

Економічні науки

# НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



# **НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП**

*Засновано у 2001 р.*

**Випуск 2(21)**

Київ  
ДП «Видавничий дім «Персонал»  
2009

УДК 330-339; 321.7; 159.9

ББК 65.9(4УКР)я43

М43

### Редакційна колегія

*Захожай В. Б.*, д-р екон. наук, проф. — головний редактор

*Головатий М. Ф.*, д-р політ. наук, проф. — заступник головного редактора

*Саєвич І. Г.*, канд. філол. наук — відповідальний редактор

*Чирков В. М.* — відповідальний редактор за випуск

### Економічні науки

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

### 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., Хижняк І. А., д-р іст. наук, проф., Храмов В. О., д-р політ. наук, проф., Шуба О. В., д-р політ. 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., канд. юрид. наук, проф., Бородин І. Л., д-р юрид. наук, проф., Бандурка О. О., д-р юрид. наук, проф., Корнієнко М. І., канд. юрид. наук, проф., Марчук В. М., д-р юрид. наук, проф., Подоляка А. М., канд. юрид. наук

### Міжрегіональна Академія управління персоналом.

Наукові праці МАУП / Редкол.: В. Б. Захожай (голов. ред.) та ін. — К. : МАУП, 2001. — Вип. 1. —

ISBN 966-608-120-2

К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2009. — Вип. 2(21). — 196 с.: іл. — Бібліогр. в кінці ст.

ISBN 978-966-608-993-2

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 економічних і психологічних наук (за постановою Президії ВАК України № 1-05/6 від 14 червня 2007 р.).*

**ББК 65.9(4УКР)я43+88я43**

ISBN 966-608-120-2

ISBN 978-966-608-993-2

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2009

© ДП «Видавничий дім «Персонал», 2009

## ЗМІСТ

<b>ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ</b> .....	5	<b>Колосінський Є. Ю.</b> Уніфікація корпоративної фінансової звітності як вияв глобалізаційних тенденцій .....	69
<b>Давиденко А. П., Мирков Г.</b> Зміна парадигми в державному управлінні .....	5	<b>Аль-Тмейзі А. Ю.</b> Впровадження міжнародного досвіду для розвитку українських авіакомпаній .....	75
<b>Спирidonov В. В.</b> Социальные программы Украины и источники их финансирования .....	12	<b>Олійник О. Д.</b> Механізм побудови контрольної діяльності податкових органів в Україні .....	79
<b>Мушкин И. М.</b> Нематериальная мотивация производительности труда .....	18	<b>Халамендик В. Д.</b> Становлення і розвитку початкової та гімназійної освіти півдня України (друга половина XIX — початок XX ст.) .....	87
<b>Юсеф Н. Н., Гараханлу Фарназ</b> Двостороннє співробітництво України з Ісламською Республікою Іран у стратегічно важливих галузях економіки .....	23	<b>Гранатуров Ю. І.</b> Особливості реалізації прав громадян через механізм місцевого самоврядування (досвід демократичних країн) .....	90
<b>Задорожний В. П.</b> Реструктуризація інвестиційного потенціалу в системі механізмів державного управління .....	26	<b>Шарапов С. В.</b> Використання бюрократичних інструментів в адміністративному управлінні підприємством .....	96
<b>Янгалічев Р. Н., Вернаховська С. М.</b> Методологічні та методичні підходи до визначення ступеня податкового навантаження на підприємство .....	34	<b>Дворніков В. М.</b> Банкрутство як економічне явище .....	105
<b>Сафонова А. С.</b> Теоретико-методологічні аспекти категорій “капітал” і “міжнародний рух капіталу” .....	40	<b>Пророченко Є. В.</b> Підтримка і зобов’язання аграрного виробництва України в контексті вимог Світової організації торгівлі .....	112
<b>Вугар Мехтиол Назаров</b> Проблеми розвитку підприємництва в Азербайджанській Республіці в умовах інтенсивного економічного розвитку .....	48	<b>Михайленко О. В.</b> Прибуток як об’єкт бухгалтерського і податкового обліку .....	118
<b>Мохамад Камалалдеен Алжафа</b> Экономический курс Сирийской Арабской Республики в условиях глобализации .....	52	<b>Степанець Н. М.</b> Сільська загальноосвітня школа I ступеня: управлінський аспект .....	124
<b>Андрєєва Х. П.</b> Учасники інвестиційних процесів на ринку фінансових послуг .....	56	<b>Шевченко С. О.</b> Державний фінансовий аудит в діяльності бюджетних установ .....	128
<b>Нетудьхатко Н. С.</b> Фактори управління розвитком підприємств туристичного бізнесу .....	61		

<b>Нестерова С. Л.</b> Об'єкт торгівлі на сучасному ринку страхових послуг. Дискусійні питання.....	132	<b>Ярема Н. Ю.</b> Професійна діяльність практичних психологів ОВС в умовах миротворчих місій .....	165
<b>Альошін В. І.</b> Конфліктологічна парадигма та її евристичний потенціал у вивченні кризи й кризових явищ.....	137	<b>Бойчук І. І.</b> Психологічні чинники професійного становлення особистості майбутніх учителів музики.....	170
<b>Вернаховська С. М.</b> Економічні передумови податкового планування та обов'язки податкової системи у перехідній економіці.....	143	<b>Шипілов В. А.</b> Формування національної культури старшокласників загальноосвітньої школи в контексті завдань Болонської декларації.....	175
<b>Буланова Д. С., Диніна К. С.</b> Сучасні концептуальні підходи до визначення поняття конкуренції.....	148	<b>Проскуріна В. А.</b> Чинники виникнення комунікативних бар'єрів та їх вияв у студентській молоді .....	179
<b>ПСИХОЛОГІЧНІ НАУКИ</b> .....	154	<b>Рижиков В. С., Якібчук М. І.</b> Характеристика психологічних якостей і властивостей особистості – лідера профспілкової організації .....	184
<b>Вакуліч Т. М.</b> Ідентифікація насильства в сім'ї: можливості щодо типологізації основних виявів .....	154	<b>Коваль А. М., Чуприкова О. Г.</b> Типологія особистості підлітків, які складають групу ризику суїцидальної поведінки.....	187
<b>Стасенкова Т. В.</b> Професійна самореалізація жінки як показник особистісного зростання.....	160	<b>Відомості про авторів</b> .....	192

УДК 351.862.4

**А. П. ДАВИДЕНКО**

**Г. МИРКОВ**

## ЗМІНА ПАРАДИГМИ В ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 5–11

*Узагальнюються ключові закономірності державного управління і фактори, що впливають на нього. Висвітлюються найбільш значущі концепції управління державою, розглядається їх місце й роль у політиці сучасної України.*

Зміна суспільного ладу зруйнувала усталену систему цінностей, що породило втрату у людей довіри до ідеалів суспільства, можливостей їх реалізації; має місце життєва дезорієнтація, страх перед завтрашнім днем, невизначеність, невпевненість у власних силах, недовіра до державних інститутів. Побудова нової держави неможлива без створення й утвердження нових ідеалів суспільного розвитку з певними цінностями, нормами, орієнтирами. Невідповідність сьогоденню колишніх соціальних цінностей, що залишаються визначальними для значної частини громадян України, у тому числі серед державних службовців, інерція стереотипів гальмують хід перетворень, знижують ефективність реформ.

В умовах сьогодення особливої актуальності набуває усвідомлення, прийняття, поширення й роз'яснення серед усіх громадян сутності нової парадигми соціальних цінностей українського суспільства як механізму реалізації обраного суспільного ідеалу. Зазначена парадигма має стати в масовій свідомості надійним орієнтиром у повсякденному житті, змінити, поглибити наші погляди на вибір шляху України.

У світовій науковій літературі необхідність державного управління пов'язується з певними потребами, які може надати тільки держава, тому що ринок не може їх раціонально та ефективно забезпечити. Ринок задовольняє інші послуги, які йому вигідні. Така економіка називається змішаною, де багато функцій здійснюють приватні фірми, однак є й такі, які здійснюються державою. Типовим представником таких поглядів є Дж. Е. Стігліц [27, 30]. Необхідність державного *втручання* у регулювання соціально-економічних процесів особливо посилилася за часів Великої депресії у 30-ті роки ХХ ст. у США в результаті того, що ринок показав свою неспроможність забезпечити основні потреби суспільства. Як зазначається в літературі, тривале державне втручання в економіку, з одного боку, призвело до стабілізації економічного розвитку та економічного зростання, з іншого, за деяким оцінками, — до розвалу сімей та паразитарних настроїв [27, 32]. У результаті урядові програми добробуту були визнані недосконалими, причинами яких проголосили обмеженість інформації уряду, обмеженість урядового контролю за окремими наслідками власної

діяльності, обмеженість його впливу на бюрократію, обмеження, які накладаються політичними процесами [27, 33]. Характерним є те, що ці чинники вважаються незмінними і в наш час.

Обмеженість інформації уряду пов'язують з тим, що наслідки багатьох з них є складними та важкопрогнозованими, проте таке обґрунтування причини невдач урядових програм не витримує більш-менш серйозної критики, тому що сучасні інформаційні мережі та методи передбачення спроможні надавати інформацію у режимі реального часу. Крім того, управління, особливо на макроекономічному рівні, не може будуватися на інформації про минулий стан об'єкта управління.

Обмежений контроль за наслідками власних дій пов'язується з тим, що уряд не може передбачити в умовах ринку поведінку господарських суб'єктів, тому він відмовляється від виконання деяких функцій, які успішно виконує ринок. Крім того, уряд має обмежений вплив на бюрократію, яка реалізує законодавчі акти на практиці. Автори констатують, що якби уряд був завчасно поінформований про всі можливі наслідки певних дій, реальна лінія поведінки формувалася б залежно від тієї чи іншої політичної ситуації [27, 33–34]. Тобто окремі державні посадовці діють залежно від політичної кон'юнктури, не можуть якісно забезпечити суспільні потреби. Проте така позиція Дж. Е. Стігліца викликає сумніви [27, 34]. Як видно з аналізу, такий підхід до встановлення чинників обмеження державного втручання в забезпечення потреб населення є спрощеним, тому що не аналізуються глибинні засади невдач держави в регулюванні суспільно-економічних процесів. Провідним напрямом цього аналізу має бути проведення порівняльної характеристики правил, які встановлює держава відповідно до загальних закономірностей суспільно-економічного розвитку, і правил, за якими діє сама.

Погляд на обмежене втручання держави у процеси суспільного виробництва зумовлений ще й тим, що деякі економічні теорії були взяті частково, тільки у тій частині, яка відповідала ліберальній парадигмі розвитку ринку. Йдеться про теорію “невидимої руки” А. Сміта [25], яка управляє ринком, але інша частина цієї теорії, яка розкриває умови, за яких вільна конкуренція найкраще служить інтересам суспільства [26], його послідовниками, як зазначає А. Ріх, не взята до уваги [23]. Так, теорію “природної свободи” створив Дж. С. Міль, згідно з якою уряд не повинен втручатися у справи приватного сектора (див.

[27, 35]). У даному разі відбувається штучне протиставлення держави та ринку.

Інші мислителі (К. Маркс, С. Сімонді, Р. Оуен), навпаки, відстоювали провідну роль держави в контролі над засобами виробництва. Вони пояснювали всі недоліки капіталістичного суспільства існуванням приватної власності на капітал. У результаті тривалий час точаться суперечки між противниками і прихильниками втручання держави у процеси виробництва, але вже відомо, що ринок ефективний лише за умов “цілковитого обмеження”. Однак, як засвідчила тривала історична практика, вже ясно, що втручання держави може пом'якшити (але не розв'язати) найскладніші з проблем: уряд має втручатися у процеси ліквідації бідності, але центральну роль в економіці мають відігравати приватні підприємства [27, 35].

У публікаціях з державного управління підкреслюється, що поняття “держава” вживається як протиставлення поняттю “ринок” [14, 7]. Держава розглядається з позицій організаційно-функціонального виміру (див. [14, 7]), що штучно розриває взаємопов'язані соціальні, економічні, техніко-технологічні, екологічні, духовно-моральні процеси у суспільстві. У цьому контексті державу продовжують розглядати через призму ліберального принципу “держави для ринку”, обмежуючи її роль як безпосереднього учасника економічних відносин [14, 10].

Тривале протиставлення держави і ринку засвідчує, що теоретики не зачіпають глибинних теоретичних засад сучасного суспільного виробництва, особливо на перехідному етапі розвитку. Фактично весь час функціонування капіталістичного способу виробництва вплив держави і ринку на господарський розвиток здійснювався в умовах конкуренції між ними. Протистояння двох найважливіших і нероздільних факторів цивілізаційного розвитку нераціонально поглинає дорогоцінні ресурси та гальмує суспільно-економічний прогрес.

Рішення у сфері державного управління мають базуватися на певних закономірностях. Аналіз наукової літератури дає змогу узагальнити відомі широкому загалу науковців і практиків закономірності [18; 24]: цілеспрямованість, ієрархічність, упорядкованість, цілісність, комунікативність, стабільність тощо. Теорії управління ці закономірності відомі давно, однак у практиці державного управління вони застосовуються обмежено, що особливо виявилось в Україні під час розробки та прийняття законодавчо-нормативних документів.

Дослідження проблем впливу держави на соціально-економічний розвиток суспільства зумовлює необхідність аналізу інструментів, за допомогою яких держава структурує діяльність господарюючих суб'єктів, спрямовуючи їх на задоволення суспільних та індивідуальних потреб, яким є державне управління. У цьому аспекті слід встановити його суть, розкрити особливості його трактування теорією та застосування на практиці.

У розумінні змісту державного управління серед учених немає єдності, що виявляється в існуванні двох різних підходів щодо його визначення. У першому підході державне управління ідентифікується з галуззю, що включає законодавчу, виконавчу і судову гілки влади і має назву американського. Другий, європейський, розглядає його як підгалузь права [20; 21]. В Україні сутність і спрямованість державного управління будується відповідно до американського підходу [8; 10; 27]. Так, Г. В. Атаманчук розглядає державне управління як практичний, організуючий та регулюючий вплив держави на суспільну життєдіяльність людей з метою її впорядкування, *що спирається на силу влади* (виділено в процесі дослідження) [8, 38]. Наближеним до такого трактування державного управління є погляд В. В. Цветкова, який визначає його як упорядкування різних соціальних процесів у суспільстві [22, 41]. В. М. Геєць вважає, що держава має посилити *регулятивний* вплив на стихійні процеси шляхом трансформації її функцій. У зв'язку з цим слід не тільки сформулювати, а й реалізувати нову парадигму державного регулювання [13, 55–56]. Але справа не тільки у трансформації функцій державного *регулювання*. Ефективне управління інвестиційним процесом у трансформаційній економіці ні перший, ні другий підходи забезпечити не можуть, тому що регулювання є однією функцією державного управління, яка нею не закінчується і не охоплює всіх інструментів управлінського впливу на процес вкладання капіталу. Річ у тім, що з арсеналів державного впливу випадають інші, більш дійові важелі, *ніж сила влади та регулювання інвестиційної діяльності*. Держава у повному обсязі має відновити функції управління, які не обмежуються тільки регулюванням. Так, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [19] виокремлюють функції планування, організації, мотивації та контролю, які спрямовуються на встановлення і досягнення цілей держави. Отже, державне управління поповнюється новими активними інструментами впливу на об'єкт управління. Проте згадані функції, особливо планування та організація, потребу-

ють конкретизації на загальнодержавному рівні, які з переходом до побудови ринкової системи господарювання залишаються досі поза належною увагою теоретиків і практиків державного управління.

Особливий підхід у побудові ефективної системи державного управління спостерігається у працях російських учених, які вважають, що найважливішим інструментом пізнання і трансформації управління є філософія, яка дає можливість зрозуміти управління як систему, що є складовою механізмом впорядкування процесів життєдіяльності суспільства [29, 15]. Російська філософія управління розглядається у контексті формування в країні самодостатньої (яка максимально спирається на власні сили), самоорганізуючої системи господарства, яка орієнтована на те, щоб остання не відхилялася від базових цінностей держави і народу, для яких вона здійснюється [29, 18]. Це система управління, яка забезпечує успішне функціонування, збереження і розвиток організації загальнонаціонального, міжнародного, регіонального, локального рівнів управління [29, 20]. Вона базується на системі ціннісних орієнтирів народу, які впливають з його традицій, культури, мови, служать фундаментальною основою при побудові і функціонуванні системи управління [29, 26].

Важливим фактором, що зумовлює необхідність застосування філософії управління, є глобалізація економіки, яка виступає як система функціонування ієрархічно підлеглих господарюючих суб'єктів, об'єднаних в рамках мережевої економіки [29, 31–32]. Мережева економіка дає змогу досягнути повного територіального розміщення по всьому світу, перешкоджаючи процесам самоорганізації національних систем управління та адаптації їх до процесів глобалізації. Світовий капітал проводить "сканування" глобального економічного простору, за допомогою транснаціональних корпорацій переміщує фінансові ресурси у певні регіони світу з єдиною метою — забезпечити для них найбільший прибуток. У результаті негативний вплив мережевої економіки на світове господарство посилюється, дестабілізуючи національні економічні системи, що зумовлює необхідність утворення сучасної національної системи управління, яка здатна конкурувати з новими формами руху капіталу та ліквідувати його негативний вплив на національні господарські системи [29, 33–35].

Досить багато авторів, зокрема Г. В. Атаманчук, М. Альберт, І. Ансофф, Д. М. Гвішіані, Г. Сай-

мон, Д. Смітбург, В. Томпсон, визначають цілеспрямованість принциповою ознакою державного управління, констатуючи, що суттю управлінської діяльності є досягнення поставлених цілей, засобами яких є залучення певних ресурсів, що мають бути використані раціонально. Проте системний підхід до вивчення особливостей державного управління зумовлює необхідність, поряд з цільовою спрямованістю, досліджувати його результативність. Однак в теорії управління цілі та результати вважають ідентичними. Під цілями розуміють результати управлінської діяльності, але ж це різні за суттю і формою явища господарювання, які потребують подальшого дослідження.

Значна кількість авторів зазначає, що системний підхід зумовлює також необхідність впливу суб'єкта на об'єкт управління. У науковій літературі ґрунтовно аналізуються принципи управління, зокрема, Г. В. Атаманчук, В. Д. Бакуменко [8; 10] виокремлюють такі принципи, як раціональна організація, зворотний зв'язок, соціальна відповідальність, інформативна достатність, універсальні принципи самоорганізації систем, стандартизація, мотивація, контроль та ін.

Проте суб'єкт-об'єктні відносини характерні для адміністративно-командної системи управління, коли відносини суб'єкт — держава, об'єкт — підприємства будувалися на активності суб'єкта і пасивності об'єкта управління. Держава тримала всі підприємства під постійним макроекономічним контролем і встановлювала для них умови їх функціонування за принципами демократичного централізму. Така система показала свою неефективність і зникла зі світової господарської арени. Крім того, суб'єкт-об'єктні відносини характерні для управління підприємством, корпорацією, організацією, де в умовах ринку вони мають місце та успішно трансформуються з урахуванням розвитку суб'єкта та об'єкта управління.

Ринкова економіка зумовлює необхідність формування нової парадигми, яка має базуватися на суб'єкт-суб'єктних відносинах (таку парадигму відносин суб'єктів відстоює І. К. Бистряков), що потребує зміни інструментів впливу на них. Передусім потрібно трансформувати принципи відносин між господарськими суб'єктами. Йдеться про те, що держава має впливати іншими інструментами на поведінку господарюючих суб'єктів, які відрізняються від інструментів при суб'єкт-об'єктних відносинах. Із наведених принципів управління тільки один можна віднести до суб'єкт-суб'єктних відносин — принцип соціальної відповідальності. Тому при досліджен-

ні принципів важливо розмежувати принципи суб'єкт-суб'єктних [16] і суб'єкт-об'єктних відносин управління. Ігнорування суб'єкт-суб'єктних принципів у державному управлінні вже призвело до таких негативних явищ, як тіньова економіка, різке підвищення цін та ін., що спричинені суб'єктивними чинниками.

Необхідність зміни суб'єкт-об'єктних відносин на суб'єкт-суб'єктні в економіці, яка тільки формує систему управління, не означає, що перші зникають зовсім. Річ у тім, що слід трансформувати об'єкт державного управління, яким має стати інвестиційний процес як такий. На даний час інвестиційна діяльність є тільки об'єктом державного регулювання господарюючих суб'єктів, що значно звужує можливості макроекономічного впливу держави на оптимізацію їх поведінки на ринку.

Автори різних епох значну увагу приділяють комплексному дослідженню державного управління, підкреслюючи, що його якість залежить від природних, географічних, соціально-економічних, інформаційно-інтелектуальних, духовно-моральних факторів. У наукових працях підкреслюється, що ефективне управління має будуватися з урахуванням динамічних господарських процесів, які постійно мають тенденцію до прискорення [28], яке у деяких підсистемах сягає швидкості світла [17]. Звідси ефективне управління має будуватися на базі прогнозування майбутніх проблем і забезпечення превентивних заходів держави з їх попередження, усунення та контролю [19].

Превентивне управління, базою якого має бути науковий прогноз, будується на новітніх досягненнях науки у сфері управління, яку деякі автори [12] ідентифікують з інтелектуальною революцією та новою методологією вирішення проблем, що їх намагаються розв'язати застосуванням методів точних наук, моделювання, комп'ютерних технологій та ін. Проте точні методи досліджень соціально-економічних явищ характеризують їх більше у кількісному вимірі, застосування яких до трансформаційної економіки, коли господарський механізм в його якісному вимірі тільки формується, іноді є просто недоречним. Однак широке застосування моделювання при побудові системи управління та використання комп'ютерно-інформаційних технологій є необхідними інструментами формування власного способу господарювання. Системний аналіз комп'ютерно-інформаційних технологій та визначення їх ролі в управлінні суспільними процесами подає М. Кастельс [15].

Досліджуючи суть державного управління, необхідно навести досить суттєве уточнення Г. В. Атаманчука, який визначає його як соціальний акт, спрямований на досягнення певних цілей управління [9]. Управлінські рішення, які розроблялися і приймалися на державному рівні (приватизація державного майна, розпаювання землі та ін.), не достатньо повно врахували це важливе положення. У результаті значна маса населення збідніла, реформування сільського господарства не призвело до якісних соціальних змін, держава втратила соціальну підтримку населення у реформуванні національного господарства, а збідніла значна кількість населення є постійним соціально-політичним фактором ризику, який дестабілізує цивілізаційний розвиток України.

Наявність ризиків і кризовий соціально-економічний стан суспільного розвитку впливає на методи державного управління. Так, деякі автори зазначають [30], що державне управління може здійснюватись у нормальному та надзвичайному режимах. Надзвичайний режим державного управління виникає тоді, коли для цього є певні передумови: наявність глибокої кризи, внутрішні та зовнішні загрози, зміна цілей, трансформація методів досягнення цілей. Ситуація, яка склалася в Україні в результаті трансформації командно-адміністративної економіки, свідчить про необхідність застосування спеціальних засобів державного управління, однак в економічній літературі цій проблемі приділяється ще недостатньо уваги.

Деякі автори вважають, що державне управління, яке здійснюється надзвичайними заходами, гальмує ефективність механізмів саморегуляції [30] та суттєво обмежує права і свободи громадян. Такий погляд на роль держави, яка для виходу з кризової ситуації змінює методи впливу на суспільство та обмежує права громадян, може бути пов'язаний тільки з необхідністю введення надзвичайного стану в результаті зовнішньої загрози, але зовсім не обов'язково обмежувати права і свободи громадян для того, щоб навести елементарний порядок у суспільстві та економіці. Йдеться про те, що потрібно забезпечувати потреби всіх громадян, відновивши їхнє право жити достойно.

Динаміка управлінських процесів, постійна зміна параметрів суспільного розвитку, процеси глобалізації економіки, які активно впливають на процеси управління, зумовлюють необхідність адекватної реакції механізму управління, що забезпечується застосуванням ситуаційного методу при розв'язанні тих чи інших проблем соціально-економічного розвитку.

У разі, коли кінцевий результат управління менший від суми вхідних ресурсів і не задовольняє суспільно-виробничі потреби, маємо системну кризу, коли руйнівні процеси набули переваги над системоутворюючими [11]. Слід зазначити, що українські вчені відчувають загрозу, яка насувається на Україну. Так, В. М. Геєць констатує, що пірамідальний характер формування і розвитку інноваційного потенціалу має суперечності, які не розв'язуються в рамках звичайної еволюції. Розрив між багатими і бідними у світі не скоротився, а збільшився, що може спричинити кризу не тільки у глобальному вимірі, а й у вимірі однієї країни [1–7]. Все це зумовлює необхідність приймати відповідні управлінські рішення на державному рівні, в яких не йдеться про обмеження прав і свобод громадян, а скоріше, навпаки, йдеться про захист прав на достойне життя значної кількості населення України.

Наука про державне управління та його практика існують значною мірою паралельно, а рекомендації вчених щодо реформування системи державного впливу використовуються слабо, що особливо виявилось при розробленні державної політики та законів, які регулюють господарську діяльність. Незважаючи на те, що законів, які регулюють інвестиційну діяльність в Україні, прийнято достатньо, інвестиційний клімат для внутрішнього та зовнішнього інвестора залишається несприятливим. Одним із чинників несприятливого інвестиційного клімату є нестабільність законодавства. Тільки в Закон України "Про підприємництво" з часу його прийняття внесено понад 50 змін і доповнень. Тому на часі одна із найважливіших проблем у державному управлінні – проблема достатності при розробленні програм, концепцій та законодавчо-нормативних документів, що регулюють господарську діяльність.

Якість управлінських рішень значною мірою залежить від виконання організаційної функції держави, за допомогою якої встановлюється ієрархія та взаємодія органів виконавчої влади, виконання ними управлінських функцій, обов'язки і повноваження структуризуються у відповідних схемах взаємодії. Організаційна структура управління формується залежно від багатьох факторів [20]. Однак на державному рівні виконання організаційної функції держави у наш час поки що не привертає належної уваги теоретиків і практиків державного управління. Почасти це наслідок лібералізації системи господарювання, на яку покладалися надії на ледь не автоматичне розв'язання макроекономічних організаційних

проблем інвестиційного розвитку. У практиці державного управління створення та ліквідація організаційних структур різного типу здійснювалися без системи та ідеологічного обґрунтування.

Слід зазначити, що при розробленні управлінських рішень застосовуються різні моделі, які спрямовані на синтез управлінських зусиль у процесі досягнення мети державного управління: політичної, правової, раціональної, соціально-психологічної [18]. Однак у практиці державного управління рішення на державному рівні пов'язані переважно з політичними факторами, коли та чи інша проблема має шанс бути розв'язаною, якщо є політичний зиск владі або певним посадовим особам. У теорії управління оптимальне рішення приймається з певної кількості альтернатив [28], проте на практиці вони пов'язуються з тим, як швидше у конкретній ситуації досягти поставленої мети. Найбільш теоретично дослідженою є модель раціонального прийняття рішень, яка включає такі стадії: ідентифікація або діагностика проблем; формування критеріїв, кількісних і якісних параметрів рішення; оцінювання та вибір альтернатив. У практиці державного управління діагностування соціально-економічного стану здійснюється владними структурами переважно з політичних міркувань, до того ж воно обмежене та безсистемне.

