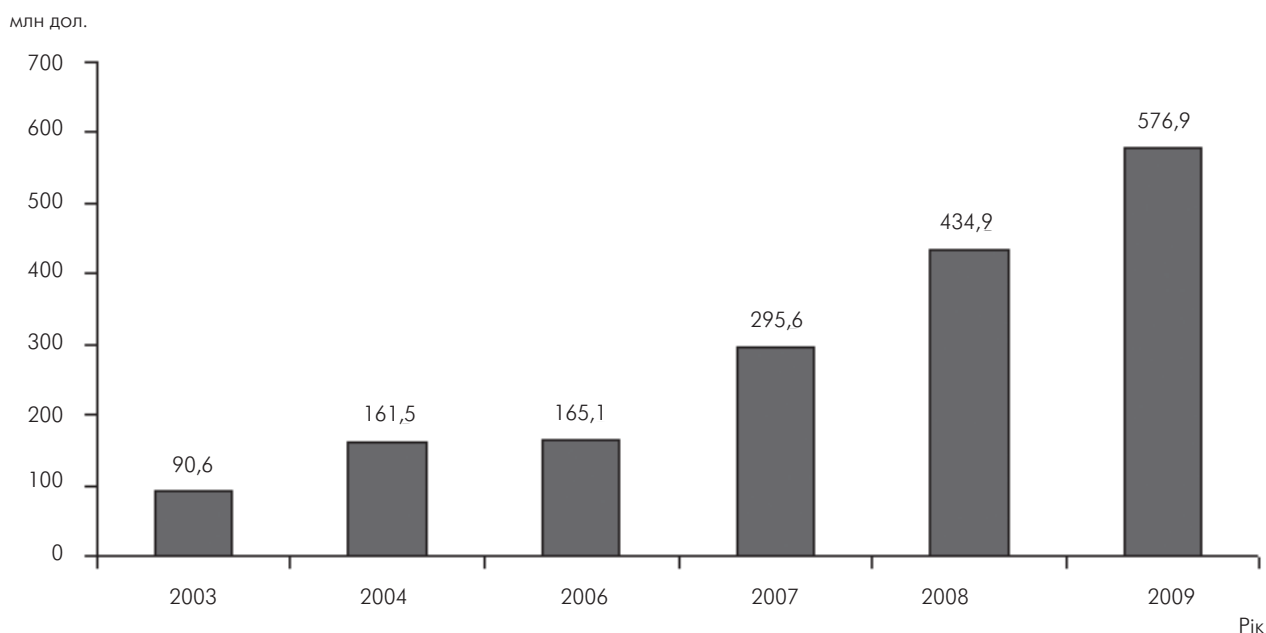


Рис. 4. Експорт з України до Ірану

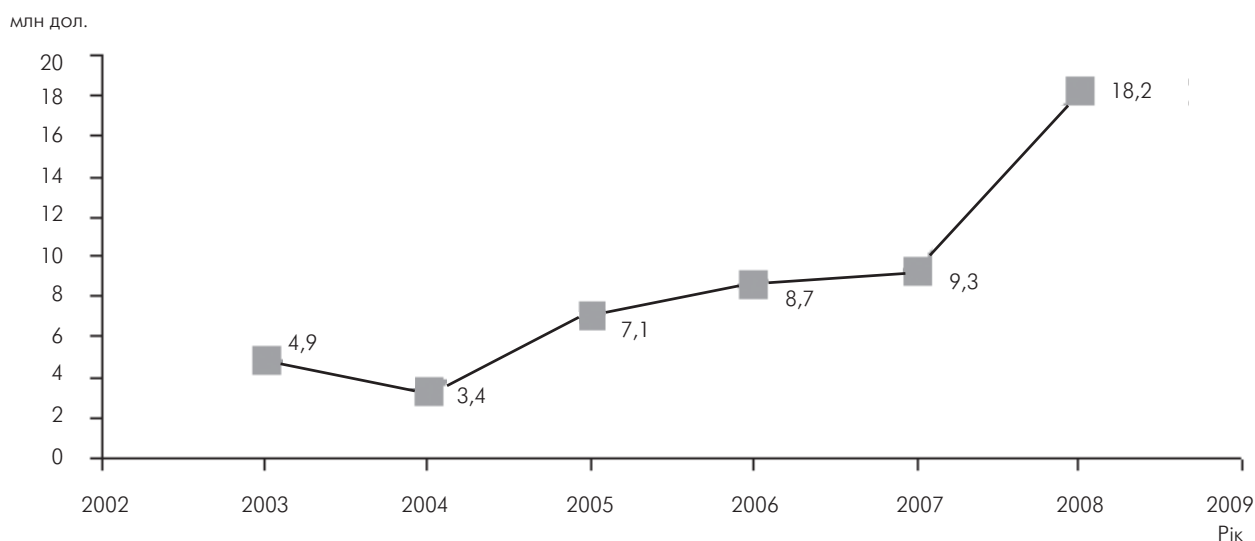


Рис. 5. Імпорт з Ірану до України

робить його потужним джерелом інвестицій. Вигідність транзитного становища України зумовлена також і виходом до моря, а відтак і наявністю мережі портів. Найбільшими чорноморськими портами є Одеса, Іллічівськ, Херсон, Севастополь, Азовського — Маріуполь, Бердянськ, Керч. Відповідно, близькосхідні партнери України також володіють добре розвинутою системою портів: Іран — Абадан, Бендер-Хомейні.

Переваги: друге у світі місце з видобутку нафти серед країн ОПЕК; з 2000 р. на світовому

ринку зростають ціни на нафту. Потенціал для пов'язаних з цим промислових секторів і для збільшення виробництва традиційних експортних товарів — килимів, фісташок та ікри.

Таким чином, близькосхідний напрямок зовнішньоекономічної діяльності України на сучасному етапі її багатосторонньої дипломатії є перспективним і багатообіцяючим. Передусім Іран для України це:

1. Можливість диверсифікації джерел енергоносіїв, які внаслідок високої енерговитратності

українського виробництва для нашої держави є стратегічно важливими, тому що самостійно Україна в змозі забезпечити власні потреби в нафті і газі лише на 10–15 % і 25 % відповідно.

2. Джерело інвестицій зумовлене значним економічним потенціалом даного регіону.

3. Надзвичайно великий ринок збуту для українського експорту, який, на жаль, не відрізняється особливою різноманітністю, а отже, далеко не на всіх світових ринках може бути конкурентоспроможним.

Ще одна нова форма співробітництва між Україною та Іраном — контакти на рівні регіонів. Під час візиту міністра закордонних справ України Б. Тарасюка до Ірану у грудні 1999 р. було підписано Угоду про співробітництво між Харківською обласною державною адміністрацією і керівництвом провінції Ісфаган.

Незважаючи на успішний розвиток ірано-українських відносин, слід зазначити, що кінець 1990-х років був відзначений певним охолодженням у відносинах між Києвом і Тегераном, причиною чого певною мірою була відмова української сторони порушити харківські турбіни Бушерської АЕС. Такий крок Україна зробила під жорстким тиском з боку США та Ізраїлю. Відмовившись від поставок турбін Ірану, Україна, за різними оцінками, втратила від 400–500 млн дол. (при оцінці враховували факт потреби Бушерської АЕС у чотирьох енергоблоках) до 1,4 млрд дол. (з урахуванням ще й втраченої можливості приєднання до інших енергетичних контрактів в Ірані) [1, 4].

Посадові особи Тегерана неодноразово акцентували увагу на тому, що цей крок офіційного Києва жодним чином не вплинув на подальший

розвиток україно-іранських відносин. Однак реальний перебіг подій не підтверджував цих оцінок: вищезгадана акція України негативно вплинула на стан україно-іранських відносин. Деякою мірою це визнав у 1998 р. Бехзад Мазахері, який на той час був послом Ірану в Україні. В ексклюзивному інтерв'ю він заявив: «Відмова України від поставок викликала, м'яко кажучи, невдоволення у Тегерані. І хіба не резонне? Охолодження відносин між Києвом і Тегераном знайшло свій вияв, наприклад, у тому, що друге спільне засідання Міжурядової комісії з торговельно-економічного співробітництва відбулося не в 1997 р., як це було заплановано, а лише в серпні 2000-го. Фактично період після першого спільного засідання (1996 р.) і до середини 2000 р. характеризувався значним зниженням ролі Міжурядової комісії як основного механізму регулювання двосторонніх відносин. Напругу в ірано-українських відносинах було подолано лише нещодавно. Цьому сприяли зустрічі на вищому рівні між керівництвом України та Ірану в 2005 р. Варто відзначити, що товарообіг між Україною та Іраном з 500 тис. дол. США у 1992-му зріс до 443 млн дол. у 2004 р., а в 2006-му становив приблизно 595 млн дол. При цьому обсяги українського експорту до Ірану в 40 разів перевищують показники імпорту з цієї країни (рис. 6).

Взаємодоповнюваність економік, відносна територіальна близькість, перспектива освоєння іранського ринку і вихід до південних транспортних мереж, безумовно, роблять вигідним іранський напрям зовнішньоекономічних зв'язків і для державних компаній України, і для приватного підприємництва. Слід також зазначити, що

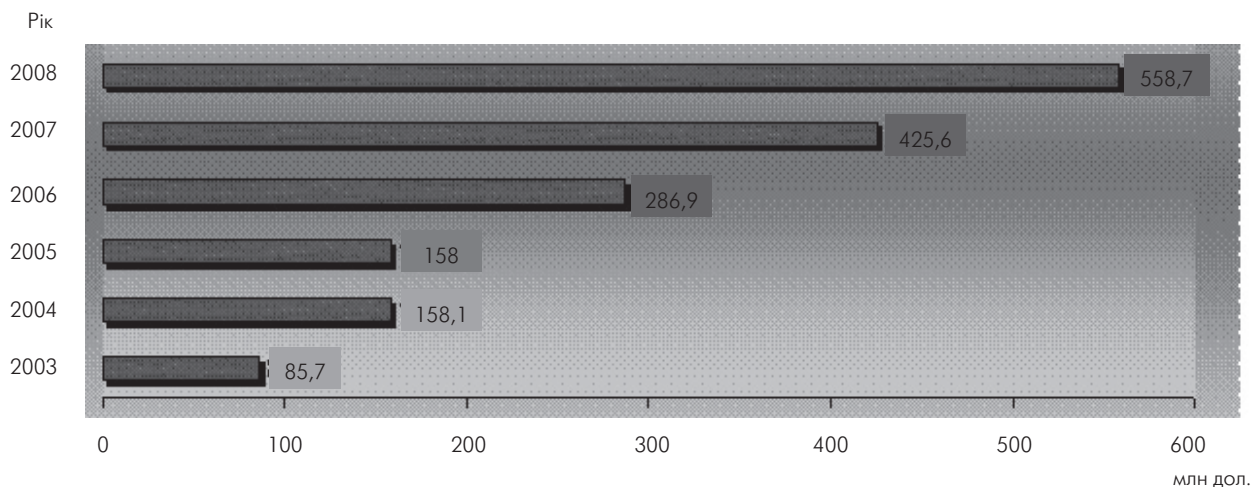


Рис. 6. Сальдо між Україною та Іраном

своєрідним індикатором поглиблення українсько-іранської взаємодії в окреслених сферах стало посилення зацікавленості ділових кіл обох країн у взаємному спілкуванні та прискоренні динаміки економічної активності на ринках цих країн. Про це свідчить проведення спільних бізнес-форумів, конференцій і семінарів.

У цілому залучення до спільних з іранською стороною економічних проектів потребують у довгостроковій співпраці використання сприятливих умов поживалення товарообміну, активізації підприємницької взаємодії ділових кіл обох країн, визначення загальних господарських інтересів у регіональних вимірах — усі ці напрями україно-іранської співпраці є надійним фундаментом розбудови двостороннього партнерства на рівні стратегічної взаємозацікавленості [5].

Нині ситуація з двосторонніми контактами між Україною та Іраном залишається незмінною, тобто поряд з торгівлею в окремих галузях (машинобудівній, хімічній) помічається стабільна індиферентність до поглиблення двосторонніх відносин [4].

Дипломатичні відносини з Єгиптом Україна встановила у 1992 р. У 1993 р. в Каїрі розпочало працювати українське посольство. На сьогодні між державами укладено 40 міждержавних, міжурядових і міжвідомчих протоколів, з яких 36 — діючі.

Правова основа України і Єгипту є найбільшою серед інших країн-партнерів на Близькому Сході.

Успішно розвивається українсько-єгипетське торговельно-економічне співробітництво (рис. 7). Як показано на рисунках, товарообіг між країнами з кожним роком зростає, водночас потенціал двосторонньої співпраці в торговельно-економічній сфері далеко не вичерпаний. Єгипет цікавить продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості (молоко, молочні продукти, яйця, мед, зернові культури, жири та олії рослинного і тваринного походження), чорні метали та напівфабрикати з них, олово та вироби з олова, легова сталь, електромашини, котли, аеронавігаційні і космічні апарати, продукція хімічної галузі (добрива, продукти неорганічної хімії, каучук, пластмаси, мінеральні продукти).

У структурі єгипетського експорту в Україну основу склали: сільськогосподарська продукція (цитрусові, зернові, овочі, коренеплоди), металургійна продукція, фармацевтика, скло та вироби зі скла.

Так, незважаючи на фінансово-економічну кризу, товарообіг між країнами стабільно високий (рис. 8, 9). Але слід зазначити, що урядом Єгипту були поставлені завдання захисту національного виробника і скорочення кількості безробітних, що зумовить скорочення ввезення імпортованих товарів, зокрема українських. Крім того,

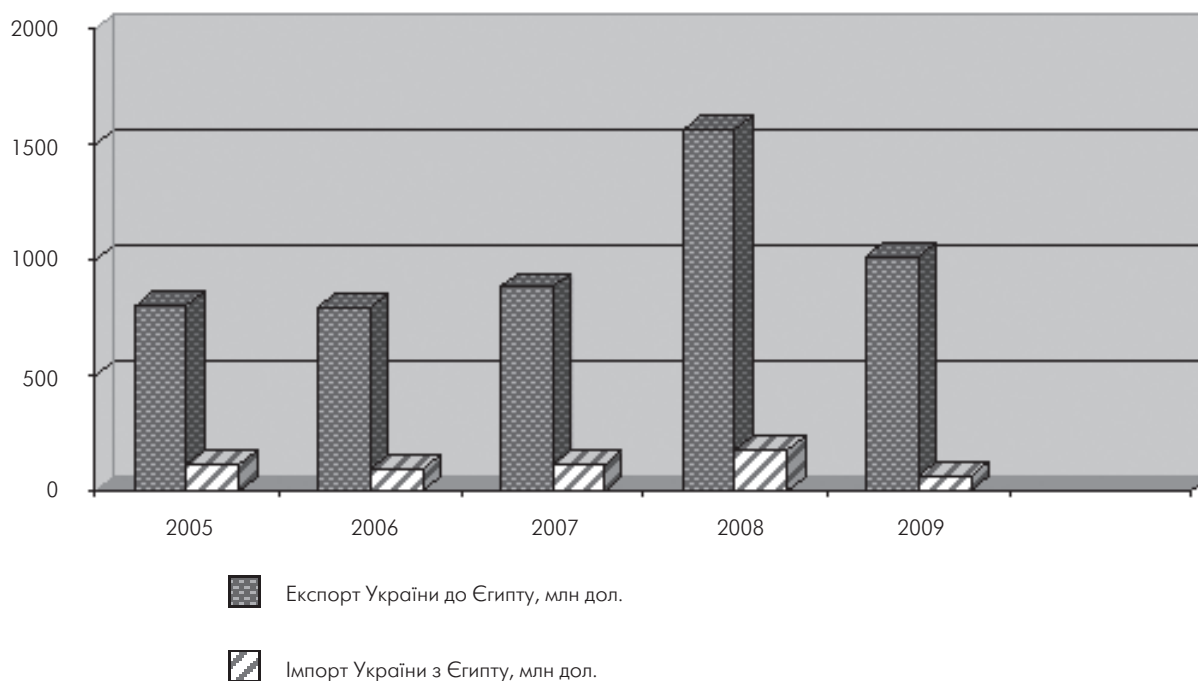


Рис. 7. Зовнішня торгівля України з Єгиптом у 2005–2009 рр.

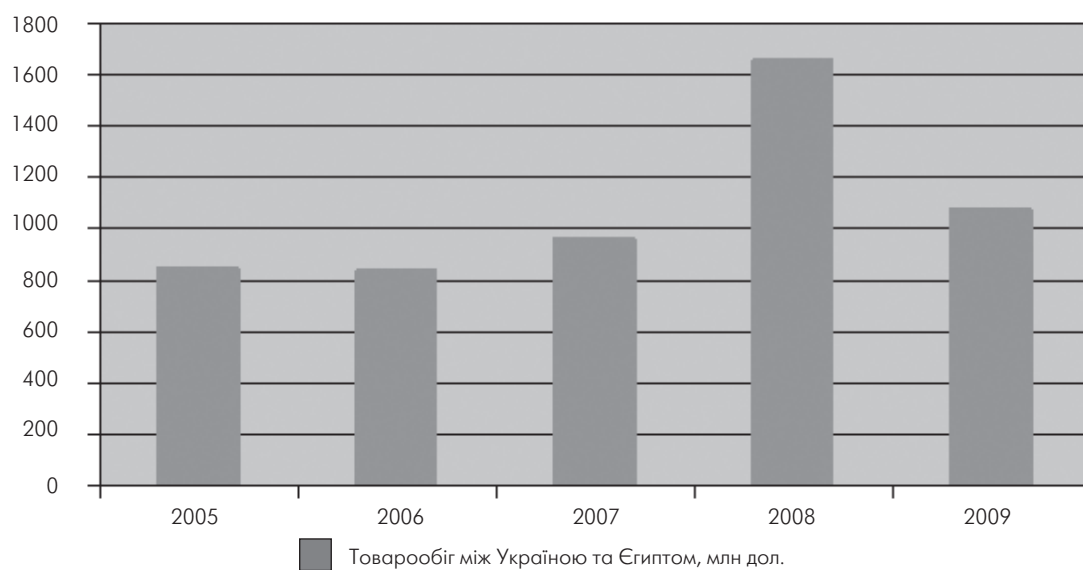


Рис. 8. Товарообіг між Україною та Єгиптом

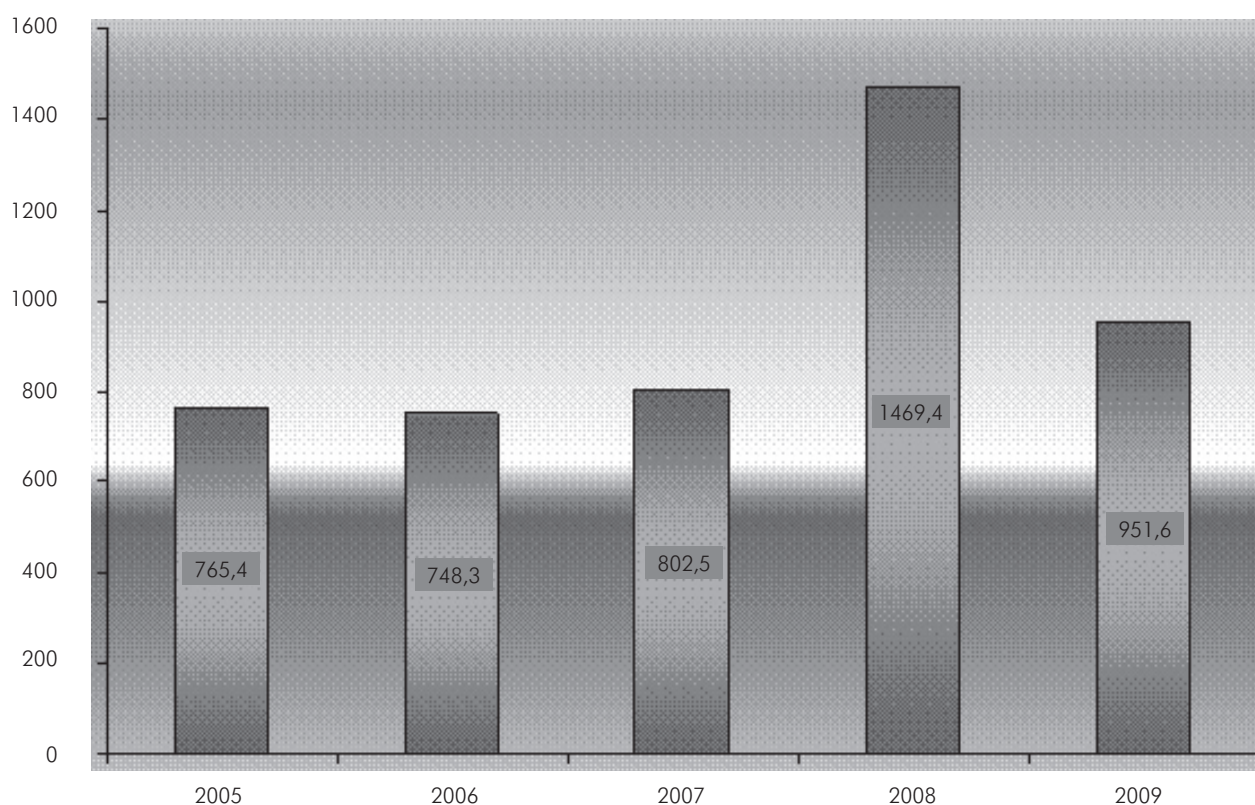


Рис. 9. Сальдо зовнішньої торгівлі України з Єгиптом, млн дол.

позиція України щодо іранської кризи досі не оприлюднена, через що в іранців може скластися враження, що українська позиція є цілком залежною від США, тобто не може бути спільною з прагненням Ірану розвивати свій “мирний атом”.

Варто відзначити, що така “невизначеність” шкідлива для перспектив будь-якої співпраці з Іраном. Тобто, не допускаючи близьких відносин з Тегераном, Київ, з одного боку, уникає ускладнення відносин з державами євроатлантичної

спільноти, втім, з другого — навмисно позбавляє себе будь-яких дивідендів від поглиблення двостороннього співробітництва з Тегераном. Серед факторів, що зумовлюють можливість подальшого розвитку двостороннього торговельно-економічного співробітництва України та Саудівської Аравії, — відсутність політичних перешкод, заохочення урядом КСА залучення сучасних іноземних технологій у країну, курс на подальший розвиток нафтового сектору економіки, необхідність забезпечення продуктами харчування динамічно зростаючого населення Саудівської Аравії.

Україна поки не має деталізованої концепції своїх національних інтересів на Близькому Сході, хоча нині вони значною мірою вже окреслені [5].