Таким чином, соціальні, екологічні, економічні, політичні, інформаційні, інноваційні та інші явища інвестиційної діяльності мають адекватно і своєчасно осмислюватися теорією державного управління, що повинна стати науковою базою розроблення, прийняття і реалізації управлінських рішень. Звідси теоретичне осмислення процесів інвестування має будуватися на таких принципах:

- цілеспрямованості — система управління повинна мати механізми розроблення, прийняття і реалізації соціально-економічної мети інвестиційної діяльності;
- ієрархічності — встановлюється система реалізації цілей, визначається її провідна ланка та формуються відповідні механізми їх реалізації;
- комплексності — враховуються всі фактори, що впливають на ефективність системи державного управління;
- цілісності — сукупність явищ інвестиційної діяльності аналізується у взаємозв'язку та взаємозалежності, внаслідок чого встановлюються нові властивості системи, які відсутні в окремих її елементах;

- достатності — управлінські рішення повинні мати повну, всебічну, об'єктивну та своєчасну інформацію про об'єкт управління;
- випередження — інформація про майбутній стан об'єкта має бути прогнозована за певними сценаріями розвитку.

Таким чином, при формуванні управлінських рішень доцільно застосовувати методи моделювання, результати дослідження наук, які вивчають людину у тому чи іншому середовищі та які можуть бути застосовані з урахуванням особливостей економіки і суспільства перехідного типу. Ринкова система господарювання ускладнює суб'єкт-об'єктні відносини. Зонаю особливої наукової уваги мають стати суб'єкт-суб'єктні та трансформовані суб'єкт-об'єктні відносини. Самостійним об'єктом державного управління має стати інвестиційний процес.



## Література

1. Закон України "Про банки та банківську діяльність" // ВВР України. — 1991. — № 25. — Ст. 2.
2. Закон України "Про захист іноземних інвестицій на Україні" // ВВР України. — 1991. — № 46. — Ст. 616.
3. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р. // ВВР України. — 1991. — № 47. — Ст. 646.
4. Закон України "Про господарські товариства" // ВВР України. — 1991. — № 49. — Ст. 682.
5. Закон України "Про банкрутство" // ВВР України. — 1992. — № 31. — Ст. 440.
6. Закон України "Про бюджетну систему України" від 5 грудня. 1990 р. в ред. Закону від 29 червня. 1995 р. № 253/95 // ВВР України. — 1995. — № 26. — Ст. 195.
7. Закон України "Про інноваційну діяльність" // ВВР України. — 2002. — № 36. — Ст. 266.
8. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления: Курс лекций. — М.: Юрид. лит., 1997. — 400 с.
9. Атаманчук Г. В. Государственное управление (организационно-функциональные вопросы): Учеб. пособие. — М.: ОАО НПО "Экономика", 2000. — 302 с.
10. Бакуменко В. Д. Формування державно-управлінських рішень: Проблеми теорії, методології, практики: Моногр. — К.: Вид-во УАДУ, 2000. — 328 с.
11. Делокоров К. Х. Системная парадигма современной науки и синергетика // Общественные науки и современность. — 2000. — № 6. — С. 110–118.
12. Дункан Дж. Основополагающие идеи в менеджменте: Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики: Пер. с англ. — М.: Дело, 1996. — 272 с.
13. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В. М. Гейця. — К.: Ін-т екон. прогнозування; Фенікс, 2003. — 1008 с.

14. Зимовець В. В. Ліберально-демократична концепція держави, економічний розвиток та українські реалії // Економіка та держава. — 2005. — № 11. — С. 7–11.
15. Кастельс М. Інформаційна епоха: економіка, обшество и культура: Пер. с англ. / Под науч. ред. О. И. Шкартана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
16. Мартиненко В. Ф. Взаємодія суб'єктів інвестиційної діяльності: теоретико-методологічні аспекти // Статистика України. — 2004. — № 4. — С. 27–31.
17. Марчук Є. К. Україна: нова парадигма поступу. — К.: Аваллон, 2001. — 216 с.
18. Матвієнко В. Я. Соціальні технології: Моногр. — К.: Укр. пропілеї, 2001. — 446 с.
19. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1994. — 702 с.
20. Нижник Н. Р., Машков О. А. Системний підхід в організації державного управління. — К.: Вид-во УАДУ, 1998. — 160 с.
21. Райт Г. Державне управління: Пер. з англ. — К.: Основи, 1994. — 191 с.
22. Реформування державного управління в Україні: проблеми і перспективи / Кол. авт.; Наук. кер. В. В. Цветков. — К.: Оріяни, 1998. — 364 с.
23. Рих А. Хозяйственная этика / Пер. с нем. Е. М. Довгань. — М.: Посев, 1996. — 810 с.
24. Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В. Менеджмент в организациях: Сокр. пер. с англ. 15-го изд. — М.: Экономика, 1995. — 335 с.
25. Смит А. Исследование о причине богатства народов. — М.: Наука, 1993.
26. Смит А. Теория нравственных чувств. — М.: Республика, 1997. — 351 с.
27. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільського. — К.: Основи, 1998. — 854 с.
28. Тоффлер А. Футурошок. — СПб.: Лань, 1997. — 464 с.
29. Уколов В. Ф. Теория управления: Учеб. для вузов / В. Ф. Уколов, А. М. Масс, И. К. Быстряков и др. — 2-е изд., доп. — М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2004. — 656 с.
30. Цветков В. В. Державне управління: основні фактори ефективності (політико-правовий аспект). — Х.: Право, 1996. — 164 с.

*Сучасна українська парадигма державного управління повинна будуватися з урахуванням особливостей економіки й суспільства перехідного типу. Адекватна реакція механізму управління забезпечується застосуванням ситуаційного методу при вирішенні тих або інших проблем соціально-економічного розвитку.*

*Современная украинская парадигма государственного управления должна строиться с учетом особенностей экономики и общества переходного типа. Адекватная реакция механизма управления обеспечивается применением ситуационного метода при решении тех или других проблем социально-экономического развития.*

*The modern Ukrainian paradigm of the government should be created in view of features of economy and a society of transitive type. Proper response of the mechanism of management is provided with application of a situational method at the decision of these or those problems of social and economic development.*

Надійшла 19 січня 2009 р.

**В. В. СПИРИДОНОВ***Институт экономики и права, филиал Московской Академии труда и социальных отношений,  
г. Севастополь*

## **СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ УКРАИНЫ И ИСТОЧНИКИ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 12–17

*Рассматривается роль социальных программ в развитии экономики Украины. Акцентировано внимание на социальной стороне этой проблемы. На примере отрасли здравоохранения показана недостаточность бюджетного финансирования и, как результат, неэффективность функционирования этой отрасли.*

В 90-х годах XX ст. во многих независимых государствах, образовавшихся после развала Советского Союза, произошли существенные экономические и социальные изменения, общественная трансформация в целом, что в значительной мере отразилось на отношении населения к возникновению рыночной экономики, на формировании рыночной ментальности. Этот период, как в политике, так и в экономике, характеризуется как переходный.

Новые производственные отношения, сформировавшиеся в переходный период практически во всех постсоветских государствах, изменили представление о движущих силах и определили соотношение разных факторов, обозначили роль и место человека в процессе развития общества. Опыт экономически развитых стран, а еще в большей степени стран, которые осуществили экономический “рывок”, свидетельствует о решающем значении человеческого капитала, качества рабочей силы и мотивации эффективного труда. Именно человеческий капитал обеспечивает в настоящее время высокие темпы экономического роста. Страны, политика которых направлена преимущественно на обеспечение развития человеческого потенциала, достигают на изломе тысячелетий наибольших успехов.

По оценкам специалистов экспертной корпорации “Всемирный экономический форум”, уже в 1992 г. конкурентные преимущества стран с развитой экономикой лишь на 15 % зависели от традиционных показателей, таких как величина ВВП, уровень инфляции, состояние торгового ба-

ланса. В основном (85 %) темп прироста зависит от факторов, связанных с человеческим потенциалом (от мотивации труда, степени образованности, квалификации кадров и т. п.).

Необходимость быстрого экономического роста в условиях сокращения численности населения нуждается в улучшении условий и усилении стимулов формирования трудового потенциала и максимально эффективного его использования. Основными направлениями политики, направленной на достижение этой цели, является расширение границ экономической активности, создание возможностей принимать участие в экономической деятельности для максимально большей части населения, обеспечение достойных условий труда, содействие приобретению высокого уровня образования и квалификации, поддержка здоровья нации. Непосредственным рычагом такой политики является переход к модели развития, которая опирается не на низкую стоимость, а на высокое качество рабочей силы.

К сожалению, модель социально-экономического развития Украины до сих пор продолжает опираться на дешевизну сырья и рабочей силы. Вследствие этого формируется социальная структура, в корне отличная от европейской: вместо доминирования среднего класса и небольшого уровня расслоения — поляризуемое общество с большой долей бедного населения.

Следует отметить, что в 2007 г. средняя заработная плата в Украине достигла в реальном измерении приблизительно 70 % уровня заработной платы 1990 г. Однако, несмотря на существенный

рост средней номинальной заработной платы, сохраняется отставание Украины от подавляющего большинства европейских стран. Так, сравнительно с 2004 г. на 73 евро увеличилась разница со средней заработной платой в Чехии, на 61 — в Польше, на 52 евро в России.

Механическое повышение минимальной заработной платы на протяжении 2005–2007 гг., не обусловленное соответствующим ростом производительности труда, не развязало системных противоречий в оплате труда и не побудило работодателей к освещению доходов наемных работников. Об этом, в частности, свидетельствует то, что по состоянию на сентябрь 2007 г. 6,3 % наемных работников имели начисление в размере минимальной заработной платы, установленной законодательством (440 грн). Наибольшая часть наемных работников, которые имеют заработную плату ниже минимальной, наблюдается в рыболовстве — 16,9 %, в сельском хозяйстве — 15,6 %, в сфере предоставления коммунальных услуг и сфере культуры — 8 %.

**1. Формирование мотивации.** Ситуация с соответствием профессионального образования работающих и характером их труда в стране сложилась достаточно неоднозначная. Если профессионально-образовательный уровень почти половины наемных работников (49,4 %) затребован и реализуется в соответствии с местом работы и только треть наемных работников не работает по специальности, то среди работодателей — владельцев, которые используют наемный труд, и самозанятых это соответствие прослеживается в обратном направлении.

Средняя величина заработной платы (при явном противоречии в соотношении минимальной и максимальной зарплат, которое в конце 90-х годов составляло 1:12, хотя в развитых странах оно составляет 1:3 или 1:4), а точнее, низкий уровень этой зарплаты превратил ее в разновидность социальной помощи за место работы. В данной ситуации она отрицает выполнение функций зарплаты, а главное — стимулирующей функции, что, бесспорно, оказывает разрушительное влияние на отношение человека не только к работе, но и к труду в целом. Респонденты в своих ответах ярко продемонстрировали существующую огромную разницу между *номинальной и реальной* заработной платой.

В период становления СССР мотивацией надежно служила идеология, проводимая правительством и компартией. Именно это позволило государству добиться невиданных темпов раз-

вития экономики. Советский Союз по темпам прироста производства в послевоенный период (гражданской войны) и в период нэпа опередил многие развитые и развивающиеся капиталистические (как их тогда называли) страны. К 1937 г. СССР достиг впечатляющих результатов (таблица).

#### Рост физического объема валовой продукции промышленности СССР за 1928–1937 гг.

(в скобках указаны проценты к 1928 г.)

Предметы потребления	1928 г.	1932 г.	1937 г.
Чугун, млн т	3,3	6,2 (188 %)	14,5 (439 %)
Сталь, млн т	4,3	5,9 (137 %)	17,7 (412 %)
Прокат черных металлов, млн т	3,4	4,4 (129 %)	13,0 (382 %)
Уголь, млн т	35,5	64,4 (181 %)	128,0 (361 %)
Нефть, млн т	11,6	21,4 (184 %)	28,5 (246 %)
Электроэнергия, млрд кВт-ч.	5,0	13,5 (270 %)	36,2 (724 %)
Бумага, тыс. т	284,0	471,0 (166 %)	832,0 (293 %)
Цемент, млн т	1,8	3,5 (194 %)	5,5 (306 %)
Сахарный песок, тыс. т	1283,0	828,0 (65 %)	2421,0 (189 %)
Станки металлорежущие, тыс. шт.	2,0	19,7	48,5
Автомобили, тыс. шт.	0,8	23,9	200,0
Обувь кожаная, млн пар	58,0	86,9 (150 %)	183,0 (316 %)

Результатом первых пятилеток стал взлет тяжелой промышленности, благодаря чему прирост ВВП в течение 1928–1940 гг. составил 4,6 % в год [2]. Промышленное производство в период 1928–1937 гг. выросло в 2,5–3,5 раза, т. е. 10,5–16 % в год. В частности, выпуск машинного оборудования в этот период рос в среднем на 27,4 % в год. Такой колоссальный темп развития стал возможен только благодаря очень эффективной мотивации деятельности практически всего населения страны.

К 1991 г. население страны уже потеряло доверие к лозунгам и декларациям государства, что и получило свое отражение в экономических показателях (рис.1) не только Украины, но и многих постсоветских государств.

Проблема стоимости труда, заработной платы, приобрела на грани 90-х годов самое острое социально-экономическое выражение. Недовольство зарплатой и общим материальным положением, частые напрасные поиски работы с удовлетвори-

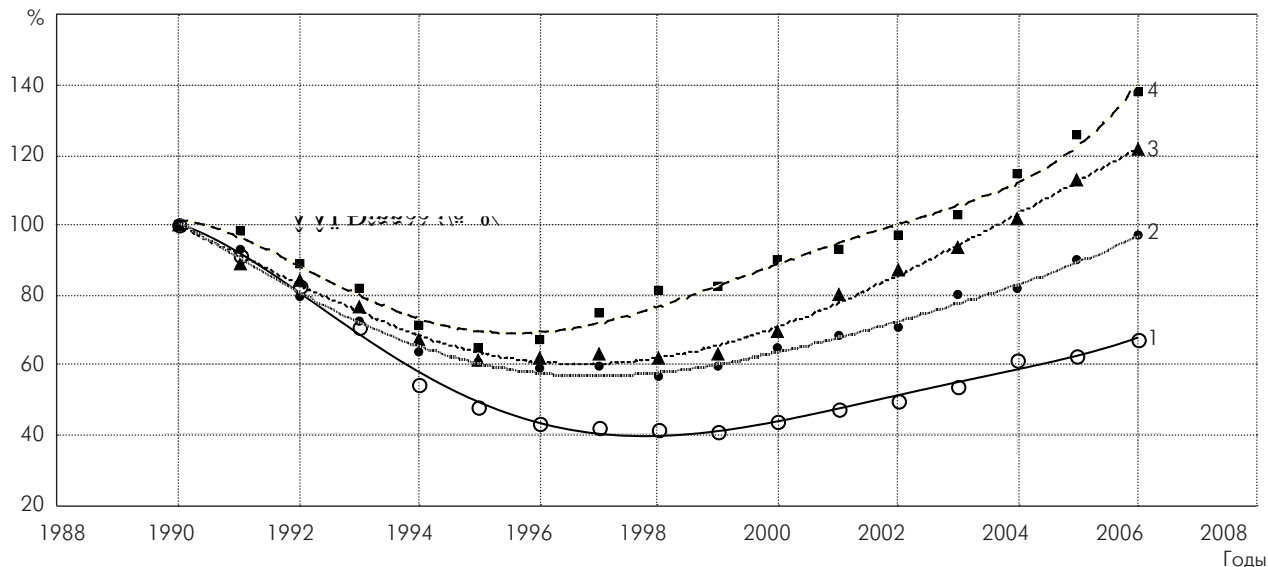


Рис. 1. Изменение ВВП "стран четверки" в период 1990–2006 гг. (в % к 1990 г.):

1 — Украина; 2 — Россия; 3 — Казахстан; 4 — Беларусь

(Источник: Статкомитет СНГ, статкомитеты стран ЕврАзЭС и Украины)

тельной платой негативно влияют не только на состояние общественного мнения относительно экономических и общественных превращений, но и вызывают общую обеспокоенность ростом цен (71,3%), угрозой безработицы (73%) и тем самым влияют на общую оценку социального состояния.

**2. Проблемы социальной адаптации населения.** Проблема социальной адаптации населения в трудовой сфере прямо касается как минимум трех заинтересованных сторон:

- государства в лице социальных и экономических институтов, в интересах которого обеспечить быстрое вхождение работников в новые социально-производственные условия;
- прослойки предпринимателей-производителей, для которых работник, осознающий свою роль в новых производственных условиях и добровольно соглашающийся с этой ролью, имеет прямую заинтересованность в результатах производственного процесса, является непременным условием становления стойкого и прибыльного дела;
- населения (семьи), которое испытывает весь груз от нынешней невключенности в те изменения, которые происходят в хозяйственной сфере (за исключением его сравнительно незначительной элитной прослойки).

Социальная адаптация населения означает, что оно постепенно приспосабливается к новым

принципам общественного строя, имеет возможность изменить стереотип своего поведения в соответствии с ними, не переходя при этом к действиям, "которые возмущают систему в ее новом состоянии".

Разные слои населения в результате социальных трансформаций формируют новые референтные группы, какие они добровольно признают такими; структура населения изменяется в сторону его ухудшения (массовое распространение попрошайничания и криминальных действий). Показателями социально адаптированной/неадаптированной части населения являются рост социальной напряженности и острой конфликтности в обществе, снижение трудовой активности.

Процесс адаптации облегчается или осложняется в зависимости от того, насколько инерционно сформированы в обществе внутрисистемные отношения, насколько быстро и более легко население может "согласиться" с разрушением и перейти к формированию новых отношений, которые отвечают новым обстоятельствам. Поэтому в системном значении показателем социальной адаптации населения является интенсивный количественный рост внутренних отношений, сокращения количества "непристроенных" элементов социально-экономической системы к какому-то приемлемому для них уровню (это "допустимый" уровень безработицы, падения жизненного уровня, масштабов политической и социальной нестабильности и др.).

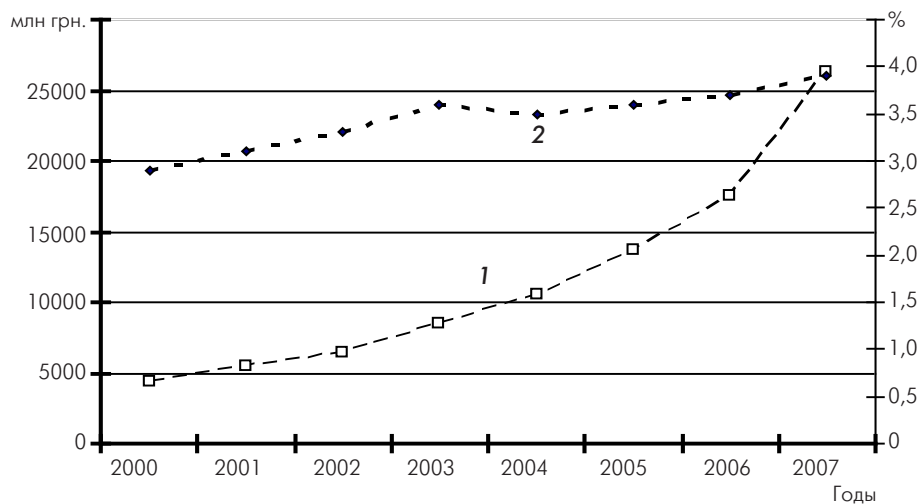


Рис. 2. Расходы сводного бюджета на охрану здоровья в 2000–2007 гг.:

1 — расход в млн грн; 2 — % от ВВП

В ценностной иерархии украинцев *интересная работа* стоит на пятом месте после здоровья, материального благосостояния, благополучия детей, семьи. О ее важности (скорее “важная, очень важная”) заявили 82 % респондентов. Почти 55 % опрошенных ответили, что им не хватает подходящей работы.

Требования работающих респондентов к работе очень высоки. Значительная часть респондентов (22 %) — это скорее “довольные” и 16 % — “совсем не довольные” своей работой. Не определились с ответом 35 % респондентов. Довольны своей работой 28 % респондентов, причем 3 % из них довольные полностью и 25 % — скорее довольные [3; 4].

В результате исследования здравоохранения — одной из наиболее важных, с социальной точки зрения, отрасли бюджетной сферы сделан вывод, что на сегодняшний день в Украине все еще применяются методы планирования, которые направлены на финансирование учреждений, а не услуг [1].

В частности, государственные и коммунальные предприятия отрасли охраны здоровья вследствие недостаточности бюджетных средств и значительной изношенности материально-технической базы практикуют предоставление платных услуг. Средства поступают в общий и специальный фонды бюджета, что составляет значительную долю всех ресурсов, которые тратятся на эту отрасль (рис. 2).

Анализ деятельности отрасли охраны здоровья, а также нормативно-правовой базы показал, что состояние бюджетного финансирования

отображает всю гамму проблем в процессе планирования расходов бюджета на социальные программы.

Большое внимание уделено вопросу о месте и роли в современном бюджетировании стратегического и среднесрочного планирования, поскольку именно эти элементы дают возможность увязать стратегические цели государственной политики с ресурсами, необходимыми для их достижения в среднесрочной перспективе.

Главными преградами в его комплексном использовании являются отсутствие научного обоснования, недостаточные методологические наработки, несовершенное правовое поле, которое создавалось параллельно с фактическим внедрением отдельных инструментов бюджетирования. Это не позволяет выстроить четкие приоритеты в бюджетном финансировании, расплывает бюджетные средства на множество программ, отсутствует системное видение конечных результатов от проводимой бюджетной политики. В Украине необходимо внедрить систему стратегического планирования, основываясь на мировом опыте ее применения в странах Западной Европы, где связующим звеном между общегосударственной стратегией развития социальной отрасли и экономики в целом являются стратегические планы деятельности главных распорядителей бюджетных средств.

Финансовое обеспечение поступательного развития общества должно основываться на следующих принципах:

- опережающее наращивание объемов расходов в социальную сферу в сравнении с госу-

дарственными расходами на развитие экономики в целом;

- увеличение доли непрямых бюджетных расходов в финансировании социальных программ и обеспечении эффективных пропорций между государственным и негосударственным финансированием;
- сбалансированность объемов бюджетных расходов на науку, образование, здравоохранение и производство на оптимальном для инновационных моделей экономики уровне (1 : 3,5 : 3,5 : 5);
- долгосрочная стабилизация государственных расходов на фундаментальные исследования, обеспечение более высокого уровня финансирования приоритетных направлений науки и социальных программ, сбалансированности затрат на фундаментальные, прикладные исследования и разработки на уровне процентных соотношений 15 : 25 : 60;
- объемы расходов на науку в государственном бюджете должны составлять 1,7 % ВВП и постепенно возрастать с тем, чтобы достичь в 2010 г. суммарных расходов на социальные и научные программы из всех источников финансирования.

При этом используется инфраструктура, созданная в основном за счет средств общего фонда бюджета. Впрочем, бюджетные учреждения имеют законодательное право предоставлять платные услуги. Учитывая значительный спрос на такие услуги со стороны населения, что является своеобразным залогом повышения их качества, можно говорить о перспективности перевода части услуг на платную основу. Подобная практика была реализована в зарубежных странах. Кроме исключительно бюджетных аспектов, важное значение получает также необходимость структурных изменений как в этой отрасли, так и в других отраслях социально-культурной сферы.

Результаты исследования позволили сделать вывод, что одним из путей улучшения качества является необходимость финансирования самих ус-

луг, а не заведений, на основе расчета их стоимости и обоснования финансирования из бюджета.

Оценка экономического благосостояния населения страны в настоящее время проводится по величине ВВП на душу населения по паритету покупательной способности.

С целью повышения темпов прироста ВВП необходима убедительная мотивация для всего работоспособного населения, численность которого в Украине в настоящий момент составляет примерно 22 млн человек. На негативном положении Украины сказалось низкое материальное вознаграждение за выполняемую работу (в среднем около 300 дол. США в месяц), что не дает возможности обеспечивать себя и семью. Другими словами, эти данные, очевидно, стоит квалифицировать как еще одно подтверждение того, что сегодня в экономической сфере доминируют “материалистические” факторы, т. е. “ценности, необходимые для выживания”.

Эффективным способом повышения мотивации является формирование у населения доверия к программам и обещаниям правительства, которое в настоящее время утеряно у большинства активного населения. Выполнение намеченных социальных программ позволит возродить доверие населения к власти и повысить его активность в подъеме экономики.



## Литература

1. Бабич Т. С. Внедрение элементов программно-целевого метода в бюджетном процессе Украины // Вестн. Академии таможенной службы Украины. — 2004. — № 4. — С. 30–35.
2. Мельянец В. А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность // Общественные науки и современность. — 2003. — № 5. — С. 84–95.
3. Нечай Т., Илларионов В. Заработная плата в период трансформации экономики // Украина: аспекты труда. — 1997. — № 8. — С. 32–41.
4. Украинское общество: от выборов к выборам (социологический мониторинг 1994, 1998, 2002). — К., 2002.

*Эффективным способом повышения мотивации является формирование у населения доверия к программам и обещаниям правительства, которое в настоящее время утрачено у большинства активного населения. Выполнение намеченных социальных программ позволит возродить доверие населения к власти и повысить его активность в подъеме экономики.*

*Ефективним способом підвищення мотивації є формування у населення довіри до програм і обіцянок уряду, яка у наш час втрачена для більшості активного населення. Виконання намічених соціальних програм дасть змогу відродити довіру населення до влади і посилити його активність у піднесенні економіки.*

*Forming at the population of trust to the programs and promises of government is the effective method of increase of motivation that is presently lost at majority of active population. Implementation laid down social programmers will allow to revive the trust of population to power and promote his activity in getting up of economy.*

**Получена 3 февраля 2009 г.**

## НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 18–22

*Рассматриваются теоретические основы мотивации, ведущей к повышению производительности труда, основанные на финансовой заинтересованности персонала. Приводится теоретическое обоснование зависимости производительности труда от нематериальных методов мотивации персонала, представлены основные направления деятельности менеджмента в этой области.*

Многочисленные научные источники и учебные пособия по менеджменту отводят значительное место разделам, касающимся мотивации и конкретно финансовой мотивации персонала. При этом рассматриваются различные многочисленные методы мотивации. В свое время Р. Оуэн и А. Смит считали деньги единственным мотивирующим фактором. По представлению этих ученых, люди — это чисто экономические существа, которые работают только ради получения средств, необходимых для приобретения пищи, одежды, жилища и т. д. [1; 5; 6]. Существует достаточно определений мотивации, которые раскрывают ее сущность с разных сторон.

Рассмотрим толкование термина “мотивация” в настоящее время:

1. Мотивация в общем понимании — это совокупность движущих сил, которые побуждают человека к выполнению определенных действий [2].
2. Мотивация с точки зрения поведения человека — это процесс сознательного выбора того или другого типа деятельности в результате комплексного влияния внешних (стимулы) и внутренних (мотивы) факторов.

С точки зрения управления мотивация:

- 1) это функция руководства, создающая у подчиненных стимулы к труду с максимальной прибылью для предприятия;
- 2) прямое и косвенное влияние на персонал с целью изменения его ориентаций и интересов, формирования соответствующего

мотивационного ядра и развития на этой основе трудового потенциала [3; 4].