Література

1. Електронні вісті /Украино-иранские торгово-экономические отношения развиваются/ <http://elvisti.com/node/8032>
2. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2007 році: Статистичний збірник: У 3 т. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2008.
3. Українсько-саудівські відносини // <http://www.ukraineinfo.org/main.ua/>
4. Україна і сучасний Схід: стан і перспективи співробітництва // Наук. вісн. Дипломатичної академії України. — Вип. 8. — К., 2006. — С. 244–320.
5. Юсеф Х. Економічне співробітництво України з державами Близького Сходу: проблеми та перспективи // 36. праць вчених Ін-ту світової екон. і міжнар. відносин НАНУ. — Вип. 15. — К., 1998. — С. 23–29.
6. <http://ukrrudprom.com/digest/derdfggffg060808.html>

Йдеться про становлення, розвиток та перспективи торговельно-економічних відносин між Україною та країнами Близького Сходу (Саудівською Аравією, Іраном, Єгиптом) і як фінансово-економічна криза вплинула на відносини України та Близького Сходу. Незважаючи на фінансово-економічну кризу, товарообіг між країнами стабільно високий. Нафтовий сектор — один з основних чинників, які впливають на торговельно-економічні відносини України та країни Близького Сходу (Саудівську Аравію, Іран, Єгипет).

Рассматривается становление, развитие и перспективы торгово-экономических отношений между Украиной и странами Ближнего Востока (Саудовской Аравией, Ираном, Египтом) и как финансово-экономический кризис повлиял на отношения Украины и Ближнего Востока. Несмотря на финансово-экономический кризис, товарооборот между странами стабильно высок. Нефтяной сектор один из основных факторов, влияющих на торгово-экономические отношения Украины и стран Ближнего Востока (Саудовской Аравии, Ирана, Египта).

The article describes the formation, development and prospects of trade-economic relations between Ukraine and the Middle East (Saudi Arabia, Iran, Egypt) and a financial crisis affected the relations between Ukraine and the Middle East. Despite the financial and economic crisis, trade between countries consistently high. The oil sector is one of the main factors that affect trade and economic relations between Ukraine and the Middle East (Saudi Arabia, Iran, Egypt).

Надійшла 29 жовтня 2010 р.

РОЛЬ ГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Наукові праці МАУП, 2010, вип. 4(27), с. 72–76

Обґрунтовано методологічні основи контролю, розкрито його роль, особливості й значення в діяльності підприємств різноманітних форм власності, чітку ідентифікацію контролюючих суб'єктів, визначення характеру зв'язку та співвідношення між ними. Викладено роль господарського контролю в умовах ринкових відносин та його місце в системі фінансового контролю.

У господарському контролі яскраво виражається його інформаційна та корекційна сутність. Господарський контроль є універсальним засобом одержання інформації по каналу зворотного зв'язку, він дає можливість будувати оперативну інформацію, яка об'єктивно відтворює стан справ на підконтрольних об'єктах, відповідність їх діяльності накресленій програмі; виявити недоліки у рішеннях, які приймаються, організації виконання, способах та засобах їх реалізації тощо. Існування господарського контролю обумовлюється, насамперед, потребою практики і, зокрема, необхідністю поліпшення економіки країни, посилення боротьби з такими негативними явищами, як розтрата, розкрадання, марнотратство. Вважаємо за потрібне розглянути господарський контроль як незалежний від фінансового контролю.

Сутність контролю, економічну необхідність, роль і значення для вітчизняної теорії у наукових джерелах обґрунтовано такими економістами, як І. А. Белобжецький [3], М. Г. Белов [4], М. Т. Білуха [7], Ф. Ф. Бутинець [8], Е. А. Вознесенський [10], Л. М. Крамаровський, М. В. Кужельний, В. М. Мурашко, В. Я. Савченко, В. В. Сопко, М. Г. Чумаченко, О. О. Шпіг та ін. Розроблені відомими вченими основи контролю як науки, його методологія і донині залишаються основою практичної діяльності всіх контролюючих органів.

Метою дослідження є превалювання ролі господарського контролю на підприємстві, обґрунтування самостійності господарського контролю від фінансового та висування його на підприємстві на перше місце. Об'єктом дослідження є господарський контроль, як необхідна умова існу-

вання та ефективного функціонування соціально орієнтованої економіки. Методологічною основою дослідження є загальнофілософські принципи об'єктивності та взаємного зв'язку. Використовується системний підхід — господарський контроль розглядається як органічний елемент цілісної системи, детермінованої у своєму бутті як об'єктивними, так і суб'єктивними факторами.

У сучасних умовах господарювання контроль визначається не як надзвичайний захід або тимчасова кампанія, що здійснюється від випадку до випадку, а як постійно діюча, науково обґрунтована і добре продумана система активного спостереження і перевірки процесів виробництва, розподілу, обміну і виробничого споживання. Контроль забезпечує необхідний в економіці зворотний зв'язок, систематичне порівняння планів і фактичних результатів, що є необхідною умовою прийняття правильних управлінських рішень. При цьому контроль у багатьох випадках допомагає уникнути помилок, наявність яких в економіці коштує дуже дорого. Добре поставлена система контролю сприяє більш активному залученню іноземних партнерів та інвесторів, для яких вона є важливим фактором формування довіри до регіональної влади. Крім того, за допомогою контролю визначають відповідність процесу господарювання й управління, виявляють відхилення, допущені при реалізації цих рішень. Господарський контроль здійснюється з боку суспільства і держави з метою зміцнення стану економіки народного господарства і підвищення ефективності господарської і фінансової діяльності на підприємствах.

Реформування форми власності та створення нового механізму господарювання призвели до суттєвих змін в організації і методах здійснення контролю. Чинне в Україні законодавство вимагає контролю за дотриманням законності господарських явищ і процесів, але комплексний підхід до вирішення організаційних та процедурних основ здійснення господарського контролю практично відсутній.

Особливе місце господарський контроль займає в системі фінансового контролю. Формування господарського контролю обумовлюється, насамперед, потребою практики і, зокрема, необхідністю поліпшення економіки країни, посилення боротьби з такими негативними явищами, як розтрата, розкрадання, безгосподарність, марнотратство. Господарство є процесом виробництва матеріальних благ. Господарський контроль являє собою контроль процесів виробництва, тобто системи взаємодії об'єктивного (базисного) і надбудовного факторів у сфері виробництва, розподілу й обміну суспільного продукту.

Вважаємо, що в основу класифікації контролю за організаційними формами доцільно покласти структуру органів контролю, що виступають його суб'єктами. У свою чергу, це дає змогу розподілити контроль на зовнішній (державний, приватний) і внутрішній (відомчий або галузевий і контроль власника). Така класифікація обґрунтовується тим, що спрямованість різних органів контролю різна. Наведені на рис. 1 дані показують, що державний контроль свою увагу в основному зосереджує на ключових позиціях економіки, господарської діяльності й збереженні власності в різноманітних галузях народного господарства, міністерствах, комітетах, відомствах і на підприємствах.

Останніми роками в літературних джерелах наведено (хоча й різні) визначення поняття господарського контролю, що сприяло розробці його теорії. Господарський контроль базується на використанні контрольних функцій діючої системи господарювання, що взаємодіє на підприємствах в умовах переходу до ринкових відносин з функціями, які виконують фінанси [10, 34].

У навчальній літературі тривалий час сфера діяльності господарського контролю звужувалася, і вся система контролю зводилася до проведення ревізій на підприємствах. Водночас багато вчених визнавали господарський контроль як самостійну навчальну дисципліну. Природно, що формування теорії — це складний, тривалий і суперечливий процес. У процесі його можуть бути і помилкові думки, деякі раніше прийняті положення можуть навіть відхилятися або замінятися іншими. Правильно відзначає Луї де Бройль, що “люди, які самі не займаються наукою, доволі часто думають, що науки дають завжди абсолютно достовірні результати... Однак сучасна наука, так само як і історія наук у минулому, доводять, що стан справ зовсім не такий” [11, 292, 293]. Процес формування науки про господарський контроль пояснюється не недоліками його практики, прорахунками в господарському керівництві та наявністю на сучасному етапі розкрадань майна, і особливо державного, а зростаючою роллю контролю в умовах переходу до ринкових відносин і закономірністю ускладнення господарських та економічних зв'язків.

На нашу думку, об'єднання господарського та фінансового контролю не виправдано насамперед з погляду системи державного господарювання на підприємствах. Господарський контроль на підприємствах необґрунтовано посувається на

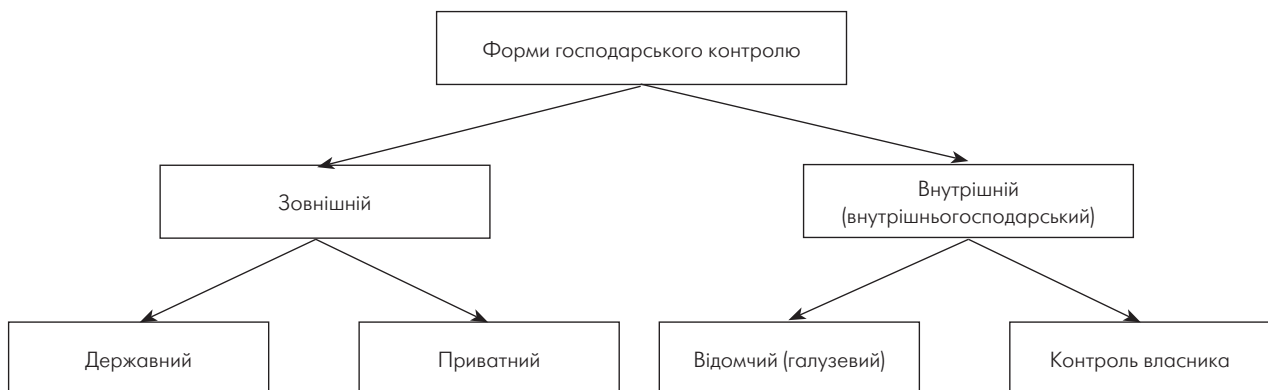


Рис. 1. Класифікація форм господарського контролю

друге місце, на першому ж — фінансова сторона (фінансовий контроль). Фінансовий контроль, як вже зазначалося, базується на використанні контрольної функції фінансів, що впливає з господарської діяльності підприємств. Отже, на рівні підприємства пріоритет має господарський контроль, що базується в системі господарювання ринкових відносин на різноманітних формах власності.

Слід зазначити, що господарський контроль базується не на використанні контрольних функцій фінансів, а на механізмі державного господарювання, що тісно пов'язано з використанням фінансових ресурсів. Крім того, господарський контроль охоплює як процес виробництва, так і процеси товарного обігу, що, в свою чергу, тісно пов'язані з фінансами. Здійснення господарського контролю ґрунтується на раціональному використанні механізму державного господарювання, і проявляється в тісному зв'язку з іншими функціями цієї категорії. Отже, можна зробити висновок, що господарський контроль є найважливішим важелем управління економікою, діючий засіб попередження порушень законності, невичерпне джерело інформації про позитивні й негативні сторони діяльності підприємств.

Господарський контроль безупинний у часі й покликаний забезпечувати повну і суцільну перевірку всіх його об'єктів у їх внутрішньому зв'язку. Він використовує не лише грошові показники, а й натуральні, що визначає їх перспективу. Зрозуміло, що існування фінансового контролю пов'язано з наявністю товарно-грошових відносин, що обумовлює його історичні межі. Незважаючи на те, що господарський контроль відіграє важливу роль у забезпеченні збереження майна в масштабі всього народного господарства, він, як функція управління, обмежується господарською діяльністю підприємств. Коли підприємства працюють в умовах переходу до ринкових відносин, центр ваги по керівництву й управлінню переноситься безпосередньо на ці об'єкти. Система управління по вертикалі втрачає свою першорядну роль за господарською і фінансовою діяльністю на підприємствах. Водночас, відповідно до п. 2 ст. 33 Закону України "Про власність" "державні органи, уповноважені управляти державним майном, ...здійснюють контроль за ефективністю використання і схоронністю довіреного їм державного майна" [1].

Розуміння необхідності нових підходів до збереження майна і достовірного відображення зобов'язань підприємств в умовах переходу до

ринкових відносин сприяє пошуку нових форм контролю. Зміст і місце контролю в системі управління обумовлюється характером соціально-економічних відносин та політичної організації суспільства. Створена система господарського контролю в Україні базувалась на основі командно-адміністративного устрою й основна увага зверталася на політичні функції контролю і його масовість. Це негативно позначилося на компетентності контролю та об'єктивності його результатів. Об'єкти управління поступово почали виходити від об'єктивного контролю, а його процес в більшості випадків ставав все більш формальним.

Господарський контроль має свої атрибути (об'єкти, суб'єкти і мету дослідження). Об'єктом контролю є сфера його діяльності, що визначається формою власності, рівнем і системою управління [8, 45]. Ці реальні цілеспрямовані дії керівництва й управління, що спираються на пізнання об'єктивних законів, вивчення суспільного виробництва — для досягнення мети, поставленої суспільством. Реальна дійсність суспільного виробництва є дуже різноманітною, що визначає й різноманіття суб'єктів контролю. Власне кажучи, кожний суб'єкт контролю здійснює перевірку визначеної сукупності його об'єктів, що об'єднані спільністю їх змісту. Проте це зовсім не означає, що різноманітна сфера суспільної і державної діяльності контролюється тільки визначеними ідентичними суб'єктами контролю. В умовах взаємозв'язку і взаємообумовленості суспільних явищ контроль торкається безпосередньо або побічно інтересів різних органів управління і керівництва. Безпосередньо на підприємствах суб'єкти управління наділені контрольними функціями і, по суті, здійснюють контроль у процесі господарської діяльності. Вивчення господарського контролю з урахуванням його складності об'єктивно потребує дослідження змістовності об'єкта, і особливо зовнішнього. Об'єктом зовнішнього контролю, на нашу думку, має бути господарська система, яка складається із сукупності елементів, що забезпечують цілісне та стійке функціонування господарських відносин між підприємствами.

З метою усунення дублювання контрольно-ревізійна робота всіх рівнів управління повинна здійснюватися на підприємствах не відокремлено, а в тісному зв'язку між собою. Останніми роками з'явився ряд теоретичних робіт із питань господарського контролю, але не сформувався у відокремлену галузь знань і до сьогодні, що пояс-

нюється відсутністю розробки його методологічних основ. У результаті господарський контроль не має своєї завершеної теорії, а наукові джерела обмежуються в основному лише описом практичної діяльності суб'єктів контролю.

Важливою формою вираження наукових знань господарського контролю є визначення його як економічної категорії. Спираючись на теоретичну спадщину нашої країни, вчені останнім часом зробили ряд досить ефективних і обґрунтованих спроб, щоб виокремити як самостійну галузь знання господарського контролю, розробити його основні функції та обґрунтувати методичні основи [2–4; 6]. Відповідно, це є об'єктивним процесом відокремлення та самостійного розвитку окремих галузей знань. Знаходяться вони на перетині наук, об'єднуються на підставі нових завдань, що виникли в ході розвитку знання даної галузі. Певною мірою це стосується і системи наукового пізнання господарського контролю, що, на нашу думку, виступає як самостійна наука. Професор Н. Р. Вейцман у своїх статтях, опублікованих у різний час у періодичній літературі, підкреслював, що настав час створити науку про господарський контроль. Так, ще у 1962 р. він зазначав, що "... прийшов час для глибокої розробки суми проблем, які можна об'єднати під загальною назвою "навчання про... контроль" [9, 26]. Розробка наукової системи господарського контролю є цінним внеском пред-

ставників цієї галузі знань у загальну справу переходу економіки до ринкових відносин.



Література

1. Закон України "Про власність" № 697-XII від 07.02.1991 // ВВР України, 1991. — Остання редакція від 27.06.2007 № 997-V (997–16).
2. Андреев В. Д. Ревизия и контроль в потребительской кооперации. — М.: Экономика, 1987. — 334 с.
3. Белобжецкий И. А. Финансово-хозяйственный контроль в управлении экономикой. — М.: Финансы, 1979. — 160 с.
4. Белов Н. Г. Контроль и ревизия в сельскохозяйственных предприятиях. — М.: Статистика, 1981. — 183 с.
5. Белов Н. Г. Контроль и ревизия в сельскохозяйственных предприятиях. — М.: Статистика, 1976. — 359 с.
6. Белуха Н. Т. Контроль и ревизия в отраслях народного хозяйства: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 1992. — 368 с.
7. Білуха М. Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту. — К.: ПП "Влад і Влада", 1996. — 320 с.
8. Бутынец Ф. Ф. Предмет и объекты контроля в сельскохозяйственных предприятиях. — К.: УСХА, 1976. — 108 с.
9. Вейцман Н. Р. Контроль и учет — всенародное дело // Бух. учет. — 1962. — № 2.
10. Вознесенский З. А. Финансовый контроль в СССР. — М: Юрид. л-ра. — 1973. — 134 с.
11. Луи де Бройль. По тропам науки. — М., 1962. — 102 с.

В умовах переходу до ринкових відносин необхідна чітка ідентифікація контролюючих суб'єктів господарського контролю, визначення характеру зв'язку та співвідношення між ними.

Суттєвим недоліком дослідження проблем господарського контролю, на наш погляд, є те, що сфера його діяльності вивчалася роз'єднано й уривчасто різними економічними дисциплінами, що не давало можливості науково обґрунтувати існування господарського контролю, виробити його методичні основи.

На наш погляд, необхідно не зводити контроль тільки до бухгалтерського (фінансового), тому що значне місце в роботі планово-економічних, виробничих, технічних та інших відділів, служб управління займають функції контролю. Фахівці витрачають багато часу на виконання контрольних функцій, тому контроль за господарськими операціями і процесами — вже прерогатива не лише одного бухгалтерського обліку.

В условиях перехода к рыночным отношениям необходима четкая идентификация контролирующих субъектов хозяйственного контроля, определение характера связи и соотношения между ними.

Существенным недостатком исследования проблем хозяйственного контроля, на наш взгляд, является то, что сфера его деятельности изучалась раздельно и нецелостно разными экономическими дисциплинами, что не давало возможности научно обосновать существование хозяйственного контроля, выработать его методические основы.

На наш взгляд, необходимо не сводить контроль только к бухгалтерскому (финансовому), потому что значительное место в работе планово-экономических, технических и других отделов, служб управления занимают функции контроля. Специ-

алисты тратят очень много времени на выполнение контрольных функций, потому что контроль за хозяйственными операциями и процессами — уже прерогатива не только одного бухгалтерского учета.

In conditions of transition to market attitudes precise identification of supervising subjects of the economic control is necessary, definition of character of communication and parity between them.

Essential lack of research of problems of the economic control, in our opinion, is that, that the sphere of its activity was studied separately and unintegrally in different economic disciplines, that did not give an opportunity scientifically to prove existence of the economic control, to develop its methodical bases.

In our opinion it is necessary to not reduce the control only to accounting (financial), because a significant place in work of economical, technical and other departments, services of management, borrow functions of the control. Experts as it was already specified, spend the most part of time for performance of control functions, because the control over economic operations and processes — already a prerogative not only one accounting.

Надійшла 30 жовтня 2010 р.

СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПОНЯТТЯ І ВИДИ КЛАСИФІКАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2010, вип. 4(27), с. 77–82

Досліджується класифікація видів страхування в Україні. Аналізуються об'єкти страхування, а також види добровільного та обов'язкового страхування.

Страхування, як і будь-яка інша сфера діяльності людини, будь-яка інша система знань, потребує внутрішньої структурно-логічної упорядкованості, без якої неможливо організувати складну справу, виробити методологію наукових досліджень, побудувати навчальний процес. Щоб досягти необхідної упорядкованості, застосовують класифікацію. І потреба в ній тим більш нагальна, чим складніший об'єкт, який має бути класифіковано.

Під класифікацією розуміють систему підпорядкованих деякій ознаці понять (класів) у певній галузі знань або діяльності людини, використовуваних як засіб для встановлення взаємозв'язків між цими поняттями (класами) [4, 40].

В основу класифікації страхування покладено відмінності в сферах діяльності страхових компаній, у підходах щодо забезпечення страхового захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, у визначенні об'єктів страхування, обсягів страхової відповідальності, у формах проведення страхування тощо. У зв'язку з цим можна виокремити найсуттєвіші класифікаційні ознаки, за допомогою яких здійснюється класифікація страхування і які є найважливішими як в теоретичному, так і в практичному значенні. Розрізняють класифікацію страхування:

- за історичною ознакою;
- за економічними ознаками (за сферою діяльності, або спеціалізацією страховика; за об'єктами страхування; за родом небезпек; за статусом страхувальника; за статусом страховика);
- за юридичними ознаками (за вимогами міжнародних угод і внутрішнього законодавства; за формою проведення).

Використання певної класифікаційної ознаки зумовлює відповідний результат класифікації.

Класифікація за історичною ознакою пов'язана із виокремленням певних етапів розвитку страхування з точки зору часу виникнення тих чи інших видів страхування. Така класифікація має скоріш теоретичне, аніж практичне значення, однак варто наголосити, що теоретичні знання історії страхової справи, її витоків, генезису допомагають практикам розумітися на процесах, що мають місце на страховому ринку, прогнозувати тенденції його розвитку, будувати відносини між собою з урахуванням досвіду, накопиченого за багатолітню історію зарубіжного і вітчизняного страхування.

Класифікація за економічними ознаками передбачає кілька варіантів. Підхід до вибору варіантів залежить від цілей проведення класифікації. Так, класифікація за спеціалізацією страховика приводить до виокремлення двох сфер діяльності: страхування життя (*"Life assurance"*) та загальних видів страхування (*"Non-life"*, або *"General insurance"*) [5]. Це є необхідним, оскільки весь спектр страхових послуг, що їх надають страхові компанії в усьому світі, поділяється саме на такі сфери. Компанії, які проводять страхування життя, як правило, не мають права займатися загальними видами страхування, і навпаки.

За ієрархічною структурою у світовій практиці страхування класифікується умовно на: галузі; підгалузі; види; підвиди.

В основі поділу страхування на галузі покладено принципові відмінності в об'єктах страхування. Об'єкт страхування є носієм всіх ознак та економічних інтересів страхування. Об'єкти страхування поділяються на два класи: ті, що мають вартість, і ті, що не мають вартості.

Саме за ознакою вартості об'єктів страхування виокремлюються галузі страхування. Проте, за радянських часів в умовах державної монополії у страхуванні виокремлювалися дві галузі: майнове та особисте. В ринкових умовах світовий досвід формує галузі виходячи із загальних характеристик об'єктів страхування і виокремлює чотири основні галузі: майнове, особисте, страхування відповідальності, страхування економічних ризиків. А такі вчені, як Л. Воронова, П. Біленчук та ін. висувають в окрему галузь соціальне страхування, Н. Хохлов пропонує галузеву виокремити перестрахування та співстрахування.

В Україні, на відміну від загальноприйнятої практики, за об'єктами визначаються такі сфери страхування: ризикове страхування; страхування життя.

Відповідно до Закону України "Про страхування" об'єктом страхування можуть бути майнові інтереси, які не суперечать законодавству України [1]. А вищезазначені сфери поділяються на три основних галузі страхування, які вказані в Законі про страхування:

- 1) особистого страхування (об'єкти — життя, здоров'я і працездатність страхувальників або застрахованих);
- 2) майнового страхування (об'єкти — майно в різних його видах: рухомі та нерухомі матеріальні цінності, грошові кошти, доходи);
- 3) страхування відповідальності (об'єкт — відповідальність за шкоду, заподіяну страхувальником життю, здоров'ю, майну третьої особи).

Особисте страхування передбачає, що об'єктом страхування виступають майнові інтереси, пов'язані з життям, здоров'ям, працездатністю та додатковою пенсією людини. Особисте страхування поєднує ризикову та заощаджувальну функції страхування, а нині передбачає ще й надання кредиту страхувальнику під заставу страхового полісу.

Відповідно до особливостей класифікації страхування в Україні галузі поділяються на види, а види — на підвиди.

В особистому страхуванні найпоширенішим є його поділ на: страхування життя і страхування від нещасних випадків.

За таким підходом, до уваги беруться ознаки: обсяг страхової відповідальності й тривалість страхування. Однак, деякі вчені (Л. Рейтман, С. Осадець, О. Кашенко, В. Борисова), розглядаючи проблему класифікації особистого страхування, виокремлюють соціальне страхування (ознака —

рівень життя), а в ньому — пенсійне страхування, медичне страхування. Хоча, ознаки, за якими будуються концепції класифікації — одні й ті ж самі [4, 134].

У свою чергу, кожний із підвидів страхування має свою, більш детальну класифікацію.

Так, в особистому страхуванні життя виокремлюють: страхування дітей, страхування на випадок смерті, страхування рент, пенсійне страхування тощо. В особистому страхуванні від нещасних випадків виокремлюють: страхування дітей та школярів, обов'язкове страхування пасажирів, страхування працівників ризикових професій (військовослужбовців, митників, працівників податкових та контрольно-ревізійних служб і т. ін.), індивідуальне страхування тощо.

У майновому страхуванні об'єктом страхування виступають майнові інтереси, пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням майна. Економічне призначення цього виду страхування — відшкодування збитків, які виникають при настанні страхового випадку. Страхувальниками виступають не тільки власники майна, а й інші юридичні чи фізичні особи, які відповідають за збереження даного майна.

Майнове страхування поділяється на види за формою власності та соціальним групам страхувальників. За цими ознаками розрізняють майно суб'єктів господарювання: державне; приватне; орендне; громадян.

Особливою ознакою в класифікації майнового страхування є виокремлення небезпек, які ієрархічно не пов'язані між собою: страхування майна від вогню; страхування сільськогосподарських культур від засухи та інших стихійних лих; страхування тварин від падежу та вимушеного забою; страхування транспортних засобів від аварій, викрадення та інших небезпек.

У майновому страхуванні підприємств виокремлюють: страхування основних засобів, оборотних активів, фінансових ризиків тощо. У майновому страхуванні громадян виокремлюють: страхування майна першої категорії (пріоритетне майно — житло, тварини тощо), страхування майна другої категорії (майно, втрата якого торкається особистих інтересів).

Страхування відповідальності — галузь страхування, де об'єктом виступають майнові інтереси, пов'язані з відшкодуванням страхувальником заподіяної їм шкоди особі або її майну, а також збитку, завданого юридичній особі. Через страхування відповідальності реалізується страховий захист економічних інтересів тих осіб, які, мож-

ливо, заподіють шкоду або призведуть до збитку та втрат. У будь-якому страховому випадку це має свій конкретний грошовий вираз. Тобто, на відміну від особистого страхування, де страхування здійснюється у разі настання певних страхових випадків, та майнового страхування, де страхуванню підлягає конкретна власність, у страхуванні відповідальності страховий захист здійснюється від можливих заподіювачів шкоди. До того ж стороною страхових відносин можуть виступати не визначені раніше “треті” особи, яким в силу закону чи за рішенням суду будуть здійснені відповідні виплати.

Світовий досвід страхування відповідальності відносить до майнового страхування.

Страхування відповідальності поділяється на види: страхування заборгованості і страхування на випадок відшкодування заподіяної шкоди.

У страхуванні відповідальності заборгованості найчастіше виокремлюють: страхування кредитів, депозитів тощо, а в страхуванні відповідальності на випадок заподіяної шкоди — страхування професійної відповідальності, відповідальності власників транспортних засобів тощо. Зазначені підвиди підлягають більш детальнішому поділу залежно від об'єктів страхування та виду небезпек.

Класифікація за юридичними ознаками, як і за ознаками економічними, передбачає кілька підходів. Насамперед це виокремлення певних класів страхування згідно з міжнародними нормами. На основі цієї класифікації у багатьох країнах проводиться ліцензування страхової діяльності.

З 1996 р. приблизно такий же підхід до виокремлення окремих класів (їх названо “видами”) страхування при видачі страховикам ліцензій практикується в Україні. Перевага використання подібної класифікації полягає в тому, що вона значною мірою наближена до загальноєвропейських стандартів. Це сприяє взаєморозумінню між вітчизняними та іноземними страховими компаніями, що є дуже важливим, зважаючи на інтернаціональний характер страхового бізнесу [4, 129].

Класифікація за юридичними ознаками передбачає можливість застосування такої класифікаційної ознаки, як форма проведення страхування. За цією ознакою страхування поділяється на обов'язкове й добровільне. Обов'язкове страхування охоплює види страхування, визначені Законом України “Про страхування”. Всі інші види страхування проводяться в добровільній формі.

Розглянутий поділ страхування вирішує загальні завдання оцінювання страхової діяль-

ності, проте не виявляє конкретні страхові інтереси підприємств, організацій, громадян, саме за якими і здійснюється страхування. Для деталізації конкретних страхових інтересів з метою обґрунтування методів страхового захисту кожна галузь має свої підгалузі, які охоплюють сукупність видів.

Якісна характеристика об'єктів передбачає класифікацію однорідних та неоднорідних об'єктів. Страхування однорідних об'єктів від певних небезпек здійснюється за відповідними тарифними ставками, в основу розрахунку яких покладено статистичне спостереження масових явищ — за ймовірністю та частотою їх настання, ступенем небезпечності. Страхування неоднорідних об'єктів пов'язано із організацією страхового захисту об'єктів, які мають докорінні відмінності. Серед них: змішане страхування і комбіноване страхування [2, 578].

Змішане страхування застосовується, як правило, при страхуванні життя: на доживання, на випадок смерті, втрати здоров'я і т. ін. Комбіноване страхування передбачає поєднання в одній події страхування кілька об'єктів, наприклад, страхування транспортного засобу, багажу, водія та пасажирів.

Також, варто зазначити, що види страхування за формою проведення поділяються на добровільне та обов'язкове.

Добровільне страхування — це страхування, яке здійснюється на основі договору між страхувальником і страховиком. Загальні умови і порядок здійснення добровільного страхування визначаються правилами страхування, що встановлюються страховиком самостійно відповідно до вимог законодавства. Конкретні умови страхування визначаються при укладенні договору страхування відповідно до законодавства.

Видами добровільного страхування можуть бути:

- 1) страхування життя;
- 2) страхування від нещасних випадків;
- 3) медичне страхування (неперервне страхування здоров'я);
- 4) страхування здоров'я на випадок хвороби;
- 5) страхування залізничного, наземного, повітряного, водного транспорту;
- 6) страхування вантажів і багажу;
- 7) страхування від вогневих ризиків і ризиків стихійних явищ;
- 8) страхування майна;
- 9) страхування громадянської відповідальності власників наземного транспорту; від-

- повідальності власників повітряного, водного транспорту;
- 10) страхування відповідальності перед третіми особами;
 - 11) страхування інвестицій;
 - 12) страхування фінансових ризиків;
 - 13) страхування виданих гарантій (поручительств) і прийнятих гарантій;
 - 14) страхування медичних витрат.

Обов'язкове страхування — це страхування, яке здійснюється на основі законодавства, яким визначаються загальні умови і порядок проведення обов'язкового страхування.

В Україні здійснюються такі види обов'язкового страхування:

- 1) військовослужбовців і військовозобов'язаних, викликаних на збори;
- 2) осіб рядового, начальницького і вільнонайманого складу органів і підрозділів внутрішніх справ;
- 3) медичних і фармацевтичних працівників на випадок інфікування вірусом імунодефіциту людини при виконанні ними службових обов'язків;
- 4) працівників митних органів;
- 5) працівників прокуратури;
- 6) посадових осіб державної контрольно-ревізійної служби;
- 7) посадових осіб податкових інспекцій;
- 8) посадових осіб державних органів у справах захисту прав споживачів;

- 9) посадових осіб інспекцій державного архітектурно-будівельного контролю;
- 10) працівників лісової охорони;
- 11) життя і здоров'я спеціалістів ветеринарної медицини;
- 12) життя і здоров'я суддів [2, 549].

Отже, в класифікації страхування у сучасних умовах не розроблено єдиної концепції щодо його поділу.

Зазначимо, що обсяг страхових премій станом на 30 вересня 2008 р. в цілому збільшився на 40,8 % порівняно з 2007 р., водночас зросли страхові виплати, це сприяло зростанню їх рівня майже до 26,6 %.

Також відмічаємо, що зміни відбулися у структурі страхових премій та виплат (рис. 1), які були продовженням тенденцій попередніх років.

Як бачимо, найбільші частки в преміях займають такі види страхування, як: добровільне майнове страхування (6256,5 млн грн, 36 %), страхування наземного транспорту (крім залізничного) (4350,4 млн грн, 25,0 %) та страхування фінансових ризиків (2765,8 млн грн, 15,9 %). Зазначимо, що ці види страхування є ринкоутворюючими [3].

Динаміка саме цих видів найбільше впливає на результати діяльності українського страхового ринку. В останні два роки частка страхування фінансових ризиків суттєво зменшилась і зараз вона становить 15,9 % проти 22,0 % у 2007 р.

В абсолютному значенні премії та виплати різняться за видами, їх умовно можна поділити на три групи:



Рис. 1. Структура валових страхових премій станом на 30 вересня 2008 р.

- до першої групи входять: добровільне майнове страхування, страхування наземного транспорту (крім залізничного) та страхування фінансових ризиків, які характеризуються великим обсягом страхових премій та виплат;
- до другої — державне обов'язкове страхування, добровільне особисте страхування. Ця група характеризується високим рівнем страхових виплат;
- до третьої — недержавне обов'язкове страхування, добровільне страхування відповідальності та страхування життя. Характерною ознакою цієї групи є дуже маленький рівень страхових виплат.

У структурі страхових виплат частка добровільного майнового страхування менша ніж у преміях на 19,1 % відповідно. Це говорить про те, що рівень виплат за цим видом страхування менший ніж середньоринковий. Найвищий рівень виплат мають види страхування, які пов'язані зі страхуванням наземного транспорту (крім залізничного) та страхуванням фінансових ризиків, 19,1 % та 6,4 % відповідно, тобто рівень збитковості для страхових компаній за цими видами страхування перевищує середні показники більш ніж у два рази (рис. 2) [3].

Слід зазначити, що поступово збільшується частка страхування життя. Так, за III кв. 2008 р. вона становила вже 6,5 % усіх страхових премій, які були отримані на вітчизняному страховому ринку. І хоча темпи вже не такі високі, як у попередні роки, це практично єдиний вид страхування, який у 2008 р. показав відносно суттєве зростання

обсягу страхових премій у відсотковому значенні, тобто ринок страхування життя в Україні продовжує доволі стрімко розвиватись. Зазначимо також, що темпи зростання поступово збільшуються. Так, станом на 30 вересня 2008 р. обсяг премій по даному виду страхування зріс на 60 % [3].

Зі зростанням обсягу страхових премій поступово збільшуються і страхові виплати, однак завдяки специфіці цього виду страхування зростання страхових виплат в найближчі роки не слід очікувати. Єдина ситуація, яка може спричинити різке збільшення страхових виплат за цим видом страхування, — це масова втрата клієнтів, яка призведе до довготривалого припинення договорів страхування життя за ініціативою клієнтів.

Станом на 30 вересня 2007 р., високий рівень валових страхових виплат спостерігався в добровільних видах особистого страхування — становив 37,8 % (станом на 30 вересня 2008 р. — 42,0 %), у добровільних видах майнового страхування — 31,6 % (станом на 30 вересня 2008 р. — 23,7 %), а також за видами державного обов'язкового страхування — 40,8 % (станом на 30 вересня 2008 р. — 118,6 %) [3].

Отже, за результатами проведеного аналізу можна зробити загальний висновок, що український страховий ринок став більш класичним, поступово набирають темпи так звані соціальні види страхування (медичне страхування, страхування життя), але недостатньо розвинена законодавча база не дає змогу вийти цим видам страхування на перші позиції. Тому, без значних змін у законодавстві не слід очікувати значного зростання премій за цими видами.



Рис. 2. Структура валових страхових виплат станом на 30 вересня 2008 р.



Література

1. Про страхування: Закон України від 7 квітня 1996 р. // ВВР України. — 1996. — № 18. — Ст. 78.
2. Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Пікус Р. В., Філонюк О. Ф., Черняк О. І. Страхування: Підручник / Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка / В. Д. Базилевич (ред.). — К.: Знання, 2008. — 1019 с.
3. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 9 місяців 2008 року // <http://www.dfp.gov.ua>
4. Мних М. В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика. — К.: Знання України, 2006. — 283 с.
5. Соболев Р. Г. Формування й становлення страхового ринку в Україні // <http://www.kbuara.kharkov.ua>
6. Страхування: договори, суд, законодавство: Наук.-практ. посіб. / Центр правових досліджень Фурси / Л. Л. Нескороджена (уклад.) — К.: Видавець Фурса С. Я.: КНТ, 2007. — 544 с.

Використано нормативно-правові акти, які регулюють страхування в Україні. Проаналізовано інформацію про стан і розвиток страхового ринку України за 9 місяців 2008 р. Подано такі схеми: структура валових страхових премій станом на 30 вересня 2008 р. та структура валових страхових виплат станом на 30 вересня 2008 р.

Использованы нормативно-правовые акты, которые регулируют страхование в Украине. Проанализирована информация о состоянии и развитии страхового рынка Украины за 9 месяцев 2008 г. Представлены следующие схемы: структура валовых страховых премий состоянием на 30 сентября 2008 г. и структура валовых страховых выплат состоянием на 30 сентября 2008 г.

Used normatively-legal acts which regulate insurance in Ukraine. Analysed information about the state and insurance market development of Ukraine 9 of year for about 2008. Represented following charts: structure of gross insurance bonuses by the state on 30.09.2008 and structure of gross insurance payments by the state on 30.09.2008.

Надійшла 1 листопада 2010 р.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ АКТИВІЗАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2010, вип. 4(27), с. 83–87

Вносяться пропозиції щодо активізації інвестиційної діяльності.

Тривалість економічної кризи в Україні безпосередньо залежить від ефективності, тобто від ґрунтовності, виваженості й активності вжиття відповідних заходів, спрямованих на поліпшення інвестиційного клімату і діяльності банківської системи.

Згідно з Законом України “Про Національний банк України”: “Банк — це юридична особа, яка на підставі ліцензії Національного банку України здійснює діяльність по залученню вкладів від фізичних та юридичних осіб, веденню рахунків і надання кредитів на власних умовах” [1].

У Законі України “Про банки і банківську діяльність” банки визначаються як “установи, функцією яких є кредитування суб’єктів господарської діяльності і громадян за рахунок залучення засобів підприємств, установ, організацій, населення й інших кредитних ресурсів, касове і розрахункове обслуговування народного господарства, здійснення валютних та інших банківських операцій, передбачених чинним Законом” [2].

За своїм характером наведені вище визначення чітко відображають функціональне призначення банків як фінансово-кредитних установ щодо їх природи акумулювати вільні грошові кошти, здійснювати з ними операції та касове й розрахункове обслуговування.

З точки зору необхідності термінологічної впорядкованості в сучасних умовах формування правової і нормативної бази в Україні слід врахувати ряд особливостей у функціонуванні банків і банківської системи. А саме те, що комерційні банки у взаємообумовленості з центральними банками, в сучасних умовах розвинених країн відіграють основну регулюючу роль зі створення кредитних грошей у країні і по забезпеченню їх рівноважного рівня. При цьому банками і банківською сис-

темою в цілому здійснюється політика так званих “дорогих” і “дешевих” грошей.

З метою з’ясування змісту банківської системи як основи інвестиційної діяльності, слід побудувати взаємообумовлену послідовність чинників і умов її розвитку від вихідних принципів зародження. Тобто, від з’ясування природи банків і банківської системи з переходом до їх ролі в інвестиційному процесі в регіоні.

Грошове підживлення промисловості, торгівлі й інших галузей, іншими словами їх інвестування, спочатку виступало провідною функцією кожного окремого банку. При цьому облік функцій кожного окремого банку правомірний щодо функцій цілісної дворівневої банківської системи. Це пов’язане з особливостями і специфікою функцій банківської системи в цілому.

Здійснюваний аспект дослідження правомірний з точки зору оцінки інвестиційної кон’юнктури, що склалася в банківській сфері України.

Так, закономірно виходити з того, що ринковій економіці України необхідна банківська система, яка відповідає світовим стандартам.

Упродовж перших років після набуття Україною незалежності були створені дворівнева банківська система, основи валютного ринку і ринку цінних паперів. Була успішно проведена грошова реформа й введена національна грошова одиниця — гривня.

Було створено платіжну систему із упровадженням сучасних прогресивних технологій здійснення платежів на електронній основі. Це дало змогу досягти достатнього рівня швидкості й надійності обробки інформації на рівні світових стандартів. Із введенням системи електронних платежів значно зменшився ризик створення фальшивих грошей.

Введено потужності із випуску банкнот і монет. Було здійснено перехід до світових стандартів бухгалтерського обліку та звітності в банках.

За роки незалежності була відпрацьована нормативна база для проведення Національним банком зваженої монетарної політики і здійснення банківського контролю. Монетарна політика, що проводилася Національним банком України, дала можливість здолати гіперінфляцію і позитивно відбилася на управлінні інфляційними процесами.

Проте, економічна криза, невизначеність і нестабільність нормативно-правового регулювання, недосконалість податкового і фінансового законодавства, інвестиційного процесу визначають необхідність поглиблення банківської реформи.

Структура банківської системи в Україні, як прообраз структури банківської системи в основі США, представлена двома рівнями: Центральним банком — Національним банком України і системою комерційних банків різних форм власності, спеціалізації і територіального рівня (у відносно-му вираженні).

При цьому слід врахувати, що комерційні банки в Україні на початкових етапах формування ринкових відносин є основною ланкою кредитної системи країни. У кредитно-банківську систему входять кредитні установи, що надають своїм клієнтам різні банківські операції і послуги. Усі ці операції здійснюються на початках комерційного розрахунку і згідно з положенням Національного банку України “Про порядок видачі банкам ліцензії на здійснення банківських операцій”, затвердженим постановою Правління НБУ № 181 від 6 травня 1998 р.

Головною метою комерційних банків, які почали створюватися з 1989 р., було оперативне здобуття їх засновниками прибутку, а також надання клієнтам широкого спектру банківських послуг, і передусім кредитів. Крім зазначеного вище, закономірно включити рішення засновниками за допомогою власного банку своїх групових або індивідуальних проблем, отримання максимального прибутку для своїх акціонерів і для власного розвитку.

Щодо етапів еволюції банківської системи, слід врахувати, що спочатку комерційні банки розвивалися переважно як галузеві.

Відносно ринкової еволюції, статус комерційних отримали колишні державні спеціалізовані банки. Так, на базі республіканського Жилсоцбанку був організований Укрсоцбанк, Агропромбанку — АПБ “Україна”, Промбудбанку — Промінвестбанк.

Відносно суттєвих основ цільового призначення істотні зміни сталися у банківському контролі. Якщо раніше банки виконували роль державних контролерів за діяльністю господарювання за допомогою прямих та непрямих методів регулювання, то на сьогодні в Україні й регіонах цей контроль здійснюється як партнерські стосунки між банками і їх клієнтами.

В окремих випадках держава покладає на банки контроль за окремими господарськими операціями їх клієнтів. Наприклад, за здачею у банк виручки готівкою і дотриманням касової дисципліни підприємствами й організаціями.

При аналізі банківської системи правомірно враховувати класифікаційні особливості. Так, залежно від форм власності банки підрозділяються на приватні й державні. В Україні державними комерційними банками є Експортно-імпорتنий банк України і Ощадний банк України.

За формою організації банки підрозділяються на акціонерні у вигляді товариств відкритого типу або закритого типу. Акції банків, створених у вигляді акціонерного товариства відкритого типу, поширюються шляхом вільного продажу юридичним і фізичним особам. Акціонерними товариствами закритого типу, а також пайовими банками у вигляді товариств з обмеженою відповідальністю є переважно комерційні банки в перші роки їх існування. Акції банків у вигляді акціонерних товариств закритого типу купуються, як правило, їх засновниками. Гнучкішою структурою є банки у вигляді товариств з обмеженою відповідальністю. Кількість їх пайовиків може поповнюватися з відповідною реєстрацією в Національному банку України.

Залежно від виконуваних операцій комерційні банки бувають універсальними і спеціалізованими. На сьогодні в Україні всі комерційні банки прагнуть бути універсальними, хоча далеко не всі вони виконують весь спектр банківських операцій.

Залежно від території діяльності комерційні банки підрозділяються на міжнародні, республіканські та регіональні. Особливістю міжнародних банків є те, що вони створюються за участю іноземного капіталу і можуть мати філії в інших країнах.

До республіканських комерційних банків належать такі банки, як Промінвестбанк, Укрсоцбанк, Ексімбанк і Ощадний банк України, що мають розгалужену мережу відділень і філій по всій території України. Вони тісно пов'язані з органами державної влади й управління.

Більшість же комерційних банків в Україні є регіональними. Вони обслуговують, як правило, клієнтів певної області, міста, району або регіону.

Слід зазначити, що багато було зроблено в плані фінансової реорганізації банків, проте системний ризик залишається значним унаслідок надмірної відкритості банківської системи для слабких підприємств і неякісного менеджменту. Не вдається повністю задовольняти потреби приватного сектору, який сьогодні активно розвивається. Очевидно, що доки банківські реформи не прискоряться, суб'єктам господарювання буде важко отримати доступ до необхідних інвестиційних засобів. Крім того, вони відчуватимуть нестачу в інших банківських послугах високої якості.