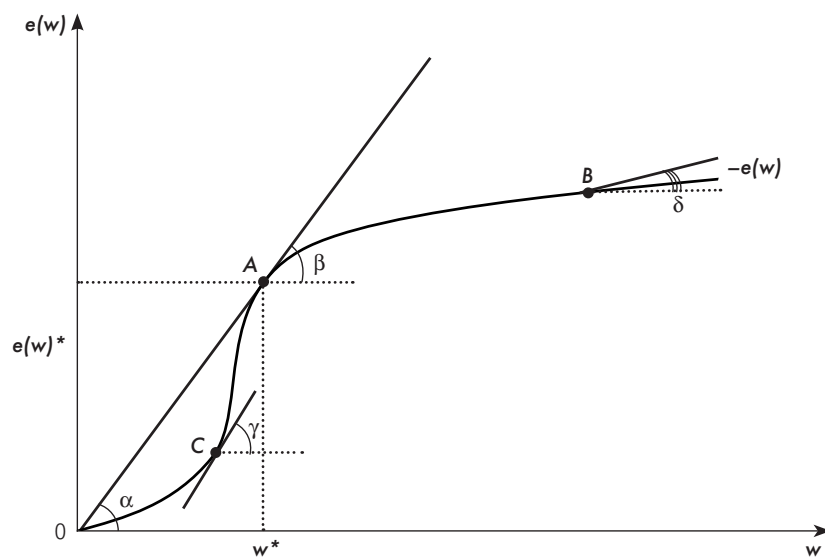
Мотивация как основная функция менеджмента связана с процессом побуждения себя и других людей к деятельности через формирование мотивов поведения для достижения личных целей и целей организации.

Содержание функций мотивации:

- 1) определение потребностей персонала и обеспечение их удовлетворения в деятельности организации;
- 2) разработка систем вознаграждения за выполненную работу;
- 3) применение разнообразных форм оплаты труда;
- 4) использование стимулов для эффективного взаимодействия работников в коллективах и на предприятии в целом.

Поскольку потребности человека постоянно изменяются, то изменяются и методы мотивации труда, значит, нельзя заранее рассчитывать, что вчерашняя успешная мотивация проявится эффективно сегодня. С развитием личности расширяются потребности человека и возможности его самовыражения. Таким образом, можно утверждать, что процесс мотивации путем удовлетворения потребностей бесконечный.

Не существует единых методов мотивации персонала, эффективных во все времена и при любых обстоятельствах. Однако любой метод, применяемый руководителем, основан на избранной фирмой стратегии управления человеческими ресурсами. Полярные стратегии (“Теория X” и “Те-



**Эффективная заработная плата на условиях Солоу**

ория Y”) были сформулированы Д. Макгрегором. У. Оучи прибавил к ним “Теорию Z”. Большинство популярных методов рациональной мотивации основано на принципах одной из этих теорий. Это значит, что выбор конкретного метода мотивации должен в первую очередь определять общую стратегию управления персоналом [13].

В свою очередь, понятие “мотивация” тесно связано с проблемой управления персоналом. Новые экономические отношения, порожденные переходным периодом, выдвигают и новые требования к персоналу. Это не только отбор персонала по уровню квалификации и образования, периодические тренинги и умелая расстановка кадров, но и формирование нового сознания, менталитета, а следовательно, возникновения новых методов мотивации.

Незаметный для неопытного глаза процесс потери интереса работника к труду, его пассивность приносит такие ощутимые отрицательные результаты, как текучесть кадров. Руководитель вдруг обнаруживает, что ему приходится вникать во все детали любого дела, выполняемого подчиненным, который, в свою очередь, работает без малейшей инициативы. Эффективность организации падает.

В действительности основным мотивирующим фактором работников является желание иметь гарантированную стабильную и достаточно высокую заработную плату. При этом ни интенсификация, ни экстенсификация труда в расчет не берутся, преобладает желание иметь работу с большим, но гарантированным заработком или

работу, которая пользуется у окружения уважением.

Таким образом, и потребности, и мотивации большинства работников требуют дальнейшего изучения и систематизации.

Безусловно, мотивационный механизм оплаты труда играет большую роль, но при этом установлено, что постоянное повышение уровня оплаты труда не способствует ни поддержанию трудовой активности на должном уровне, ни росту производительности труда. Применение этого метода может быть полезным в случае краткосрочного повышения оплаты для увеличения производительности труда. В конечном итоге происходит привыкание к этому виду мотивации. Стимулирование работников лишь денежными методами не может привести к долгосрочному повышению производительности труда.

Вторая сложность связана с тем, что работник, как бы его не стимулировали повышением заработной платы, имеет определенный потенциал производительности, и если повышение производительности труда не находится в разумных пределах, то постепенно производительность снижается, несмотря на рост заработной платы. Подобное явление хорошо описывается теорией эффективной заработной платы в учебных пособиях [10].

Если по горизонтали отложить величину заработной платы  $w$ , а по вертикали — величину усилий работника (она может быть измерена, например, в процентах), то график функции усилия  $e(w)$  будет иметь форму кривой, причем усилие

растет с повышением зарплаты сначала растущими, а затем уже ниспадающими темпами (рисунк).

В точке  $A$  наступает “перелом”: в ответ на последующий рост зарплаты работник наращивает усилие все медленнее. Оказывается, что именно в точке  $A$  выполняется условие Солоу — прямая, которая выходит с начала координат, является касательной к графику функции  $e = e(w)$ , при этом величина зарплаты  $w^*$ , удовлетворяющая это условие, называется эффективной заработной платой.

При таком уровне  $w$  эластичность усилий относительно зарплаты равняется единице — это значит, что увеличение зарплаты на 1 % дает наемателю наращивание выпуска продукции на 1 %.

Из графика видно, что двигаться дальше точки  $A$ , наращивая заработную плату выше уровня  $w^*$ , невыгодно, и это условие сохраняется до той поры, пока эластичность выпуска продукции будет равняться единице. В случае, когда эффективная заработная плата уменьшается ниже равновесного уровня, необходимо стимулировать повышение производительности труда для достижения равновесия иными методами [9].

Следовательно, необходимо знать ответы на такие вопросы: что такое мотивация? Как заставить персонал работать более продуктивно? Какие методы мотивации существуют и используются в современной практике?

Чтобы исключить потерю потенциальной прибыли, менеджер должен добиться максимальной отдачи от своих подчиненных. Для эффективного управления таким ресурсом, как люди, менеджеру необходимо установить определенные параметры работы для каждого подчиненного, изменяя те параметры, которые могут влиять на психологическое состояние исполнителей, тем самым мотивируя или демотивируя их. Грамотно спроектированная работа должна создавать внутреннюю мотивацию, ощущение личного вклада в выпускаемую продукцию. Человек — существо социальное, а значит, чувство причастности способно вызвать в нем глубокое психологическое удовлетворение, оно позволяет ему осознать себя как личность. Поэтому в последнее время многие менеджеры освоили методы мотивации и успешно применяют нематериальные методы мотивации.

**1. Улучшение условий труда.** Это одна из острейших проблем всех времен. Условия труда являются не только потребностью, но и мотивом,

который принуждает человека работать с определенной отдачей и становится одновременно фактором и следствием определенного увеличения производительности труда и его эффективности. Условия труда — одна из важнейших потребностей человека. Работу в нормальных условиях работник воспринимает прежде всего как заботу работодателя о его труде. На многих фирмах и предприятиях в настоящее время созданы благоприятные условия труда для работников, что свидетельствует о новом уровне социальной зрелости нашего общества.

**2. Повышение уровня трудовой культуры работников.** Долгое время, работая в неудовлетворительных санитарно-гигиенических условиях, человек не умел, да и не знал, как правильно организовать свое рабочее место. Для правильного воспитания трудовой морали следует придерживаться важнейших принципов труда:

- избавиться от ненужных вещей на рабочем месте;
- правильно хранить нужные вещи;
- постоянно поддерживать чистоту и порядок на рабочем месте;
- рабочее место должно находиться в постоянной готовности к работе;
- соблюдать дисциплину труда.

**3. Применение гибких графиков работы.** В государственных учреждениях графства Оксфордшир (Великобритания) в начале 90-х годов в виде эксперимента была введена новая форма организации труда — сотрудники получили возможность работать как на рабочем месте, так и дома, в зависимости от конкретных обязанностей сотрудников и договоренности между ним и его руководителем. В некоторых случаях количество часов, которые работник должен проводить в учреждении, обсуждается предварительно. Например, может быть оговорено конкретно время сбора всех сотрудников компании для обмена информацией, получения новых знаний. Такой режим рекомендуется в первую очередь руководителям.

Такие условия труда были успешно применены автором в его практической деятельности. Гибкий график дает ряд неоспоримых преимуществ как работникам, так и работодателям. Работник может свободно посетить врача, государственное учреждение по своему усмотрению без unnecessary объяснения причин своего прихода или ухода с работы. Главное — прийти на работу в общее для всех время и отработать положенные 42 часа в неделю. Если же появляется необходи-

мость что-то срочно сделать в неурочное время, то сотрудники всегда готовы выполнить любую работу, зная, что часы их переработки зачтутся в отчете за неделю.

**4. Работа в домашних условиях.** Работа, которая исполняется только дома, за компьютером или иная работа, имеет название “телеработа”. Ее основной недостаток — изоляция, однако для некоторых категорий работников, особенно для имеющих семью, такая форма организации труда является наиболее благоприятной. Конечно, работник должен получать определенный объем работы и отчитываться за ее выполнение. В практике автора домашняя работа применялась для сервисного инженера. Задача сервисного инженера — через определенное время после получения вызова на ремонт прибыть на объект и приступить к работе. При этом нет необходимости всем инженерам находиться на рабочем месте. Они находятся дома, дежурят лишь несколько человек. При получении сообщения о ремонте инженер сразу направляется на объект. В результате экономятся арендованные площади, а в трудовом коллективе формируется благоприятный климат.

**5. Совершенствование организации труда.** Это понятие включает в себя все сказанное выше и расширение непосредственно функций работников. Постановка более широких задач допускает, что правильно поставленная цель через формирование ориентации на ее достижение служит мотивирующим средством для работника.

В наше время действующие системы оплаты труда не всегда отвечают рыночным отношениям, а иногда даже противоречат им, поскольку здесь размер оплаты труда не зависит от результатов хозяйственной деятельности предприятия, от спроса потребителя на выработанную продукцию, себестоимости продукции или предоставляемых услуг.

**6. Правильная организация труда.** Приведем пример использования электронной почты. Генеральный директор большой коммерческой фирмы не заставляет своих работников стоять в очереди к нему на прием по различным вопросам, он предлагает изложить содержание вопроса в электронном сообщении и направить на его адрес. Такое решение вопроса взаимоотношений членов коллектива с руководством позволяет резко увеличить производительность офисного персонала, сократив время на производственные потери, и улучшить исполнительскую дисциплину. Принятие закона Украины об электронных подписях позволяет согласовывать и утверждать

финансовые и иные договора и соглашения не выходя из офиса. Многие фирмы даже рекомендуют своим сотрудникам не ходить с решением производственного вопроса по предприятию, а с помощью ICQ изложить его и получить ответ. Ученые доказали, что “аська” не только не отвлекает работников от выполнения своих обязанностей, но и увеличивает производительность их труда. Ученые из университета Огайо опросили 912 человек, работающих в офисе за компьютером не меньше 30 часов в неделю. Как оказалось, ключ к воздействию ICQ лежит в том, как именно люди используют эту технологию. В частности, с помощью “аськи” многие проверяют, находится ли на рабочем месте тот или иной сотрудник, занят ли он работой. Часто интернет-пейджеры выручают, когда нужно получить быстрый ответ на короткий вопрос. Это позволяет обойтись без долгих бесед лицом к лицу, для которых нужна соответствующая обстановка. Один из авторов исследований Келли Гаррет считает, что ICQ практически всем заменяет не только телефон, но и электронную почту. Кроме того, использование интернет-пейджера значительно сокращает время обычных разговоров с коллегами, которые гораздо сильнее отрывают от работы [15].

**7. Методы стимулирования труда.** Все работники любого уровня иерархии нуждаются в позитивной оценке труда. Замечено, что простое одобрение труда работника может способствовать увеличению производительности его работы. Можно расширить сферу этого метода, например, вручать традиционные ранее, но забытые в наше время грамоты. Это позволяет работнику в дальнейшей его трудовой деятельности апеллировать к этому документу, возможно, на другом месте работы он повесит его в рамке на стенку у своего рабочего места. Ведь подтвердить полученную когда-то премию в конверте при устройстве на новую работу сложно, а грамота говорит сама за себя. Возможны и другие методы нематериального поощрения, например бейджик на груди встречающего вас в офисе менеджера — “Лучший менеджер месяца, квартала, года и пр.”. Такой подход существенно стимулирует обладателя данного вознаграждения на дальнейшую плодотворную деятельность.

**8. Эмоциональная разрядка персонала.** В Японии дальновидные менеджеры устанавливали в фойе чучела руководителей, чтобы каждый желающий сотрудник фирмы мог высказать свое неудовольствие решениями вышестоящего руководства с помощью бамбуковой палки.

Английские ученые, в частности профессор менеджмента в университете Норвич (Северная Англия) Йехуда Барук, провели исследования по влиянию ругательств на производительность работы персонала. Было установлено, что тот начальник, который запрещает ругаться подчиненным, прерывает главную связь между сотрудниками, а это может негативно сказаться на мотивации труда. Эксперты считают, что такое применение ругательств возможно, но они не должны быть оскорбительными. Ругательства могут снимать стресс, помогать преодолевать утомление, а также способствовать принятию эффективных решений в кризисных или конфликтных ситуациях. В то же время ученые считают недопустимым применение ругательств в присутствии высшего руководства и клиентов, поскольку это может существенно повредить бизнесу. В иных ситуациях ругательства лишь помогут укрепить солидарность среди сотрудников. При этом заметим, что в европейских странах применяемое ругательство — это не грубые высказывания, а вполне допустимые в обществе выражения, даже в присутствии женского пола.

Управление мотивацией персонала — важное задание современных менеджеров, от успешного решения которого зависит эффективность деятельности организаций (в том числе подразделений), которые они возглавляют.



## Литература

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 358 с.
2. Байгот С. А., Ефимчик Е. Е. Основы менеджмента. — Минск: САЖИ, 1997. — 362 с.
3. Березин И. С. Маркетинг сегодня. — М.: Менеджер, 2004. — 128 с.
4. Вводный курс по экономической теории: Учебник для лицеев / Под общ. ред. Г. П. Журавлиной. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 456 с.
5. Веснин В. Р. Основы менеджмента. — М.: Триада, ЛТД, 1997. — 412 с.
6. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. — М.: Гардарики, 1998. — 528 с.
7. Герчикова И. Н. Менеджмент. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. — 480 с.
8. Глухов В. В. Основы менеджмента. — СПб.: Спец. лит., 1995. — 109 с.
9. Калина А. В., Калініна С. П. Менеджмент продуктивності. — К: МАУП, 2005. — 232 с.
10. Колосницина М. Г. Экономика труда. — М.: Академкнига, 2003.
11. Комаров М. А. Менеджмент. — М.: ЮНИТИ, 1998. — 320 с.
12. Максимцев М. М., Игнатъева А. В. Менеджмент. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 342 с.
13. Мескон М. Х., Альберт Н., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Дело, 1992. — 373 с.
14. Фалмер Р. М. Энциклопедия современного управления: В 3 т. — М., 1992.
15. [www.osp.ru](http://www.osp.ru)

*Проведен анализ нефинансовой мотивации персонала и дается ее обоснование. Приведены практические методы нефинансовой мотивации, рассмотрено их влияние на производительность труда персонала.*

*Проведений аналіз нефінансової мотивації персоналу і дається її обґрунтування. Наведено практичні методи нефінансової мотивації, розглянутий їх вплив на продуктивність праці персоналу.*

*The analysis of unfinancial of personnel is conducted and its ground is given. Practical methods over of unfinncial motivation are brought and their influence is examined on the labour of personnel productivity.*

Получена 19 января 2009 г.

**Н. Н. ЮСЕФ**

**ГАРАХАНЛУ ФАРНАЗ**

*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

## **ДВОСТОРОННЄ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З ІСЛАМСЬКОЮ РЕСПУБЛІКОЮ ІРАН У СТРАТЕГІЧНО ВАЖЛИВИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 23–25

*Ісламська Республіка Іран має другі за обсягом світові запаси газу, отже, дослідження перспектив поглиблення двостороннього співробітництва набувають все більшої актуальності для України.*

Україна зацікавлена у збільшенні імпорту з Ірану, передусім поставок енергоносіїв. Більше того, для України одним з найвигідніших варіантів збільшення двостороннього товарообігу є розрахунок іранською нафтою за українські товари [5]. Ісламська Республіка Іран є одним з найбільших економічних партнерів України у регіоні Близького Сходу, країною, у співробітництві з якою наша держава має значний економічний інтерес. Іран є перспективним ринком реалізації української продукції, крім того, актуальність співпраці підвищилась в останні роки, коли певні проблеми із закупівлею російського газу викликали необхідність диверсифікації джерел енергопостачання [4].

Останні роки довели необхідність пошуку альтернативних джерел енергопостачання для України. Практика засвідчила, що у сучасному світі енергетичний фактор може бути суттєвим важелем впливу не лише на економічний, а й на політичний суверенітет будь-якої країни. Іран посідає друге після Росії місце у світі за розмірами газових родовищ і є потенційним кандидатом на роль постачальника енергоносіїв, тим більше, що іранське керівництво неодноразово висловлювало таку зацікавленість. Втім, незважаючи на економічну привабливість українсько-іранського співробітництва, воно навряд чи виправдає очікування в умовах загострення кризи навколо ядерної програми Ірану [2].

Дипломатичні зв'язки між Україною та Ісламською Республікою Іран було встановлено ще 25

грудня 1991 р., перше десятиліття відносин відзначилося достатньо статичним розвитком. Винятком, мабуть, стало створення Міжурядової українсько-іранської спільної комісії з економічного та торговельного співробітництва (МСК) у 1996 р. та підписання контракту щодо спільного виробництва пасажирських літаків АН-140 у 1997 р. [4].

На сьогодні договірно-правова база українсько-іранських відносин у цілому забезпечує юридичне підґрунтя для розвитку співробітництва між Україною та Ісламською Республікою Іран у політичній, торгово-економічній та гуманітарних сферах. Між Україною та Іраном укладено 39 документів, 23 з яких уже набули чинності. У правовій сфері врегулювання українсько-іранських правовідносин дасть можливість встановити міжвідомче співробітництво між органами юстиції України та Ісламської Республіки Іран. Зокрема, сторони зацікавлені у співробітництві щодо обміну спеціалістами, підготовки та перепідготовки кадрів [6].

Сучасне співробітництво між Україною та Ісламською Республікою Іран базується на низці угод, яких було досягнуто вже в новому тисячолітті. До них належать Договір про основи взаємовідносин та принципи співробітництва між Україною та Ісламською Республікою Іран, Меморандум між Урядом України та Урядом Ісламської Республіки Іран про торговельно-економічне співробітництво на 2003–2007 рр. та Програма реалізації напрямків торговельно-економічного

співробітництва між Урядом України та Урядом Ісламської Республіки Іран на 2003–2007 рр. (підписані під час офіційного візиту Президента Ісламської Республіки Іран С. М. Хатамі в Україну у жовтні 2002 р.).

Сьогодні Україна і Іран співпрацюють у 20 проектах. Це партнерство у галузі виробництва пасажирських літаків для місцевих авіаліній АН-140 (Іран-140) за українською ліцензією. Іран випускає 30 % вузлів, інші 70 % надходять в готовому вигляді з України. Контракт підписаний у 1997 р., складання першого АН-140 завершилось у жовтні 2000 р., а у лютому 2001 р. почалися його випробування. Можливим є застосування літака у військово-транспортній авіації. Модифікація Іран-140МП призначається для морського патрулювання, Іран-140Т є тактичним транспортним варіантом.

Також розвивається співпраця у галузі виробництва авіаційних двигунів компанією “Мотор-Січ” і Компанією авіаційної промисловості Ірану; існує угода між Ісфаханським металургійним комбінатом, об’єднанням “Гаєм-ор-Реза” і компанією “Азовімпекс” про поставки коксівного устаткування до Ірану; продовжується співпраця у галузі виготовлення і ремонту в Ірані газових компресорів, нафтової і газової промисловості, нафтохімії. З 2001 по 2006 р. товарообіг між двома країнами збільшився майже втричі (зі 165 до майже 595 млн дол. США) [4].

На тлі конфронтації України із західними країнами політичні, і передусім економічні, відносини з Іраном виглядають досить оптимістично. Наявність спільних інтересів і відсутність суперечностей сприяють зближенню двох країн. Втім, на шляху до іранських ринків Україні доведеться зіштовхнутися не стільки із Сполученими Штатами, скільки з Євросоюзом.

Проте на тлі відносин з Європою і США, що стали більш ніж прохолодними, Україні гостро необхідні нові ринки збуту продукції. Як відзначають експерти з економічних питань Міжнародного інституту порівняльного аналізу, “базові промислові галузі України — металургія, текстильна, хімічна промисловість — останнім часом почали втрачати свої ринки збуту у США і в Росії. Виходячи з цього з’явилася необхідність пошуку нових ринків. Такими можуть бути країни арабського світу”.

Таким чином, погляди української влади і підприємницьких кіл закономірно звернулися на Близький Схід, зокрема на Іран. Широко відомо, що саме в іранському місті Ісфахан було розпо-

чате ліцензійне виробництво українських літаків АН-140, а у травні поточного року Україна задекларувала намір створити з іранцями спільне підприємство зі збирання потужних газових турбін. Україна та Іран не мають будь-яких розбіжностей, здатних серйозно затьмарити двосторонні політичні чи економічні відносини [3].

Перспективним для нашої держави вважається співробітництво з Іраном у галузі енергетики, зокрема, залучення України до міжнародного газового проекту, який передбачає транспортування іранського, азербайджанського і туркменського газу до Європи. Велику зацікавленість у цьому проекті мають обидві сторони, однак можливості його втілення у життя загрожує як існування конкурентних міжнародних проектів, так і непростота міжнародна ситуація, що склалася навколо іранської ядерної програми.

У зв’язку з цим відзначимо, що перспективи майбутньої співпраці України з Іраном суттєво ускладнюються кризою, що склалася навколо ядерної програми Тегерану. З 2003 р. Тегеран обрав курс на створення власного ядерного паливного циклу, що відкриває шлях до створення ядерної зброї. Згідно з коментарями іранського керівництва, держава має на меті створення виключно мирної атомної енергетики [4].

Єдиним проблемним моментом був зрив постачання українських турбін на Бушерську АЕС, у чому, як відомо, вагому роль зіграли США. Так званий “Бушерський контракт” передбачав участь харківського “Турбоатому” в ірано-російському договорі на постачання до Ірану устаткування для атомної електростанції у цьому місті. Проте у 1998 р. Україна відмовилася від участі у цьому проекті в обмін на ініціативу США з поглиблення українсько-американської співпраці, у тому числі у сфері високих технологій.

Але США не виконали своїх обіцянок перед Україною. У результаті “Бушерський контракт” виконується сьогодні російськими виробниками, які змогли, на відміну від вітчизняних, відстояти пріоритетність своїх інтересів.

Окремий інтерес становить регіональна співпраця з Іраном. Серед українських експортерів на іранському ринку вагому роль відіграють підприємства, що контролюються донецькою фінансово-промисловою групою. Інтерес дончан до південної держави достатньо обґрунтований. Іран посідає друге місце у світі за запасами природного газу, відстаючи тільки від Росії, а також є одним з найбільших власників запасів нафти. Водночас асортимент продукції, що пропонує Індустріаль-

ний союз Донбасу, а це труби та устаткування для нафтогазової галузі, може задовольнити потреби іранського паливно-енергетичного комплексу [7].

Поглиблення двостороннього економічного співробітництва України з Іраном до рівня стратегічної залежності, яким є енергопостачання, пов'язане з низкою ризиків для нашої держави. Незважаючи на певні політичні та економічні дивіденди, які Україна може отримати від залучення Ірану до головних імпортерів газу й нафти, негативні наслідки такого співробітництва можуть переважити очікувану користь.

Більший інтерес становить залучення України до широких енергетичних проектів європейського масштабу, гарантом здійснення яких будуть впливові європейські країни — стратегічні партнери США. При цьому необачним було б припинення розвитку вже існуючого потенціалу співробітництва між Україною та Іраном.



## Література

1. Забезпечення енергетичної безпеки України / Рада національної безпеки та оборони України, Нац. Інститут проблем міжнародної безпеки. — К.: НІПМБ, 2003. — 264 с.
2. Зовнішня політика України в умовах глобалізації. Анотована історична хроніка міжнародних відносин (1991–2003) / Відп. ред. С. Віднянський. — К.: Генеза, 2004. — 616 с.
3. Скороход Ю. С. Україна і арабські країни: здобутки і проблеми співробітництва // Наук. вісн. Дипломатичної Академії України. — Спецвип.: Зовнішня політика та дипломатія: витоки, традиції, новації. — К., 2003. — С. 312–317.
4. Україно-іранські відносини в контексті конфронтації Ірану із США та Ізраїлем. — <http://www.niss.od.ua/p/147.doc>
5. Украина-иранские торгово-экономические отношения развиваются. — <http://elvisi.com/node/8032>
6. Україна та Іран встановили міждержавні стосунки. — <http://www.minjust.gov.ua/0/news/2698>
7. Україна шукає нові ринки в Ірані. — <http://www.pravda.com.ua/news/2002/10/16/25495.htm>

*Іран для України є одним із перспективних економічних партнерів в регіоні Близького та Середнього Сходу. Основна увага у відносинах між двома країнами приділяється розширенню сфер та обсягів торговельного обміну, встановленню та зміцненню прямих контактів між господарюючими структурами двох країн з метою забезпечення вітчизняних товаровиробників довгостроковими замовленнями, передусім у сферах літако- та двигунобудування, машинобудування, виробництва нафтогазового обладнання, залізничних вагонів, енергетичного устаткування, обладнання для гірничовидобувної галузі.*

*Иран для Украины является одним из перспективных экономических партнеров в регионе Ближнего и Среднего Востока. Основное внимание в отношениях между двумя странами уделяется расширению сфер и объемов торгового обмена, установлению и укреплению прямых контактов между хозяйственными структурами двух стран с целью обеспечения отечественных товаропроизводителей долгосрочными заказами, прежде всего в сферах авиа- и двигателестроения, машиностроения, производства нефтегазового оборудования, железнодорожных вагонов, энергетического оборудования, оборудования для горнодобывающей отрасли.*

*Iran to Ukraine is one of the most promising economic partners in the Middle East. The focus of the relationship between the two countries is given to the expansion of areas and volumes of trade, the establishment and strengthening of direct contacts between economic entities of both countries to ensure domestic producers long-term contracts, primarily in the areas of aircraft and engine, engineering, production of oil and gas equipment, rail cars, power equipment, equipment for the mining industry.*

Надійшла 19 січня 2009 р.