Остаточного вирішення питання щодо діяльності фінансово-кредитних установ, інституційного розвитку банківської системи, банківської таємниці і захисту інтересів клієнтів.

Висока вартість фінансового посередництва, відсутність відповідної для країн з ринковою економікою фінансової інфраструктури, стимулів зберігати і розміщувати позикові фонди, низька життєздатність фінансових інститутів (на сьогодні велика кількість банків є прихованими банкрутами) доповнюють те коло проблем, вирішення яких необхідно передбачити в Програмі економічних реформ на 2010–2014 рр. [3].

Мета реформування й розвитку банківської системи України на 2010–2014 рр. повинна включати такі моменти:

1. Забезпечення побудови банківської системи, здатної ефективно й адекватно діяти в умовах ринкової економіки.
2. Удосконалення нагляду за діяльністю комерційних банків.
3. Встановлення клімату довіри до банківської системи.
4. Стимулювання мобілізації заощаджень, що сприятиме зростанню економіки.
5. Підвищення ефективності розподілу обмежених ресурсів конкурентоспроможним підприємствам.
6. Вирішення проблеми неплатежів і розрахунків і запобігання їм виникненню.
7. Створення умов для довгострокового кредитування й інвестування комерційними банками реального сектору економіки.
8. Створення умов для розвитку форвардних операцій.
9. Розвиток комплексної системи інструментів хеджування валютних, відсоткових та інших ризиків.

Як зазначено в економічній літературі [4, 59–70], ключовою функцією центрального банку є розробка і реалізація державної грошово-кредит-

ної політики, на якій головним чином базується рішення його основного завдання — забезпечення стабільності національної грошової одиниці.

Головні принципи грошово-кредитної політики ґрунтуються на основних критеріях і макроекономічних показниках загальнодержавної програми економічного розвитку та основних параметрах економічного і соціального розвитку України на відповідний період, які включають прогностичні показники обсягу валового внутрішнього продукту, рівня інфляції, розміру дефіциту державного бюджету і джерела його покриття, платіжного і торговельного балансів, затверджених Кабінетом Міністрів України. Основними економічними засобами і методами грошово-кредитної політики в сучасних умовах в Україні є регулювання обсягів грошової маси через:

- 1) визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків і фінансово-кредитних установ;
- 2) процентну політику;
- 3) рефінансування комерційних банків;
- 4) управління золотовалютними резервами;
- 5) операції з цінними паперами на відкритому ринку;
- 6) регулювання імпорту й експорту капіталу.

Після з'ясування природи, функцій і основної цінової спрямованості банківської системи, правомірно визначитися з місцем і роллю фінансово-кредитних установ, і насамперед комерційних банків в інвестиційному процесі країни та регіонів. При цьому потрібне уточнення визначення інвестиційного ринку.

У сучасній економічній літературі існує найширший спектр визначень категорій інвестиційного процесу. Так, закономірною є передусім класифікація інвестицій на реальні (вкладення капіталу в промисловість, сільське господарство, будівництво, освіту та ін.) і фінансові (покупка цінних паперів). “Тобто будь-які витрати на створення нового або відновлення існуючого капіталу — це реальні інвестиції. Вкладення засобів в обмін на тим чи іншим чином оформлені зобов'язання являють собою фінансові інвестиції. З появою перших документально оформлених фінансових зобов'язань пов'язано зародження фінансового ринку. Більше того — фінансовий ринок виник у той момент, коли перше подібне зобов'язання стало предметом купівлі-продажу” [4, 4–12].

Таким чином, якщо реальними інвестиціями є вкладення капіталу у будь-яку галузь економіки або підприємства, результатом чого є утворення

нового капіталу або приріст готівкового капіталу (будівлі, устаткування, товарно-матеріальні цінності та ін.), то фінансовими інвестиціями є вкладення капіталу (державного або приватного) в акції, облігації, інші цінні папери. Тобто у формі фінансового інвестування приросту реального капіталу не відбувається, за винятком первинного ринку. Відбувається лише купівля, передача титулу власності на вторинному ринку цінних паперів. З точки зору наведеної вище структури інвестицій, правомірне системне визначення інвестиційного ринку, враховуючи, що інвестиції як економічна категорія означає вкладення капіталу в галузі економіки в країні і за кордоном.

Інвестиційним ринком є взаємообумовлене співвідношення пропозиції інвестиційних ресурсів і суб'єктів попиту на них в єдиній системі фінансово-кредитних посередників.

При визначенні ролі банківського сектору в інвестиційному процесі на загальноекономічному і регіональному рівнях правомірно врахувати те, що банки в процесі своєї еволюції перестали виконувати свою роль як ощадні й кредитні інститути в системі грошового та фінансового ринків. Водночас в українському законодавстві під терміном банк завжди розуміється комерційний банк.

Діяльність по залученню фінансування на ринках, що розвиваються, зазвичай описується як інвестиційна банківська діяльність. Тому буде правомірним інвестиційний банк визначити як фінансовий інститут, що займається інвестиційною банківською діяльністю.

Створення інвестиційних банків у світі органічно пов'язане з розподілом праці і спеціалізацією у кредитній сфері.

Відповідно до офіційних даних НБУ на 1 січня 2010 р. налічується 182 банки, які мають ліцензію на право здійснювати діяльність [5], але не зареєстровано жодного інвестиційного банку в чистому вигляді. Тому особливо актуальним є питання створення державного Українського банку реконструкції й розвитку. Про це пише і А. Чухно: "...головною для фінансової системи та її підсистем є функція накопичення капіталу і задоволення потреб в інвестиціях. Для концентрації і цілеспрямованої діяльності системи, як підтверджує світовий досвід, необхідно створити банк розвитку" [6, 8].

Варто зауважити, що після Другої світової війни у країнах Осі (Рим — Берлін — Токіо) були повністю розгромлені правові основи, державний апарат, які створювалися заново на новій основі.

Так, у 1951 р. в Японії був створений банк розвитку. Він відіграв провідну роль у становленні

"японського економічного дива". На сьогодні він видає довгострокові кредити виключно для промисловості. Як державний банк він бере активну участь у державно-монополістичному регулюванні [7].

Так само слід зазначити, що інвестиційні банки відіграли велику роль у відновленні економіки Західної Європи в перші післявоєнні роки, а також у створенні галузей та інфраструктури низки країн, що розвиваються. У цьому відношенні особливо слід виокремити такі країни, як Франція, Італія, Португалія, Скандинавські країни, де змішані або державні інвестиційні банки забезпечили високий рівень довгострокового кредитування промисловості і створення в ній нових галузей.

Як і для організації будь-якого банку, Український банк реконструкції і розвитку вимагає прийняття добротного статуту матеріальної бази і досвідченого персоналу. Але ці проблеми переважно стандартні, тому шляхи їх вирішення загальнозакономірні. Стосовно ж мережі банку, то на початковому етапі її створення буде нераціональним. Достатньо обмежитися центральним апаратом у Києві, а в обласних центрах і АР Крим банк може відкрити представництва при банках-кореспондентах (наприклад, колишніх державних банках, вплив на яких уряд має через свою частку в їх статутних фондах).

Цей банк повинен підтримувати підприємства і галузі економіки, визначені урядом і схвалені Верховною Радою України як пріоритетні на даному етапі розвитку державної економіки. Як правило, банк повинен надавати підприємствам на початковому етапі грошові кошти мало-, середньо- і довгострокових кредитів. Кредитування може здійснюватися як по всьому інноваційному циклу "наука — техніка — підготовка виробництва — експлуатація", так і на забезпечення засобами окремих етапів і стадій цього процесу.

Досить серйозною проблемою є визначення джерел і методів формування ресурсів цього банку. Так, як засвідчило прийняття Верховною Радою України державного бюджету на 2010 р., вільних засобів у держави немає. Тому необхідні нетрадиційні рішення.

Буде обґрунтовано, якщо статутний фонд банку належатиме уряду. Уряд повинен розпоряджатися й прибутком банку, а тому слід відшукати засоби для формування цього фонду. На формування ресурсів банку варто направити частину коштів кредитної емісії Національного банку України. За рахунок подібних ресурсів створювався банк Японії.

На формування ресурсів банку доцільно також направити частину коштів термінових вкладів населення в Ощадному банку України. Такими засобами розпоряджаються уряди у ряді країн (Японія, Франція та ін.). У цьому ж банку повинні зберігатися засоби державних бюджетних і позабюджетних фондів, які могли б використовуватися для кредитування.

Передбачається, що за притягнені засоби необхідно платити відсотки. Їх розмір повинен покривати як мінімум знецінення отриманих у кредит коштів в результаті інфляції. Якщо підприємства-кредитори здійснюють свої власні капітальні вкладення або засоби резервного фонду, необхідні для покриття збитків за результатами діяльності за звітний рік, то за попередньою заявкою підприємства вони повинні йому повертатися. За таких умов уряд мав би можливість вирішувати загальнодержавні проблеми, не порушуючи при цьому принципів господарського або комерційного розрахунку в діяльності підприємств усіх форм власності.

Тому, чим швидше почне функціонувати Український банк реконструкції і розвитку з функціями інвестиційного, тим більшу допомогу він надасть нашій економіці після її виходу з платіжної та економічної кризи, в якій вона опинилася. А коли почнуть набирати темпи виробництва в Україні, почне надходити й іноземний капітал, без якого із стагфляції, яка має місце в Україні, ще жодна країна самостійно вийти не змогла.

Тому проблема створення банківської структури на регіональному рівні в Україні на початкових етапах формування ринкового механізму й інвестиційних банків з довгостроковим кредитуванням та інвестуванням безпосередньо упирається у створення механізму забезпечення банківських структур інвестиційними резервами.

На сучасному етапі провідну роль у забезпеченні інвестиційними ресурсами — стартовими капіталами інвестиційних банків у регіонах — по-

винна зіграти держава [8, 132]. Тобто слід врахувати роль держави і її вплив на норму банківського кредитування і, як наслідок, на збільшення попиту на інвестиції, зважаючи на досвід виходу з “Великої депресії” у 30-тих роках ХХ ст. При цьому використовувалися непрямі методи регулювання, обґрунтовані Дж. М. Кейнсом й упроваджені Ф. Рузвельтом [9].

Таким чином, слід зробити висновок про закономірні дії зі створення умов, матеріально-фінансової бази на регіональному рівні, що відповідають організації банківських структур як інвестиційної діяльності, і передусім інвестиційних банків з функціями довгострокового кредитування й інвестування.



Література

1. Закон України “Про національний банк України” // ВВР України. — 1999. — № 29. — Ст. 238.
2. Закон України “Про банки і банківську діяльність” // ВВР України. — 1991. — № 25. — Ст. 281.
3. “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” // Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. Комітет з економічних реформ при Президенті України. Версія для обговорення. — 2010. — 85 с.
4. Мойсеєнко І. П. Ринок фінансових послуг. — К.: МАУП, 2006. — 360 с.
5. Бюлетень Національного банку України / Щомісячне аналітично-статистичне видання. — 2010. — № 2 (203).
6. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання // Економіка України. — 2010. — № 2. — С. 4–13.
7. <http://www.5ballov.ru/preview/72321/7>
8. Третяк В. В., Дронова Н. В. Регіональна інноваційна система як основний об’єкт формування інноваційної політики / Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 3 (93). — С. 131–138.
9. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики: В 2 т. — М.: Эконов, 1992. — Т. 2. — С. 136–432 с.

Для якнайшвидшого виходу економіки України з кризи пропонується активізувати інвестиційну діяльність на основі реформування банківської системи, зокрема створення регіональних банків реконструкції і розвитку.

Для быстрого выхода экономики Украины из кризиса предлагается активизировать инвестиционную деятельность на основе реформирования банковской системы, в частности создание региональных банков реконструкции и развития.

For the most rapid exit of economy of Ukraine from a crisis it is suggested to activate investment activity on the basis of reformation of the banking system, in particular, creation of regional banks of reconstruction and development.

Надійшла 1 листопада 2010 р.

СУТНІСТЬ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ДЛЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ РЕСПУБЛІКИ МАКЕДОНІЯ

Наукові праці МАУП, 2010, вип. 4(27), с. 88–94

Розглядаються ефективні управлінські стратегії розвитку туризму в Македонії.

Сучасні ринкові умови, що характеризуються невизначеністю, динамічністю і непередбачуваністю, посиленням і загостренням конкуренції, нестабільністю економічної і фінансово-кредитної політики держави, законодавчої бази, змінами в соціально-демографічній структурі населення, появою та розвитком сучасних технологій, розширенням асортименту продуктів та послуг, скороченням життєвого циклу існуючих товарів, прямо чи опосередковано впливають на стан різних галузей і сфер економіки, створюючи відповідні потенційні можливості та значні загрози для їх розвитку. Базові функції управління окремими сферами економіки мають здійснюватися відповідно до сучасних моделей і підходів, що забезпечують існування передумов для максимального ефективного використання ринкових можливостей, мінімізації загроз і створення довгострокових конкурентних переваг.

Досить актуальним в сучасних умовах ринку є проведення досліджень існуючих підходів до організації і здійснення управління, визначення перспективних напрямів підвищення ефективності діяльності за рахунок упровадження нових підходів, що максимально орієнтовані на поєднання зусиль кількох учасників ринку з метою постійного розвитку і вдосконалення, досягнення бажаних результатів у майбутньому.

Кожна окрема сфера економіки є сукупністю підприємницьких структур і їх об'єднань, що знаходяться у тісному взаємозв'язку і відносинах підрядності, здійснюють однакову чи подібну за функціональним призначенням діяльність. Сфера туризму є однією з перспективних сфер національних господарств більшості країн світу, в тому

числі України і Республіки Македонія, а також характеризується сукупністю таких ознак: однорідність технологій виробництва послуг, що мають подібне цільове призначення, сформованість системи адміністративного управління.

Становлення і розвиток сфери туризму Республіки Македонія відбуваються набагато активніше порівняно з іншими сферами, щороку здійснюється інтенсифікація її діяльності, збільшуються обсяги реалізації послуг, що позитивно впливає на розвиток окремих регіонів-дестинацій та країни в цілому. Це зумовлено підвищенням зайнятості населення, збільшенням обсягів грошових надходжень до місцевих і національного бюджетів, у тому числі валютних, динаміка змін яких є швидшою, ніж збільшення обсягів реалізації послуг загалом. За рахунок туризму розвиваються місцеві об'єкти та інфраструктура, відроджуються культурні та історичні традиції, зростає рівень зайнятості населення, відбувається збалансування економіки. Найперспективніші напрями туризму (внутрішній і в'їзний) є амортизаторами розвитку національної економіки, оскільки створюють можливості для максимального ефективного використання наявних ресурсів, їх розвитку. Отже, сфера туризму є каталізатором соціально-економічного розвитку певної країни, однак, ефективність її функціонування безпосередньо залежить від того, яким чином відбувається управління нею.

Відповідно до різних етапів становлення ринку розвивалися концепції управління, що певним чином співвідносилися з розвитком економічної думки, науки, технологій і наукової картини світу, зростанням добробуту і культурного рівня населення, суспільно-історичних умов, міжнародного

розподілу праці, закріплення позицій країни на світовому ринку, розуміння предметно-матеріальних та ідеально-творчих передумов управління.

Еволюція розвитку концепцій управління дає змогу виокремити два основні підходи до розуміння їх сутності: лінійний та інтерактивний. Лінійний чи рівноважний підхід фокусується на самостійності і незалежності окремих сфер економіки та ринкових суб'єктів, що їх формують. Відповідно, інтерактивний (синергетичний, нелінійний) підхід акцентує увагу на тому, що окрема сфера економіки є цілісною системою, яка самостійно здійснює певні процеси всередині, а також тісно поєднана з іншими сферами економіки, співіснує з ними, здійснюючи вплив на них і відчуючи його у відповідь.

Сфера туризму на сучасному етапі розвитку господарства в Республіці Македонія не виділена як окремий напрям економічної діяльності. Вона є певним економічним явищем, що виступає на зразок акумулюючого й агрегуючого механізму, що поєднує в собі результати діяльності інших сфер економіки, впливаючи на розвиток будівництва, транспорту, зв'язку, комунального господарства, легкої та харчової промисловості, стимулюючи їх розвиток, за рахунок формування потреб у товарах та послугах, що вони виробляють. Усі ці напрями економічної діяльності, у свою чергу, впливають на розвиток сфери туризму, створюючи певні умови для її нормального функціонування. Отже, між ними існує певний логічний зв'язок. Основні сфери господарства створюють умови і базу для туризму, виступають ресурсним потенціалом, виготовляючи продукти матеріального виробництва, і формують необхідну інфраструктуру (рис. 1.).

Досліджуючи типи взаємозв'язків між основними сферами економіки, їх можна класифікувати за такими ознаками:

- за ступенем зв'язку: безпосередньо та опосередковано пов'язані;
- за функціональним забезпеченням: технологічні, матеріальні, організаційні, інформаційні;
- за масштабом існування: на міжнародному, національному, регіональному та місцевому рівнях;
- за тісністю зв'язку: працюють на всю сферу туризму чи на окремі її напрями.

Враховуючи існування тісних взаємозв'язків між основними сферами економіки Республіки Македонія, обґрунтованою є необхідність розробки підходів щодо їх оптимізації. В даному аспек-

ті доцільним є формування активної державної політики, спрямованої на створення сприятливих умов для функціонування сфер економіки за умов використання сучасних методів ведення діяльності на макроекономічному рівні. На перший план виходить необхідність здійснення дій щодо налагодження відносин партнерства між окремими сферами економіки та всередині них, як передумов для мобілізації їх спільної роботи й оптимізації процесів використання та відновлення їх внутрішнього ресурсного потенціалу.

Однак, перш ніж здійснювати управління національним господарством за рахунок налагодження взаємодії між різними сферами економіки, необхідними є активні дії щодо розвитку кожної окремої сфери. Основні підходи до розвитку сфери туризму мають базуватися на створенні й оптимальному поєднанні наявних конкурентних переваг, природних, курортно-рекреаційних, історико-культурних ресурсів з метою підвищення ефективності її діяльності, максимізації доходів від використання потенціалу Республіки Македонія. Передумовою для досягнення встановлених цілей є необхідність налагодження партнерських відносин, особливо в сучасних ринкових умовах, що характеризуються активізацією науково-технічного прогресу, розвитком технологій, збільшенням залежностей між окремими виробниками та споживачами, необхідністю отримання доступу до інформаційних баз даних, розширення асортименту послуг відповідно до постійних змін потреб споживачів.

Термін "партнерство" останнім часом стає досить поширеним в буденному людському житті, що створює ілюзію його зрозумілості, однак чітке визначення відсутнє. В словнику іншомовних слів "партнерство" визначається як "взаємовідносини, що існують між партнерами; одна з форм організації підприємництва" [1, 576]. В економічному словнику під терміном "партнерство" розуміють "форму співробітництва фірм, що не закріплена в статутних документах, а підтримується, фактично, шляхом укладання договору (протоколу)" [2, 503]. Отже, поняття "партнерство" у своєму розумінні базується на інших поняттях: "взаємовідносини", "взаємодія", "співробітництво". Тобто, в даному випадку відбувається перехресне посилення одного поняття до іншого, що створює певну плутанину. Виходячи з цього, виникає необхідність дати визначення цих понять, виявити взаємозв'язки, що існують між ними.

Македонський науковець, доктор наук, професор Університету туризму і менеджменту у

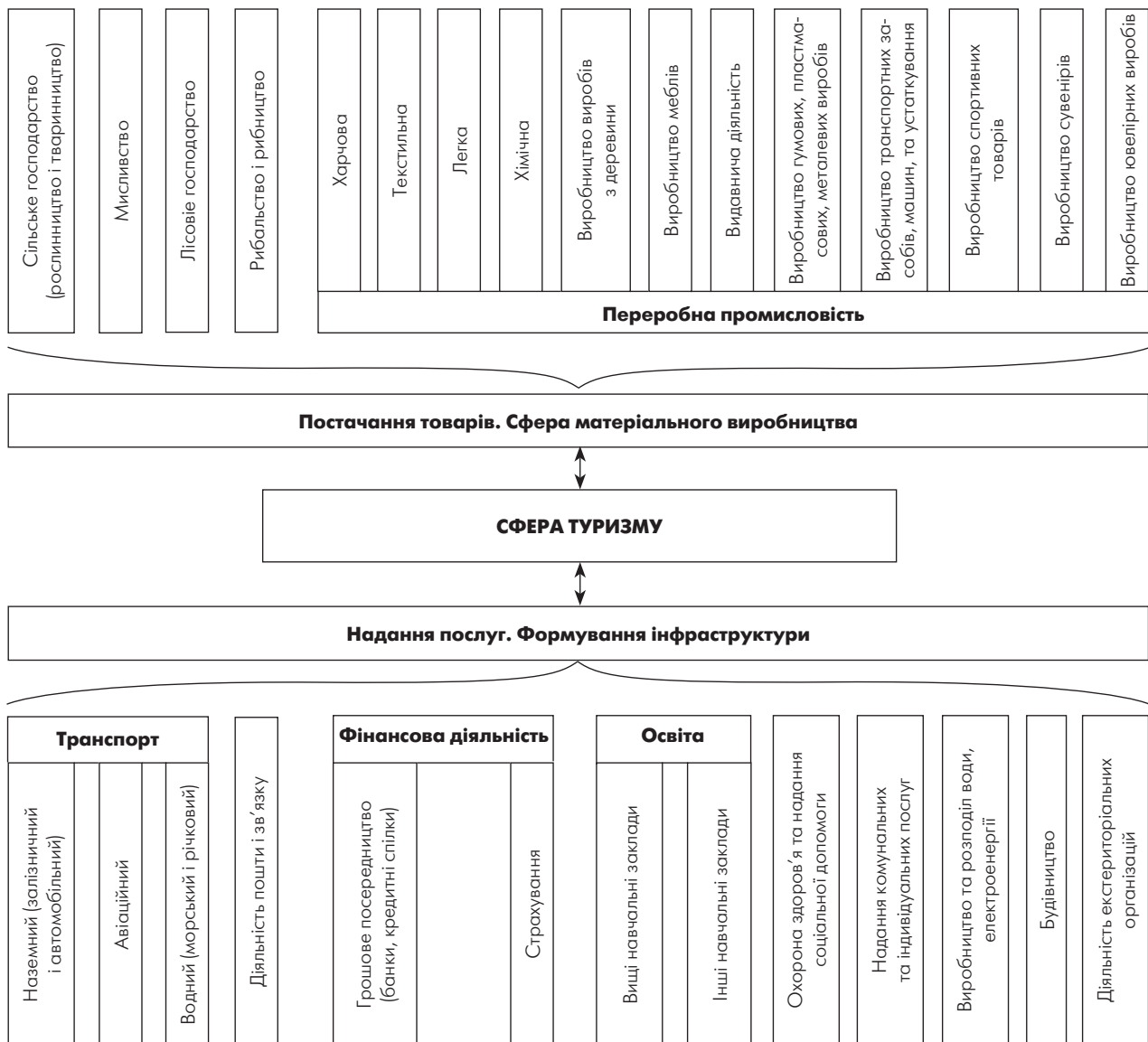


Рис. 1. Напрями зв'язків між сферою туризму Республіки Македонія та іншими сферами національного господарства

м. Скоп'є А. Міленковскі під “взаємодією” розуміє “участь у спільній діяльності, співробітництво, спільне здійснення операцій, угод” [3]. У великому тлумачному словнику української мови подається таке визначення: “Взаємодія – взаємний зв’язок між предметами у дії, а також погоджена дія між ними” [4, 85]. Термін “взаємодія” в тлумачному словнику російської мови С. І. Ожегова визначається як “взаємний зв’язок явищ, взаємна підтримка, узгодженість дій” [5, 78]. Поняття “взаємовідносини” також розуміється як зв’язок між явищами, предметами [5, 79].

Більшість українських і македонських авторів дотримуються тієї точки зору, що терміни “парт-

нерство”, “взаємодія”, “взаємовідносини” є синонімами, хоча й мають деякі відмінності. На нашу думку, такий підхід є дещо однобічним, адже партнерство не просто вказує на взаємозв’язок явищ і предметів, узгодженість дій між суб’єктами, а реалізується за рахунок існування “взаємодії”. Отже, можна зробити висновок, що “взаємодія” і “взаємовідносини” є базисом, принципами, основою і навіть способами здійснення партнерства.

Поняття “партнерство” є близьким до понять “спільна діяльність”, “співробітництво”, хоча жодному з них воно не тотожне і володіє самостійним смисловим статусом. Співпраця може мати місце між членами єдиного колективу під

час виконання одних завдань. Партнерство припускає абсолютну автономію суб'єктів-партнерів, тобто є міжсуб'єктною взаємодією. Партнер завжди є стороною взаємодії, що володіє самостійним суб'єктним статусом, співробітник — частина, елемент іншої цілісності.

Доктор, професор Македонії А. Стоймілов чітко розмежовує поняття партнерство і співробітництво, вказуючи на те, що партнерство "...передбачає більш тісне співробітництво, обов'язковою умовою якого стають відносини, орієнтовані на вирішення проблем не тільки з власної точки зору, а й з позиції іншої сторони" [6]. Спільна діяльність виступає, з одного боку, як ознака партнерства, а з другого, як поняття, що з ним співвідноситься. Як спільна діяльність партнерство володіє певними ознаками:

- наявність загальної (спільної) мети (інтересу) для учасників партнерських відносин, а також загальної мотивації, тобто стимулу діяти разом (зацікавленість у партнерстві). Специфіка спільності інтересів у партнерстві виявляється в тому, що інтерес кожного з партнерів може бути різним, однак вони мають взаємну зацікавленість в отриманні вигод від взаємодії. Водночас результати і вигоди партнерів не є однаковими, але взаємними;
- об'єднання, поєднання, сполучення індивідуальних дій. Спільність як особлива якість діяльності породжується таким об'єднанням учасників, при якому між ними виникають взаємозв'язок, взаємозалежність і взаєморозуміння, що не скасовує їх автономії як партнерів;
- функціональна спеціалізація — розподіл єдиного процесу діяльності на окремі функціонально пов'язані операції та їх розподіл між учасниками;
- координація, узгодженість індивідуальних дій;
- наявність у всіх учасників партнерства єдиного кінцевого результату у вигляді реалізованого інтересу.

Спільна діяльність відображає поведінковий аспект партнерства. У партнерстві головною є взаємодія одного учасника з іншим, тому залежність між ними інша, ніж при спільній діяльності (ставлення учасників до певного об'єкта). Спільна діяльність відображає механізм здійснення партнерської взаємодії, тобто виступає як аспект партнерства.

Партнерство і співробітництво одночасно є способами налагодження взаємодії між окремими

елементами певної сфери економічної діяльності, однак, вони чітко розмежовуються за рахунок того, що спрямовані на досягнення різних результатів шляхом виконання певного особливого набору функцій. У процесі співробітництва різні учасники прагнуть досягти результату, здійснюючи всі дії разом, одночасно. За умов партнерської взаємодії різні учасники прагнуть до спільної вигоди, здійснюючи чітко розподілені функції і завдання, використовуючи, в більшості випадків, власні ресурси і базуючись на певному рівні і виді спеціалізації. Відповідно, результат партнерства є спільним, але індивідуалізованим для кожного учасника. Спільним між даними поняттями є принцип їх здійснення — налагодження взаємодії між різними учасниками, що існує за рахунок взаємної підтримки, взаємозв'язку, узгодженості дій та інтересів учасників.

Рушійною силою при здійсненні партнерства в межах окремої сфери економіки є необхідність поєднання й узгодження економічних інтересів окремих діячів, що визначаються їх місцем в економічній системі. Кожний учасник ринку є носієм конкретного інтересу — набору вигод, які прагне отримати, вступаючи в економічні відносини з іншими учасниками (рис. 2.).

У межах партнерства необхідно створювати умови для одночасного задоволення різних економічних інтересів кожного партнера, тобто реалізації інтересів за рахунок досягнення партнерами конкретних економічних цілей (зростання доходу, максимізація прибутку, підвищення рівня життя). Зміст економічних інтересів залежить від місця певного партнера в системі економічних відносин. Важливу роль у забезпеченні досягнення економічних інтересів і, відповідно, успішності функціонування економіки як системи відіграє ринковий механізм, що поєднує в собі такі складові:

- нормативно-правове законодавство;
- організаційні ланки регулювання (планування, інституціональний механізм, система міжгалузевих, економічних зв'язків, системи управління розвитком окремих галузей і сфер);
- економічний механізм (довгострокові економічні нормативи, ціни і тарифи на послуги, надбавки, субсидії, санкції, податки, пільги, кредитування і страхування, бюджетне асигнування).

Рівність автономних учасників для партнерської взаємодії є результативною, апіорною передумовою її можливості, бо тільки в паритет-

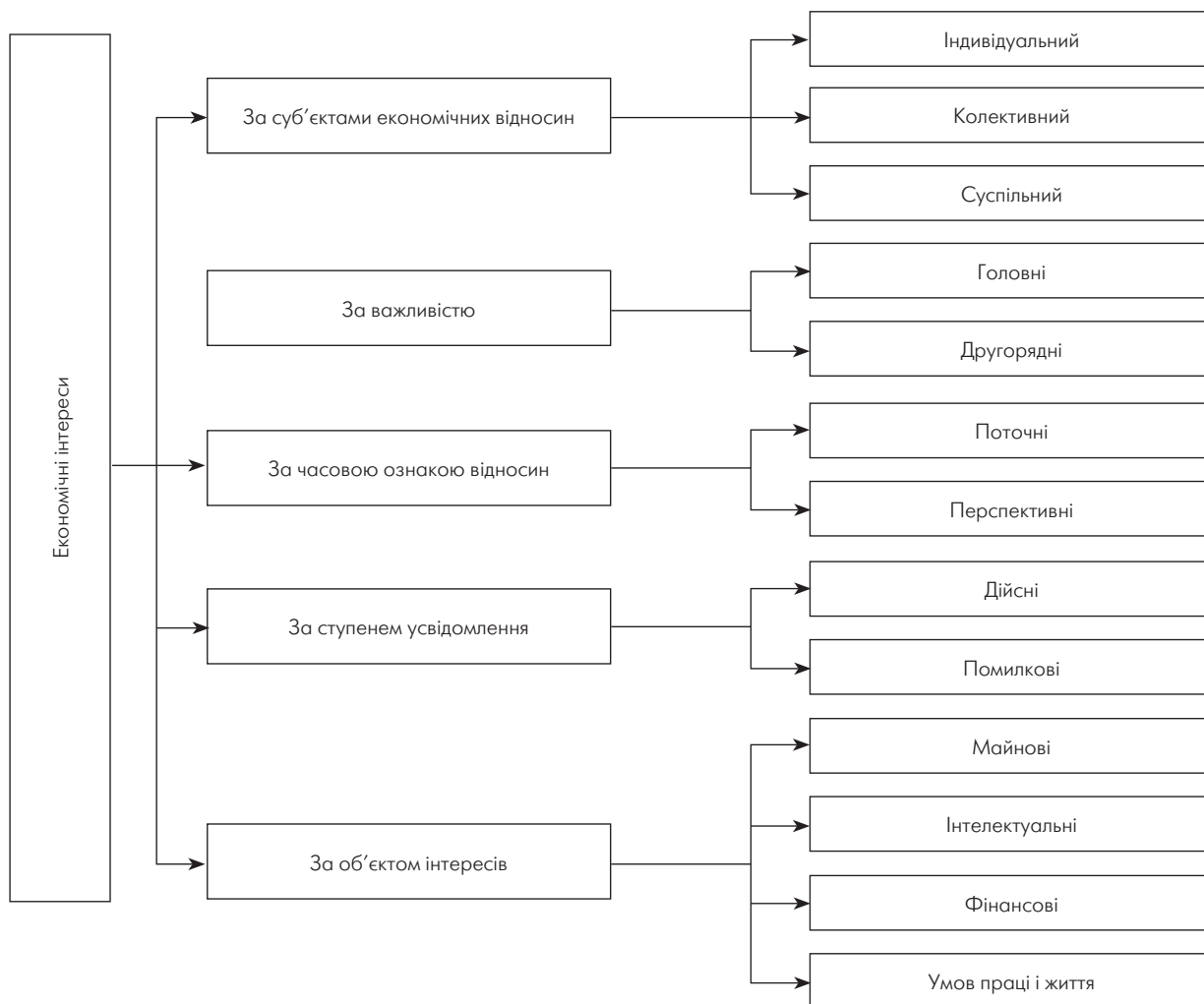


Рис. 2. Класифікація економічних інтересів за теорією проф. А. Стоймілова [6]

них відносинах можлива відсутність тиску, заснованого на силі влади, становища, авторитету, грошей, коли воля однієї сторони є обов'язковою для іншої. Рівність припускає відсутність у будь-якої із сторін привілеїв і владних повноважень щодо іншої. Автономність у даному випадку означає відособленість окремого учасника партнерської взаємодії, його незалежність від потенційного партнера і здатність “до самостійних, відповідальних рішень, незалежних від зовнішнього тиску” [6, 16].

Свобода вибору партнерів є можливою лише за умов існування економіки ринкового типу, що характеризується плюралізмом і вільною конкуренцією. Це не означає, що в ситуації монополії (державної, партійної) відсутня взаємодія між учасниками ринку. Вона існує, однак має певні обмеження, а тому є, швидше за все, прикладом “вимушеної співпраці”. Для плідного, ефективно-

го партнерства необхідна наявність своєрідного “ринку партнерів”, на якому можна обрати того, з ким взаємодія є найбільш вигідною.

Критерії суб'єктивного характеру безпосередньо залежать від самих учасників партнерської взаємодії, способу налагодження взаємовідносин і кінцевого результату. Суб'єктивне сприйняття іншого як рівного є передумовою для вільного поведіння учасників у межах відносин, відкритого вираження думок та ідей, взяття активної участі в розробці управлінських рішень, стратегій і тактичних планів спільних дій. Усе це, в кінцевому рахунку, зумовлює підвищення довіри між учасниками. Маючи певні повноваження, що реалізуються в межах взаємодії, кожен учасник розуміє своє місце і роль, яку він відіграє в загальній справі, виконує свої обов'язки і несе відповідальність за результати. Погоджений розподіл обов'язків і відповідальності структурує

роботу учасників партнерства, зосереджує їх на виконанні окремого набору завдань, які вони можуть виконати найліпшим способом з кращим результатом.

На основі проведеного термінологічного аналізу ми можемо визначити “партнерські відносини” як зв’язки між учасниками ринку в процесі здійснення партнерства. Відповідно визначено, що “партнерство”, як спосіб налагодження відносин, має в собі дві складові — соціальну й економічну. З соціальної точки зору “партнерство” — це складний феномен суб’єктно-об’єктної взаємодії, що є природною формою співіснування суб’єктів, реалізується за рахунок формування тісного взаємозв’язку між ними. З економічної точки зору, “партнерство” — це форма налагодження ефективної системно-комплексної взаємодії суб’єктів господарювання шляхом спільного створення умов для узгодження і задоволення їх індивідуальних економічних інтересів за рахунок існування ефекту синергії, основною метою якої є спільне досягнення індивідуалізованих взаємовигідних результатів.

Партнерство є новітнім підходом до управління господарською діяльністю. Партнери завжди прагнуть максимально ефективно використовувати потенціал процесу створення цінності, поєднуючи ресурси і активи, що дає можливість, в кінцевому рахунку, підвищити їх результативність, стійкість до непередбачуваних змін, які постійно відбуваються на ринку. Досить актуальним є впровадження основних засад даного підходу в сфері туризму, що активно розвивається і безпосередньо залежить від динамізму зовнішнього середовища. Сфера туризму є доволі складною за своєю внутрішньою структурою, крім цього, вона залежить від інших сфер економіки, а тому використання партнерства як способу структуризації дій учасників є доцільним. Даний підхід до управління дає можливість ефективно поєднувати специфічні функції і дії окремих суб’єктів у процесі створення комплексних туристичних продуктів, що можуть максимально задовольняти потреби споживачів і, тим самим, створювати умови для підвищення рівня ефективності туристичної діяльності. Виходячи з даних положень, партнерство в туризмі можна визначити як складну форму взаємодії учасників туристичного ринку в процесі створення комплексних туристичних продуктів, що максимально задовольняють потреби споживачів.

Отже, партнерство є передумовою більш повного задоволення потреб, оптимізації процесів управління виробничими і процесами збуту на ринку, підвищення їх ефективності. Як приватний сектор економіки, так і державні органи влади Республіки Македонія, мають бути зацікавленими в існуванні даних відносин, створенні сприятливих умов для їх налагодження як в межах окремих сфер економіки, так і на рівні національного господарства в цілому. Заохочуючи ініціативу партнерів, розробку й формування ними пропозицій щодо поліпшення продукції і послуг, державні органи, здійснюючи свою політику, мають створювати умови для забезпечення економічної стабільності країни, збереження і відновлення наявного ресурсного потенціалу, вирішення завдань ефективної зовнішньої інтеграції, підвищення успішності бізнесу.

Таким чином, визначаючи партнерство як перспективний напрям розвитку сфери туризму Республіки Македонія, необхідно визначити основні принципи його здійснення. Їх можна сформулювати таким чином: цільова орієнтація; комплексність та системність; відкритість, прозорість і структурованість дій; об’єднання соціальних цілей і комерційного підходу; соціальна відповідальність і адаптація; сприйняття інших учасників як рівних. Даний перелік принципів не є вичерпним, він може доповнюватися залежно від етапу розвитку ринку і відповідних змін умов.



Література

1. Большой иллюстрированный словарь иностранных слов: 17000 сл. — М.: ООО “Изд-во Астрель”, ООО “Русские словари”, 2002. — 960 с.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Книжный мир, 2004. — 860 с.
3. Миленковски А. TOURISM AND HOSPITALITY MANAGEMENT Website: http://www.fthm.hr/index.php?option=com_content&task=view&id=9&Itemid=18
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. — К., Ірпінь: ВПФ, “Перун”, 2002. — 1440 с.
5. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведов. — 4-е изд., доп. — М.: Азбуковник, 1999. — 944 с.
6. Стоймилов А., Мариноски М. Основы на туризма. — Скопие, 1999. — С. 36–44.

Партнерство, як новий підхід управління господарською діяльністю, дає можливість ефективно поєднувати функції окремих суб'єктів у процесі створення комплексних туристичних продуктів, сприяючи тим самим підвищенню ефективності туристичної діяльності.

Партнерство, как новый подход к управлению хозяйственной деятельностью, позволяет эффективно объединять функции отдельных субъектов в процессе создания комплексных туристических продуктов, способствуя тем самым повышению эффективности туристической деятельности.

Partnership as the new approach to management of economic activities, allows to unite effectively functions of separate subjects in the course of creation of complex tourist products. It helps to make tourist activity of more effective.

Надійшла 2 листопада 2010 р.

КОНЦЕСІЯ ЯК МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

Наукові праці МАУП, 2010, вип. 4(27), с. 95–100

Розкривається призначення концесії, аналізується правове регулювання концесії в Україні, обґрунтовується доцільність внесення змін до концесійного законодавства.

За економічної кризи через брак коштів у бюджеті державі стає все складніше виконувати свої функції. Тому постає питання як саме поповнити бюджет. Останнім часом держава збільшила економічний тиск на населення, але чи допомогло це вирішити проблему профіциту бюджету? Вочевидь, що ні, оскільки вона вдалась до іншого шляху вирішення цієї проблеми — зовнішньої позики.

Крім цих двох шляхів вирішення проблеми є ще один — залучення приватного капіталу. Одним із механізмів залучення приватних коштів є договір концесії.

Концесія — надання з метою задоволення суспільних потреб уповноваженим органом виконавчої влади або органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та/або управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та/або управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [1, 144].

Це правовідносини, які виникають на підставі укладення договору концесії, за яких держава або ж територіальна громада надає суб'єкту підприємницької діяльності об'єкт концесії, за що, відповідно, одержує від нього кошти, а суб'єкт підприємницької діяльності, концесіонер, беручи на себе вищезазначені зобов'язання, майнову відповідальність та підприємницький ризик — одержує кошти від функціонування переданого йому об'єкта.

Концесії існували у різні періоди розвитку людства, зазначає Г. І. Пузанова. Давньоримські юристи виокремлювали майно, яке не могло належати пересічним громадянам і виступало засобом задоволення потреб людини, хоча поняття “концесія” і самого концесійного механізму не існувало на той період.

Перші прояви концесійних відносин зустрічаються за часів середньовіччя. Так, у X ст. німецький монарх Фрідріх Барбаросса сформулював положення, згідно з яким ніхто не міг займатися гірничою справою, не отримавши на це концесію у короля. Аналогічні положення існували і в інших середньовічних державах.

За великої буржуазної революції, яка проголосувала свободу підприємницької діяльності, концесії змінюють свою сутність, і якщо за часів середньовіччя вони були чимось на кшталт особливих привілеїв, одержаних за плату від монарха, то тепер вони набувають соціального характеру: деякі підприємства є суспільно необхідними, тому вони мають постійно та планомірно функціонувати, а якщо від їх діяльності не буде великих прибутків — мало хто зацікавиться вкладанням у них коштів. Саме тому вони мають бути вилучені із приватної власності і негайно, для економії державних коштів, надані у концесію [8, 11–14].

Регулюється концесія гл. 40 ГК України, де визначено поняття концесії, засади концесійної діяльності, законодавство про концесії, найзагальніші положення про концесійний договір, законами України “Про концесії”, “Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг”, іншими нормативно-правовими актами.

У концесію надаються об'єкти права державної та комунальної власності, а саме:

- 1) майно підприємств, які є цілісними майновими комплексами або системою цілісних майнових комплексів;
- 2) об'єкти незавершеного будівництва та законсервовані об'єкти, які можуть бути добудовані з метою їх використання для надання послуг по задоволенню громадських потреб у сферах діяльності, визначених у Законі України "Про концесії";
- 3) спеціально збудовані об'єкти відповідно до умов концесійного договору для задоволення громадських потреб.

Усі ці об'єкти надаються у випадку, якщо вони використовуються у таких сферах господарської діяльності:

- 1) водопостачання, відведення та очищення стічних вод;
- 2) збирання та утилізація сміття;
- 3) будівництво (комплекс будівельних робіт, пов'язаних з будівництвом, реконструкцією, капітальним ремонтом) та/або експлуатація: автомобільних доріг, об'єктів дорожнього господарства, інших дорожніх споруд, шляхів сполучення, вантажних і пасажирських портів, аеропортів, готелів, туристичних комплексів, кемпінгів та інших відповідних об'єктів туристичної індустрії, житлових будинків, внутрішньо-господарських меліоративних систем та окремих об'єктів їх інженерної інфраструктури;
- 4) транспортування та розподіл природного газу;
- 5) виробництво та/або транспортування електроенергії;
- 6) громадське харчування;
- 7) використання об'єктів соціально-культурного призначення (крім розташованих у рекреаційних зонах);
- 8) створення комунальних служб паркування автомобілів;
- 9) надання послуг міським громадським транспортом;
- 10) надання послуг, пов'язаних з постачанням споживачам тепла;
- 11) надання поштових послуг;
- 12) надання телекомунікаційних послуг, у тому числі з використанням телемереж;
- 13) надання ритуальних послуг;
- 14) надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері;

- 15) інші сфери, перелік яких прийнято місцевими радами на пленарних засіданнях (щодо об'єктів права комунальної власності) [2, 3].

Для укладення концесійної угоди суб'єкт підприємницької діяльності має виграти концесійний конкурс, порядок проведення якого регулюється Положенням про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України № 642 від 12 квітня 2000 р.

Згідно з Положенням організація і проведення концесійного конкурсу здійснюється концесієдавцем — органом виконавчої влади або органом місцевого самоврядування, уповноваженим Кабінетом Міністрів України або органами місцевого самоврядування на укладення концесійного договору [3, 4].

Під час проведення концесійного конкурсу концесієдавець спочатку формує конкурсну комісію у складі не менше п'яти осіб, яка:

- розробляє умови конкурсу, конкурсної документації та проекту інформаційного оголошення про проведення конкурсу;
- реєструє заявки суб'єктів підприємницької діяльності, які виявили бажання брати участь у конкурсі;
- визначає строки проведення конкурсу;
- розглядає пропозиції претендентів концесійного конкурсу, визначає їх відповідність конкурсним умовам;
- здійснює підготовку висновків щодо визначення найкращих умов концесії, запропонованих учасниками концесійного конкурсу та висновків про визначення переможця конкурсу [3, 14].

Після того як було сформовано конкурсну комісію, розроблено умови конкурсу, конкурсну документацію та проект оголошення про проведення конкурсу, у газетах "Урядовий кур'єр", "Голос України", друкованих засобах масової інформації розміщується інформація про проведення концесійного конкурсу.

Особа, яка виявила бажання взяти участь у цьому конкурсі (претендент на участь у конкурсі), надсилає в комісію відповідну заявку та передбачені законодавством або ж концесієдавцем документи. Заявку підписують уповноважені посадові особи претендента (у необхідних випадках також і головний бухгалтер), після чого претендент завіряє її печаткою. Комісія реєструє за-

явку на участь у концесійному конкурсі, подає її на розгляд концесіодавцю, який приймає рішення про допущення або ж недопущення претендентів до участі у конкурсі, обґрунтовуючи причини відмови у допущенні, протягом двох тижнів від дня реєстрації заявок повідомляє претендентів про своє рішення.