## **РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 26–33

*Зазначено шляхи й механізми реструктуризації та застосування інвестиційного потенціалу для забезпечення провідних позицій в економіці.*

Забезпечення лідерства у глобальній конкуренції на сучасному етапі можливе тільки на базі розвитку економіки знань, що є основою інвестиційного потенціалу, формування якого має стати головним змістом сучасної макроекономічної політики держави. Глобалізація економіки супроводжується значним загостренням конкурентної боротьби в усіх галузях господарювання. Наприклад, за оцінками експертів, у США 1 дол., вкладений у розвиток науково-дослідних і конструкторських робіт (НДІКР), забезпечує 9 дол. зростання ВВП [4, 73]. Досягнення конкурентних переваг на основі формування інноваційної структури інвестиційного потенціалу, здатного динамічно перегруповувати ресурси для досягнення національних цілей (національна безпека, охорона здоров'я, захист навколишнього середовища), є запорукою постійного підвищення якості життя громадян. В умовах глобалізації в конкурентній боротьбі виграє не той суб'єкт, який швидше та якісніше виробляє нові знання і технології, а передусім той, який швидше їх може перетворити на конкретний продукт і вийти з ним на світовий ринок [4, 75].

Проте й цей підхід упродовж останніх десятиліть уже трансформувався внаслідок конкурентної боротьби на ринку високих технологій. Наприклад, у Польщі трансформація здійснилася вже на етапі навчання. У 1989 р. Комітет експертів із справ народної освіти опублікував рапорт під назвою "Освіта як народний пріоритет", в якому наголошується, що освіта не може слугувати "виключно навчанню кадрів", а повинна пристосувати Польщу та поляків до входження у XXI ст. Це означає, що освіта має навчати людей не тільки

користуватися здобутками цивілізацій, а й творчо підходити до процесу її подальшого розвитку. Потрібна освіта, завдяки якій люди навчаються керувати процесами розвитку цивілізацій. Реформа освіти, яка проводилась у Польщі у 2000 р., є не тільки реакцією на актуальні проблеми, а й передусім відповіддю на виклики XXI ст. На сьогодні основною місією освіти має стати відродження інтелектуальних, емоційних і культурних якостей людини. Формування особистості як основної цінності в процесі перманентного навчання має тривати впродовж усього життя людини [7, 7–31].

Основний вектор державного впливу на сучасному етапі спрямовується на оптимізацію структурних складових, що формують інвестиційний потенціал. Загострення конкурентної боротьби в умовах глобалізації зумовлює потребу не тільки у збільшенні кількості інвестиційних ресурсів, а й в удосконаленні механізму державного управління, який спрямовується на підвищення ефективності застосування ресурсів, які вже сьогодні використовуються. Одним із інструментів державного впливу є реструктуризація інвестиційних ресурсів відповідно до характеру соціально-економічних проблем, що виникають. У високорозвинених країнах держава у цьому процесі відіграє вирішальну роль, оскільки становлення економіки знань потребує тривалого часу, включення у цей процес усього суспільства та залучення великих обсягів різноманітних інвестиційних ресурсів, що ринковим механізмам саморегулювання не під силу.

Дослідження проблем реструктуризації інвестиційного потенціалу буде базуватися на аналізі

науково-технологічних процесів у країнах з різним рівнем розвитку. Як відомо, лідером конкурентної боротьби у формуванні економіки знань є США, тому, звичайно, слід докладно вивчати їх досвід та досвід інших країн у розвитку НТП. Крім того, особливої уваги потребує вивчення процесів трансформації, що проходять у Росії як держави, економіка якої справляє значний вплив на ефективність формування нового господарського механізму в Україні.

Посилення державного впливу в США здійснюється на основі розроблення державної політики розвитку науково-технічного прогресу, яка спрямована на зміцнення зв'язків між національними цілями та фундаментальними науками, на розвиток ефективного партнерства між державою, промисловістю та академічними колами, підготовку вчених та інженерів найвищого класу. Цей розвиток відбувається на тлі підвищення рівня науково-технічних знань населення всієї країни.

У дослідженнях особливостей удосконалення механізмів державного впливу на інноваційну конкурентоспроможність зазначається, що Сполучені Штати вступають у третє тисячоліття на вершині своєї могутності, яка характеризується [4, 73]:

- стабільністю американської політичної системи;
- ефективним механізмом економічного зростання і науково-технічного прогресу та розвинутою системою соціального забезпечення;
- збалансованою воєнною могутністю;
- панівним становищем у системі міжнародних інститутів.

Стратегічні напрями вдосконалення механізму державного впливу на реструктуризацію інвестиційного потенціалу в концентрованому вигляді представлені у радикальній перебудові передусім науково-технічної політики США. Як зазначалося, вирішальне значення у формуванні інвестиційного потенціалу має оптимізація відносин між суб'єктами ринку. У цьому контексті державна політика США спрямована на розширення межі технологічної доктрини "розподілу відповідальності" між державою і ринком в НТП. Починаючи із середини 90-х років минулого століття, держава нарівні з приватним капіталом зобов'язана фінансувати утворення новітньої цивільної технології, що має відповідати світовим стандартам і бути конкурентоспроможною на внутрішньому і зовнішньому ринках [4, 73]. Отже, у нових умовах

радикальної реструктуризації зазнають джерела фінансування інновацій на основі рівноправного включення всіх суб'єктів у забезпечення нових технологій грошовими ресурсами, що створює фінансові гарантії інноваційного розвитку на тривалий період.

Удосконалення механізму державного управління, з одного боку, спрямовується на стимулювання науково-технічної діяльності суб'єктів на основі державної підтримки перспективних цивільних технологій майбутнього, з іншого — держава сама бере участь у розвитку НТП. Фінансування впровадження високих технологій на тривалу історичну перспективу держава розподіляє порівну між собою і суб'єктами ринку. Науково-технічна політика США виходить з того, що держава має доповнювати ринок, оскільки ринок краще функціонує в інституціональному середовищі. Усвідомлюючи неможливість повної заміни ринком державної підтримки НТП, держава розробляє підходи до забезпечення суспільного консенсусу у визначенні практичних принципів розподілу державних коштів на проведення досліджень і розробок у пріоритетних для національної економіки напрямках [4, 73–74].

Державний вплив на реструктуризацію інвестиційного потенціалу у США здійснюється в таких інноваційних напрямках [4, 75–83]:

- довгострокове стимулювання федеральним урядом цивільних НДІКР у передових галузях науки і технологій: 1) удосконалюється мета інвестування: федеральні інвестиції мають бути спрямовані на розв'язання серйозних економічних і соціальних проблем; 2) трансформуються механізми проведення наукових досліджень, що зберігають конкурентоспроможність держави в критичних технологіях: вона має стимулювати наукові дослідження критичних технологій, які приватному сектору не під силу. Держава, промисловість та академічні інститути визначають критичні технології разом;
- утворення сприятливого підприємницького клімату для здійснення НДІКР (підприємницьке середовище забезпечує конкурентні переваги країни в передових технологіях у умовах посилення глобальної конкуренції. За оцінками американських економістів, понад 70 % економічного зростання країни визначається підприємницькою активністю);
- активізація проведення досліджень на основі партнерства (участь держави у реалізації но-

вих форм інноваційного процесу; покращання доступу промисловості та університетів до результатів НДІКР), що фінансуються з державного бюджету;

- подальше надання підтримки федеральним урядом університетам і вдосконалення шкільної й вузівської освіти (у 1993 р. уряд забезпечував 55,5 % всього фінансування НДІКР, тоді як у 1980 р. — 67 %, 1970 р. — 70 %). У 1999 р. поточні федеральні витрати на НДІКР становили 85 млрд дол., або близько 1 % ВВП США.

Ефективними інструментами, які використовуються в механізмах державного впливу на інноваційний розвиток, є науково-технологічне прогнозування, визначення критичних технологій та забезпечення прозорості витрат бюджету. Особливістю використання цих інструментів є передусім те, що вони застосовуються з урахуванням реальних умов проведення наукових досліджень у тих чи інших галузях або регіонах. Для різних галузей та регіонів розробляються своя політика та регулюючі інструменти, вони мають свою специфіку, яка свідчить про мілітарний характер державного впливу на науково-технологічну діяльність.

Одним з важливих механізмів державного впливу на розвиток НТП є організація державних замовлень. У США виконання державного замовлення на створення нової техніки і технології, розробка і реалізація цивільних і військових програм НДІКР розглядається федеральним законодавством як одна з найважливіших економічних функцій держави. У цьому правовому полі держава надає приватним компаніям, безприбутковим корпораціям широкі пільги: безкоштовне використання промислового обладнання і наукових лабораторій держави; пільги на купівлю сировини, матеріалів із державних фондів; авансові платежі на замовлення; особливу податкову знижку на прибуток корпорацій; дострокову амортизацію основних фондів; безкоштовну оренду державної земельної власності та інші пільги. Всі ці витрати списуються на державне замовлення, що виконується певною фірмою чи університетом як “допустимі за законом” чи “узгоджені за контрактом” [10].

Механізм державного впливу на сферу інноваційного підприємництва вдосконалюється на всіх рівнях. Так, Національна асоціація губернаторів США створює відповідні умови та забезпечує інноваційне підприємництво такими ресурсами [4, 82]:

- утворює інтелектуальний капітал в університетах штатів;
- формує промислові кластери;
- забезпечує доступ до фінансових інвестиційних засобів;
- надає технічну допомогу;
- вдосконалює регулювання обігу цінних паперів;
- спрощує процедури реєстрації та ліцензування;
- реформує схеми регулювання підприємництва;
- створює досить сприятливе податкове середовище;
- удосконалює систему навчання підприємців;
- забезпечує підприємців необхідною інформацією;
- формує громадську думку для визнання заслуг підприємців;
- удосконалюється система органів федерального управління НТП.

Підвищенням промислової конкурентоспроможності США відає Управління з технологічної політики (УТП) Міністерства торгівлі США, яке створене для організації суспільного обговорення ключових питань та розроблення пропозицій з поліпшення підприємницького клімату в інноваційній сфері. Наприклад, Програма інноваційного партнерства США спрямована на мобілізацію всіх ресурсів промисловості США, академічної общини, федеральних, штатних і місцевих органів влади, узгодження програм інноваційного розвитку. Крім того, УТП здійснює моніторинг наукової й технологічної політики зарубіжних держав з метою позиціонування промисловості США на світовому науково-технічному ринку [4, 83].

Однак, як свідчить аналіз, вплив держави на зростання інвестиційного потенціалу в США не виходить за межі економічного, інноваційного, технічного, технологічного, організаційного, управлінського детермінізму, оскільки він спрямований тільки на забезпечення конкурентоспроможності промисловості США на світовому науково-технологічному ринку, тобто задіяні вже відомі джерела збільшення інвестиційного потенціалу, а джерела, які були залучені протестантською етикою у XIX ст. до розв’язання цивілізаційних проблем ринкової системи, залишилися поза увагою державних органів. Це стосується і власне людського капіталу, який не вичерпується поняттям інтелектуального, інноваційного

капіталу. Духовно-моральні ресурси, як основа цивілізаційного розвитку та системи управління національним і світовим господарством, виявилися поки що поза суспільним усвідомленням їх важливості та унікальності вченими, політиками, бізнесом і громадськістю.

Однак, незважаючи на ці зауваження, досвід впливу держави на реструктуризацію інвестиційного потенціалу на базі інноваційного розвитку слід вивчати і застосовувати в інших країнах, особливо в перехідних суспільствах. Аналіз державного впливу на реструктуризацію інвестиційного потенціалу дає змогу зробити такі висновки:

- держава відіграє основну роль у процесі включення інноваційних чинників у зростання інвестиційного потенціалу. Інноваційні джерела радикально реструктуризують інвестиційний потенціал, наповнюючи його невичерпними інвестиційними ресурсами;
- держава впливає на реструктуризацію через федеральні органи управління; вдосконалює правила господарської діяльності; розробляє стратегічні програми розвитку; на паритетних засадах з приватними суб'єктами бере участь у забезпеченні нового виробництва інвестиційними ресурсами; проводить моніторинг конкурентоспроможності промисловості на міжнародному рівні та використовує інші механізми;
- важливою властивістю механізмів реструктуризації є їх можливість динамічно перегруповувати інвестиційні ресурси відповідно до соціально-економічних, науково-технологічних, екологічних проблем, які виникають та потребують розв'язання;
- основним стратегічним інструментом трансформації інвестиційного потенціалу має стати освіта, яка не тільки навчає людей користуватися здобутками цивілізації, а й надає їм знання щодо керування процесами розвитку цивілізації.

На прикладі аналізу НТП політики США була досліджена тенденція підвищення ролі держави у реструктуризації інвестиційного потенціалу на основі інноваційного розвитку. У цьому аспекті реструктуризація інвестиційного потенціалу на інноваційній базі здійснюється державою вглиб, що означає якісне зростання потенціалу на основі утворення нових інвестиційних ресурсів та оптимізації їх взаємодії у процесі розширеного відтворення.

Реструктуризація, як зазначалося, є процесом, який має протилежні вектори руху, тому доцільно дослідити й іншу роль держави. Йдеться про забезпечення державою умов щодо включення недержавних суб'єктів господарської діяльності у процес реструктуризації інвестиційного потенціалу, що є в глобальному середовищі одним з найважливіших факторів успішної конкурентної боротьби та основною умовою виживання. У цьому аспекті реструктуризація інвестиційного потенціалу недержавними господарюючими суб'єктами здійснюється в напрямі розширення основ удосконалення функціонування інвестиційного середовища.

Зазначимо, що в цьому разі вплив держави є специфічним. Вона використовує самоорганізаційні властивості ринку для ефективного розв'язання проблем, які йому під силу, і не перешкоджає цьому процесу на глобальному рівні. Нагадаємо, що самоорганізаційна властивість господарських суб'єктів та інвестиційного середовища є найціннішим досягненням ринкової цивілізації. У цьому аспекті, на відміну від активної ролі держави у забезпеченні розвитку НТП, реструктуризація як процес знижує структуроутворюючу роль держави у збільшенні інвестиційного потенціалу, а глобальна конкуренція надає йому специфічних форм функціонування. Важливою особливістю такої тенденції є те, що національна держава на певних напрямках і в певних галузях втрачає реальні важелі впливу на реструктуризацію інвестиційного потенціалу, що є одним із негативних наслідків ринкової самоорганізації, які ще не усвідомлені світовим співтовариством і є непередбачуваними з огляду на негативні тенденції самозростання капіталу поза процесом виробництва.

Самоорганізація ринкових відносин, на основі якої кожен із суб'єктів господарювання безпосередньо включається у відносини відповідальності, має певні недоліки, пов'язані з конкуренцією. Конкурентне протистояння суб'єктів господарювання на ринку зумовило неефективне використання інвестиційних ресурсів, результатом чого, зазвичай, стає банкрутство окремих підприємств. Цілком очевидно, що конкурентне протистояння суб'єктів господарювання спричиняє втрату інвестиційного потенціалу економіки на макрорівні.

Крім того, зазначимо, що розширення технологічних взаємозв'язків у низці країн призвело до того, що темпи НДІКР почали випереджати темпи економічного зростання. Негативним на-

слідком цього стало уповільнення темпів НДІКР, оскільки економічно доцільніше розвивати співробітництво, а не повторювати те, що вже зроблено іншими [5, 140].

Глобалізація економіки зумовлює загострення конкурентної боротьби, в якій виживання окремих суб'єктів стає проблематичним, що призвело до пошуків шляхів оптимізації діяльності підприємств у різних галузях глобалізованої економіки. Світове виробництво набуває якісно нових характеристик: утворення світових інформаційних мереж приводить до миттєвого обміну інформацією між країнами, що збільшує швидкість обміну ідеями, науково-технічним досвідом; інтенсифікується науково-дослідне, виробниче співробітництво, створюються спільні інвестиційні проекти, а інвестиційно-інноваційний процес набуває глобального характеру. У результаті створення світових комунікативних систем забезпечує мережеву логістику та стандартизацію якості у масштабі реального часу [1, 75].

Звідси прискорення науково-технічного прогресу, утворення інформаційно-інтелектуальних безмежних інвестиційних ресурсів в умовах глобальної трансформації виробництва підготувало базу для стратегічного реформування системи виробничих відносин світових суб'єктів господарювання. Характер нових відносин у сфері інвестиційної діяльності вже позначився на тенденції, яка виражається у формулі: “краще мати партнерів, ніж кредиторів”. Як справедливо зазначають окремі дослідники, це може стати основою нового стратегічного мислення [14, 140], утворенням нових організаційних форм інвестиційної діяльності.

Самоорганізаційні властивості ринку в умовах глобалізації економіки сприяють формуванню нових легітимних суб'єктів господарського впливу, які реструктуризують інвестиційні ресурси та фінансові інститути для виробництва нової продукції; забезпечують достатню для виживання в конкурентній боротьбі ефективність, доступ до нових технологій та ринків; удосконалюють існуюче інвестиційне середовище і т. ін. Як зазначається в російських наукових джерелах, на мегарівні глобалізація поширює свій вплив на сферу виробництва, передбачаючи організацію транснаціональних ланцюжків утворення доданої вартості, наприклад, у формі ТНК [1, 75].

На мега- та макрорівні інтеграція розвивається шляхом формування “стратегічних альянсів” [6], які в останні роки, за оптимістичними оцінками дослідників, все більше впливають на забезпечен-

ня стабільності та прозорості світогосподарських відносин. Міжфірмові партнерські відносини у світовій економіці відомі давно, але тільки у 90-х та на початку 2000-х років специфічні форми партнерства опинились у центрі уваги керівників міжнародного бізнесу [1, 96]. Більшість із них вбачають в альянсах важливі інструменти “світового бізнесу” [14], “глобального корпоративного зростання” [12, 5]. Але деякі дослідники зазначають, що існуючі теорії корисні для розуміння елементів колективної конкуренції, однак поки що не існує всеосяжної моделі для пояснення альянсів, не кажучи вже про складну взаємодію альянсів і конкуренції [13, 10].

Б. Когут (США) у своїх дослідженнях дійшов висновку, що фірми вступають в альянси або для отримання нових знань, або для збереження власних ресурсів шляхом комбінування їх з ресурсами партнерів (цит. за [2, 97]). Т. Дас і Б. Тенг роблять висновок, що фірми, вступаючи в альянси, отримують доступ до нових ресурсів і намагаються зберегти власні цінні ресурси, які у даний час повністю незатребувані, та компенсувати це використанням додаткових ресурсів партнера. Стратегічні альянси ефективніші, якщо оптимізація ресурсів вища, ніж при повному злитті, або в режимі ринкових відносин (цит. за [2, 98]).

Такі альянси виявилися більш ефективним суб'єктом, ніж держава, в реструктуризації інвестиційного потенціалу на базі оптимізації реалізації інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності по горизонталі. Йдеться про те, що, по-перше, партнери по альянсу в умовах зростаючої конкуренції в процесі захоплення і розширення ринків мають враховувати інтереси один одного, разом працювати і розподіляти ризики в досягненні загальних цілей [5, 141]; узгоджувати свою поведінку на ринку, утримуватися від короткострокових індивідуальних вигод на користь довготермінових переваг; по-друге, природно, що альянси в умовах ринку спираються на ринковий механізм, проводять переговори в умовах неповної інформації, зберігають самостійність у питаннях власності і т. ін. [2, 97].

Життєздатність стратегічних альянсів зумовлена тим, що вони не нав'язані зверху, а є законним результатом самоорганізації господарюючих суб'єктів по горизонталі в умовах ринку. Нова форма організації взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності відкриває нову сторінку у виробничих відносинах по горизонталі. По-перше, у стратегічному альянсі неможливе встановлення переваг одного партнера за рахунок іншого. По-

друге, залежність від партнерів має бути тільки у певних межах і не може замінити власну компетенцію [5, 141].

Стратегічні альянси змінюють характер конкурентної боротьби, яка перетворюється з конкуренції однаків на конкуренцію груп. Утворення таких альянсів зумовлено необхідністю зменшувати індивідуальні витрати та зусилля для проникнення на інші ринки. Як відомо, конкурентоспроможність фірми залежить від оптимізації співвідношення між внутрішніми та зовнішніми витратами. У теоретичному обґрунтуванні взаємовідносин між внутрішньофірмовою організацією виробництва і ринковими трансакціями великою є заслуга Р. Коуза. Він показав, що рішення з виробництва продукції, яке має бути прийнято фірмою на ній чи поза нею, ґрунтується на аналізі витрат. Якщо фірма забезпечує контроль над виробничими витратами в разі високих трансакційних витрат, виробництво має бути внутрішнім. І навпаки, якщо високі внутрішні витрати та низькі трансакційні, перевага віддається ринковим трансакціям (цит. за [2, 97]). Стратегічні альянси виявляються ефективними, якщо трансакційні витрати недостатньо високі, щоб стимулювати вертикальну інтеграцію або є обмеження, що протидіють інтеграції (наприклад, антимонопольне законодавство) [2, 97]. Отже, стратегічні альянси за рахунок оптимізації трансакцій забезпечують зниження витрат на виробництво продукції, що позитивно впливає на збільшення їх інвестиційного потенціалу.

Переваги нової стратегічної взаємодії інвестиційних суб'єктів є очевидними. Спрощується доступ до ресурсів, полегшується створення нових виробів та єдиних стандартів на них, оскільки розробка високих технологій, як правило, не під силу окремим фірмам. Усе це підвищує конкурентоспроможність, оскільки конкуренція в економіці стає конкуренцією команд, а не однаків. Зрештою, шляхом перерозподілу відповідальності за інвестиції при розробленні нових виробів зменшуються ризики [6, 141].

Утворення стратегічних альянсів реструктуризує інвестиційний потенціал економіки. В ринкових умовах такий потенціал формувався як сума взаємодії конкуруючих суб'єктів, які застосовували інвестиційні ресурси у відповідному інвестиційному середовищі.

Стратегічні альянси (СА) в різних галузях світової економіки виникають постійно. У сфері фінансових послуг утворився фінансово-інвестиційний альянс — FIA, ідеологія якого пов'язана з

об'єднанням в єдиному процесі пошуку, залучення та освоєння інвестицій [9]. У галузі комп'ютерних та інформаційних технологій виник альянс між виробниками матеріалів для комп'ютерних мереж — фірмами Hirshmann Network I Anixter [11]. Замовниками альянсу є 15 тис. мереж в усьому світі. Альянс між компаніями IBM та Intel утворено для зниження витрат при розробленні нових стандартів на обладнання та програм нового покоління, що дасть змогу спростити установку, конфігурацію й управління комп'ютерними мережами [3]. Альянс ALCATEL-SIEBEL-Gegnesys Telecommunications Lab має на меті розробку електронних мереж нового покоління [3]. У промисловості стратегічні альянси формуються на глобальному рівні. Так, транснаціональна корпорація Daimler Chrysler AG (річний обіг близько 27 млрд дол.) та Caterpillar Inc (річний обіг близько 20 млрд дол.) створено для об'єднання зусиль з виробництва та дистрибуції дизельних двигунів середньої потужності, паливних систем та ін. Партнери альянсу підкреслюють, що на інших секторах ринку вони діють незалежно, на принципах конкуренції [11].

Стратегічні альянси утворюються також у Росії. Деякі російські автори називають їх інтегрованими бізнес-групами (ІБГ), але за своєю суттю вони є стратегічними альянсами. На думку цих авторів, їх роль у модернізації економіки зростатиме, оскільки вони концентрують ресурси загальнонаціонального розвитку: професійні кадри, управлінську компетенцію, передові технології та фінансові ресурси [8, 78].

Російський досвід утворення ІБГ свідчить про перехід на модель випереджального механізму розвитку на основі прогнозування майбутніх проблем і створення інститутів їх оперативному запобіганню і розв'язанню, інтеграції інвестиційних ресурсів, трансформації інвестиційного середовища відповідно до завдань, які стоять перед суб'єктами господарювання у даному часі й просторі.

Стратегічні альянси є новою формою зв'язання суперечностей між тим, що інвестування виробництва здійснюється на рівні первинної ланки господарювання, і тим, що його ефективність залежить від зовнішніх чинників: рівня суспільної організації національної економіки, глобального рівня світової конкуренції, стану екологічного середовища, інформаційно-інтелектуальних процесів та ін. Такі альянси стають засобом розв'язання проблем глобальної конкуренції, оскільки політика інтеграції на базі дотри-

мання взаємних інтересів міжнародних суб'єктів господарювання сприяє об'єднанню необхідних для цього ресурсів і технологій та економії суспільних витрат підприємств. Нові організаційні форми інвестиційної діяльності, базою яких є ІБГ, стабілізують інвестиційний процес, збільшують його прозорість та передбачуваність.

Важливим аспектом аналізу становлення і розвитку стратегічних альянсів є дослідження їх взаємовідносин з державою. Як зазначають дослідники, у розвинених країнах, де становлення диверсифікованих компаній мало еволюційний характер, держава зосереджувала увагу на ринковій концентрації (утворення монополій та олігополій). У країнах "стисненої моделі розвитку" (наприклад, Південна Корея), де становленню ІБГ надається безпосередня підтримка з боку держави, переважного розвитку набула загальна і комплексна концентрація [8, 91]. Отже, держава має забезпечити прозорі, постійні та стабільні відносини з бізнесом на базі гармонізації інтересів різних бізнес-груп, оскільки це є основною умовою нормалізації соціальної організації суспільства.

Утворення стратегічних альянсів свідчить про ускладнення взаємовідносин національних суб'єктів інвестиційної діяльності, що виокремило їх як самостійні наднаціональні суб'єкти, які впливають на характер світових інвестиційних потоків, а також про загострення конкурентної боротьби у глобальному масштабі та пошук важелів, що забезпечують вирішальну перевагу у переліді доданої вартості.

Стратегічні альянси змінюють роль національних держав, які поступово втрачають основні важелі впливу на формування міжнародної інвестиційної політики. Це особливо стосується країн з низьким рівнем соціально-економічного розвитку. Інтегровані бізнес-групи не контролюються національними державами, а інвестиційні потоки спрямовуються в ті галузі та країни, де можна одержати найбільший прибуток.

Проте нові альянси не забезпечують розв'язання проблем соціально-економічного розвитку в цілому та інвестиційної діяльності зокрема. Так, фінансові потоки капіталу стають все більше самодостатніми у процесі зростання, без перетворення їх на товарну та виробничу форми.

На макрорівні інтеграція здійснюється шляхом формування в економіці країни господарських блоків — кластерів, які включають фірми

та організації, що зв'язані з випуском кінцевої продукції та географічним положенням, яке виконує функцію нагромадження "критичної маси" соціального, людського капіталу, наукового, інноваційного, виробничого потенціалів. Тільки при наявності цих складових кластери є конкурентоспроможними. Кластеризацією вже охоплено понад 50 % економік провідних країн. Вона є новим вектором розвитку світової системи капіталізму.

Таким чином, національні держави з перехідними економіками мають виробити захисні механізми від негативного впливу глобальних інвестиційних тенденцій шляхом збільшення впливу стратегічних альянсів на розвиток економіки національних держав.



### Література

1. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // *Вопр. экономики.* — 2005. — № 4. — С. 75–86.
2. Бобина М. Стратегические межфирменные альянсы // *Вопр. экономики.* — 2002. — № 4. — С. 96–110.
3. Дынкин А., Соколов А. Интегрированные бизнес-группы в российской экономике // *Вопр. экономики.* — 2002. — № 4. — С. 78–93.
4. Емельянов С. В. США: государственная политика стабилизации инновационной конкурентоспособности американских производителей // *Менеджмент в России и за рубежом.* — 2002. — № 3. — С. 73–84.
5. Норт Д. Институції, інституційні зміни та функціонування економіки. — К.: Основи, 2000. — 198 с.
6. Носов С. Интеграция инвестиционных ресурсов в структуре стратегического альянса // *Вопр. экономики.* — 2002. — № 1. — С. 140–154.
7. Сітарська Б. Теоретичні і методологічні засади дидактичних завдань з педагогіки у процесі підготовки та вдосконалення вчителів / Пер. з польськ. І. Родюк. — К.: Основи, 2005. — 364 с.
8. Финансово-инвестиционный альянс. — <http://www.fia.com.ua.ru.FIA>
9. A new alliance: Hirshmann and Anixter. — <http://www.anixter.ru>
10. Code of Federal Regulations. — U.S.: Gov. print, off., Wash., GPO 1996.
11. IBM and Intel forge broad alliance to reduce computing costs. — <http://www.mmx.com.ru>
12. Inside the Mind of the CEO. 1998 World Economic Forum Annual Meeting. — WEF-Price Waterhouse, Davos, 1998.
13. Gomcs-Cassercs B. The Alliance Revolution. — Cambridge: Harvard Univ. Press, 1996.
14. Lewis J. D. Partnership for Profit Structuring and Managing Strategic Alliances. — N. Y.: The Free Press, 1991.

*При вирішенні завдань реструктуризації потрібно враховувати різні функції держави. Важливим завданням інвестиційної політики держав з перехідною економікою є вироблення механізмів, що захищають від впливу негативних тенденцій у глобальній інвестиційній економіці.*

*При решении задач реструктуризации нужно учитывать различные функции государства. Важной задачей инвестиционной политики государств с переходной экономикой является выработка механизмов, защищающих от влияния отрицательных тенденций в глобальной инвестиционной экономике.*

*At the decision of problems of re-structuring it is necessary to take into account various functions of the state. The important problem of an investment politics of the states with transitive economy is development of the mechanisms protecting from influence of negative tendencies in global investment economy.*

**Надійшла 4 лютого 2009 р.**

**Р. Н. ЯНГАЛІЧЕВ****С. М. ВЕРПАХОВСЬКА***Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТУПЕНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВО**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 34–39

*Викладено й проаналізовано методи визначення податкового навантаження на підприємство, наведено можливі шляхи застосування цих методів при побудові податкової системи України.*

Податки є найважливішою категорією державних фінансів і суттєвим елементом витрат для підприємств. Але податки є не тільки одним з основних складників витрат підприємств, а й фактором, що скорочує кінцевий результат діяльності — прибуток. Відповідно впродовж усієї історії людства держава в особі своїх фіскальних органів прагнула обкласти фізичних та юридичних осіб, які перебували на даній території, якнайбільшою кількістю податків за найбільшими податковими ставками, а платники податків, використовуючи як законні, так і незаконні шляхи уникнення податкового навантаження, прагнули мінімізувати свої податкові платежі.

У зв'язку з тим, що в останні роки рівень податкового тиску оцінюється в Україні як надмірно високий, зниження ставок податків (пов'язане з надією на розвиток подій, “за Лаффером”) є одна з пропозицій, що висувається найчастіше. Проте сьогодні ще немає впевненості в тому, що скорочення податків може такою мірою стимулювати зростання сукупної пропозиції й розширення бази оподаткування, що в кінцевому рахунку забезпечить зростання доходів бюджету [4, 16–17].

Водночас проблемою для економіки будь-якої країни в умовах дії високих податкових ставок є уникнення оподаткування, перехід до готівкових розрахунків між економічними суб'єктами, приховування прибутків. Тому в ході неоконсервативних податкових реформ, які пройшли під впливом ідей економіки пропозиції в середині

80 — на початку 90-х років ХХ ст., граничні ставки прибуткових податків були справді знижені, до теперішнього часу в європейських країнах вони становлять у середньому 36 % для податку на прибуток корпорацій і 47 % для індивідуального прибуткового податку [9, 362, 364].

Крім зниження податкових ставок, економіка пропозиції характеризується зміною кейнсіанської концепції оподаткування, яка базується на активній фіскальній політиці держави, на неокласичну концепцію податкової нейтральності, в основу якої покладено не прямий, а опосередкований вплив держави на економіку. Тому, вважаючи, що податкові пільги призводять до зменшення оподаткованого доходу, звуження податкової бази, то, наслідуючи курс економіки пропозиції на зниження податків, податкові пільги в ході неоконсервативних податкових реформ були значно знижені. Пріоритет залишився лише за інвестиційними податковими пільгами, що реально збільшували в перспективі прибуток підприємств, а значить, податкові доходи держави. Крім того, слід відзначити, що в умовах відкритості економіки й свободи переміщення факторів виробництва проблему оподаткування треба розглядати в глобальному масштабі. Диспропорції в податковій політиці різних країн, як відзначав ще А.Сміт, який стверджував, що свобода торгівлі є основа багатства народів, сьогодні ми це розуміємо як переміщення капіталів і трудових ресурсів у країни з більш сприятливим податковим кліма-

том. А це, у свою чергу, негативно відбивається на економіці країни, з якої мігрують капітали і трудові ресурси.

Звичайно, відтік капіталу з України пов'язаний не тільки з особливістю її податкової системи, але податкові фактори відіграють у цьому процесі далеко не останню роль. Тому при розробленні національної податкової політики варто враховувати не тільки внутрішні, а й зовнішні фактори: стан податкового клімату в інших країнах, сучасні податкові теорії, що превалюють на даний момент у провідних країнах із розвинутою економікою, досвід проведення податкових реформ за кордоном.

Формування податкового менеджменту безпосередньо пов'язане з поняттям податкового навантаження. Відсутність у фінансовій практиці України підходів і методик визначення межі податкового навантаження, його прогнозування призвела до надмірного оподаткування суб'єктів господарювання. А це, у свою чергу, зумовило необхідність управляти податковими платежами на підприємстві з метою їх оптимізації.

Справляння податків передбачає активну діяльність уповноважених державних органів. Але й роль платника податків при цьому не повинна бути пасивною. Одним з принципів побудови механізму справляння податків є самостійне обчислення й сплата платником належних сум податків і зборів. Сам порядок справляння податків передбачає обов'язкові стадії не лише обчислення й сплати податків, а й податковий контроль, включаючи дії й засоби стягнення не внесених у строк податків і податкових платежів, повернення внесених зайвих податків, податкової застави та ін.

Нерідко в юридичній, а часто і в економічній літературі поняття “справляння податків” змішують з поняттям “стягнення податків”. Справляння — це встановлення законами України порядку й механізму внесення до бюджету чи до державного цільового фонду належної суми платежу. Стягнення — це вужче поняття, складова справляння податків. Його основна риса полягає в тому, що воно передбачає застосування примусових засобів з боку держави й використовується тоді, коли податок не сплачується у встановленому законом порядку або сплачується неналежним чином чи в неналежних розмірах [3, 55].

Крім того, слід розрізняти загальний і спеціальний механізми справляння податків і зборів. Загальний механізм базується на загальних законодавчих актах про оподаткування; цей механізм утворює ціла низка засобів безвідносно до якогось

конкретного платежу. Водночас кожен законодавчий акт про конкретний податок містить або може містити норми, які встановлюють особливості справляння окремих видів податків і зборів, що в сукупності становлять спеціальний механізм справляння податків.

Загальний механізм включає дві головні частини: безпосередньо сплату податку та контроль забезпечення сплати податку. Сплата податків передбачає самостійну роботу платника з обчислення та внесення платежів до бюджету. На цьому етапі у платника ще немає конкретних правовідносин з податковими органами, вони виникають пізніше. Невід'ємною частиною сплати податку є його обчислення. У цілому юридичного значення обчислення не має, оскільки саме по собі воно не породжує конкретних юридичних прав і обов'язків, а закінчується самостійним внесенням належної суми платежу платником податку. Водночас обчислення платежу має дві характерні риси. По-перше, у ході обчислення визначається сума платежу, яка й утворює те, що, власне, і є податок. По-друге, вже на стадії обчислення закладаються основи податкового контролю, оскільки обчислення багатьох платежів відбувається за формами, встановленими Державною податковою адміністрацією України, які потім подаються до податкових органів. Стадія обчислення на сьогодні сама по собі громіздка за обсягами. Кількість форм, які при цьому заповнюються, за деякими платежами перевищують два десятки. Тому, на нашу думку, Державна податкова адміністрація повинна вжити заходів щодо спрощення процедури обчислення податків в Україні.

Зі сплатою платежу, окрім зазначеного вище, пов'язані також відстрочка й розстрочка платежів, які можуть застосовуватися за рішенням податкових органів на умовах податкового кредиту з урахуванням фінансового стану платників податку. Тому етап сплати податку може складатися з обчислення, відстрочки, розстрочки та внесення платежу. Обов'язок сплати податку за деякими платежами закінчується його внесенням, але ціла низка платежів підлягає детальному контролю податкових органів, і сам по собі факт їх внесення не означає виконання податкового зобов'язання. Обчислення й сплата податків, облік платежів, контроль за ними — це обов'язкові елементи механізму справляння податків.

Що ж стосується спеціального механізму справляння кожного з податків, то він впливає з тих особливостей, що визначаються економічною та юридичною природою податку чи збору, зокре-

ма його об'єкта. Наприклад, справляння податку на прибуток має цілу низку особливостей — внесення авансових платежів, особливі форми розрахунків, наявність пільг та ін.

Український підприємець, який витрачає на сплату податків значну частину свого доходу, має повне право використовувати всі ті можливості зниження податкових платежів, що мають легальний характер. Тому податковий менеджмент на мікрорівні знайшов реальне втілення у фінансовій практиці суб'єктів господарювання. Сьогодні в Україні, як відомо, діє досить високий рівень ставок ПДВ та податку на прибуток. І це при тому, що, за деякими розрахунками, податкові стягнення більше 48 % прибутку руйнують стимули до виробничої діяльності [6, 36]. І не випадково, що сьогодні основним джерелом донарахувань та стягнень податків з підприємств за результатами перевірок є саме ПДВ та податок на прибуток.

Необхідно відзначити й те, що діюча система оподаткування має досить заплутану нормативну й законодавчу базу. Відомо, що багато часу витрачають фінансові менеджери та бухгалтери підприємств, щоб з'ясувати значну кількість нормативних документів, які постійно змінюються.

На сьогодні лише з податку на прибуток підприємств діє 179 нормативно-правових актів, до яких належать закони, постанови, укази, розпорядження, інструкції, положення. З податку на додану вартість діє 192, з акцизного збору — 165, з плати за землю — 47, з податку на доходи громадян — 48, з питань щодо примусового стягнення податкової заборгованості — 116, з державного мита — 30 актів. Загалом з питань оподаткування сьогодні діє понад 1030 нормативно-правових актів [5, 76]. Тому, як уже зазначалося, досить актуальною стає необхідність використання податкового менеджменту в роботі підприємства. Податковий менеджмент спирається на визнання права кожного платника податків використовувати всі засоби для оптимізації податкових обов'язків у межах чинного законодавства. Але слід відзначити, що в науковій літературі поняття податкового менеджменту чітко не визначене. Так, І. Бланк визначає податкову політику підприємства як складову фінансової стратегії підприємства, спрямовану на вибір найефективніших варіантів здійснення податкових платежів при альтернативних варіантах його господарчої діяльності [2, 430]. К. Ковальчук і Т. Рева, навпаки, вважають, що податковий менеджмент як складова фінансового менеджменту передбачає оптимізацію економічної стратегії при жорстко

заданих параметрах податкового середовища та ринкової кон'юнктури [8, 80].

У практиці фінансової діяльності підприємств найчастіше податковий менеджмент визначається як організація діяльності підприємства, спрямована на мінімізацію податкових обов'язків, не порушуючи встановлених законів. Тобто суб'єкту господарювання надається право вибору між різними варіантами здійснення діяльності й розміщення активів, спрямованими на досягнення максимально низького рівня податкових обов'язків. В основі цього лежить максимально можливе, повне й правильне використання всіх встановлених законом пільг, урахування позиції податкових органів і напрямів податкової, інвестиційної й бюджетної політики держави.

Вирішальним фактором, що зумовив зазначений розвиток теорії й практики податкового менеджменту в Україні, є значне податкове навантаження на суб'єктів господарювання. Податковий тягар, що тисне на підприємства, можна вважати результатом податкової політики, що проводиться державою. Законотворці багатьох держав постають перед дилемою: збільшувати дохідну частину бюджету за рахунок надходжень податків при збільшенні податкових ставок чи встановити середню оптимальну ставку, сформувані систему міцних стимулів для виробників і забезпечити мінімізацію дефіциту в найближчому майбутньому та перспективу стабілізації або покращання економічного становища в цілому. Перший напрям, характерний для вирішення проблем сьогодення, більшою мірою має політичний характер і, на жаль, знаходить своє відображення в розвитку податкового законодавства в Україні. Другий — більш міцний, оскільки надає впевненість виробникам у майбутньому, у кінцевому рахунку стимулює виробництво, що вже саме по собі знижує дефіцит бюджету та зберігає один з основних принципів оподаткування — сталість використання як податкових важелів, так і методів їх застосування [10, 95–96]. Зведеним показником для оцінювання ваги податків кожного напрямку й буде податкове навантаження, що на макrorівні, на думку Н. Кучерявенко, може бути визначене як відношення загальної суми податкових платежів до розміру сукупного національного продукту. При цьому автор звертає увагу на одну особливість категорії податкового тягаря, який, на його думку, може здійснюватися на чотирьох рівнях: 1) тиск безпосередньо податкових важелів; 2) тиск усієї сукупності податків, зборів і платежів; 3) використання механізму пільг і до-

тацій окремими платниками, що пересуває тиск з одних платників на інших; 4) використання різних податкових технік, що посилюють податковий тиск на платника (наприклад, авансові внески) [10, 96].

Що ж стосується податкового навантаження на мікрорівні, то в міжнародній і вітчизняній практиці податкове навантаження прийнято оцінювати як відношення всіх сплачених (нарахованих до сплати) податків до величини виручки від реалізації. М. Литвин [11, 29] у своїй праці наводить комплексну оцінку даного поняття, що включає кількість податків та інших обов'язкових платежів, структуру податків, механізм стягнення податків, показник податкового навантаження підприємства. Для окремого платника він пропонує показник податкового навантаження розраховувати як відношення суми нарахованих (або сплачених) податків до суми джерел їх оплати. У число нарахованих (або сплачених) податків включаються всі без винятку податки й обов'язкові платежі підприємства в бюджет і позабюджетні фонди. При цьому автор акцентує увагу на тому, що джерела сплати податків можуть відрізнятися від бази оподаткування, тобто до них належить тільки дохід підприємства в його різних формах. Такий підхід до оцінювання податкового навантаження, на нашу думку, більш притаманний, ніж визначення його шляхом співвідношення всіх податків і платежів до позабюджетних фондів, до обсягу реалізації продукції. Розрахунок податкового навантаження на основі обсягу реалізації продукції має істотні недоліки.

По-перше, така методика не враховує відмінностей структури витрат у собівартості продукції у різних господарюючих суб'єктів, тобто податкові платежі співвідносяться з матеріальними витратами на виробництво продукції, що не має прямого відношення до податкового тягаря. Більшість податків є прямі і відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" належать до валових витрат [1]. Це нарахування на фонд оплати праці, комунальний податок, плата за землю та ін. Усі ці податки є ціноутворюючими факторами (якщо попит на продукцію дозволяє збільшити собівартість) або зменшують прибутки (а точніше, збільшують збитки) від реалізації продукції. Тому рівень податкового навантаження за цими зобов'язаннями продавця правильніше було б співвідносити із собівартістю. Податки ж, що сплачуються з чистого прибутку, було б доцільно співвідносити з прибутком, що показало б, яким чином податки, що сплачуються за

рахунок фінансових результатів, впливають на загальне зниження прибутку порівняно із загальним прибутком, отриманим від реалізації. А це, по-друге, значною мірою перекидає справжню динаміку показника податкового навантаження, пом'якшуючи його. По-третє, при такому розрахунку не враховується спроможність платити податки. У зв'язку з цим вважаємо, що таку методику можна застосувати лише при аналізі так званої динаміки податкомісткості продукції конкретного виробництва за різні звітні періоди, оскільки вона визначає частку податкових відрахувань у валовому доході підприємства.

У зв'язку з цим бачимо, що найбільш прийнятною методикою визначення податкового пресу є методика, запропонована М. Жежерою. Відповідно до неї загальним знаменником, до якого можна звести розмір податкового навантаження з усіх податків, є прибуток. При цьому розмір податкового навантаження буде розраховуватися таким чином [7, 38–40]:

$$\dot{I}_{\delta} = \frac{\hat{A}_{\delta} - \hat{A}\hat{A}_{\delta} - \dot{I}_{\delta}}{\dot{I}_{\delta}} = \frac{\hat{A}_{\delta} - \hat{A}\hat{A}_{\delta}}{\dot{I}_{\delta}} - 1, \quad (1)$$

де  $\Pi_t$  – податкове навантаження (тягар);  $B_p$  – виручка від реалізації (без ПДВ та інших непрямих податків);  $BB_p$  – витрати на виробництво реалізованої продукції (без урахування суми податків, сплачених за рахунок собівартості);  $\Pi_{\phi}$  – фактичний прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків.

Розмір податкового тягаря можна подати також як показник, що характеризує, в якій мірі сумарна величина сплачених податків відрізняється від прибутку, при цьому формула дещо змінюється:

$$\dot{I}_{\delta} = \frac{\hat{A}_{\delta} - \hat{A}\hat{A}_{\delta} - \dot{I}_{\delta}}{\hat{A}_{\delta} - \hat{A}\hat{A}_{\delta}} = 1 - \frac{\dot{I}_{\delta}}{\hat{A}_{\delta} - \hat{A}\hat{A}_{\delta}}. \quad (2)$$

При цьому очевидно, що підприємство, виходячи з формули (1), може одержувати прибуток, якщо величина податкового навантаження, розрахована за цією формулою, не перевищує одиниці. Збільшення ж податкового тягаря в межах одиниці також не може розцінюватися як негативний вплив на прибуток підприємства. А якщо підприємство зазнає збитків, то й зміна розміру податкового навантаження не може ліквідувати збитки від основної діяльності. Коли значення податкового навантаження від'ємне, це означає, що причиною збитків у даному разі є не важкий податковий тягар, а інші внутрішні фактори діяльності підприємства. Високий податковий тиск буде причиною

збитків на підприємстві лише тоді, коли розрахункове значення податкового пресу перевищить одиницю. Тільки зменшивши його значення хоча б до одиниці, підприємство може отримати прибуток. Нульового значення показник податкового навантаження може досягати, коли прибуток за умови відсутності податків дорівнює фактичному розміру прибутку після сплати податків.

Значення розміру податкового навантаження буде незмінно тяжіти до одиниці. З економічного погляду це означає, що підприємство ні в якому разі не може витратити на виплату податків усі свої ресурси, що залишилися в його розпорядженні після покриття необхідних витрат (тобто прибуток, який фактично залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків, ніколи не буде дорівнювати нулю: у підприємства буде або прибуток, або збиток).

Порівняльний аналіз методик визначення податкового навантаження на підприємства наводить А. В. Трошин [14]. Він відзначає, що кожен з розглянутих підходів по-своєму може бути застосований, але перед тим, як приступити до відбору методики, необхідно реально уявляти, що для повноцінного аналізу потрібен показник, який би пов'язував величину податкового навантаження підприємств з можливостями їх розвитку на основі самофінансування.

Найбільш повно, на його думку, цим критерієм відповідає підхід, заснований на кількісній оцінці податкового навантаження на підприємства, запропонований А. Кадушним і Н. Михайловою. Податкове навантаження, на їхню думку, слід визначати як частку доданої вартості, створеної на окремому підприємстві, що віддається державі. На думку авторів цієї методики, додана вартість становить джерело доходу підприємства і відповідно джерело сплати податків. Таким чином, податок порівнюється з джерелом сплати. Цей показник дозволяє “усереднити” оцінку податкового навантаження для різних типів виробництв, тобто забезпечити зіставність податкового навантаження для різних економічних структур. Таким чином, частка доданої вартості, яку організація повинна згідно з діючою системою оподаткування віддати державі, є функція типу виробництва за критерієм частки у складі валового доходу матеріальних, трудових та амортизаційних витрат [14, 47]. Однак для досягнення максимального ефекту при аналізі А. В. Трошин пропонує додатково залучати підхід для визначення податкового навантаження на підприємстві, розроблений М. І. Литвином.

Крім того, А. В. Трошин вважає, що для кожної галузі народного господарства необхідно зайнятися пошуком “критичної точки” податкового навантаження, тобто розробити галузеві нормативи граничного податкового навантаження, що ґрунтуються на аналізі частки матеріальних витрат, витрат на оплату праці й амортизації в доданій вартості. Нормативи повинні мати максимальне і мінімальне значення й застосовуватися залежно від бюджетних потреб, а також пріоритетів економічного розвитку галузі [14, 47].

Вважаємо, що співвідношення розміру сплачених податків до отриманого розміру доданої вартості (або прибутку як основної складової доданої вартості) можна було б застосовувати як критерій при розробленні податкової політики підприємства.

У зарубіжних країнах в останні роки для оцінювання податкового навантаження широко застосовується методологія обчислення частки податків у обсязі ВВП.

Якщо частка податків у країні не перевищує 10–15% ВВП, то податкове навантаження вважається низьким і потреба в податковому плануванні для господарюючих суб'єктів мінімальна.

Рівень податкового навантаження в межах 20–35% ВВП вважається середнім, при цьому потреба в податковому плануванні для суб'єктів господарювання набуває істотного значення.

У країнах, де податки становлять 40–50% ВВП і більше, податкове навантаження вважається високим. У цій ситуації податкове планування стає найважливішим елементом фінансово-планової роботи на підприємствах усіх розмірів і форм власності [12, 99].

В Україні на протигагу зниження прибутковості в національному господарстві у 90-х роках ХХ ст. нині відбувається процес її зростання в цілому по національному господарству й промисловості зокрема. Якщо питома вага чистого прибутку у ВВП зменшилася з 62,9% у 1993 р. до 3,3% у 1998 р. та 5,8% у 1999 р., то у 2002 р. вона вже становила 26,08%, у 2003 р. — 28,44%, у 2007 р. — 30,69%. Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств за видами промислової діяльності зросла з 2,6% у 2002 р. до 4,7% у 2004 р. і 5,5% у 2007 р. [13, 71]. Разом з падінням питомої ваги прибутку у ВВП відбувається й зниження питомої ваги валової доданої вартості у валовому випуску з 42,72% у 2002 р. до 40,98% у 2004 р. та 41,74% у 2007 р. [13, 34].

Фактично виконані розрахунки свідчать про стійкі тенденції до збільшення рівня податкового

навантаження. Розрахунки питомої ваги податків і зборів до ВВП без податків на продукти та виробництво показують ще більший рівень податкового навантаження. А якщо додати податки на доходи, то рівень оподаткування зростає з кожним роком.

Таким чином, зазначений рівень податкового навантаження зумовив розвиток податкового менеджменту як важливого елемента системи управління підприємством, що дало змогу дослідити методологічні та методичні підходи до визначення ступеня податкового навантаження на підприємство.



### Література

1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 р. № 283/97-ВР // Баланс. — 1998. — № 1. — С. 8–16.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. — К.: Ника-Центр, 1999. — Т. 1. — 592 с.
3. Весельський М. Поняття і механізм справляння податків в Україні // Право України. — 1999. — № 6. — С. 54–57.
4. Вишне夫斯基 В. П., Стешенко С. Г. Оценка влияния налогов на хозяйственную деятельность промышленных предприятий с помощью методов экономико-математического моделирования. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. — 108 с.
5. Данилов О. Д., Фліссак Н. П. Податкова система та шляхи її реформування: Навч. посіб. — К.: Парламент. вид-во, 2001. — 216 с.
6. Есипов С. Общий уровень налогообложения // Бизнес Информ. — 1997. — № 1. — С. 35–36.
7. Жежера М. Визначення міри податкового тягаря і його впливу на фінансовий стан підприємств // Економіка, фінанси, право. — 1999. — № 9. — С. 38–40.
8. Ковальчук К. Ф., Рева Т. М. Налоговый менеджмент промышленного предприятия. — Днепропетровск: Ин-т технологии, 2000. — 122 с.
9. Куцин М. А. та ін. Сучасна теорія та практика оподаткування. — Х.: Прапор, 2001. — 512 с.
10. Кучерявенко Н. П. Налоговое право. — Харьков: Консум, 1997. — 432 с.
11. Литвин М. И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятия // Финансы. — 1998. — № 5. — С. 29–31.
12. Налоги и налогообложение: Учеб. пособие для вузов / Под ред. И. Г. Русаковой. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. — 495 с.
13. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленко. — К.: Консультант, 2008. — 575 с.
14. Трошин А. Сравнительный анализ методик определения налоговой нагрузки на предприятия // Финансы. — 2000. — № 5. — С. 44–47.

*Розвиток податкового менеджменту в Україні зумовлений зростанням податкового навантаження на підприємства. Викладені у статті методи визначення податкового навантаження можуть бути корисні при визначенні оптимальних для економіки змін податкових ставок.*

*Развитие налогового менеджмента в Украине обусловлено возрастанием налоговой нагрузки на предприятия. Изложенные в статье методы определения налоговой нагрузки могут быть полезны при определении оптимальных для экономики изменений налоговых ставок.*

*Development of tax management in Ukraine is caused by increase of tax loading on the enterprises. The methods of definition of tax loading stated in article can be useful at definition of optimum changes to economy of tax rates.*

Надійшла 26 січня 2009 р.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ КАТЕГОРІЙ “КАПІТАЛ” І “МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ”

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 40–47

*Міжнародний рух капіталу розглядається в контексті сучасної глобальної економіки як важливий фактор її формування.*

Міжнародний рух капіталу відіграє одну з провідних ролей у формуванні глобальної економіки. При цьому концептуальною основою дослідження сучасного стану і тенденцій міжнародного руху капіталу є теоретико-методологічні положення про утворення у процесі глобалізації економіки якісно вищої стадії розвитку світового господарства, міжнародних економічних відносин, світового економічного простору, а саме міжнародної економіки. Остання є системою світового господарства і міжнародних відносин в умовах формування глобальної економіки наприкінці ХХ — початку ХХІ ст. [15, 418]. Саме в сучасних умовах міжнародна економіка формується як цілісне глобальне утворення.

Якщо становлення постіндустріального суспільства, якісно нових параметрів розвитку продуктивних сил людства стало матеріальною основою глобальної економіки, то міжнародний рух капіталу у формі міграції фінансового капіталу став організаційно-економічною та соціально-економічною основою, виражаючи формування нових економічних виробничих відносин цивілізаційного розвитку. Міграція фінансових потоків є структуроутворюючим чинником глобалізації економіки.

Проаналізувавши праці вітчизняних провідних учених, таких як О. Білорус, В. Будкін, А. Гальчинський, В. Гейць, Б. Губський, В. Новицький, В. Сіденко, О. Шнирков, стосовно розвитку глобалізації за умови процесів міжнародної міграції капіталу, можна дійти висновку щодо прямого взаємозв'язку глобалізації з міжнародним фінансовим капіталом [2–6]. Так, сучасний процес глобалізації світової економіки залежить

від інтенсифікації потоків іноземних інвестицій, зростання ролі транснаціональних корпорацій, активізації процесів злиття і поглинання та ін.