Концесійний конкурс проводиться в один етап. При визначенні переможця конкурсу концесійна комісія керується такими критеріями:

- 1) надійність концесіонера, серйозність його намірів і намірів його партнерів;
- 2) найбільш вигідна та надійна схема фінансування проекту (на стадіях будівництва або реконструкції об'єкта концесії);
- 3) найбільша частка власних коштів, що вкладаються претендентом у фінансування об'єкта концесії;
- 4) розмір витрат з експлуатації об'єкта концесії, який забезпечує оптимальну прибутковість від експлуатації об'єкта концесії, його самоокупність;
- 5) найкоротші строки окупності об'єкта концесії, надходження прибутків;
- 6) найкоротші строки будівництва або реконструкції об'єкта концесії;
- 7) найкращі умови використання об'єкта концесії для надання послуг щодо задоволення громадських потреб;
- 8) максимальне використання у концесійній діяльності працівників — громадян України, в тому числі і звільнених у зв'язку з ліквідацією державного або комунального підприємства, майно якого надано у концесію;
- 9) інші критерії, передбачені законодавством про концесійну діяльність в окремих сферах господарювання або ж встановлені концесіодавцем [3, 32].

Переможцем концесійного конкурсу визнається претендент, який запропонував найкращі умови здійснення концесії, відповідно до умов концесійного конкурсу.

За результатами концесійного конкурсу складається протокол, який не пізніше ніж через три дні після підписання надсилає концесіодавцю, концесіодавець у свою чергу у тижневий строк з моменту одержання протоколу на підставі висновків комісії приймає рішення про переможця концесійного конкурсу [3, 36].

У п'ятиденний строк від дня прийняття рішення про визначення переможця концесійного конкурсу комісія, за дорученням концесіодавця,

повинна надіслати переможцю конкурсу повідомлення про його перемогу і запрошення на переговори щодо узгодження кінцевого варіанта концесійного договору, і протягом десяти робочих днів опублікувати результати концесійного конкурсу в газетах "Урядовий кур'єр", "Голос України", інших друкованих засобах масової інформації. Підписання концесійного договору здійснюється у тижневий строк після узгодження проекту концесійного договору та укладення договору оренди землі [3, 40, 43].

Концесійний договір вважається укладеним з дня досягнення домовленості з усіх істотних умов і підписання сторонами тексту договору, і вступає в законну силу з моменту його підписання. Укладають його на строк від 10 до 50 років. Факт укладення концесійного договору потребує реєстрації. Якщо об'єкт концесії знаходиться у державній власності, договір реєструється у Фонді державного майна України, а якщо в комунальній — у виконавчому органі місцевої ради [3, 44–46].

О. А. Медведєва у праці "Концесія як правова форма використання державного майна у господарській діяльності недержавними суб'єктами", аналізуючи історичні аспекти розвитку концесій, дійшла цікавого висновку. Вона зазначає, що концесія має "чітко виражену соціально-економічну природу та орієнтованість на подолання кризових економічних явищ". Також вона виділила три випадки, коли її доцільно застосовувати:

- 1) неефективність (невелика ефективність) управління об'єктами публічної власності;
- 2) нестача бюджетних коштів на фінансування об'єктів публічної власності;
- 3) неспроможність влади управляти цими об'єктами відповідно до вимог та досягнень науково-технічного прогресу;
- 4) існування в економіці кризових явищ [7, 7].

Неефективність управління об'єктами публічної власності — одне з найпоширеніших явищ в Україні. Керівник (керівники) підприємства — особа, яка своїми діями впливає на хід розвитку підприємства, формує тактику та стратегію щодо функціонування та організації функціонування підприємства. На жаль, лише невелика кількість керівників підприємств є фахівцями у своїй справі. Інші ж своїми нерациональними діями, крок за кроком руйнують підприємства. На українській економіці це позначається спадом виробництва — падає внутрішній валовий продукт, зменшенням дохідної частини бюджету.

Нестача публічних коштів на фінансування об'єктів державної та комунальної власності теж має місце у нашій державі: невідремонтовані будівлі, старі, в аварійному стані, теплові, електричні, водопостачальні мережі, застаріле обладнання підприємств, відсутність впровадження у виробництво новітніх підходів, що здатні значно збільшити його обсяг, інші, не перераховані через велику кількість, проблеми — те, з чим кожного дня стикається пересічний громадянин. Це все говорить про необхідність пошуків джерел, які в подальшому наповнюватимуть бюджет.

Концесія ж дає можливість залучити до управління об'єктами державної та комунальної власності ефективного, надійного керівника. Так, при проведенні концесійного конкурсу претенденти на укладення договору надають конкурсній комісії відомості про наявність у них досвіду здійснення господарської діяльності, дані, які підтверджують їх можливість забезпечити належне фінансування об'єкта концесії. За допомогою цієї інформації конкурсна комісія має уявлення про надійність майбутнього концесіонера, серйозність його намірів, його професіоналізм, може визначити, який із претендентів на укладення договору забезпечить найкращі умови використання об'єкта концесії, тощо. Та й самому концесіонеру вигідно плідно та ефективно працювати, оскільки від цього залежатиме його прибуток.

Концесія дає можливість залучати найновіші та найкращі технології, техніку та інші наукові розробки, на що в державному та місцевих бюджетах найчастіше не вистачає коштів. Одним із критеріїв визначення переможця концесійного конкурсу є найбільша частка коштів, яку він вкладає у фінансування об'єкта концесії, що дає можливість обрати концесіонера, якому вистачить коштів на суттєве поліпшення наданого йому майна [3, 32].

Крім того, концесія зберігає переважний вплив власника на загальну стратегію розвитку об'єкта концесії, дає йому можливість здійснювати контроль за виконанням умов договору, забезпечує ефективне використання державного та комунального майна, яке, до речі, як було у власності держави та територіальних громад, так у ній і залишається. Не переходить до концесіонера і право власності на створене чи добудоване ним майно [6, 106–107].

Для працівників підприємства, майно якого надається у концесію, є також позитивний момент. Як відомо, при передачі майна у концесію, воно ліквідується, а його працівники — звільня-

ються. Водночас, одним із критеріїв визначення переможця концесійного конкурсу передбачено умову, яку в концесійній діяльності мають використовувати громадяни України, в тому числі і звільнені у зв'язку із ліквідацією даного підприємства. Крім того, ч. 3 ст. 23 Закону України “Про концесії” передбачено, що працівникам державного або комунального підприємства, яке припинило свою діяльність, забезпечуються соціально-правові гарантії, передбачені законодавством для працівників, які звільняються у зв'язку із змінами в організації виробництва і праці.

Концесія має чимало переваг і для концесіонера. Вона надає право одержати державне або комунальне майно на доволі тривалий період (до 50 років), забезпечує стабільність умов договору на строк його дії, дає можливість отримати в концесію не лише майно, а й права на провадження певних видів господарської діяльності, право власності на прибуток, отриманий від управління об'єктом концесії, право власності на вироблену продукцію, тощо [9, 28].

Надає вона також і право на відшкодування витрат, які виникли у зв'язку з поліпшенням майна, отриманого в концесію. Таке відшкодування відбувається за рахунок отриманого прибутку, якщо інший порядок не встановлений концесійним договором [2, 20].

Концесіонерам збиткових і низькорентабельних об'єктів концесії, які мають важливе соціальне значення, можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, дотації та компенсації.

Пільги щодо сплати концесійних платежів:

- 1) відстрочка в оплаті до 2-х років: якщо сума збитків від діяльності об'єкта концесії перевищує розмір річного концесійного платежу;
- 2) відстрочка в оплаті до 1-го року: якщо сума збитків від діяльності об'єкта концесії менше ніж розмір річного концесійного платежу;
- 3) сплата 50 % розміру концесійних платежів з відстрочкою у сплаті решти платежів на період до 2-х років: якщо сума прибутку, отриманого концесіонером від діяльності об'єкта концесії після сплати податків та інших обов'язкових платежів, менша від розміру річних концесійних платежів;
- 4) сплата 50 % розміру концесійних платежів з відстрочкою у сплаті решти платежів на період до 1-го року: якщо сума прибутку, отриманого концесіонером від діяльності об'єкта концесії після сплати податків та

інших обов'язкових платежів, перевищує розмір річних концесійних платежів, концесіонер сплачує 50 % річних концесійних платежів з відстрочкою у сплаті решти платежів на період до 1 року [4, 7].

Водночас, концесія не набула в Україні такого поширення, як в інших державах, що передусім пов'язане з відсутністю детальної правової регламентації концесійних відносин. Таким чином, маємо більш-менш визначеним надання в концесію на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг і відсутність законодавчого закріплення надання у концесію інших об'єктів концесії.

Також існує думка про відсутність ефективного механізму виникнення права на землю в концесійних правовідносинах та наявність подвійного регулювання земельних концесійних правовідносин, що полягає в необхідності для концесіонера після виграну концесійного конкурсу, укладення концесійної угоди виграти земельний конкурс (аукціон) та укласти договір оренди землі. Тільки після цього він одержує право на землю, на якій розташовано об'єкт концесії [5, 77].

Невисокий рівень попиту на укладення концесійних договорів зумовлений також іншими чинниками. Це і відсутність політичної стабільності у державі, і економічна криза, і перебування на керівних посадах неефективних управлінців тощо.

Попередній досвід європейських країн показав, що концесія є ефективним механізмом для вирішення економічних проблем. Саме тому нам так необхідно вдосконалити концесійне законодавство: деталізувати концесієдавців для різних об'єктів концесії, розробити типові договори концесії для об'єктів концесії, надати концесіонеру іншим шляхом право на землю тощо. Поки

ми не позбудемось у нашому законодавстві норм, які негативно впливають на динаміку укладення концесійних угод, не вдосконалимо правове регулювання концесій, про концесію, як про прогресивний та ефективний механізм залучення приватного капіталу та ефективного управлінського потенціалу, можна забути.



Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 // ВВР України. — 2003. — № 18–22. — Ст. 144.
2. Закон України "Про концесії" від 16.07.99 // ВВР України. — 1999. — № 41. — Ст. 3; 20
3. Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію, затверджене Постановою КМУ від 12 квітня 2000 р. № 642. — П. 4; 14; 32; 36; 40; 43; 44–46.
4. Порядок визначення об'єктів концесії концесіонерам, яким можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, дотації, компенсації, та умов їх надання, затверджене Постановою КМУ від 13.07. 2000 р. № 1114. — П. 7.
5. Бахуринська М. Шляхи вдосконалення правового регулювання концесії: земельно-правовий аспект // Юрид. Україна. — 2009. — № 7. — С. 77–81.
6. Беліков О. Концесії, інвестиції, угоди про розподіл продукції // Юрид. журн. — 2008. — № 11. — С. 105–110.
7. Медведева О. А. Концесія як правова форма використання державного майна у господарській діяльності недержавними суб'єктами: Автореф. дис. ... канд юрид. наук: 12.00.04 / Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. — Х., 2005. — 19 с.
8. Пузанова Г. И. Концессии: из истории правового регулирования. — О.: Астропринт, 2000. — 96 с.
9. Хмільський Ю. Концесія: перше знайомство // Все про бухгалтерський облік. — 2006. — № 77 (1231). — С. 23–28.

Розглянуто концесію як ефективний механізм розвитку економіки держави.

Основну увагу приділено правовому регулюванню концесій та його проблемам; призначенню концесії, виявленню її переваг, обґрунтуванню її важливості; обґрунтуванню доцільності внесення змін до концесійного законодавства.

Дослідження було здійснено на основі нормативно-правової бази та наукової літератури.

Рассматривается концессия как эффективный механизм развития экономики государства.

Основное внимание уделено правовому регулированию концессий и его проблемам; предназначению концессии, раскрытию ее преимуществ, обоснованию ее важности; обоснованию необходимости внесения изменений в концессионное законодательство.

Исследование было осуществлено на основе нормативно-правовой базы и научной литературы.

This is the reviewery and synthesive article, which is regarded as the view at the concession as an optimal mechanism for development of State economy.

It is focused on the legal regulation and the problems of the legal regulation of concessions; intended use of the concession, opening its importance; justification of the need to amend the concessional legislature.

Research was based on the legal-regulatory basis and scientific literature.

Надійшла 3 листопада 2010 р.

К. В. ЗАХОЖАЙ

Національний авіаційний університет, м. Київ

О. В. ПАСЛАВСЬКИЙ

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

АНАЛІЗ СИСТЕМИ НАРАХУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА МІКРОРІВНІ

Наукові праці МАУП, 2010, вип. 4(27), с. 101–106

Розглянуто діючу систему нарахування заробітної плати на рівні підприємств; проаналізовано методику розрахунків із оплати праці на прикладі середньотехнічних навчальних закладів та процес використання фонду заробітної плати на мікрорівні.

Важливим завданням вітчизняної економічної науки в сучасних умовах є всебічне дослідження проблеми оплати праці з точки зору подолання кризи і стимулювання економічного зростання в Україні. Від наукового обґрунтування змісту реформи оплати праці, правильного вибору шляхів реформування розрахунків із заробітної плати багато в чому залежать перспективи економічних перетворень у нашій країні. Реформування оплати праці є важливою складовою курсу реформ у національній економіці України.

Питання щодо обліку та контролю розрахунків з оплати праці є актуальними на сучасному етапі розвитку нашої країни і окремо кожного підприємства, оскільки для керівника розмір фонду оплати праці впливає на розмір його витрат і в подальшому прибутків, а для працівників заробітна плата — це джерело існування, і своєчасні розрахунки із заробітної плати є основою взаєморозуміння працівників і керівництва підприємства.

Подолання кризових явищ в економіці України створює реальні умови для підвищення доходів населення, насамперед їх основної складової — оплати праці. Необхідність збільшення заробітної плати і, відповідно, фонду оплати праці зумовлюється державним курсом на побудову соціально орієнтованої економіки. Важливість цих питань посилюється визначеною урядом стратегією щодо формування в українському суспільстві потужного середнього класу.

Теоретичні, методичні і прикладні питання багатогранної проблеми обліку, аудиту й аналізу

розрахунків з оплати праці завжди були і є предметом наукових досліджень, зокрема, таких відомих українських учених-економістів, як В. П. Багров, М. Т. Білуха, М. А. Болюх, Ф. Ф. Бутинець, П. М. Гарасим, С. Ф. Голов, Н. І. Дорош, А. Г. Загородній, С. В. Івахненко, А. Н. Кузьмінський, М. В. Кужельний, Л. П. Кулаковська, В. М. Пархоменко, І. І. Пилипенко, Ю. В. Піча, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Б. В. Усач, В. Г. Швець та ін. Серед зарубіжних дослідників, яким також належить значний внесок у дослідження даної проблеми, слід назвати Є. А. Аренса, Р. Дж. Адамса, Л. І. Жукова, О. В. Ковальова, Н. Т. Либинцева, Дж. К. Лобека, Б. Нідлза та ін.

Аналіз використання трудових ресурсів на підприємствах та показники рівня продуктивності праці необхідно розглядати в тісному зв'язку з оплатою праці. Зі зростанням продуктивності праці утворюються реальні передумови для підвищення рівня її оплати. При цьому кошти на оплату праці потрібно використовувати так, щоб темпи зростання продуктивності праці перевищували темпи зростання її оплати [3, 157]. Тільки за таких умов створюються можливості для нарощування темпів розширеного відтворення.

У зв'язку з цим аналіз використання коштів на оплату праці на кожному підприємстві має велике значення. У даному процесі слід проводити систематичний контроль за використанням фонду заробітної плати (оплати праці), виявляти можливості економії коштів за рахунок зростання

продуктивності праці і зниження трудомісткості продукції [4, 158].

Фонд заробітної плати згідно з чинною інструкцією органів статистики включає не лише фонд оплати праці, що належить до поточних витрат підприємства, а й виплати за рахунок коштів соціального захисту і чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

Найбільшу частку в складі коштів, використаних на споживання, становить фонд оплати праці, що включається у собівартість продукції [4, 293].

В економічному аналізі оперують поняттями, що пов'язані з оплатою праці працівників та іншими виплатами: фонд оплати праці; фонд основної заробітної плати; фонд додаткової заробітної плати; інші заохочувальні та компенсаційні виплати з фонду оплати праці [6, 24].

Аналіз фонду оплати праці працівників підприємств проводиться у такій послідовності:

1. Оцінюється структура фонду оплати праці за економічним змістом, джерелами формування, категоріями працівників тощо.

2. Розраховуються абсолютне та відносне відхилення фонду заробітної плати.

Порівнюючи фактично нараховану заробітну плату за місяць, квартал, наростаючим підсумком з початку року, за рік і за групами персоналу на підприємствах, а також в окремих структурних підрозділах з прогнозним (минулим) періодом, визначається абсолютна економія або перевитрати коштів на заробітну плату [5, 295].

Абсолютна економія (перевитрати) ($\Delta\PhiЗП_{\text{абс}}$) розраховується при порівнянні фактично використаних коштів на оплату праці ($\PhiЗП_{\text{ф}}$) з базисним фондом заробітної плати ($\PhiЗП_{\text{б}}$) у цілому по підприємству, за виробничими підрозділами та категоріями працюючих:

$$\Delta\PhiЗП_{\text{абс}} = \PhiЗП_{\text{ф}} - \PhiЗП_{\text{б}}.$$

Абсолютна перевитрата (економія) фонду заробітної плати всього персоналу, у тому числі промислово-виробничого, без урахування змін обсягу виробництва продукції не дає можливості оцінити ефективність використання коштів на оплату праці.

Оскільки фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу тісно пов'язаний з обсягом виробництва продукції та продуктивністю праці, то визначається відносна економія (перевитрата) фонду заробітної плати [3, 161].

Відносна економія (перевитрата) фонду заробітної плати ($\Delta\PhiЗП_{\text{відн}}$) визначається як різниця між фактично нарахованою заробітною

платою та базовим її фондом, скоригованими на фактичний темп зростання (зниження) обсягу виробництва та продуктивності праці. При цьому необхідно враховувати, що коригується тільки змінна частина фонду заробітної плати, яка змінюється пропорційно до зміни обсягу виробництва продукції. Це заробітна плата робітників за розцінками, премії робітникам та управлінському персоналу за виробничі результати та сума відпускних, що відповідає частці змінної заробітної плати [3, 162].

Постійна частина не змінюється при збільшенні або зменшенні обсягу виробництва (заробітна плата робітникам за тарифними ставками, заробітна плата службовцям за окладами, всі види доплат, оплата праці працюючих у житлово-комунальному господарстві, соціальній сфері та відповідна до них сума відпускних):

$$\Delta\PhiЗП_{\text{відн}} = \PhiЗП_{\text{ф}} - \PhiЗП_{\text{ск}} = \PhiЗП_{\text{ф}} - (\PhiЗП_{\text{зм}} \times T_3 + \PhiЗП_{\text{пост}}),$$

де $\Delta\PhiЗП_{\text{відн}}$ — відносне відхилення фонду заробітної плати; $\PhiЗП_{\text{ф}}$ — фонд заробітної плати фактичний; $\PhiЗП_{\text{ск}}$ — фонд заробітної плати базовий, скоригований на фактичний темп зміни обсягу виробництва; $\PhiЗП_{\text{зм}}$ та $\PhiЗП_{\text{пост}}$ — відповідно змінна та постійна сума базового фонду заробітної плати; T_3 — темп зростання (зниження) обсягу виробництва.

3. Визначають вплив факторів на абсолютне та відносне відхилення $\PhiЗП$.

Фактори, що впливають на фонд оплати праці працівників підприємства (середньо-технічного навчального закладу):

1. Змінна частина фонду заробітної плати передусім залежить від обсягу випущеної продукції. Чим він більший, тим більша нараховується заробітна плата робітникам [4, 296]. Чинник обсягу продукції діє спільно зі структурним чинником, тобто зі зміною частки окремих виробів, що мають більшу або меншу трудомісткість і, відповідно, оплату за одиницю продукції. Іншим чинником, що спричиняє вплив на змінну частину оплати праці робітників, є пряма оплата праці за одиницю виробу, яка залежить від трудомісткості одиниці виробу та годинної оплати праці (розцінок за вироби), що змінюються під впливом науково-технічного прогресу та поліпшення організації виробництва та праці.

Аналіз змінної частини фонду заробітної плати за рахунок:

- зміни обсягу виробництва визначається за формулою:

$$\Delta \Phi ЗП_{ЗМ\text{ }ОВ} = \Phi ЗП_{ЗМ} (ОВ_{П}; ОВ_1) - \Phi ЗП_{ЗМ},$$

де $\Phi ЗП_{ЗМ}$ — змінна частина фонду заробітної плати; $ОВ$ — обсяг виробництва.

- зміни прямої оплати праці за одиницю продукції визначається за формулою:

$$\Delta \Phi ЗП_{ЗМ\text{ }ЗП} = \Phi ЗП_{ЗМ\text{ }П} - \Phi ЗП_{ЗМ\text{ }1} (ОВ_{П}; ОВ_1)$$

2. Постійна частина фонду заробітної плати, в яку входить заробітна плата робітників-почасовиків, працівників дитячих садків, клубів, санаторіїв-профілакторіїв і т. д., а також усі види доплат. Фонд заробітної плати цих категорій працівників залежить від їхньої середньооблікової чисельності і середнього заробітку за відповідний період. Середньорічна заробітна плата робітників-почасовиків, крім того, залежить ще від кількості днів, які відпрацював у середньому один робітник за рік, від середньої тривалості робочої зміни і середньогодинного заробітку [3, 170].

Аналіз постійної частини заробітної плати:

- зміни чисельності працівників визначається за формулою:

$$\Delta \Phi ЗП_{чп} = (ЧП_1 - ЧП_0) \times D_o \times T_o \times ГЗП_o,$$

де $ЧП_1$ і $ЧП_0$ — середньооблікова чисельність працівників; D_o — кількість відпрацьованих днів на одного працівника за рік; T_o — середня тривалість робочого дня; $ГЗП_o$ — середньогодинна заробітна плата одного працівника;

- зміни кількості відпрацьованих днів на одного працівника за рік визначається за формулою:

$$\Delta \Phi ЗП_d = ЧП_1 \times (D_1 - D_o) \times T_o \times ГЗП_o;$$

- зміни середньої тривалості робочого дня визначається за формулою:

$$\Delta \Phi ЗП_T = ЧП_1 \times D_1 \times (T_1 - T_o) \times ГЗП_o;$$

- зміни середньогодинної заробітної плати одного працівника визначається за формулою:

$$\Delta \Phi ЗП_{гзп} = ЧП_1 \times D_1 \times T_1 \times (ГЗП_1 - ГЗП_o).$$

3. Важливе значення для аналізу використання фонду заробітної плати має вивчення даних про середній заробіток працюючих, його зміну, а також про чинники, що впливають на його рівень. Тому подальший аналіз повинен бути спрямований на вивчення причин зміни середньої заробітної плати працюючих за галузями виробництва, підрозділами, категоріями та професіями [1, 171]. При цьому потрібно враховувати, що середньорічна заробітна плата робітників залежить від кількості відпрацьованих днів кожним робітником, середньої тривалості робочого дня та середньогодинної заробітної плати: $РЗП = D \times T \times ГЗП$.