Термін “капітал” — одна з найважливіших категорій економічної науки, обов'язковий елемент ринкового господарства. Початкове значення терміна (від лат. *capitalis* — головний) — головне майно, головна сума. Виникнення капіталу є результатом економічного обміну, результатом переливу капіталу. Економічна енциклопедія за редакцією С. В. Мочерного трактує “капітал” як “сукупність виробничих відносин капіталістичного виробництва, за яких засоби праці, певні матеріальні блага, гроші, об'єкти інтелектуальної власності та різні види цінних паперів тощо є знаряддям експлуатації, привласнення частини чужої неоплаченої праці” [9].

Можна виокремити різні підходи до визначення цієї категорії, але найбільше поширені два напрями: 1) згідно з економічним визначенням під капіталом розуміють сукупність засобів виробництва (тобто реальний капітал); 2) згідно з фінансовим визначенням капіталом називаються всі активи (засоби) фірми — грошові суми, або майно, які використовуються у господарських операціях з метою одержання доходу. Спільним для обох трактувань капіталу є те, що результатом його функціонування передбачається одержання особливого виду доходу — прибутку або позичкового відсотка [1].

В економічній теорії існують так звані два підходи щодо визначення терміна “капітал”: класичний (А. Сміт, Д. Рікардо) та сучасний (І. Фішер, Дж. Хікс, К. Маркс). За класичним підходом капітал зводять до сукупності матеріальних благ,

а також з нагромадженою працею, запасом [1]. А. Сміт визначав капітал людини як ту частину його власності (stock), з якої він розраховує отримати прибуток [25]. Американський економіст Дж. Фішер визначав капітал як запас багатства в певну годину, як здатність багатства приносити власнику постійний дохід у вигляді потоку послуг [23]. Англійський економіст Дж. Хікс розглядав капітал як сукупність товарів виробничого призначення [14], а в науковій праці “Принципи економічної науки” А. Маршал визначав, що термін “капітал” використовується в якості загальної категорії, тобто з громадської точки зору, для дослідження того, як кожен з трьох факторів виробництва — земля, праця і капітал — сприяють створенню національного доходу і як цей дохід розподілиться між вказаними трьома факторами [14, 139].

Таким чином, капітал розкриває матеріально-речовий зміст і пов'язаний з різними факторами виробництва та процесом отримання доходу. К. Маркс також зазначав, що матеріально-речова структура капіталу складається із знарядь праці, сировини, засобів до існування, матеріальних продуктів, певної суми товарі, мінових вартостей [21].

А. Сміт розподіляв капітал на основний і оборотний на засадах того, “приносять прибуток без зміни господаря” окремі товари чи ні. Послідовники Сміта і Рікардо Дж. Ст. Міль, Дж. Стюарт та інші вчені також займалися вивченням категорії “капітал”, зокрема, розділяли його на споживчий капітал та допоміжний (instrumental) [10].

Здійснивши вкладення у будь-яку сферу діяльності, підприємець ставить собі за мету одержати прибуток, тобто надлишок над початково авансованою сумою. Отримавши його один раз, він прагнутиме отримувати його знову і знову, а для цього йому доведеться здійснювати відтворення. Розглядаючи процес відтворення з точки зору зміни функціональних форм промислового капіталу, що бере в ньому участь, можна подати його у вигляді формули

$$Г - Т...П...Т' - Г'.$$

Ця формула передбачає три стадії і три перетворення капіталу з однієї форми в іншу: 1) грошовий капітал на ринку факторів виробництва перетворюється на продуктивний; 2) у процесі виробництва продуктивний капітал перетворюється у товар і виконує функцію створення доданої вартості; 3) додана вартість, яка втілена у товарі, надходить до підприємця після реалізації товару на

ринку, на цій стадії товарний капітал знову перетворюється у грошовий.

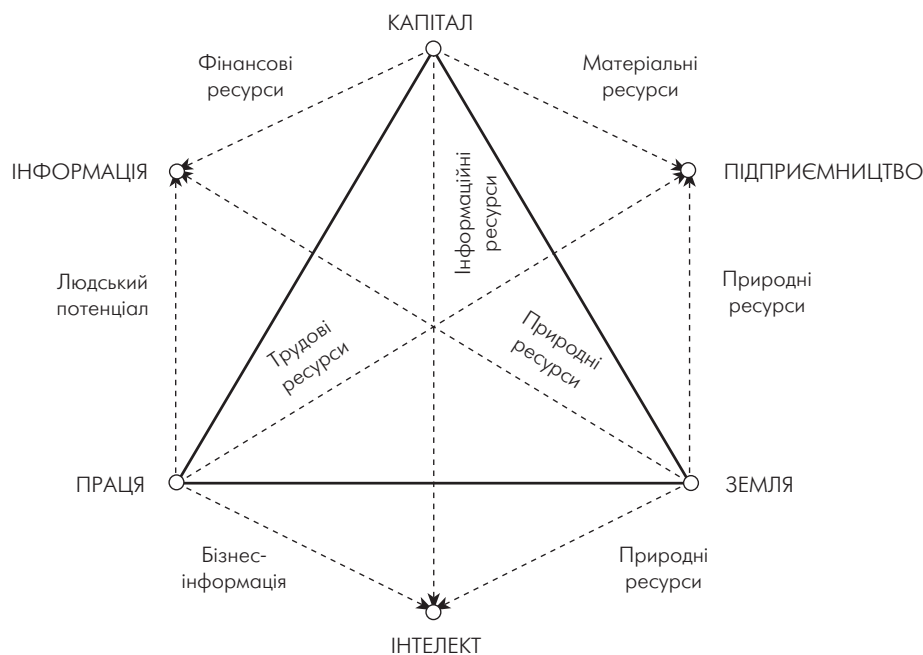
Послідовне перетворення капіталу з однієї форми в іншу називається його кругообігом. Мета цього процесу — створення прибутку. Кругообіг капіталу, взятий не як окремий акт, а як процес руху всього авансованого капіталу, що безперервно повторюється, називається обігом капіталу. Повний обіг капіталу здійснюється лише тоді, коли до власника повертається вся вартість авансованого капіталу у своїй початковій, тобто грошовій, формі. У результаті ж до власника повертається щоразу лише частина авансованого капіталу.

Основний капітал — це частина виробничого капіталу, вартість якого переноситься на продукт поступово та повертається власнику у грошовій формі частинами. До основного капіталу входить вартість обладнання, машин, виробничих будівель, споруд, транспортних засобів та ін. Процес перенесення вартості основного капіталу на новостворений продукт називається амортизацією, а грошовий вираз вартості, що відшкодовується за певний період часу, — амортизаційними відрахуваннями. Оборотний капітал — це та частина виробничого капіталу, вартість якого включається до вартості продукту цілком і повністю повертається підприємцю у грошовій формі у кожному циклі кругообігу капіталу. Це вартість сировини, палива, енергії, запчастин, інструментів, тари, незавершеного виробництва та ін. Сюди також відносять вартість оплати робочої сили [1].

Але базовою, на нашу думку, можна вважати схему К. Маркса, за якою капітал має наступні категорії [21]:

- процес становлення капіталу (із грошей, праці);
- виокремлення капіталу (оборотний, основний, оборот капіталу);
- одиничність капіталу (капітал і прибуток, капітал і відсоток, капітал як вартість).

До одиничної форми К. Маркс відносив капітал як кредит, капітал як акціонерний, капітал як грошовий ринок [21]. Таким чином, відмінність між сучасним і класичним підходами щодо визначення терміна “капітал” в тому, що західні економісти розширили діапазон належних до капіталу запасів, видів праці. Отже, ґрунтуючись на проведених дослідженнях до розгляду відносин щодо капіталу, вони визначають його промисловою, позичковою і торговою форми та його розподіл на постійний, перемінний, основний, оборотний. При цьому найбільш ліквідною формою капіталу



**Факторна модель визначення головних детермінант суспільного виробництва економічних благ**

є грошова, яка опосередковує кожний цикл відтворювального процесу. Через універсальність грошей результати дослідження капіталу можна перенести на весь капітал, а тому розглянемо тут поняття капіталу у грошовій формі.

З метою розуміння природи капіталу на засадах теоретичних теорій можливо запропонувати факторну модель визначення головних детермінант суспільного виробництва економічних благ з урахуванням різноманітного ресурсного забезпечення як інструмента дослідження передумов виникнення капіталу — об'єктивного феномена в економічній системі (рисунок).

Як видно з наведеної моделі, капітал може бути як фінансовим, так і матеріальним, трудовим, інтелектуальним та інформаційним. У сучасних умовах інтеграції країн до світового ринку капіталу в умовах глобалізації світової економіки досить значним ресурсом постає саме останній вид ресурсів суспільного виробництва — інформація, на засадах доступу до використання якої формується нова глобальна система прийняття рішень та від якої залежить успіх розвитку кожної країни світу.

Міжнародний рух капіталу історично становить собою наступний за вивозом товарів етап розвитку міжнародних економічних відносин. Здатність факторів виробництва до переміщення з однієї країни до іншої зумовлена міжнародною

мобільністю факторів виробництва. Ретроспективний огляд історії становлення теорії міжнародного руху капіталів показує, що найбільший внесок в її розвиток у ХХ ст. зробили кейнсіанська, інституціональна і неокласична (неокласичний синтез) економічні школи.

Враховуючи те, що світова економіка в останні десятиліття ХХ ст. розвивалася на ідеологічних засадах і під впливом цінностей неолібералізму, і виходячи з того, що в наукових колах західних учених, учених країн з перехідною економікою зростають критичні мотиви і сумніви щодо універсальності неоліберальних цінностей, розглянемо детальніше основоположні засади різноманітних теорій цього впливового напрямку економічної думки сучасності.

Неокейнсіанська теорія міжнародної міграції капіталу зосереджена на співвідношенні руху капіталу і стану платіжного балансу. Зокрема, Дж. Кейнс відзначав, що вивіз капіталу з країни має місце лише тоді, коли експорт товарів перевищує імпорту товарів для даної країни, а при порушенні цього правила необхідне втручання держави [11]. Міжнародний рух капіталу є похідним від нерівноваги платіжних балансів взаємодіючих країн. В експортоорієнтованій країні з динамічним експортом так само динамічно зростає і попит на капітал, тому вона його інтенсивно імпортує (приклад нових індустріальних країн — Тайвань, Південна

Корея). Залучення капіталу до країн відбувається інтенсивно у випадку, коли експорт товарів і послуг перевищує імпорту. У разі порушення цього правила держава повинна вживати низку заходів, які стимулюють імпорту. Моделі вивозу капіталу базуються на перевагах ліквідності. Американський економіст Дж.Тобін продовжив цю теорію та висунув концепцію портфельної ліквідності, відповідно до якої поведінка інвестора визначається бажанням диверсифікувати свій портфель цінних паперів, у тому числі за рахунок іноземних. Визначальним фактором при цьому є прибутковість, ліквідність цінних паперів і ризик вкладання в них [19].

Перші теоретичні основи для пояснення здійснення прямих іноземних інвестицій беруть початок у теорії капіталу, за якою здійснення портфельних і прямих інвестицій пояснюється на основі міжнародних процентних відмінностей, що виникають через різну забезпеченість капіталом різних країн або процентні відмінності (розширена теорія процентів) [25, 52]. Так, згідно з класичною теорією капіталу, інвестиції є результатом відмінностей у внутрішніх процентних ставках і витратах на капітал у межах країни і за кордоном. Підприємство інвестуватиме в іноземний основний і фінансовий капітал так довго, наскільки гранична продуктивність капіталу за кордоном вища, ніж у своїй країні [22, 17]. Але різниця у нормі прибутку майже врівноважується значним ризиком інвестування. Тому цього положення недостатньо, щоб вичерпно описати економічну природу іноземного інвестування.

Марксистська модель базується на визначенні надлишкового капіталу. При цьому вивіз капіталу є наслідком його надлишку в країнах-експортерах капіталу. К. Маркс визначав, що надлишок капіталу породжується в країні, яка ним володіє, та призводить до зниження норми прибутковості його використання [7]. Так, через експорт капіталу і товарів потенційний чи реальний надлишок виводиться з економіки з більш високою нормою прибутку.

Економіст Дж. Фішер [23] продовжив дослідження у цьому напрямі. Він відзначав, що особливість відкритої економіки детермінується взаємозв'язком національного і міжнародного інвестиційних ринків. Рівень залежності визначається інтенсивністю міжнародного руху капіталу та чутливістю інвестиційних потоків до зміни процентних ставок всередині країни і за її межами. Вільний перелив капіталу сприяє встановленню паритету процентних ставок, при цьому реальна

процентна ставка завжди повинна коригуватися на очікуваний рівень інфляції.

Зміна обмінного курсу — це ще одна з причин того, що інвестиції переміщуються зі своєї країни в іншу. Знецінення іноземної валюти зумовлює нижчий рівень витрат у цій країні, що також ініціює прямі інвестиції в цю державу. Теорія Р. Алібера підкреслює переваги інвесторів щодо утворення власності в країні, де прогнозують девальвацію валюти, звідси випливає, що підприємство отримує тут капітал на вигідніших умовах. Однак ця теорія не відповідає довгостроковій діяльності у галузі прямого іноземного інвестування [12, 56–58].

Як вже було зазначено, залучення іноземних капіталів базується на відомому ліберальному економічному постулаті, згідно з яким рух капіталів визначається різним рівнем доходності в різних країнах. Капітал рухається звідти, де його гранична продуктивність низька, і спрямовується туди, де вона є високою. Для капіталу гранична продуктивність визначається рівнем процентної ставки, яку може регулювати держава засобами монетарної політики з огляду на національні інтереси. Другий постулат неоліберальної концепції базується на тій закономірності, що чим нижчими є темпи економічного зростання країни, в якій є гостра потреба в капіталах, тим сильнішою буде тенденція їх ввезення у країну, а відтак динаміка внутрішнього інвестування визначатиме інтенсивність припливу капіталів. Ця динаміка значною мірою зумовлюється фіскальною та бюджетною політикою держави, станом державного бюджету, його збалансованістю [13].

Інвестиційна привабливість країни залежить і від того, як темпи зростання доходів країни від припливу іноземних інвестицій співвідносяться з темпами зростання вітчизняних інвестицій, а значить, і темпами зростання ВВП [8, 24–26]. Якщо торговий баланс активний, то це означає, що інвестиції в країні зростають більшими темпами, ніж інвестиційні доходи, і навпаки.

Мікрорівень аналізу пов'язаний з дослідженням цілої низки чинників інвестиційної діяльності. Ці чинники можуть класифікуватися як маркетингові. До них належать розміри ринку та динаміка інвестицій, прагнення здобути частку ринку, збільшити експорт материнської компанії, необхідність підтримки тісного контакту з покупцями (післяпродажний сервіс), незадоволення існуючим станом ринку та ін. Чинники, що пов'язані з торговими обмеженнями в країні, — торгові бар'єри, схильність споживачів

до місцевих продуктів. Вартісні чинники прагнення скоротити транспортні витрати, наявність кваліфікованої робочої сили та її ціна, наявність сировини, капіталу і технологій, низькі витрати на виробництво, фінансові та інші державні стимули та преференції.

Складові інвестиційного клімату — загальне ставлення до іноземних інвестицій, політична стабільність, законодавчі обмеження права власності, стабільність правового поля, валютне регулювання і стабільність валютного курсу, структура і тягар податків, відносини з органами влади (хабарництво, бюрократизм, креміногенність у країні).

Представники неокласичного синтезу вдало поєднують макроекономічний аналіз закономірностей руху капіталів між різними країнами із сучасним аналізом проблем мотивації міжнародної інвестиційної діяльності її суб'єктів — корпорацій чи фірм, розглядаючи її в органічному зв'язку і в контексті взаємодії макро- і мікроекономічних та інституціональних чинників. Слід підкреслити, що характерною ознакою неокласичних поглядів є те, що вони є синтезом підходів, які були добре опрацьовані представниками кейнсіанства та інституціоналістами з позицій макроекономічного аналізу, але які не брали до уваги мотивів поведінки індивідуального інвестора в контексті міжнародної інвестиційної діяльності.

Більш аргументованою, на нашу думку, є гіпотеза, згідно з якою транснаціональні компанії через інвестиції прагнуть одержати вищі прибутки, ніж їхні місцеві конкуренти. Обґрунтуванням цієї гіпотези постає умова, що визначальною причиною є не норма, а величина прибутку, що засвідчують поширені факти купівлі місцевих компаній транснаціональними компаніями. Причиною того, що ТНК готові платити за право володіння місцевою компанією більше, ніж місцеві підприємці, може бути їхня впевненість у тому, що вони отримують більші прибутки, ніж місцеві інвестори. Саме це пояснює досить відомий факт, що, наприклад, європейські ТНК інвестують підприємства в США, а США, у свою чергу, інвестують підприємства в Європі, і до того ж у тих самих галузях, що пояснюється бажанням ТНК диверсифікувати свої ринки збуту, мінімізувати ризики і ту частину прибутків, які підлягають оподаткуванню в цих країнах.

Таким чином, відзначимо, що розвиток сучасної теорії міжнародної інвестиційної діяльності і поведінки фірми відбувається в кількох напрямках. По-перше, ця теорія зосереджується на ме-

тодах втручання держави в інвестиційні процеси, які б дозволяли мінімізувати це втручання і максимально задовольнити інтереси приватного бізнесу, активізувати його інвестиційну діяльність. По-друге, інвестиційні процеси досліджуються на мікроекономічному рівні, що передбачає необхідність аналізу мотивацій інвестиційної поведінки фірми як на внутрішньому ринку капіталів, так і на міжнародному.

Найбільш привабливою з огляду пояснення дії макроекономічного регулювання розвитку національних ринків капіталу є теорія цілеспрямованого коригування відкритої економіки на засадах механізму забезпечення макроекономічної рівноваги, використання інструментів грошової та бюджетної політики. Ці теорії базуються на теоретичних засадах міжнародної економіки, які розкривають сутність функціонування відкритих економік і світового господарства в умовах глобалізації фінансових ринків, серед яких найбільш вагомими є кількісна теорія грошей М. Фрідмана, теорія паритету купівельної спроможності Г. Каселя, ефект Фішера, теорія зайнятості, відсотка та грошей Дж. Кейнса, правило Тінбергена, модель Мандела—Флемінга [20].

Узагальнивши цей стислий огляд підходів до визначення мотивацій міжнародної інвестиційної діяльності, можна класифікувати сучасні концепції її діяльності за такими основними напрямками: теорія технологічного розриву; теорія портфельних інвестицій; теорія “захисного інвестування”; теорія монопольних переваг; теорія привласнення; модель життєвого циклу; теорія “втечі капіталів”; модель “наукомісткої спеціалізації”; концепція “інвестиційних полів” [18, 10].

У вітчизняній літературі наводиться інша, на наш погляд, більш вдала і структурно виважена класифікація напрямів теоретичного аналізу інвестиційного процесу, яка об'єднує розмаїття концепцій у такі чотири групи:

1 група — теорії ринкової влади (у тому числі теорія фірми С. Хаймера, або теорія захисного інвестування ПШ);

2 група — теорії інтернаціоналізації (П. Баклі, М. Кесон, А. Рагмен);

3 група — теорії конкурентоспроможності галузей (Дж. Данінг, М. Портер);

4 група — макроекономічні теорії розвитку.

Чотири виокремлені напрями теоретичного аналізу розкриття суті і змісту інвестиційної діяльності стали джерелом для найбільш загальноновизнаного і поширеного нині концептуального підходу до процесів інвестування з позицій мік-

ро- та макрорівнів, відомого як “еклектична парадигма Даннінга”.

Теорія захисного інвестування ПП С. Хаймера ґрунтується на перевагах фірми у сфері інвестиційної діяльності щодо припливу ПП, що призводить до появи взаємодії між ПП і контролем над ринками [24]. Тобто він пропонував підхід, який розкриває прямі іноземні інвестиції через контроль, необхідний для того, щоб досягти більшої гарантії на вкладений капітал, не допустити конкуренції за кордоном та досягти монопольних переваг за кордоном [24, 23]. Ця теорія пояснює фактор випадкових переваг фірми як інструменту об'єднання теорії ПП і класичних моделей недосконалої конкуренції на галузевих ринках.

Використання монопольної переваги за допомогою ПП досліджували пізніше У. Кіндельбергер, Р. Кейвз, І. Грехем і Г. Браун. Сутність теорії полягає в тому, що філії іноземних підприємств порівняно з вітчизняними мають багато недоліків, котрі негативно впливають на їх конкурентоспроможність (недостатнє знання законодавства, економіки, політики) [12]. В основі іноземних інвестицій лежить ослаблення конкуренції і забезпечення контролю над ринком. Великі компанії зацікавлені в максимальному контролі над маленькими, при цьому саме уряд повинен втручатись у цей процес і контролювати інвесторів з погляду збереження національних інтересів [24]. Теорія монополістичних переваг Кіндельбергера пояснює ПП наступними факторами: недосконала конкуренція на ринках, економія на масштабах виробництва, обмежувальна політика держави [22]. Наявність цих факторів зумовлює міжнародний рух капіталу.

Основні положення моделі життєвого циклу продукту обґрунтовані Реймондом Верноном [23]. Відповідно до цієї теорії деякі види продукції проходять цикл, що складається з чотирьох етапів (впровадження, ріст, зрілість, спад), а їх виробництво пересувається у міжнародному просторі відповідно до етапу циклу, щоб забезпечити безперервність інвестування виробництва продукту, з огляду на втрату відносних і необхідність утримання конкурентних переваг.

Значним внеском у розвиток теоретичної думки в галузі ПЗІ і ТНК стала праця видатного американського професора міжнародного бізнесу М. Портера “Міжнародна конкуренція” [16, 166]. Головне завдання, поставлене М. Портером, полягало у виявленні специфічних характеристик країни базування корпорацій, що впливають на їх міжнародну результативність. Під конкурентною

перевагою країни М. Портер має на увазі здатність національних фірм використовувати дислоковані всередині країни ресурси таким чином, щоб успішно конкурувати на міжнародних ринках. М. Портер розміщує основні детермінанти цієї здатності в “даймонд”, що вбирає набір перемінних, котрі характеризують середовище, де функціонують місцеві фірми, а також сприяють або перешкоджають створенню конкурентного ринку. Ключовими рівнями системи, за Портером, називають: рівень розвитку факторів виробництва, рівень попиту внутрішнього ринку на продукцію деяких галузей, рівень розвитку допоміжних і супровідних галузей, рівень внутрішньогалузевої конкуренції. Розглянутий “даймонд” являє собою динамічну систему, де параметри кожної з детермінант тісно пов'язані зі станом інших.

На основі результатів досліджень М. Портер робить висновок про те, що успішна глобальна конкурентоспроможність ТНК визначається саме характеристиками національного “даймонда” країни базування, їх динамікою і взаємозалежністю [16, 166]. При цьому найважливішими факторами переваги фірми він називає ті, що вимагають постійного і цілеспрямованого інвестування, сприяють кумулятивному розвитку ділової активності. Такі базові фактори, як сировина та праця, не є вирішальними і можуть бути змінені завдяки використанню нових технологій. Це положення є визначальним з погляду формування цільових настанов залучення капіталу

Розглядаючи інституціональні теорії стосовно ММК, слід відзначити, що процеси ММК засновані на внутрішніх особливостях економічних відносин, у корені яких лежать стан, поведження, конкурентні переваги і недоліки кожної окремої національної економіки, участь якої в міжнародному господарстві і процесах ММК ставиться в пряму залежність від конкурентних переваг кожного її суб'єкта, а міжнародний рух капіталу визначається станом “даймонда”. М. Портер також відзначив, що існує низка принципів, якими повинна керуватися держава для створення і розвитку сильної держави. Перше місце посідає створення сприятливого інвестиційного клімату для формування факторів виробництва через приплив інвестицій. Це і складає основу національного економічного потенціалу. Проблеми формування інвестиційного клімату засновані Портером на оптимізації “даймонда”, макроекономічній ситуації, зовнішньоекономічній політиці уряду. В свою чергу, всі ці складові визначають економічну активність і стан “даймонда”.

Інституціональна модель конкурентних переваг М. Портера стала основою для створення моделі Портера–Ругмана. А. Ругман доповнив модель обґрунтуванням ідеї конкурентного вирівнювання “даймондів” національних економік через їх інтегрування: складові національних переваг формуються під впливом поза національного економічного середовища. А. Ругман визначив необхідність співвідношення національного “даймонда” з “даймондами” інших країн для відносної конкурентоспроможності національної економіки. Міжнародні інвестиції є ключовою детермінантою національного “даймонда” та індикатором його стану.

Еклектична модель Дж. Даннінга увібрала в себе з інших моделей ПП те, що пройшло перевірку на практиці. Тому другою назвою є “еклектична парадигма” [7]. Відповідно Дж. Даннінг виокремлює “... основні чинники, які стимулюють фірми здійснювати іноземні інвестиції: переваги володіння (технологічний рівень, маркетинговий досвід, імідж); переваги дислокації (виробничі витрати в зарубіжній країні, тарифи, податки тощо); переваги інтернаціоналізації, пов’язані з можливістю отримання вищих результатів за рахунок самостійної діяльності в певній країні” [12, 80]. Відповідно до цієї моделі Дж. Кентвел підкреслює: “Еклектична парадигма є альтернативною концептуальною основою у повному розумінні. Це скоріше організаційна парадигма, що визначає елементи кожного з підходів, які найбільше відповідають поясненню різноманітних видів виробництва ТНК і широкого розмаїття оточуючого середовища, в якому вони знаходяться” [17].

Отже, модель Портера–Ругмана–Даннінга є відображенням інституціональних підходів до оцінювання основних складових сприятливого як для інвестора, так і для реципієнта інвестиційного клімату за умови інтеграції. Таким чином, на нашу думку, зазначена еклектична парадигма Даннінга — модель формування національної інвестиційної політики щодо міжнародної міграції капіталу в умовах глобалізації.

Як зазначалося, світові фінанси являють собою складну динамічну систему, що перебуває у процесі постійної трансформації. В цій глобальній фінансовій архітектурі оперують такі провідні суб’єкти, як ТНК, ТНБ, портфельні інвестори, міжнародні офіційні позичальники (національні держави і міжнародні урядові та неурядові агенції). Саме вони опосередковують основну частину міжнародних фінансових потоків. З погляду провідних суб’єктів, що виходять на міжнародний

фінансовий ринок, саме вони генерують головні фінансові потоки.

Під світовим фінансовим ринком треба розуміти складне переплетіння, взаємозалежність, інтеграцію національних і міжнародних ринків, що забезпечує перелив грошово-кредитних ресурсів між країнами, регіонами, галузями та окремими суб’єктами бізнесу. Це глобальний механізм, що забезпечує балансування світового попиту і пропозиції на капітал.

Світовий фінансовий ринок історично виникає на базі національних фінансових ринків під впливом концентрації виробництва та капіталу й інтернаціоналізації світогосподарських зв’язків. Упровадження інформаційних технологій у банківській та фінансовій сферах дало значний поштовх глобалізації фінансових ринків.

Узагальнюючи огляд теорій, моделей та концепцій міжнародного руху капіталу, можна відзначити, що сучасні інвестиційні процеси у світі потребують поглибленого вивчення макроекономічних, інституціональних факторів та суб’єктивної мотивації міжнародного руху капіталу. Для кожної економічної теорії, за винятком теорії конкурентних переваг М. Портера, характерний суб’єктивний підхід до мотивації міжнародної міграції капіталу, а тому вирішальною щодо інтеграції країни до світового ринку капіталу є інституціональна теорія конкурентних переваг.



## Література

1. Белоус Т. Международные монополии и вывоз капитала. — М.: Наука, 1982. — 320 с.
2. Білорус О. Глобалізація і національна стратегія України: Наук.-метод. вид. — К.: БРОДИ-ПРОСВІТА, 2001. — 300 с.
3. Білорус О. Криза глобалізації та перспективи корпоративного глобалізму // Економічний часопис. — 2003. — № 1. — С. 12–18.
4. Білорус О. Г., Лук’яненко Д. Г. та ін. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія. — К.: КНЕУ, 2001. — 736 с.
5. Боринець С. Я. Міжнародні фінанси: Підручник. — К.: Знання-Прес, 2002. — 311 с.
6. Будкін В. Проблеми і перспективи співробітництва між Європейським Союзом та Україною // Економіка України. — 2000. — № 9. — С. 82–90.
7. Всемирная история экономической мысли: В 6 т. — М.: Мысль, 1987. — Т. 4. — 496 с.
8. Гуськов Н.С. и др. Инвестиции: формы и методы их привлечения. — М.: Алгоритм, 2002. — 384 с.

9. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Редкол. С. В. Мо- черний (відп. ред.) та ін. — К.: Вид. центр "Академія", 2001.
10. Заррин П. И. Английская классическая буржуазная экономика (А. Смит, Д. Рикардо). — М.: Социальная экономика, 1958. — 142 с.
11. Кейнс Дж. М. Избранные произведения: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1993. — 285 с.
12. Куриляк В. Є. Міжнародний менеджмент. — Тернопіль: Карт-Бланш, 2007. — 268 с.
13. Левківський В. М. Глобалізація фінансових ринків та їх вплив на міжнародні потоки капіталу // Сіверянський літопис. Всеукр. наук. журн. — 2002. — № 3. — С. 128–130.
14. Маршалл А. Принципы экономической науки: Пер. с англ. — В 2 т. — М.: Изд. группа "Прогресс", 1993. — Т. 1. — 415 с.
15. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г. Н. Климко. — 5-те вид., переробл. і допов. — К.: Знання-Прес, 2007. — 616 с.
16. Портер М. Международная конкуренция. — М.: Междунар. отношения, 1993. — 642 с.
17. Роу А. Україна: фінансовий сектор і економіка. Нові стратегічні завдання. МБРР // Світовий банк (Вашингтон). — 2001. — 304 с.
18. Татаренко Н. О., Поручник А. М. Теорії інвестицій: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2000. — 160 с.
19. Тобин Дж. Глобальная экономика: кто у руля? // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — № 1 (www.ptpu.ru).
20. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика. — Л.: Каменяр, 2003. — 719 с.
21. Экономическая теория на пороге XXI века: Глобальная экономика / Под ред. Ю. М. Осипова и др. — М.: Юристъ, 2003.
22. Aliber R. Z. Theory of Direct Investment // Ch. P. Kindleberger. The International Corporation. — L.: Cambridge, Mass., 1970.
23. Fisher J. Eurobonds. — Euromoney Publ., 1988.
24. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. Diss. — Boston, Mass, 1960.
25. Smith A. An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations / Reprinted from the sixth edition, with an introduction by Ernest Belfort Bax. — Vol. 1–2. — L., 1905. — 312 p.

*Світові фінанси являють собою складну динамічну систему, що перебуває в постійній трансформації. Сучасні інвестиційні процеси потребують розгляду як на макроекономічному рівні, так і з погляду суб'єктивної мотивації й найкраще можуть бути описані за допомогою інституціональної теорії конкурентних переваг.*

*Мировые финансы представляют собой сложную динамическую систему, которая находится в постоянной трансформации. Современные инвестиционные процессы требуют рассмотрения как на макроэкономическом уровне, так и с точки зрения субъективной мотивации и лучше всего могут быть описаны с помощью институциональной теории конкурентных преимуществ.*

*World finance represent complex dynamic system in constant transformation. Modern investment processes should be considered both at a macroeconomic level, and from the point of view of subjective motivation. In the best way they can be described with the help of institutional theory of competitive advantages.*

Надійшла 10 лютого 2009 р.

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ В УСЛОВИЯХ ИНТЕНСИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 48–51

*Рассматривается проблема социально-экономического развития Республики Азербайджан в период независимости, исследуется влияние экономических реформ на повышение уровня жизни населения страны.*

В последние годы в Республике Азербайджан появилась необходимость обеспечения высоких темпов устойчивого социально-экономического развития. По мере экономического роста главной целью экономической деятельности является со-

здание благоприятных жизненных условий для населения. Анализ показателей социально-экономического развития показывает, что начиная с 1997 г. в Азербайджане наблюдается достаточно высокий экономический рост (таблица).

### **Основные показатели экономического развития Азербайджанской Республики**

(рост по сравнению с предыдущим годом в процентах)

<b>Отрасль</b>	<b>2003 г.</b>	<b>2004 г.</b>	<b>2005 г.</b>	<b>2006 г.</b>	<b>2007 г.</b>
Рост ВВП	11,2	10,2	26,4	34,5	25,0
Промышленность	6,1	5,7	33,5	36,6	24,0
Сельскохозяйственная продукция	5,6	4,6	7,5	8,3	4,0
Капитальные вложения	73,8	35,4	16,6	15,2	17,8
Реальные доходы населения	10,4	4,0	12,3	14,6	15,1
Экспорт	19,5	39,6	20,2	46,6	95,1
Импорт	57,7	33,9	19,8	25,1	8,4

*Примечание:* Приведены официальные данные [1, 12; 8, 36].

В основе обеспечения высокого экономического роста лежат глубокие экономические реформы, проведенные в стране после достижения независимости и направленные на развитие многоукладной экономики. В результате целенаправленных мер 84 % ВВП в 2007 г. создавались в частном секторе. За период 1995 — 2007 гг. количество малых предприятий выросло с 7226 до 12232, иностранных и совместных предприятий — с 293 до 863 [9, 100].

При переходе к рыночным отношениям в сфере развития предпринимательства требуют государственной поддержки малые предприятия. Они

способны ускорить социальные преобразования, имея широкую свободу выбора, могут создавать дополнительные рабочие места, повышают уровень жизни населения, оперативно реагируют на изменения потребительского сектора, активизируют структурную перестройку. Однако степень вовлеченного в трудовую деятельность населения и потенциальные возможности в этом направлении вызывают необходимость повышения уровня оплаты труда на малых предприятиях, а для этого требуется государственная поддержка малого и среднего предпринимательства.

Переход к рыночным отношениям, формирование предпринимательства в стране сопровождались значительным улучшением уровня жизни определенной группы населения, занятого в новых предпринимательских структурах.

Достижение высоких показателей социально-экономического роста и развитие предпринимательства — взаимосвязанные процессы, предполагающие решение проблем эффективной занятости; рационального использования ресурсов; увеличения объема и качества продукции; совершенствования отраслевой структуры; привлечения иностранных инвестиций; повышения доли потребительского сектора.

В качестве приоритетного направления реформирования национальной экономики Азербайджана и перехода к рыночным отношениям правительство страны провозгласило создание малых предприятий и широкое развитие малого бизнеса. В Азербайджане под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия государства, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектом малого предпринимательства, не выше 25%. При этом средняя численность работников таких организаций не должна быть выше предельных уровней: в промышленности, строительстве и на транспорте — 100 человек; в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — 60, в оптовой торговле — 50, в розничной торговле и бытовом обслуживании — 30, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек. К субъектам малого предпринимательства также относятся физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели).

Отметим, что малое предпринимательство в Республике Азербайджан начало развиваться с конца 80-х годов прошлого века. За прошедшее время принято уже более 50 законов и других нормативных актов по становлению и развитию данного сектора экономики. Согласно статистическим данным, количество малых предприятий то уменьшается, то увеличивается, многие из них не проходят юридическую перерегистрацию и пополняют теневой сектор. В середине 90-х годов стала вводиться упрощенная система налогообложения, в соответствии с которой малыми пред-

приятиями могут быть только те структуры, где численность работающих не превышает 15 человек, независимо от вида деятельности. Таким образом, различные органы управления используют два критерия отнесения предприятий к малым по численности занятых: для статистической отчетности и для целей налогообложения. В настоящее время все большее распространение в налогообложении получает система вмененного дохода, когда малые предприятия используют другие критерии при расчете размеров будущего налога и корректируют его в зависимости от итогов работы в отчетном периоде.

В соответствии с “Государственной программой развития предпринимательства в Азербайджанской Республике” государственная поддержка малого бизнеса должна осуществляться по следующим направлениям:

- формирование инфраструктуры для поддержки и развития малого предпринимательства;
- создание льготных условий для использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и налоговой отчетности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными организациями;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

В настоящее время в странах СНГ проходят процессы, характеризующие недостаточность развития предпринимательства. В большинстве своем эти процессы связаны с теми трудностями, которые стоят перед экономикой стран СНГ, особенно перед субъектами, действующими в так называемой периферийной зоне.

Отметим, что в ряде стран СНГ, когда речь идет о проблемах предпринимательства в регионах, почему-то очень редко в качестве причины слабого развития предпринимательства на этих

территориях называют отсутствие у государства четкой региональной политики, направленной на стимулирование хозяйственного развития остальных районов. Тем не менее, именно из-за ее отсутствия разрыв между центром и периферией все больше увеличивается.

В частности, в Азербайджанской Республике проблема депрессивных регионов стоит наиболее остро. Дело в том, что в большинстве этих регионов, за очень небольшим исключением, нет ни одного значительного предприятия, нет эффективно работающих фирм, следовательно, уровень налоговой базы здесь является очень низким. Подавляющее большинство ведущих субъектов экономики, а следовательно, и предпринимательская активность, сосредоточены в Баку. Такая диспропорция в размещении производственного потенциала наблюдалась и в прежние годы, однако в последнее время разрыв между центром и периферией приобрел более гипертрофированные формы. Так, на Апшеронском полуострове сосредоточены практически около 90 % всех действующих производственных мощностей страны. Это привело к тому, что значительная часть трудоспособного населения страны также концентрируется на территории Бакинской агломерации. Таким образом, получается, что свыше трети населения Азербайджана в настоящее время проживает на территории, составляющей 3–3,5 % общей площади страны. Кроме того, слабая хозяйственная база и соответственно отсутствие достаточного количества рабочих мест делают процесс миграции населения из периферии в центр устойчивым явлением.

В этой связи большое значение приобрела принятая в 2004 г. «Программа социально-экономического развития регионов Азербайджана». Так или иначе, но появилась тенденция, позволяющая утверждать, что в отношении «центр — периферия» намечился определенный сдвиг. Выборочный подход к решению проблем должен быть индивидуальным. Но при всей индивидуальности подхода должна прослеживаться и очевидная системность, обеспечивающая устойчивость региональной политики государства.

В Министерство экономического развития периодически обращаются иностранные компании, желающие инвестировать свои средства в экономику Азербайджанской Республики. В сложившихся условиях государство должно активнее направлять инвесторов в определенные, желаемые для государства, ареалы и города, чтобы

не размещать новые предприятия в Баку и прилегающей к нему экономически перенасыщенной зоне. Такая политика почти не требует государственных затрат и очень эффективна в период экономического роста. В данном случае вмешательство государства может быть осуществлено посредством воздействия на профессиональную переориентацию рабочих на месте, на изменение качества рабочей силы — путем государственного или частного переобучения или предоставления субсидии предпринимателям для создания и сохранения рабочих мест. Так, намерение правительства построить вместе с французской автомобилестроительной компанией «Ренаулт» завод по выпуску отдельных моделей ее автомобилей в Гяндже, несомненно, потребует определенных затрат на профессиональную подготовку рабочих из числа местных кадров.

Кроме того, по отношению к местным хозяйствующим субъектам в регионах, особенно новым, государство должно использовать практику предоставления грантов и субсидий. Они могут быть разовыми, временными и постоянными, в зависимости от характера деятельности.

Государство должно активно участвовать и в процессе формирования региональных рынков. Сегодня в развитых странах мира национальный рынок представляет собой систему региональных рынков. Современный региональный рынок представляет собой территориальную организацию сферы обращения, где происходит согласование интересов производителей и потребителей. Более того, региональный рынок имеет открытый характер и развитые экономические связи с другими регионами и странами мира.

Наша страна подходит к такому этапу своего развития, когда от состояния дел в регионах будут существенно зависеть перспективы становления устойчивого национального рынка. Формирование региональных рынков в этой связи имеет исключительное значение как с точки зрения прогнозирования развития локальных форм организации хозяйства, так и с точки зрения их влияния на состояние дел в национальной экономике в целом. Это, в свою очередь, означает, что для хозяйствующих субъектов на местах необходимо создавать такие условия, которые позволяли бы им наиболее полно реализовывать свои возможности, опираясь прежде всего на местную рыночную инфраструктуру. На наш взгляд, именно такой подход сегодня наиболее приемлем и безальтернативен по своей сути.



## Литература

1. Азербайджан в цифрах. 2008 г. — Баку, 2008.
2. Ахмедов А. И., Салимов С. В., Мухсинова Л. Х. Развитие малого бизнеса в Азербайджане. — Баку: Азербайджан, 1999.
3. Бирюков А. Развитие малого и среднего бизнеса — локомотив экономики // Вопр. экономики. — 2004. — № 9.
4. Бусыгин А. В. Основы предпринимательства. — М., 1999.
5. Гаджиев Ш. Азербайджан на пути к мировому сообществу: стратегия внешнеэкономического развития. — К.: Экспрес, 2000.
6. Гергукова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности. — М: Консалтбанкир, 2002.
7. Нифтуллаев В. Основы предпринимательства. — Баку, 2002.
8. Статистические показатели Азербайджана, 2007 г. — Баку, 2007.
9. Статистические показатели Азербайджана, 2008 г. — Баку, 2008.

*Проанализированы основные показатели социально-экономического развития Республики Азербайджан. Сделан вывод, что переход к рыночным отношениям, формирование предпринимательства сопровождалось значительным улучшением уровня жизни определенной группы населения, занятого в новых предпринимательских структурах. Достижение высоких показателей социально-экономического роста и развитие предпринимательства — взаимосвязанные процессы, предполагающие решение проблем эффективной занятости; рационального использования ресурсов; увеличения объема и качества продукции; совершенствования отраслевой структуры; привлечения иностранных инвестиций; повышения доли потребительского сектора.*

*Проаналізовано основні показники соціально-економічного розвитку Республіки Азербайджан. Зроблено висновок, що перехід до ринкових відносин, формування підприємництва супроводжувалося значним поліпшенням рівня життя певної групи населення, зайнятого в нових підприємницьких структурах. Досягнення високих показників соціально-економічного росту й розвиток підприємництва — взаємозалежні процеси, які припускають вирішення проблем ефективною зайнятості; раціонального використання ресурсів; збільшення обсягу та якості продукції; вдосконалення галузевої структури; залучення іноземних інвестицій; підвищення частки споживчого сектора.*

*The article is devoted the analysis of basis indexes of socio-economic development of Republic Azerbaijan. An author comes to the conclusions which passing to the market relations, accompanied forming of enterprise of republic the considerable improvement of standard of living of certain group of population, busy in new enterprise structures. Achievement of modern qualities of socio-economic growth and development of enterprise is interdependent processes which assume: decision of problems of effective employment; rational use of resources; increase of volume and quality of products; perfection of a particular branch structure; bringing in of foreign investments; increase of part of consumer sector.*

Получена 19 января 2009 г.

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КУРС СИРИЙСКОЙ АРАБСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 52–55

*Описывается роль и место Республики Сирия в современных глобализационных процессах. Выделяются основные вопросы, стоящие перед сирийским обществом, предлагаются пути и методы их решения.*

В начале XXI в. все больше дают о себе знать охватившие уже практически весь мир процессы глобализации, что настоятельно побуждает страны искать адекватные варианты реагирования в целях обеспечения реальной экономической самостоятельности и устойчивых темпов развития, в том числе посредством создания региональных объединений.

Решение данных задач осложняет необходимость оперативного принятия решений с учетом общей логики развития нынешней международной обстановки. Неуклонно растущий разрыв в уровнях социально-экономического развития между мировыми “центрами силы” и странами “третьего мира” (то, что в современной политологии называют противоречиями между Севером и Югом) является важным фактором обострения ситуации на глобальном и региональном уровне [6].

Настойчивое стремление США монополизировать роль военно-политического лидера общемирового масштаба под лозунгами борьбы с международным терроризмом, решать собственные экономические проблемы за счет внешней экспансии, военных операций за рубежом представляет серьезную угрозу суверенитету других государств, с особой остротой ставя перед ними как приоритетную задачу защиту политической независимости.

В подобных условиях, несомненно, ключевыми становятся жизненно важные вопросы: как выжить и плавно вписаться в современный мир, осуществив социально-экономическую, политическую и культурную модернизацию и сохранив

при этом национальную идентичность? Насколько далеко следует двигаться по пути экономической и политической интеграции, учреждая наднациональные институты, но без ущерба для собственных государственных интересов? В этой связи возникла реальная необходимость рационального сочетания интернациональных и национальных подходов во внешней политике каждого государства [2].

В идейной плоскости с новой силой зазвучала тема локального и регионального национализма, что наблюдается, скажем, на примере арабских стран, где в политических кругах и среди широких масс населения постепенно возрождается популярность присущих региональному арабскому национализму (арабизму) идей единства арабского мира. Причем если ранее объединительные идеи и фразеология использовались, по большому счету, лишь в качестве прикрытия для достижения узких государственных целей, то сейчас мышление категориями региона постепенно приобретает реальное содержание, прежде всего в рамках императивов экономической интеграции, отстаивания культурной самобытности, исламского наследия и ценностей и т. д.

В этой связи особую политическую и научную актуальность приобретает исследование опыта тех государств, которым пока удается достаточно эффективно справляться с “вызовами глобализации”. Одним из таких государств является Сирийская Арабская Республика (САР).

Невзирая на трудности, связанные с расположением в конфликтной зоне Ближнего Востока, и сложные перипетии межарабских отношений,

Сирия смогла выдвинуться на позиции одной из ведущих региональных держав Восточного Средиземноморья, арабского мира в целом.

Имеющиеся у Сирии достижения объясняются в первую очередь умелым сочетанием во внешнеполитической стратегии и тактике подходов, основанных на теоретических положениях сирийского и арабского национализма, которые подчинены единой цели: обеспечению доминирующей роли страны в рамках ближневосточной системы международных отношений.

Многих исследователей у нас и за рубежом привлекает феномен стабильности власти в данной стране. Исследование его рациональных элементов, безусловно, важно в том числе и для России с ее сложным и неоднородным по своему этническому и конфессиональному составу обществом.

В мае 2006 г. руководство Сирийской Арабской Республики продолжало развивать международные политические и экономические связи со странами региона, а также другими зарубежными государствами, в том числе с Россией, продолжая при этом уделять внимание решению внутренних проблем [1].

В 2005 г. в ходе визита премьер-министра Ливана Н. Мекати в Дамаск состоялись переговоры с руководством страны, в ходе которых он рассказал о последних политических и социальных изменениях в Ливане, были обсуждены механизмы реализации ранее подписанных соглашений и вопросы дальнейшего развития приграничного сотрудничества, а также статус сирийцев, работающих в Ливане.

Премьер-министр САР Н. Отри в ходе своего визита в Бразилию для участия в Арабо-Латиноамериканском саммите был принят Президентом Бразилии Л. Де Сильва. На переговорах обсуждались вопросы двустороннего сотрудничества, а также развития более тесного сотрудничества между двумя регионами. Премьер-министра в поездке сопровождали министр экономики и торговли САР Х. Лутфи, заместитель министра иностранных дел САР В. Муаллем и 19 сирийских бизнесменов. В работе саммита приняли участие делегации из 33 арабских и латиноамериканских стран [3].

В г. Сане прошло шестое заседание Совета Высшей Сирийско-Йеменской межправительственной комиссии под председательством премьер-министра САР Н. Отри и его йеменского коллеги А. Баджамала. В ходе работы комиссии состоялось подписание протокола заседания МПК, со-

глашений о морских перевозках, о сотрудничестве в области правосудия и о взаимодействии в сфере труда и социального развития, а также ряд меморандумов о взаимопонимании.

Сирия продолжает расширять торгово-экономические связи с Турцией. Вопросам активизации этих связей был посвящен турецко-сирийский форум деловых кругов, проведенный сначала в турецком городе Газиантепе, а затем продолженный в Дамаске. Форум был организован Сирийско-Европейским деловым советом, Федерацией торговых палат Сирии и торговой палатой Газиантепа. Участники обсудили пути развития торгово-экономического сотрудничества и инвестиционного сотрудничества, в частности, в области текстильной и пищевой промышленности. Рассматривались также вопросы взаимодействия по выходу на европейский рынок и сотрудничества в рамках Евро-Средиземноморского партнерства. Во время проведения форума в Дамаске были подписаны 6 контрактов: 3 контракта на поставку в Турцию сирийских продовольственных товаров и 3 контракта на поставку в Сирию турецкого упаковочного, фасовочного и разливающего оборудования.

В отчетном периоде руководство САР продолжало уделять особое внимание инвестиционной привлекательности экономики Сирии. В связи с этим Министерство туризма САР провело в Дамаске туристический инвестиционный форум, в котором приняли участие сирийские и иностранные инвесторы, в том числе российские бизнесмены, представители государственных и частных банков. Сирийская сторона представила участникам форума 37 туристических площадок и проектов для инвестирования. По каждому объекту представлена детальная информация, включая географические, экономические и туристические данные, а также оценочная стоимость и возможности для инвестирования. По данным Министерства туризма САР, с каждым годом Сирию посещает все большее количество туристов. Так, в первом квартале 2006 г. Сирию посетило туристов на 25 % больше, чем в аналогичный период прошлого года. Общее число туристов составило 610 тыс. человек, из них 430 тыс. туристов прибыло из арабских стран, 66 тыс. — из Италии, Германии, Франции, Испании и Кипра, 266 тыс. из них воспользовались услугами гостиниц.

Министр транспорта САР М. Обейд принял министра наземного и морского транспорта КНДР Ю. Еил и сопровождавшую его делегацию. На встрече обсуждались вопросы двустороннего

сотрудничества в транспортной сфере. Министр также провел переговоры с министром транспорта Малайзии С. Тшиви, с которым обсудил вопросы, связанные с реализацией ранее достигнутых договоренностей, возможным участием малайзийских компаний и организаций в реализации инвестиционных планов Министерства, а также с возможным открытием регулярных авиарейсов между Дамаском и Куала-Лумпуром [5].

В Дамаске прошло 5-е заседание Сирийско-Пакистанской МПК. По окончании работы МПК состоялось подписание меморандума о взаимопонимании, в который вошли проекты соглашений о сотрудничестве в области жилищного строительства, информационных технологий, промышленности и нефтедобычи, проект протокола о сотрудничестве в таможенной сфере и исполнительная программа о сотрудничестве в сфере туризма и рекламного дела. В ходе визита пакистанской делегации премьер-министр САР Н. Отри принял министра нефти и природных ресурсов Пакистана, председателя пакистанской части Комиссии Х. Джадона, который выступил с предложением о создании зоны свободной торговли между Сирией и Пакистаном, а также заявил о готовности импортировать сирийский хлопок и оливковое масло.

С целью создания более выгодных и прочных торгово-экономических связей с Китаем Дамаск посетила делегация китайских предпринимателей в сопровождении сирийских бизнесменов, работающих в Китае. Основным событием в рамках визита стало парафирование соглашений об открытии в г. Адре предприятий и офисов компаний, работающих в Китае. Планируется, что на территории комплекса в 6 тыс. кв. метров будет открыто 170 представительств компаний, работающих с китайской продукцией. Это должно в значительной степени облегчить доступ китайской продукции на арабские и европейские рынки.

Также под патронажем премьер-министра САР Н. Отри и Министерства нефти и минеральных ресурсов САР в г. Хомсе прошла первая Международная конференция о положении в газовой промышленности, на которой были рассмотрены последние достижения в сфере добычи природного газа и использования его при выработке электричества, а также перспективы развития отрасли. В работе трехдневной конференции приняли участие эксперты из арабских стран, а также из России, Турции, Франции и Хорватии [5].

В Дамаске начал работу Национальный промышленный съезд. Планируется, что в работе

съезда примут участие более 500 местных предпринимателей. Большую их часть составят представители частного сектора, которые обсудят конкретные предложения по развитию промышленного производства и вопросы влияния Сирийско-Европейского сотрудничества на перспективы развития национальной промышленности. По данным газеты "Syrian Times", в настоящее время на частных предприятиях промышленного сектора работает 3,5 млн рабочих, доля промышленного производства в ВВП Сирии составляет 27 %, а совокупный объем инвестиций в 2006 г. составил около 4 млрд дол. США.

В Дамаске прошла 1-я Международная выставка строительных технологий и стройиндустрии. В работе выставки приняли участие 440 компаний из 53 стран, в том числе из России и СНГ, представивших 1164 торговые марки [5].

Президент САР Б. Асад подписал нормативно-правовые акты, касающиеся международного сотрудничества и регулирующие внутренние взаимоотношения:

- декрет № 31 "О функциях и источнике финансирования банка недвижимости";
- декрет № 35 "О создании исламских банков".

Народное Собрание Сирии рассмотрело проект закона "О Фондовой бирже" и направило его на доработку в законодательный и конституционный комитеты.

Кабинет министров САР одобрил соглашение "О поощрении и взаимной защите капиталовложений" между правительством Российской Федерации и Правительством Сирийской Арабской Республики.

Полномочный представитель Республики Татарстан при Президенте Российской Федерации А. Нуриев, находящийся в Сирии с официальным визитом, провел переговоры с губернатором провинции Хомс. В ходе переговоров была достигнута договоренность о выделении 10 гектаров земли для строительства завода по сборке грузовых автомобилей. На встрече также обсуждались возможные совместные инвестиционные проекты, в том числе А. Нуриев подал от имени Торгово-инвестиционного дома Республики Татарстан заявку на выделение площадей в этой провинции для осуществления инвестиционных проектов.

В отчетном периоде продолжалось развитие российско-сирийского научно-технического сотрудничества. Так, министр просвещения Сирии А. Саад принял делегацию Российского образовательного центра для одаренных детей.

Переговоры касались сотрудничества по созданию аналогичного центра в Сирии. Возглавлявший делегацию заместитель директора Центра С. Литвинов проинформировал о деятельности Центра и его успехах в обучении учащихся физике, математике, генной инженерии и компьютерным технологиям.

Генеральная организация по освоению земель САР совместно с Государственной компанией по управлению водными ресурсами подписали контракт на проведение ТЭО по строительству новой ГЭС на реке Евфрат с российским институтом "Гидропроект". Планируется, что ГЭС будет вырабатывать 500 млн киловатт в год и будет располагаться между городами Ракка и Дейр-эз-зор [4].

Таким образом, анализ важнейших событий в жизни САР подтверждает продолжение курса руководства страны по дальнейшему укреплению традиционных связей со странами региона и развитию торгово-экономических связей со страна-

ми Евросоюза, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и СНГ, в том числе с Россией и Украиной.