У процесі аналізу необхідно вивчити виконання плану заходів для зниження трудомісткості продукції, вчасність перегляду норм виробіток і розцінок, правильність оплати за тарифами, правильність нарахування доплат за стаж роботи, понадурочні години, час простою з вини підприємства тощо [2, 297].

4. У процесі аналізу необхідно встановити відповідність між темпами зростання середньої заробітної плати та продуктивністю праці. Як зазначалося вище, для розширеного відтворення, отримання необхідного прибутку та рентабельності необхідно, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання оплати праці. Якщо цей принцип не дотримується, то відбуваються перевитрачання фонду заробітної плати, підвищення собівартості продукції та, відповідно, зменшення суми прибутку [8, 174].

Зміна середнього заробітку працюючих за той чи інший проміжок часу (рік, місяць, день, година) характеризується його індексом ($I_{сз}$), який визначають відношенням середньої заробітної плати за звітний період ($СЗ_1$) до середньої заробітної плати в базисному періоді ($СЗ_o$):

$$I_{сз} = СЗ_1 : СЗ_o.$$

Аналогічно розраховують індекс продуктивності праці ($I_{прп}$):

$$I_{прп} = РВ_1 : РВ_o.$$

Якщо темпи зростання продуктивності праці випереджають темпи зростання оплати праці, то коефіцієнт випередження ($K_{вип}$) буде визначатися за формулою:

$$K_{вип} = I_{прп} : I_{сз}.$$

Для визначення суми економії ($-E$) чи перевитрати ($+E$) фонду заробітної плати у зв'язку зі зміною співвідношень між темпами зростання продуктивності праці і її оплатою можна використати таку формулу:

$$E = \Phi ЗП_1 \times ((I_{сз} - I_{рв}) : I_{сз}).$$

Для оцінки співвідношення розраховують коефіцієнт випередження темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання середньої заробітної плати, приріст середньої заробітної плати на 1 % приросту продуктивності праці чи приріст продуктивності праці на 1 % приросту середньої заробітної плати [4, 298]. Коефіцієнт випередження є співвідношенням індексів продуктивності праці та середньої заробітної плати.

В умовах інфляції під час аналізу індексу зростання середньої заробітної плати необхідно вра-

ховувати індекс зростання цін на споживчі товари та послуги ($I_{\text{ц}}$) за аналогічний період:

$$I_{\text{зп}} = (CЗ_1 : (CЗ_0 \times I_{\text{ц}})).$$

Необхідно також визначити рівень заборгованості із заробітної плати (K_3):

$$K_3 = ((ЗП_{\text{нар}} - ЗП_{\text{випл}}) : ЗП_{\text{нар}}) \times 100,$$

де $ЗП_{\text{нар}}$ — сума нарахованої заробітної плати за період; $ЗП_{\text{випл}}$ — сума виплаченої заробітної плати за період.

Високий відсоток заборгованості з оплати праці свідчить про фінансові труднощі підприємства.

Для оцінювання ефективності використання коштів на оплату праці необхідно використовувати такі показники, як обсяг виробництва продукції в діючих цінах, виручка, сума валового, чистого, капіталізованого прибутку на гривню заробітної плати і т. д. У процесі аналізу слід вивчити динаміку цих показників, виконання плану за їх рівнем [7, 175]. Також необхідно визначити чинники, які впливають на зміну кожного показника, що характеризує ефективність використання фонду заробітної плати.

Проаналізуємо методику розрахунків із оплати праці на прикладі середньотехнічних навчальних закладів (за основу взято один із провідних коледжів міста Києва) (табл. 1.).

З табл. 1 видно, що за окремими категоріями відбулося скорочення чисельності персоналу коледжу. Загальна чисельність працюючих фактично у 2009 р. зменшилася порівняно з потребою на 12 чоловік або на 7,06 %, з 2008 р. — на 13 чоловік або на 7,6 %. У 2009 р. порівняно з 2008 р. і з потребою 2009 р. відбулося скорочення числа спеціалістів на 3 та 5 чоловік, викладачів — на 10 та 4 чоловік. У 2009 р. не вистачає 2-х майстрів виробничого навчання (інший персонал) та одного робітника.

Розглянемо структуру трудових ресурсів коледжу в табл. 2, де показано, що в коледжі: частка спеціалістів порівняно з 2008 р. не змінилась, з потребою 2009 р. — зменшилася на 1,3 %; відбулося збільшення робітників: на 1,5 % збільшилася їх питома вага порівняно з 2008 р. і на 0,7 % від потреби 2009 р. Частка викладачів у 2009 р. порівняно з 2008 р. зменшилась на 3 %, порівняно з потребою 2009 р. Тому бачимо незначне збільшення (на 0,4 %) питомої ваги персоналу, віднесеного до іншого персоналу, адже їх частка в 2009 р. більша на 1,5 % від 2008 р., від потреби 2009 р. — 0,2 %.

Аналіз структури трудових ресурсів коледжу показав деякі зрушення відносно персоналу, віднесеного до категорії іншого персоналу та збільшення частки викладачів на 0,2 % та 0,4 % відповідно. Ці категорії персоналу відіграють у навчальному

Таблиця 1

Оцінка забезпеченості коледжу трудовими ресурсами

Показники	2008 р.	2009 р.		Відхилення			
		Потреба	Факт.	абсолютне		відносне, %	
				до потреби	до 2008 р.	до потреби	до 2008 р.
Всього персоналу, чол., у т. ч.:	171	170	158	-12	-13	-7,06	-7,6
Спеціалісти	41	43	38	-5	-3	-11,63	-7,32
Робітники	30	31	30	-1	0	-3,23	0
Викладачі	70	64	60	-4	-10	-6,25	-14,29
Інший персонал	30	32	30	-2	0	6,25	0

Таблиця 2

Структура трудових ресурсів коледжу

Категорії персоналу	2008 р.		2009 р.				Відхилення у структурі	
	Чисельність, чол.	Питома вага, %	потреба		факт		від 2008 р.	від потреби
			Чисельність, чол.	Питома вага, %	чисельність, чол.	питома вага, %		
Спеціалісти	41	24,0	43	25,3	38	24,0	0	-1,3
Робітники	30	17,5	31	18,3	30	19,0	+1,5	+0,7
Викладачі	70	41	64	37,6	60	38,0	-3	+0,4
Інший персонал	30	17,5	32	18,8	30	19,0	+1,5	+0,2
Всього персоналу	171	100	170	100	158	100	x	x

процесі найважливішу роль і саме від них залежить якість підготовки майбутніх фахівців.

Особливістю навчальних закладів є те, що жінок працює тут більше, ніж чоловіків: у коледжі працює 22,15 % чоловіків і 77,85 % — жінок.

Аналіз фонду заробітної плати персоналу коледжу проводиться у такій послідовності:

1. Оцінюється структура фонду заробітної плати.

Проаналізуємо структуру фонду оплати праці в коледжі за наведеними даними в табл. 3.

Можна зробити висновок, що фонд оплати праці персоналу коледжу в 2009 р. більший, ніж у 2008 р. на 842490,82 грн, у т. ч. на 260714,85 грн за рахунок збільшення основної заробітної плати; на 548725,05 грн — за рахунок збільшення додаткової заробітної плати і на 33051,92 грн — за рахунок інших заохочувальних виплат. Питома вага значень даних показників у 2008 р. має таке співвідношення: найбільший відсоток — 56,3 % має фонд основної заробітної плати; 38,5 % — фонд додаткової заробітної плати; найменший відсоток — 5,2 % інші заохочувальні та компенсаційні виплати. Питома вага значень даних показників у 2009 р. має таке співвідношення: найбільший відсоток — 49,9 % має фонд основної заробітної плати; 45,3 % — фонд додаткової заробітної плати; найменший відсо-

ток — 4,8 % — інші заохочувальні та компенсаційні виплати. Питома вага фонду основної заробітної плати в 2009 р. порівняно з 2008 р. зменшилася на 6,4 %; питома вага фонду додаткової заробітної плати в 2009 р. порівняно з 2008 р. збільшилася на 6,8 %; питома вага інших заохочувальних компенсаційних виплат у 2009 р. порівняно з 2008 р. зменшилася на 0,4 %.

2. Оцінюється використання фонду заробітної плати.

Аналіз використання фонду заробітної плати в коледжі наведено в табл. 4.

Для аналізу зміни фонду оплати праці використаємо таку факторну систему:

$$\text{ФОП} = \text{Ч} \times \text{ЗП},$$

де Ч — середньоспискова чисельність працівників; ЗП — середньорічна заробітна плата.

Використаємо метод абсолютних різниць та визначимо вплив чинників на зміну фонду оплати праці (+842490,82 грн):

1) вплив зміни чисельності працівників:

$$\Delta \text{ФОП}^{\text{Ч}} = \Delta \text{Ч} \times \text{ЗП}^{\text{ПЛ}}.$$

$$\Delta \text{ФОП}^{\text{Ч}} = -13 \times 14433,52 = -187635,76 \text{ грн.}$$

Тобто за рахунок зменшення чисельності працюючих на 13 чоловік фонд заробітної плати зменшився на 187635,76 грн.

Таблиця 3

Структура фонду оплати праці коледжу

Показник	2008 р.		2009 р.		Відхилення	
	Сума, грн	Питома вага, %	Сума, грн	Питома вага, %	Абсолютне	%
Фонд оплати праці, всього, в т. ч.	2468132,91	100	3310623,73	100	+842490,82	X
• фонд основної заробітної плати	1389941,02	56,3	1650654,87	49,9	+260713,85	-6,4
• фонд додаткової заробітної плати	951004,86	38,5	1499729,91	45,3	+548725,05	+6,8
• інші заохочувальні та компенсаційні виплати	127187,03	5,2	160238,95	4,8	+33051,92	-0,4

Таблиця 4

Система використання фонду заробітної плати в коледжі

Показник	Умовні позначення	2008 р.	2009 р.	Відхилення	
				Абсолютне	%
Фонд заробітної плати, грн	ФОП	2468132,91	3310623,73	+842490,82	+34,13
Середньоспискова чисельність працівників, чол.	Ч	171	158	-13	-7,6
Середньорічна заробітна плата, грн	ЗП	14433,52	20953,31	+6519,79	+45,17

2) вплив зміни середньорічної заробітної плати:

$$\Delta \text{ФОП}^{\text{ЗП}} = \Delta \text{ЗП} \times \text{Ч}$$

$$\Delta \text{ФОП}^{\text{ЗП}} = 6519,79 \times 158 = +1030126,82 \text{ грн.}$$

Тобто за рахунок зростання середньорічної заробітної плати на 6519,79 грн фонд заробітної плати зріс на 1030126,82 грн.

3) вплив обох чинників:

$$S = \Delta \text{ФОП}^{\text{Ч}} + \Delta \text{ФОП}^{\text{ЗП}}$$

$$S = -187635,76 + 1030126,82 = 842490,82 \text{ грн.}$$

Отже, у результаті зменшення чисельності працівників у 2009 р. порівняно з 2008 р. на 13 чоловік — фонд заробітної плати зменшився на 187635,76 грн, проте збільшення середньорічної заробітної плати в 2009 р. порівняно з 2008 р. на 6519,79 грн призвело до збільшення ФОП на 1030126,82 грн. У результаті взаємної дії обох чинників фонд заробітної плати зріс на 842490,82 грн.

Отже, заробітна плата — одна з найважливіших і найскладніших економічних категорій, оскільки вона є одночасно і основним джерелом доходу найманих працівників, і суттєвою часткою витрат виробництва для роботодавців, і ефективним засобом мотивації працівників. Заробітна плата виступає найважливішим засобом підвищення зацікавленості працюючих у результатах їхньої праці, її продуктивності.

З оплатою праці пов'язане розширення ємності внутрішнього ринку для стимулювання вітчизняних товаровиробників, збільшення заощаджень населення як важливого джерела інвестицій в економічний розвиток. Крім того, необхідність належної збалансованості економічних інтересів учасників виробництва потребує збільшення частки оплати праці у структурі суспільного продукту.

Фундаментальні дослідження низки питань щодо обліку, контролю оплати праці й аналізу ефективності використання трудових ресурсів в умовах створення автоматизованих робочих місць бухгалтера та переходу на національні стандарти є вагомими, а результати важливими для оперативного прийняття управлінських рішень на мікро- та макрорівнях.



Література

1. Бухгалтерський облік у галузях економіки: Підручник для студ. вищ. навч. закл. / В. Б. Захожай, М. Ф. Базась, М. М. Матюха, В. М. Базась; За ред. В. Б. Захожая, М. Ф. Базася. — К.: МАУП, 2005. — С. 639–644.
2. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. — К.: КНЕУ, 2004. — 864 с.
3. Васюта-Беркут О. І. та ін. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посіб. / О. І. Васюта-Беркут, Г. Ф. Шепітько, Н. О. Ромашевська; За заг. ред. В. Б. Захожая. — К.: МАУП, 2001. — С. 170.
4. Мошенський С. З., Олійник О. В. Економічний аналіз: Підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. — 2-ге вид., доп. і переробл. — Житомир: ПП "Рута", 2007. — 704 с.
5. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. — 3-тє вид., випр. і допов. — К.: Знання, 2007. — 668 с.
6. Статистичне забезпечення управління економікою. Прикладна статистика з використанням аналітичних можливостей програмного середовища Microsoft Excel: Навч. посіб. / А. В. Головач, В. Б. Захожай, І. Г. Манцуров, Н. А. Головач. — К.: КНЕУ, 2006. — 328 с.
7. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держкомстат України; За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2010. — 575 с.
8. Финансово-кредитный словарь. — М.: Финансы и статистика, 2004. — Т. 1. — 282 с.

Розглянуто процес оплати праці, що використовується на мікрорівні в Україні, зазначено чинники впливу на фонд заробітної плати, проаналізовано процес використання фонду заробітної плати у середньотехнічному навчальному закладі.

Рассмотрен процесс оплаты труда, используемый на микроуровне в Украине, указаны факторы влияния на фонд заработной платы, проанализирован процесс использования фонда заработной платы в среднем техническом учебном заведении.

The process of payment of labour which is used on a microlevel in Ukraine is considered in the article, the factors of influence on the fund of earnings are indicated, the process of the use of wage-fund is analysed in to middling technical educational establishment.

Надійшла 4 листопада 2010 р.

МОРАЛЬНЫЕ РИСКИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наукові праці МАУП, 2010, вип. 4(27), с. 107–113

Определяется понятие, а также дается классификация и исследуется явление моральных рисков в банковской деятельности на примере банков Азербайджана.

Понятие “морального риска” (англ. — *moral hazard*) является относительно новым в экономической литературе и практически не исследовано. В настоящее время не существует достаточно проработанной теоретической базы как по их классификации, оценке, так и по методам борьбы.

Понятие морального риска изначально появилось в сфере страхования, где под ним понимали опасности, связанные с природой человека и зависящие от черт характера, поведения, репутации страхователя или лица, предлагающего что-либо на страхование [6]. В его основе лежит представление о том, что сам факт страхования повышает вероятность события, от наступления которого осуществляется страхование. Это происходит потому, что страхование ослабляет стимулы застрахованной стороны к принятию превентивных мер. В качестве некоторых простых примеров можно привести следующие:

- домовладелец, который в меньшей степени заботится о том, чтобы запирать свой дом, когда он застрахован;
- владелец автомобиля, который более рискованно управляет своим автомобилем, поскольку он застрахован;
- человек, уделяющий меньше внимания своему здоровью, так как у него есть медицинская страховка [8].

Таким образом, моральный риск связан с человеческим фактором и особенностями поведения людей.

Следующее определение дает представление о факторах, которые могут вызвать столь негативное поведение людей. Моральный риск — это риск, сопряженный с тем, что наличие контракта изменит поведение одной или обеих сторон, заключающих контракт. Например, застрахованная компания будет уделять меньше внимания по-

жарной безопасности [7]. То есть обязательства, которые возникают между сторонами на основе неравенства информации, могут изменять поведение одной из сторон в ущерб другой.

В последнее время моральный риск стали рассматривать и в других сферах человеческой деятельности. С точки зрения предприятия, моральный риск — недобросовестность поставщика, связанная с отсутствием должного контроля; недобросовестное отношение к служебным обязанностям, уклонение от налогов и прочие явления, наносящие ущерб имиджу делового человека [4].

Обобщая изложенные выше определения, можно сделать вывод, что моральный риск — это действия экономических агентов по максимизации их собственной полезности в ущерб другим вследствие неравенства информации и различия интересов, проявляющиеся в изменении поведения одной из сторон контракта.

Одной из основных предпосылок появления моральных рисков является асимметричность информации. То есть это та ситуация, когда две стороны имеют разный уровень информации по предмету их взаимоотношений.

В банковском деле под моральным риском большинство ученых понимают ту часть риска, которая связана с порядочностью или честностью будущего заемщика.

Возможно не во всех случаях, но, по меньшей мере, при отсутствии обеспечения моральный риск становится одним из важнейших элементов кредита. Личный фактор становится преобладающим над всеми остальными, поскольку, если человек не обладает достаточно твердым характером и порядочностью, он не заслуживает доверия, какими бы возможностями и материальными ресурсами он ни располагал [5].

Это лишь один из аспектов морального риска, возникающего в банковской деятельности. Поскольку остальным видам морального риска в банковской сфере в научной литературе внимания практически не уделяют, далее проведем анализ возможных форм моральных рисков.

Исходя из сущности моральных рисков, предлагаем их классификацию в банковской деятельности (рис. 1).

Как показывает рисунок, все моральные риски в банковской деятельности делятся на две большие группы:

- моральные риски, возникающие внутри банка;
- моральные риски, генерируемые внешней средой банка.

Каждая из этих групп включает в себя набор конкретных ситуаций, несущих рисковую составляющую, которая является проявлением моральных рисков. Рассмотрим группу внутренних моральных рисков.

Одним из основных внутренних моральных рисков для банка является наличие гарантированного свободного доступа к ресурсам. В данном случае есть риск того, что желание банка увеличить кредитный портфель может перевесить соображения безопасности. Особенно актуальным данный риск стал в последнее время, что связано с покупкой иностранными банками азербайджанских учреждений. В результате, азербайджанские банки получили доступ к большому количеству дешевых ресурсов. Как показывает анализ, это

привело к значительному росту суммарного кредитного портфеля отечественных банков. Однако параллельно происходит и снижение его качества.

Моральный риск в данном случае заключается в том, что дочерняя компания, преследуя собственные интересы (увеличение кредитного портфеля, пусть и в ущерб его качеству), может вредить материнской компании (поскольку использует ее ресурсы в операциях с повышенным уровнем риска, не заботясь о последствиях).

Еще одной группой внутренних моральных рисков, которые присущи банку как субъекту предпринимательской деятельности, являются риски, связанные с персоналом. Так, работники могут саботировать работу банка, если у них нет заинтересованности в результатах работы или они считают, что их работа оценивается неадекватно. Это может быть связано, к примеру, с системой оценивания деятельности персонала, которая может уравнивать тех, кто хорошо работает, и тех, кто работает плохо [13].

Существует также моральный риск со стороны высшего руководства банка. Он возникает, когда менеджеры освобождаются от прямой ответственности за свои действия, соответственно, управление банками становится менее благоразумным, а рыночная дисциплина падает.

Следующей группой внутренних моральных рисков является неверная оценка отдельных участков или деятельности банка в целом, которая происходит в результате внутреннего аудита.

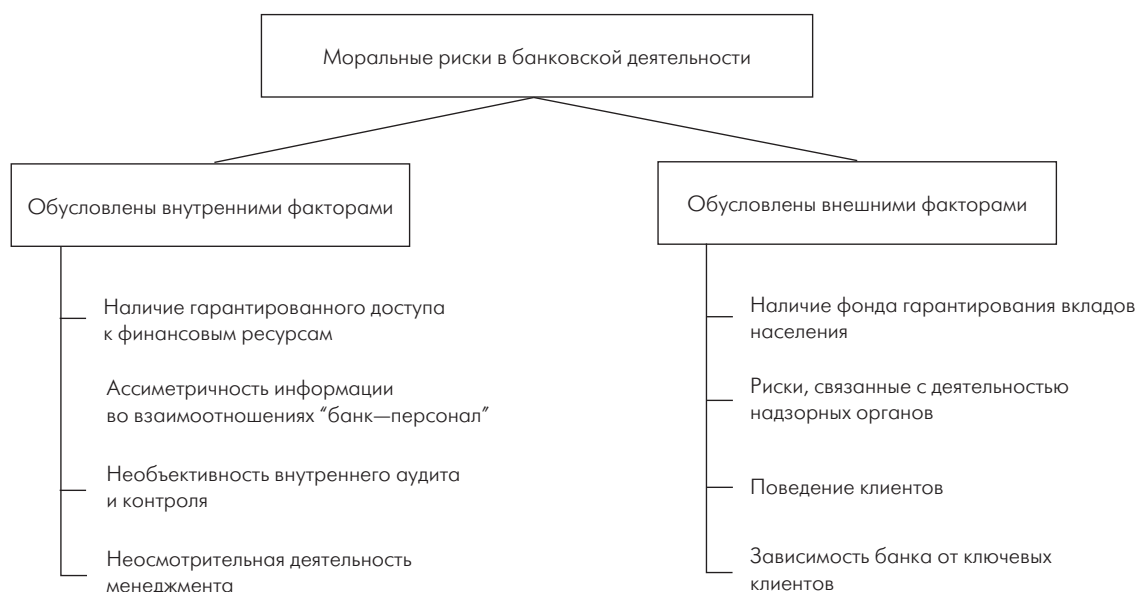


Рис. 1. Классификация моральных рисков в банковской деятельности

Вследствие чего текущий уровень рисков может быть значительно занижен, что создает предпосылки для возможных проблем в будущем.

Далее рассмотрим моральные риски, возникающие в деятельности банка в результате его взаимодействия с внешней средой или генерируемые внешними объектами.

Примером моральных рисков, связанных с внешним окружением банков, является существование фондов гарантирования вкладов населения и увеличение минимальной суммы вклада, которая гарантированно возмещается.

В Азербайджане к вопросу о создании фонда страхования вкладов на протяжении 10 последних лет обращались не раз. Ведь не секрет, невыполненные государством обязательства по возвращению населению замороженных «советских» рублевых вкладов и потрясения от псевдо-банковских пирамид типа «Вахидбанк» не принесли доверия современной банковской системе.

Поэтому, с одной стороны, создание Азербайджанского фонда страхования вкладов (*ADIF*) — это прецедент становления институциональных механизмов современной экономики республики и, в частности, финансового рынка. Фонд создан в рамках указа президента страны от 9 февраля «Об утверждении и введении в действие закона «О страховании вкладов», принятого 29 декабря 2006 г. [1]. Фондом полностью покрываются вклады на сумму 30 тыс. манатов. Основная цель фонда — гарантировать возврат банковских накоплений вкладчикам в случае банкротства банка и ликвидации его лицензии на прием депозитов. Членами фонда страхования вкладов являются 43 банка [12].

С 1 июня 2010 г. *ADIF* страхует вклады населения, привлекаемые банками — членами фонда, по ставке до 12 % годовых. В связи с этим в Азербайджане началось очередное снижение процентных ставок со стороны коммерческих банков. При этом вклады населения, привлеченные до 1 июня 2010 г. по более высоким ставкам и по которым не истек срок действия договора, также подлежат страхованию. Объем вкладов населения в банках составляет 2 млрд 385 млн манатов, из которых 1 млрд 678 млн манатов — застрахованные вклады. В настоящее время застрахованными являются 70 % вкладов [2].

ADIF — очень прогрессивное явление и является одним из важнейших элементов процесса совершенствования корпоративной банковской культуры в Азербайджане.

С другой стороны, наличие такого фонда предполагает, что депоненты банка могут содейс-

твовать возникновению морального риска, если страхование депозитов будет означать, что они больше не считают своей обязанностью оценивать кредитный риск, связанный с депонированием денег в конкретный банк.

В последние годы в Азербайджане наметилась тенденция увеличения среднего размера вклада в банковской системе. А при определении суммы страхования Фонд ориентируется именно на этот показатель. В то же время, завышенная сумма компенсаций повышает моральный риск. Вкладчик становится менее разборчивым при выборе банка. Для него вопросы надежности банка уже не являются первоочередными, а основным критерием для открытия вклада становится размер процентных ставок, тогда как в рыночной экономике риски должны быть разделены между всеми участниками рынка [5].

Следующим видом морального риска является моральный риск, связанный с деятельностью надзорных органов. Он может возникнуть, если менеджмент финансовых организаций финансовой группы будет уверен, что надзорные органы предоставят им поддержку в случае появления у них финансовых затруднений только из-за того, чтобы не допустить снижения доверия к банковской системе. Мероприятия органов банковского надзора не должны создавать подобные стимулы для банков. Держатели акций не должны получать компенсацию убытков в случае, если банк переживает трудные времена; в противном случае это могло бы поощрять другие банки вести себя менее осмотрительно и осторожно в ожидании того, что они получат такую же помощь, если у них возникнут проблемы. Точно так же действия органов банковского надзора не должны защищать интересы корпоративных служащих проблемного банка.

Одним из основных видов моральных рисков, возникающих в банковской деятельности, являются моральные риски, связанные с деятельностью клиентов.

Банки не всегда могут контролировать действия заемщиков после получения ссуды. Заемщик может осуществлять деятельность, увеличивающую риск неплатежеспособности или стремиться скрыть доходы от своих инвестиций, чтобы не платить по долгам. Следствием этого становится снижение объемов кредитования и установление высоких процентных ставок. Таким образом, возникает проблема морального риска.

В условиях асимметрии информации лучшие заемщики платят за риск повышенную премию,

а худшие — заниженную. Поскольку ненадежные заемщики активнее стремятся получить кредит, чем платежеспособные, эффективность распределения кредитных ресурсов снижается. В результате некоторые достаточно надежные и прибыльные проекты не реализуются.

Что касается потенциальных объемов этих рисков, то доля обесценившихся кредитов, которые считаются просроченными по выплатам, в кредитном портфеле крупнейшего азербайджанского банка — Международного Банка Азербайджана (МБА) — достигла 27,8 %. Из них 18,6 % — кредиты, просроченные на 90 дней. Доля проблемных кредитов в некоторых других банках обстоит следующим образом: *Texnikabank* — 38,8 %, *Kapital bank* — 7,7 %, *Unibank* — 17,2 %, *Accessbank* — 1 %, *Azərdəmiryolbank* — 6 %, *Azəriqazbank* — 12,5 % [3].

Специалисты отмечают, что, по международным стандартам, превышение данного показателя пятипроцентной отметки уже является основанием для того, чтобы бить тревогу.

Еще одним из рисков данной группы является “вымогательство” со стороны клиентов [14]. Возможности для него появляются тогда, когда клиент является ключевым для банка. Таким образом, у него появляется возможность диктовать банку свои условия, мотивируя переходом к конкурентам. Это вносит дисбаланс в риски банка, поскольку он будет вынужден выдавать кредиты на более льготных условиях, в том числе и в области оценки рисков.

Еще одним видом морального риска является риск, связанный с завышенными процентными ставками. Применение ростовщических процентных ставок также является источником такого вида риска, как моральный.

Как показал проведенный нами анализ видов моральных рисков, их достаточно много и порой они принимают весьма специфичные формы. К возможным последствиям воздействия моральных рисков на деятельность банка можно отнести:

- 1) ухудшение качества кредитного портфеля;
- 2) увеличение объемов проблемных и безнадежных кредитов;
- 3) потеря конкурентоспособности;
- 4) падение уровня защищенности банка вследствие осуществления операций повышенной рискованности;
- 5) потеря ключевых работников;
- 6) угроза банковской системе в целом.

Все это обуславливает необходимость разработки и внедрения в банковскую деятельность методов борьбы с моральными рисками. Поскольку моральные риски, с одной стороны, несут в себе стандартный набор угроз, для их нейтрализации можно использовать обычные механизмы обеспечения финансовой безопасности банков. В то же время, моральные риски обладают рядом специфических особенностей, которые предполагают использование нестандартных методов финансового управления.

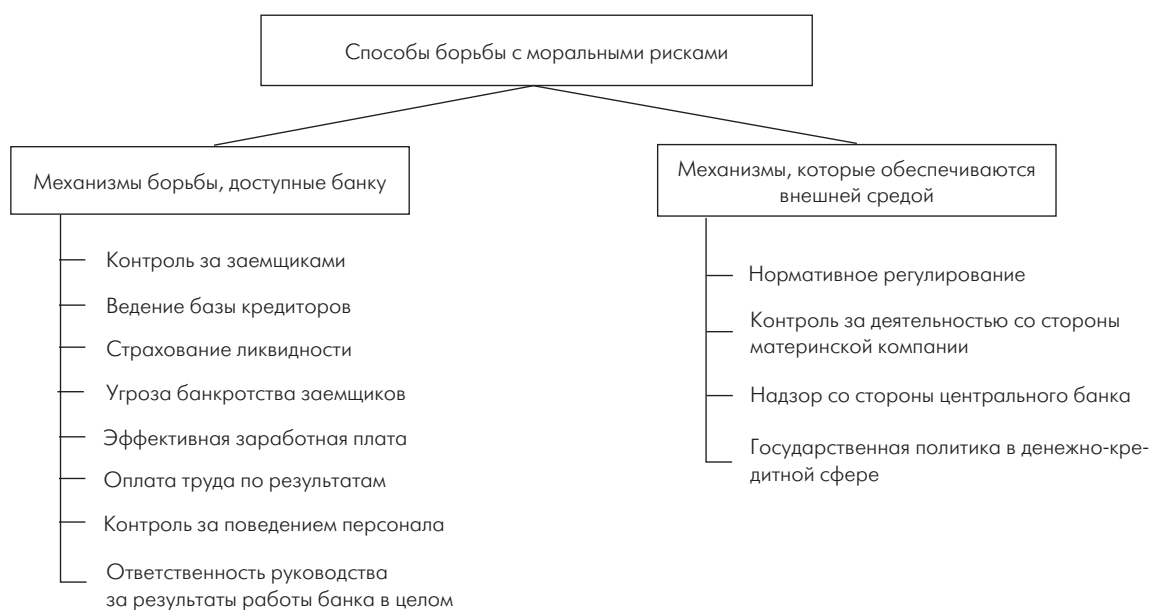


Рис. 2. Способы борьбы с моральными рисками, возникающими в деятельности банка

Перечень типичных способов борьбы с моральными рисками, возникающими в деятельности банка, представлен на рис. 2.

Способы борьбы с моральным риском можно разделить на две условные категории:

- внутренние (механизмы борьбы, доступные банку);
- внешние (механизмы борьбы, которые обеспечиваются рынком или той средой, где действует банк).

Одним из основных внутренних методов предупреждения моральных рисков является контроль за заемщиками. В ситуации неопределенности кредитные соглашения отличаются неполнотой и поэтому необходим контроль за заемщиками во избежание морального риска. Возможные методы контроля — аудит компании, текущая оценка финансового состояния заемщиков.

Еще одним вариантом борьбы с моральными рисками, который доступен банку, являются превентивные меры, направленные на первичный отсев неблагонадежных клиентов. Для осуществления такого отбора, банку необходимо обладать некоей базой данных по клиентам, надежность которых находится под вопросом вследствие их неблагонадежного поведения в прошлом. То есть знать кредитную историю потенциального должника. Во всем мире функции такой базы данных выполняют бюро кредитных историй.

Бюро кредитных историй (БКИ) — организация (как правило, частная), занимающаяся сбором, обработкой, хранением и распространением сведений, относящихся к кредитной истории отдельных граждан, включая такие сведения, как остаток задолженности или кредитные линии, историю внесения платежей, случаи непогашения кредита, банкротства.

В большинстве стран мира кредиторы (банки, финансовые компании, компании-эмитенты кредитных карт, инвестиционные компании, торговые фирмы, предоставляющие коммерческие кредиты) на постоянной основе обмениваются информацией о платежеспособности заемщиков через БКИ, что обусловлено проблемой асимметрии информации в сфере финансового посредничества [10].

Важным методом борьбы с моральными рисками является страхование ликвидности. Договоры о депозитах, как и кредитные соглашения, гарантируют клиенту банка возврат его средств. Банковский депозит является абсолютно ликвидным активом. Предоставляя возможность списания даже небольших сумм, депозит служит

общепринятым инструментом платежа, тем более что переводы средств с использованием чека или банковской карточки осуществляются на основе договора о депозите. Системы взаимных расчетов обеспечивают расширение масштаба перевода средств с депозитов из одного учреждения в другое. Наконец, номинальная сумма депозита фиксирована и не уменьшается при сокращении банковского капитала, за исключением случая банкротства банка.

Еще одним вариантом борьбы с моральными рисками является угроза банкротства должников. В случае возбуждения процедуры банкротства, независимо от конечного результата (будет ли компания ликвидирована или реорганизована), менеджеры согласно законодательству большинства стран либо лишаются возможности самостоятельно управлять компанией, либо вообще отстраняются от управления. Это создает предпосылки для снижения уровня морального риска.

Как мы уже отмечали, одним из наиболее серьезных видов моральных рисков является риск, связанный с наличием фонда гарантирования вкладов населения. Перспективным методом его нейтрализации является имплицитная защита депозитов.

Имплицитная защита депозитов предполагает, что правительство должно принимать решение в каждом конкретном случае как о форме защиты, так и о способах ее финансирования. Защита такого рода может привести к тому, что правительство будет выплачивать компенсацию непосредственно депонентам.

Важной группой методов борьбы с моральными рисками являются внешние методы. Одним из основных, на наш взгляд, является нормативное регулирование банковской деятельности, которое проводится Центральным банком Азербайджана.

Важным аспектом банковского регулирования являются требования по созданию резервных фондов банка. Следует отметить, что Азербайджан одна из немногих стран, которая сумела во время кризиса увеличить объем резервов. До кризиса они были на уровне 18 млрд дол., к концу 2009 г. — 20 млрд дол., сейчас уже 22 млрд дол. [11].

Базируясь на проведенном нами анализе основных видов моральных рисков, формах их проявления в банковской деятельности, а также методов борьбы, предлагаем таблицу, которая иллюстрирует возможные виды моральных рисков для различных банковских продуктов и набор методов по их нейтрализации. Использование данной таблицы может значительно упростить работу банковских работников по оценке мораль-

Возможные проявления моральных рисков для некоторых банковских продуктов и методы борьбы с ними

Банковский продукт	Возможные моральные риски	Методы борьбы с моральными рисками
Депозиты	Наличие фонда гарантирования вкладов населения	Надзор со стороны центрального банка
Кредиты	Неадекватное для банка поведение клиента, основанное на асимметричности информации	Создание и ведение базы неблагонадежных клиентов, угроза банкротства заемщика
Платежные карты	Мошенничество со стороны клиентов	Контроль за деятельностью клиентов
Расчетно-кассовое обслуживание		Анализ операций клиентов
Ценные бумаги	Неадекватное для банка поведение клиента, основанное на асимметричности информации	Более детальный анализ операции и ее условий. Ответственность персонала за последствия операции
Факторинг	Неадекватное для банка поведение клиента, основанное на асимметричности информации	Более детальный анализ дебиторов
Форфейтинг	Проблемы с документами и возможные последствия от асимметричности информации	Более детальный анализ условий операции и контрагентов. Ответственность работников банка за результаты операции
Финансирование международной торговли	Проблемы с документами	Ответственность работников юридического отдела за результаты операции
Лизинг	Неадекватное для банка поведение клиента, основанное на асимметричности информации	Контроль за деятельностью клиентов
Инкассация	Мошенничество со стороны персонала	Эффективная заработная плата, контроль за поведением персонала
Консультации	Мошенничество со стороны персонала	Эффективная заработная плата
Доверительное управление	Асимметричность информации во взаимоотношениях "банк-персонал"	Контроль за поведением персонала банка
Хранение ценностей	Мошенничество со стороны персонала	Эффективная заработная плата
Банковские гарантии	Наличие гарантированного доступа к финансовым ресурсам, как результат — необоснованные гарантии со стороны банка	Ответственность руководства банка за результаты работы
Дилинг	Мошенничество со стороны персонала	Контроль за поведением персонала банка

ных рисков для того или иного вида банковского продукта, а также выбора инструментария по их нейтрализации.

Таким образом, моральные риски могут оказывать существенное влияние на уровень финансовой безопасности банков.

Учитывая специфику моральных рисков, значительный уровень скрытности и непредсказуемости, банкам необходимо уделять максимум внимания их учету и анализу. Предложенная классификация типичных моральных рисков в деятельности банков и механизмов по их нейтрализации частично поможет решить эту проблему.



Литература

1. Закон Азербайджанской Республики "О страховании вкладов" от 29 декабря 2006 г. № 226-IIIГ (по состоянию на

30 июня 2009 г.) // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.base.spinform.ru>

2. Асим Ф. Население доверяет банкам / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.zerkalo.az>

3. Банки слабо реагируют на финансовый кризис / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.azadliq.org/content/article/1852651.html56>

4. Бункина М. К. Макроэкономика: Учеб. пособие / М. К. Бункина, В. А. Семенов, А. М. Семенов. — М.: ДИС, 2003. — 320 с.

5. Войфел Ч. Энциклопедия банковского дела и финансов / Вулфел Чарльз Дж. — М.: Корпорация "Федоров", 2003. — 1584 с.

6. Ефимов С. Энциклопедический словарь. Экономика и страхование. — М, 1996. — 525 с.

7. Инвестиционный словарь проекта "k2kapital" [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://vocable.ru/dictionary/100/>

8. Лейн Т. Моральный риск. Способствует ли финансирование МВФ неосмотрительности заемщиков и кредиторов? [Электронный ресурс] / Тимоти Лейн, Стивен Филлипс. — Режим доступа: // <http://http://www.imf.org>

9. Ляско А. Доверие и транзакционные издержки. // *Вопр. экономики.* — 2003. — № 1. — С. 42–58.

10. Марков М. А. Бюро кредитных историй: проблемы и перспективы развития [Электронный ресурс]. — Режим доступа: // <http://www.finansy.ru>

11. Снижение проблемных долгов в банковском секторе Азербайджана стоит ожидать с 2011 г. [Электронный ресурс] / Режим доступа: // <http://www.interfax.az>

12. Омаров Ф. Гарант доверия / Источник: CONSULTING&BUSINESS [Электронный ресурс] / Режим доступа: // <http://www.adif.az>

13. Alchian A. A., Demsetz H. Production, information costs, and economic organization / A. A. Alchian. — *American economic Review*, 1972. — № 6. — V. 62.

14. Alchian A. A. The firm is dead, long live the firm: a review of O. Williamson's *The economic institutions of capitalism* / A. A. Alchian, S. Woodward // *Journal of economic Literature.* — 1988. — V. 26. — № 1. — P. 70.

Определяется понятие моральных рисков, исследуются причины возникновения моральных рисков в банковской деятельности. Анализируются процессы, лежащие в основе развития явления моральных рисков в банковской деятельности. Дается общая характеристика, оценка и классификация внутренних и внешних банковских рисков, рассматриваются причины моральных рисков в банковской сфере деятельности Азербайджана, предложены инструменты и методы борьбы с моральными рисками в банковской деятельности.

Визначається поняття моральних ризиків, досліджуються причини виникнення моральних ризиків у банківській діяльності. Аналізуються процеси, що лежать в основі розвитку явища моральних ризиків у банківській діяльності. Дається загальна характеристика, оцінка і класифікація внутрішніх і зовнішніх банківських ризиків, розглянуто причини моральних ризиків у банківській сфері діяльності Азербайджану, запропоновано інструменти і методи боротьби з моральними ризиками у банківській діяльності.

In the article an author determines the concept of moral hazards, probes reasons of origin of moral hazards in bank activity. An author analyses processes, lyings in basis of development of the phenomenon of moral hazards in bank activity. General description, estimation and classification of internal and external bank risks, is given, reasons of moral hazards in the bank sphere of activity of Azerbaijan are examined, instruments and methods of fight against moral hazards in bank activity are offered.

Надійшла 5 листопада 2010 р.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- **Александров Ю. В.** — канд. юрид. наук, проф. МАУП, м. Київ — 185
- **Арнаутов П. І.** — д-р філос. в галузі права, МАУП, м. Київ — 5, 114
- **Василенко І. М.** — докторант, Луганський інститут МАУП — 24
- **Газанфаров Ельчин Муслим** — докторант МАУП — 107
- **Гольцов А. Г.** — канд. географ. наук, проф. МАУП, м. Київ — 18
- **Гринько О. В.** — доц. МАУП, м. Київ — 195
- **Грищенко Е. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 54
- **Гулич Н. М.** — магістрант МАУП, м. Київ — 145
- **Денисенко Д. Є.** — докторант МАУП, м. Київ — 173
- **Дікареєв О. І.** — канд. політ. наук, МАУП, м. Київ — 9
- **Дубович Д. Б.** — докторант Луганського ін-ту МАУП — 119
- **Жанкевіч Л. В.** — докторант МАУП, м. Київ — 72
- **Журавель М. І.** — оперуповноважений карного розшуку Печерського РУГУ МВС України, м. Київ — 141
- **Зарудний Є. О.** — канд. філос. наук, аспірант МАУП, м. Київ — 124
- **Захожай В. Б.** — д-р екон. наук, проф. МАУП, м. Київ — 54
- **Захожай К. В.** — канд. екон. наук, НАУ, м. Київ — 101
- **Івашура М. А.** — магістрант МАУП, м. Київ — 151
- **Кальянов А. В.** — д-р мед. наук, проф., Донецький ін-т МАУП — 45
- **Кирієнко С. С.** — докторант МАУП, м. Київ — 127
- **Кічук А. С.** — магістрант МАУП, м. Київ — 155
- **Колюшко Ю. С.** — магістрантка МАУП, м. Київ — 95
- **Косаренко В. О.** — магістрант МАУП, м. Київ — 158
- **Лебідь Ю. В.** — магістрантка МАУП, м. Київ — 164
- **Логвиненко С. В.** — аспірант МАУП, м. Київ — 36
- **Ляшенко Л. Л.** — докторант МАУП, м. Київ — 132
- **Медвідь Ф. М.** — канд. філос. наук, проф. МАУП, м. Київ — 178
- **Медвідь Я. Ф.** — старш. викладач МАУП, м. Київ — 77, 95
- **Навроцький В. Б.** — Львівський нац. ун-т ім. І. Франка — 30
- **Нгуєнг Куїнь Май** — аспірант МАУП, м. Київ — 9
- **Онищук Л. А.** — д-р пед. наук, НАПН, м. Київ — 189
- **Паславський О. В.** — магістрант, м. Київ — 101
- **Сітуха С. Д.** — докторант МАУП, м. Київ — 41
- **Смирнова Т. К.** — докторант МАУП, м. Київ — 198
- **Солонина В. Ф.** — докторант МАУП, м. Київ — 136
- **Сорокіна Н. Є.** — докторант Донецького ін-ту МАУП — 83
- **Терлецька Н. В.** — докторант МАУП, м. Київ — 205
- **Харенко А. А.** — магістрант МАУП, м. Київ — 168
- **Шашкова-Журавель І. О.** — д-р філософії в галузі права, доц. МАУП, м. Київ — 141
- **Шконда В. В.** — канд. техн. наук, доц., Донецький ін-т МАУП — 45
- **Цепенда І. Є.** — д-р політ. наук, проф., Прикарпатський нац. ун-т, м. Івано-Франківськ — 49
- **Юсеф Н. Н.** — канд. техн. наук, проф. МАУП, м. Київ — 62
- **Юхимчук М. В.** — магістрант МАУП, м. Київ — 178
- **Янковська Ягода** — докторант МАУП, м. Київ — 88

In collection of scientific works the articles of research workers, who are engaged in the problems of development of economy and management, political science, psychology and law, are published.

For research workers, teachers, students, and also for everyone who is interested by development of science in Ukraine.

Наукове видання

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Випуск 4(27)

Scientific edition

SCIENTIFIC WORKS OF THE INTER-REGIONAL ACADEMY OF PERSONNEL MANAGEMENT

Issue 4(27)

Відповідальний редактор за випуск *Т. М. Федосенко*

Коректор *А. А. Тютюник*

Комп'ютерне верстання *Т. Г. Замура*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 30.12.10. Формат 60×84/8. Папір офсетний. Друк ротаційний трафаретний.

Ум. друк. арк. 24,64. Обл.-вид. арк. 18,53. Наклад 300 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП «Видавничий дім «Персонал»

03039, Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. ХХ

*Свідцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів
видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*

Надруковано в друкарні ДП «Видавничий дім «Персонал»