#### Литература

1. Вавилов А. И. Политическая история американо-арабских отношений (80-е — начало 90-х годов). Опыт критического осмысления. — М., 2004.
2. Вавилов В. В. Социально-экономические преобразования в Сирии: Монография. — М., 1972.
3. Васильев А. Г. Россия на Ближнем и Среднем Востоке: от мессианства к прагматизму. — М., 2003.
4. Демченко П. Е. Сирийская Республика на страже своей независимости // Взгляд (деловая газ.). — 2007. — 17 июля.
5. Егорин А. З. Война за мир на Ближнем Востоке. — М., 1995.
6. Котлова Л. Н. Становление национально-освободительного движения в арабских странах Азии // Время новостей. — 2007. — № 92, 30 мая.

*Современная экономическая политика Сирии направлена как на сохранение и укрепление связей с традиционными партнерами в регионе, так и на развитие и углубление экономических отношений с ведущими странами. Темпы развития сирийской экономики подтверждают правильность взятого курса.*

*Сучасна економічна політика Сирії спрямована як на збереження й зміцнення зв'язків із традиційними партнерами в регіоні, так і на розвиток і поглиблення економічних відносин із провідними країнами. Темпи розвитку сирійської економіки підтверджують правильність обраного курсу.*

*The modern economic policy of Syria is directed on preservation and strengthening of communications with traditional partners in region, and on development and a deepening of economic relations with the leading countries. Rates of development of the syrian economy prove a taken rate.*

Получена 19 января 2009 г.

## **УЧАСНИКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 56–60

*Викладаються основні положення інституційно-інвестиційної теорії, описуються можливості їх застосування в реаліях сучасної України.*

Багато дослідників проблем інвестицій, інвестиційних процесів приділяють значну увагу таким поняттям, як “інституційні чинники інвестування”, “інституційні інвестори”. Дедалі частіше в економічній літературі зустрічаються терміни “інвестиційні інститути” [3], “інституційне регулювання інвестиційних ринків” [2], “інвестиційна інфраструктура”, “фінансові інститути” [4], “інституційна інвестологія” [6].

Один із класиків світової політичної економії, відомий український вчений М. І. Туган-Барановський розробив інституційно-інвестиційну теорію, яка є важливим внеском в інвестологію та практику розміщення капіталу на сучасному етапі.

М. Туган-Барановський розглядав нагромадження капіталу та його вкладання у промисловість крізь призму функціонування ринкової економіки з відповідним грошовим обігом, ціноутворенням та ін. Без такого зв'язку інвестиційні процеси важко зрозуміти і належно пояснити. Якби товари обмінювалися на товари, то пояснити обмін, казав учений, було б просто. Однак обмін відбувається за допомогою грошей. Купівельна сила через те в епоху торговельного застою зростає швидше, ніж виробництво.

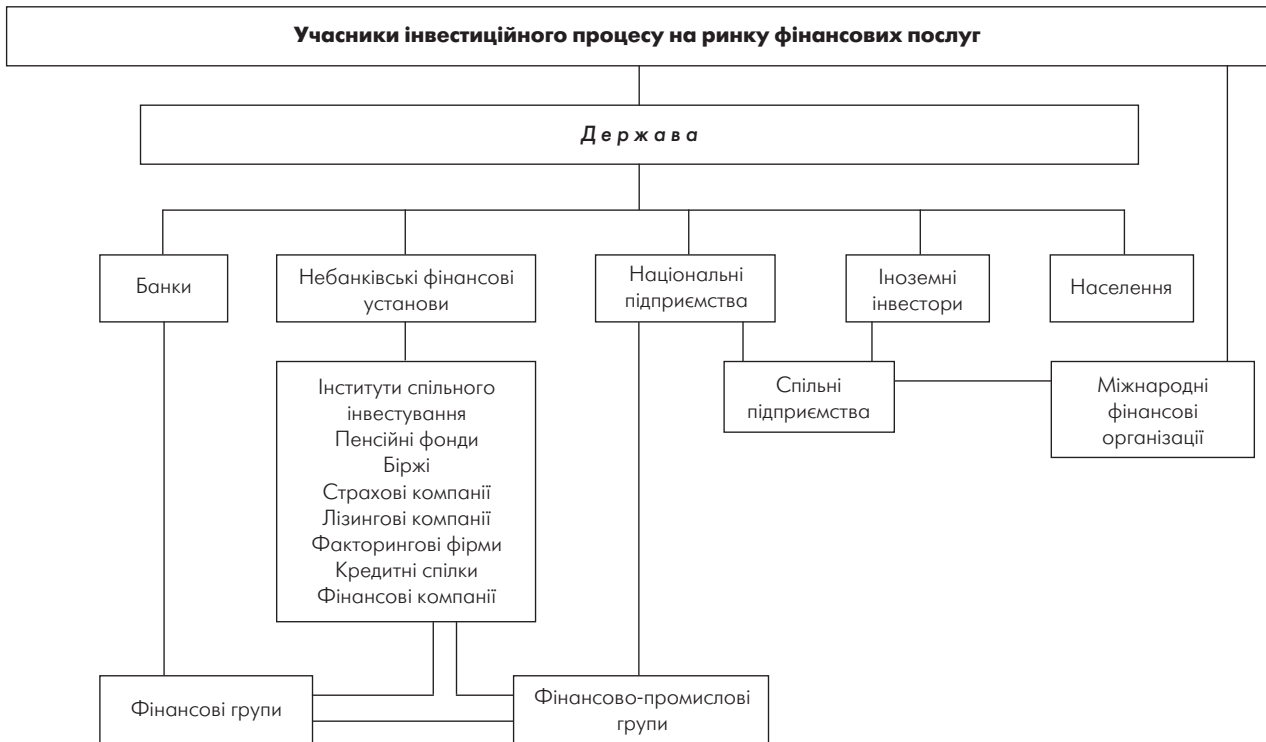
Отож, потрібні нові підходи до нагромадження і розміщення, тобто інвестування капіталу. Сучасне людство, казав учений, досягло у збільшенні багатства вражаючих успіхів. Але, навчившись перемагати природу, ми виявилися безсилимими у боротьбі із соціальними бідами. У сучасному суспільстві можуть бути нагромаджені величезні багатства, може бути надлишок капіталів, які шукають вигідного розміщення, водночас суспільство

може виявитися безсилим у справі підвищення добробуту.

Це означає, що наявна організація функціонування народного господарства не дає змоги використовувати якомога більшу кількість продуктивних сил нації. “Необмежена свобода конкуренції, яка в попередню історичну епоху була прогресивним фактором і збільшила до великих розмірів багатство Західної Європи, — робив висновки із проведеного дослідження економічних криз М. Туган-Барановський, — тепер виявляється не в змозі регулювати більш складне й велике народне господарство нашого часу, що охоплює ... увесь цивілізований світ. На зміну принципу індивідуальної свободи висувається новий великий принцип — асоціації, який повинен позбавити людство від потрясінь і нещасть, які супроводжують у теперішній час промисловий прогрес” [6, 231]. Тобто видатний український економіст доводить необхідність інституційних змін у проведених інвестиційній політиці.

Інвестиційна теорія М. Туган-Барановського враховує різні інституційно-економічні середовища, вона тісно пов'язана із загальною економічною теорією та еволюцією господарського розвитку і його інституцій, зокрема найголовнішої серед них — держави. Циклічність розвитку ринкової економіки, цінність грошей, зокрема паперових, успіх кооперативного руху — все це накладає свій відбиток на процеси інвестування, що були з'ясовані М. Туган-Барановським.

Ця теорія, що сформувалася внаслідок дослідження промислових криз і економічної кон'юнктури, чітко окреслює рух основного капіталу, його економічні імпульси, цінові інди-



катори, тісний зв'язок з процесом відтворення, розвитком ринкової економіки, національними особливостями внутрішньої та зовнішньої економічної політики.

Однією з ознак інституційно-інвестиційної теорії вченого є її міжнародний аспект. Він неодноразово відзначав, що інвестиційний процес в одній країні позначається на економічному розвитку інших. Цей погляд особливо цінний зараз, у період глобалізації економічного життя.

З огляду на це інституційно-інвестиційна теорія українського вченого-економіста є науковомоваторською, має практичне значення і сьогодні.

Відомий вчений підходив до інституційно-інвестиційного процесу з широких концепційно-методологічних позицій. Для нього інституції та інвестиції — це засіб для досягнення матеріального і духовного добробуту людей, утвердження їхньої сутності. Концепційно-методологічні засади інституційно-інвестиційної теорії М. Туган-Барановського наповнені гуманістичним змістом, пов'язані з культурним поступом цивілізації та націй.

Ідеї М. Туган-Барановського отримали світове визнання й подальший розвиток у концепціях Дж. М. Кейнса, Й. Шумпетера, А. Шпітгофа, Г. Касселя та ін.

Визначальне місце серед інститутів інвестиційного процесу посідає держава.

При застосуванні інституціонального підходу до інвестиційно-відтворювального процесу, за дослідженнями Л. М. Борщ, економічна теорія в Україні, як і в інших пострадянських країнах, втратила залежність від повної монополії марксистської концепції, почала долучатися до розмаїття методологічних підходів, притаманного сучасним суспільним наукам, однак здебільшого зберігає прихильність до класичної спадщини, започаткованої А. Смітом і Д. Рікардо. Практика українських реформ показала, що методами макроекономічної стабілізації за допомогою повної лібералізації та самоусунення держави від керівництва економікою неможливо вивести країну на шлях стабільного ринкового розвитку. Можна стверджувати, що саме відсутність обґрунтованих кроків щодо впорядкування інституціонального середовища призвела до значного спаду виробництва, відтоку капіталу, кризи неплатежів, хронічних бюджетних проблем та ін. Українська держава повинна виробити свої спеціальні механізми захисту як внутрішніх, вітчизняних, так і іноземних інвесторів у цивільно-правових аспектах. На думку автора, в українській реальності інвестиційного клімату найгострішою проблемою сьогодні є не надлишок чи дефіцит формальних

правил, а їх структура та спосіб їх проникнення й утвердження в економіці. Українська інституціональна система суттєво відрізняється від західної, тому, сприймаючи нашу національну ідентичність такою, як вона є, з урахуванням руйнування основних засад власної інституціональної системи і насильного впровадження західної, цей шлях може принести результати лише через кілька поколінь і все одно буде неприродним для нашої генетично успадкованої ментальності. Наш уклад не гірший за західний, але він інший. Треба не бездумно впроваджувати запозичені, нехай і ефективні в інших умовах інститути, в українське життя, а узгоджувати свої з чужими.

На думку Л. М. Борца, інституційний підхід до інвестиційно-відтворювального процесу дав змогу припустити, що впровадження загальносвітових і європейських правових, культурних і політичних норм завершиться і перетвориться в комплексну систему тільки тоді, коли будуть прийняті суспільством як органічний спосіб життя; відтворення ринкових інститутів в Україні за зарубіжними рецептами, без глибокого дослідження їх особливостей і принципової прийнятності, неперспективне [7, 11–12].

З огляду на це вважаємо необхідним у нашому дослідженні використати інституційний підхід до управління інвестиційними процесами на ринку фінансових послуг.

Ринок фінансових послуг має досить складну внутрішню структуру, тому ефективне його функціонування може бути забезпечене в результаті взаємодії всіх його сегментів.

Управління інвестиційним процесом передбачає регулювання умов інвестиційної діяльності й контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційного процесу. Кожний інституційний сектор відіграє важливу роль в інвестуванні. Визначимо основних учасників інвестиційного процесу на ринку фінансових послуг (рисунок) та охарактеризуємо коротко роль кожного з учасників у реалізації інвестиційного процесу на ринку.

Держава в інвестиційному процесі може бути інвестором, реципієнтом і гарантом інвестування. Безпосередньо на ринку фінансових послуг основне завдання держави полягає у регулюванні умов здійснення інвестування фінансовими посередниками та покупцями і споживачами фінансових послуг. Конкретніше, якими методами держава може регулювати інвестиційні процеси на ринку на прикладі ринку фінансових послуг України, ми розглянемо далі.

Особливу групу учасників інвестиційного процесу складають фінансові інститути. Серед них комерційні банки (зокрема, інвестиційні та іпотечні), небанківські фінансові установи (інвестиційні компанії, інвестиційні фонди, пенсійні фонди, страхові компанії, лізингові компанії, факторингові фірми, кредитні спілки, ломбарди, реєстратори, депозитарії, клірингові установи, зберігачі та ін.).

Економічною основою діяльності фінансових посередників є наявність часового лагу між здійсненням витрат різноманітними суб'єктами господарювання та надходженням необхідних для цього коштів. У сучасних умовах роль фінансових посередників в економічній системі є подвійною: з одного боку, їх призначенням є оптимальний перерозподіл уже наявних тимчасово вільних коштів шляхом спрямування їх у високоефективні галузі національної економіки, а з іншого — створення нового капіталу. Значення фінансового посередництва полягає в наданні низки додаткових переваг, що утворюються у процесі співпраці кредиторів і позичальників (наприклад, скорочення витрат мобілізації фінансових ресурсів, зниження фінансових ризиків та ін.).

Банківські установи поряд із традиційним обслуговуванням — депозитним, кредитним, розрахунково-касовим — значно розширюють свою діяльність шляхом проведення операцій з цінними паперами, інвестиційного кредитування, проектного фінансування, довірчих операцій, вкладення коштів у статутні фонди суб'єктів господарювання. Безпосередньо для надання інвестиційних послуг створюються спеціалізовані банки (інвестиційні, іпотечні та ін.), в активах яких 50 % і більше складають саме інвестиційні операції [1].

Активними учасниками інвестиційного процесу можуть бути також небанківські фінансові інститути.

У структурі фінансових посередників значне місце займають інвестиційні фонди та компанії. Вони можуть розміщувати залучені кошти у цінні папери інноваційних підприємств, що, з одного боку, сприяє активізації інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, а з іншого — за умови виваженої політики диверсифікації інвестицій створює додаткові шляхи отримання прибутку для самих інвестиційних фондів. Перспективним продовженням діяльності інвестиційних фондів і компаній є формування інститутів спільного інвестування (пайових і корпоративних інвестиційних фондів).

Ще одним достатньо важливим елементом фінансової інфраструктури є пенсійні фонди. Основна їх мета — додаткове недержавне пенсійне забезпечення для своїх учасників і проведення необхідної для цього фінансово-господарської, комерційної та інвестиційної діяльності. Пенсійні фонди діють виключно на добровільних засадах, при цьому використовують власні ресурси з метою отримання інвестиційного доходу на користь своїх учасників.

Значну роль в інвестиційному процесі відіграють страхові компанії, які, забезпечуючи захист від інвестиційних ризиків, підвищують інвестиційну привабливість суб'єктів господарської діяльності. В економічно розвинених країнах страховий ринок охоплює систему економічних відносин компаній, які надають послуги щодо їх страхування, перестрахування, а також колективного страхування. Він є важливим фінансовим інструментом регулювання національної економіки та потужним засобом акумулювання коштів для їх подальшого вкладення в економічний розвиток. Як свідчить зарубіжна практика, страхові компанії поступово завойовують домінуючі позиції на світових і національних ринках капіталів. Величезні інвестиційні ресурси страхових компаній перетворюють їх на впливові зовнішні центри фінансового контролю щодо промислових корпорацій.

Діяльність лізингових компаній як фінансових інститутів спрямована на інвестування власних і залучених коштів у фінансування інвестиційних проектів суб'єктів господарювання. Роль лізингових компаній полягає у поєднанні інтересів власників устаткування, машин (об'єктів лізингових відносин) і тих, хто бажає їх отримати у користування на певний термін.

Як учасники інвестиційного процесу на ринку факторингові компанії спеціалізуються на купівлі у господарюючих суб'єктів права на вимогу боргу. Ці права на вимогу боргу існують, як правило, у вигляді дебіторських рахунків за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги. Такі компанії часто створюються при банках і широко користуються позичками цих банків для здійснення своїх операцій. Часто банки надають факторингові послуги для своїх клієнтів самостійно.

Купуючи борги клієнтів, фактор бере на себе ризики втрат через безнадійні борги і здійснює страхування клієнта. Фінансування за допомогою факторингу вирішує проблеми суб'єктів господа-

рювання з управління дебіторською заборгованістю, своєчасного погашення зобов'язань перед поставачальниками, підтримання оптимального рівня ліквідності та зростання підприємств.

Одними із важливих фінансових посередників є кредитні спілки. Їх місце в інвестиційному процесі визначається передусім тим, що, залучаючи особисті заощадження своїх членів, вони спроможні вкладати їх у підприємницькі проекти. Отримані під невисокий відсоток кредити використовуються членами спілок на споживчі та інвестиційні цілі.

Невід'ємними учасниками інвестиційних процесів на ринку фінансових послуг є національні підприємства, іноземні інвестори, міжнародні фінансові організації, фінансові та фінансово-промислові групи, спільні підприємства та населення.

Для активізації інвестиційної діяльності та прискорення руху інвестиційних ресурсів доцільним є формування фінансових груп при великих банках, а також об'єднання фінансового та промислового капіталу у фінансово-промислові групи.

Проблема мобілізації міжнародних інвестиційних ресурсів певною мірою вирішується інтеграцією національного та іноземного капіталу у спільних підприємствах, а також розробленням державних інвестиційних проектів і програм, фінансування яких можуть здійснювати міжнародні фінансові інститути.

Управління інвестиційними процесами на ринку фінансових послуг включає визначення об'єктів управління інвестиційними процесами, вибір та обґрунтування пріоритетів інвестиційної діяльності, оцінювання та прогнозування інвестиційних процесів на ринку фінансових послуг, формулювання цілей управління інвестиційними процесами на ринку фінансових послуг, визначення методів і важелів впливу на інвестиційні процеси, їх впровадження і використання, моніторинг та оцінка інвестиційної діяльності суб'єктів ринку фінансових послуг.

Таким чином, успішність реалізації інвестиційного процесу на ринку фінансових послуг залежить від ефективності взаємодії всіх учасників — держави, фінансових інститутів, підприємницьких структур, їх об'єднань, населення, а також іноземних інвесторів і міжнародних фінансових організацій.



## Література

1. Борщ Л. М. Стратегія інвестиційного зростання економіки в умовах ринкової трансформації: Автореф. дис. ... д-ра екон. наук. — К., 2003.
2. Данилова Т. И. Институциональное регулирование инвестиционного рынка в России // Финансы и кредит. — 2002. — № 20. — С. 13–17.
3. Жуков Е. Ф. Инвестиционные институты. — М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998. — 299 с.
4. Кидуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блекуэлд Д. И. Финансовые институты, рынки и деньги. — СПб.: Питер, 2000. — 342 с.
5. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Національного банку України від 28 серпня 2001 р. — [www.rada.kiev.ua](http://www.rada.kiev.ua)
6. Реверчук С. К., Вовчак О. Д., Кубів С. І. та ін. Інституційна інвестологія: Навч. посіб. / За заг. ред. С. К. Реверчука. — К.: Атіка, 2004. — 208 с.
7. Українська економічна думка: Хрестоматія. — К, 1998.

*Інституційно-інвестиційна теорія в сучасних умовах здатна забезпечити нові підходи до інвестування капіталу. Успішній реалізації інвестиційного процесу сприяє погоджена й ефективна взаємодія всіх його учасників.*

*Институционально-инвестиционная теория в современных условиях способна обеспечить новые подходы к инвестированию капитала. Успешной реализации инвестиционного процесса способствует согласованное и эффективное взаимодействие всех его участников.*

*The institutional-investment theory in modern conditions is capable to provide new approaches to investment of the capital. Successful realization of investment processes is promoted by the coordinated and effective interaction of all their participants.*

Надійшла 4 лютого 2009 р.

## **ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 61–68

*Выделены группы факторов, влияющих на управление развитием предприятий, исследована взаимосвязь этих факторов и их роль в эффективном развитии туризма.*

В рыночных условиях управление развитием предприятий туристического бизнеса требует новых методов управления, что связано прежде всего с возрастающим уровнем конкуренции при производстве туристических услуг (туристических продуктов). Возникла острая необходимость разработки вариантов развития предприятий туристического бизнеса:

- дифференциация услуг, расширение перечня предоставляемых услуг;
- диверсификация бизнеса, привлечение смежных областей бизнеса;
- изменение организационной структуры управления предприятий туристического бизнеса, выделение и объединение функций стратегического и тактического управления предприятием в отдельной управляющей структуре;
- технологическое обновление, включая программные комплексы, автоматизирующие прежде всего функции оперативного управления туристическим предприятием (прибылью, себестоимостью, финансами, инвестициями, кадрами и т. д.);
- информационное обновление, предоставление сведений о доступности транспортных средств, возможностях резервирования номерного фонда и проездных билетов, обеспечение расчетной, справочной информации;
- усиление роли управления качеством и конкурентоспособностью туристических продуктов (услуг).

В процессе организации управления развитием предприятий туристического бизнеса необ-

ходимо, с одной стороны, учитывать совпадение интересов государства, собственников, персонала предприятий, потребителей услуг, а с другой — рассматривать развитие предприятий как процесс повышения возможностей системы по удовлетворению интересов субъектов, имеющих отношение к их деятельности. Поэтому современное управление развитием предприятий туристического бизнеса должно отвечать признакам системности и представлять собой развивающуюся систему.

Специфичность деятельности предприятий туристического бизнеса заключается в том, что предметом хозяйственно-финансовой деятельности является оказание туристических услуг (реализация туристических продуктов); в процессе создания туристических продуктов задействованы отличающиеся друг от друга предприятия (перевозчики, гостиницы, рестораны и т. д.); осуществляются специфические бизнес-процессы, основными из которых являются маркетинг, управление рисками, андеррайтинг (управление продажами); особенности оборачиваемости оборотных средств, состав и структура финансовых ресурсов, источников формирования и направлений использования денежных средств. Следовательно, указанные особенности и товарно-денежные потоки определяют деятельность предприятий туристического бизнеса как систему.

Необходимость применения к исследованию проблем предприятий туристического бизнеса принципов системного подхода отмечалась в работе В. Б. Сапруновой [6]. Изучением структуры предприятий туристического бизнеса занимались

К. Каспар, В. Лейпер, В. Фрейд. Анализируя туристический бизнес с использованием системного подхода, выделяют концепцию Лейпера. Он считает туризм системой, включающей географический компонент (регион, “порождающий” туристов, транзитный регион, регион туристической дестинации), туристов и туристическую индустрию [9].

По мнению швейцарского исследователя К. Каспара [3], система “туризм” возникла в рамках трех взаимосвязанных суперсистем: общество, экономика, природная среда, в которой элементами выступают:

- субъект туризма (потребители туристических услуг);
- объект туризма, состоящий из трех элементов: туристического центра, туристических предприятий и организаций, регулирующих развитие туризма.

Следовательно, автор акцентирует внимание на присутствии в системе туризма таких факторов, как субъектный (турист); ресурсный (климатические, водные, гидроминеральные, лесные, горные и др.); рыночный фактор (рыночное предложение, спрос, конъюнктура). Н. Кабушкин рассматривает систему туризма как систему отношений, в которой туристические предприятия, организации и регионы взаимодействуют с внешней средой [3].

Из изложенного выше можно сделать вывод, что туризм — это система, представляющая собой совокупность элементов, взаимосвязей и единство отношений.

Внутренняя организация системы поддерживается динамичным равновесием между спросом и предложением, сбалансированными структурными параметрами во времени и пространстве. В свою очередь, пространственно-временные составляющие спроса и предложения являются функциональными и характеризуются взаиморазмещением, наличием пространственных связей, выраженных в перемещении туристов, развитии, фиксированной динамикой туристического процесса.

Необходимо подчеркнуть, что задачей системного подхода является построение обобщенной модели, которая отражала бы все факторы и взаимосвязи, могла бы адаптироваться к показателям внешней среды. Модель в научном понимании — это средство отображения реальной системы. Она позволяет оценивать степень воздействия изменений в отдельных ее элементах на функциональные характеристики системы.

В соответствии с определением в системе туризма можно выделить ее основные элементы, компоненты, характеристики и взаимосвязи. Разработанная и представленная автором модель туризма как системы дает возможности для прогнозирования количественных показателей, а также позволяет выполнить прогнозы качественного характера. Приведенная модель может быть использована в случае, если необходимо рассмотреть механизм движения материального, финансового и информационного потоков. Каждый поток требует своих процессов управления, которые ведут участники бизнеса в рамках отдельных самостоятельных структур.

Основными элементами рассматриваемой системы являются посетители (туристы), производители туристических услуг (продуктов), туристические предприятия (туроператоры, турагенты), ресурсы и государство.

Производители, выступающие в роли продавцов, формируют туристическое предложение. Они приобретают производственные ресурсы (инвестиции, персонал, информацию), объединяют их в процессе производства туристических продуктов, реализуют созданные блага и получают доход.

Будучи потребленными, услуги и товары заканчивают свой кругооборот — “жизненный цикл”, за которым последует новый цикл как результат повторного использования имеющихся производственных факторов. Следовательно, туристический бизнес можно рассматривать как циклическую модель с непрерывным чередованием повторяющихся процессов: производства туристической услуги, формирования, реализации и потребления туристического продукта. На взаимодействия участников в системе туристического бизнеса могут влиять внешние факторы, которые в полной мере определяют степень его развития: нормативно-правовая база, национальная стратегия, состояние мирового рынка, степень интегрированности в мировую систему туризма и т. д.

Расширение туристической деятельности, строительство туристических комплексов, обустройство новых территорий требуют достаточно больших капитальных вложений. Как правило, крупные проекты финансируются из разных источников: за счет средств бюджета, частными организациями, международными фирмами. Рост капитальных вложений в инфраструктуру туризма и увеличение реального объема производства услуг, вызванные повышением туристического

спроса, являются четкими признаками активизации экономической деятельности. Развитие туристической деятельности затрагивает другие отрасли экономики, что сопровождается инвестиционными процессами, созданием новых рабочих мест, расширением товарооборота, увеличением доходов в виде заработной платы, прибыли, ренты. Собранные средства могут быть вновь направлены на финансирование новых проектов, оказание материальной помощи при организации отдыха различных групп населения, на развитие профессиональной подготовки кадров и т. д.

Рассматривая рынок туристических услуг, автор ограничивает сферу исследования системой экономических отношений лишь в одном, важном сегменте туристической индустрии — деятельности туристических предприятий.

Туристический бизнес, как и любой другой, направлен на получение прибыли в процессе формирования, продвижения и реализации потребителю туристического продукта как целостного пакета услуг в соответствии с возросшими требованиями потребителей.

В деятельности предприятий туристического бизнеса наблюдаются различия, связанные с объемом и характером операций, местом на рынке, специализацией деятельности. Основными субъектами предпринимательской деятельности в туристическом бизнесе в соответствии с Законом Украины “О внесении изменений в Закон Украины “О туризме” [5] являются туроператоры и турагенты. Туроператоры — юридические лица (предприятия), созданные согласно законодательству Украины, основной деятельностью которых является организация туризма, формирование туристического продукта, его реализация и посредническая деятельность по оказанию характерных и сопутствующих услуг путешественникам. Турагенты — субъекты (юридические, физические лица) предпринимательской деятельности, осуществляющие посреднические функции по реализации туристического продукта туроператора или отдельных услуг других субъектов туристического бизнеса.

Определение туризма как системы и управление развитием предприятий туристического бизнеса следует рассматривать:

- 1) на макроуровне (Государственная служба туризма и курортов);
- 2) на микроуровне (туристические предприятия: турагенты, туроператоры).

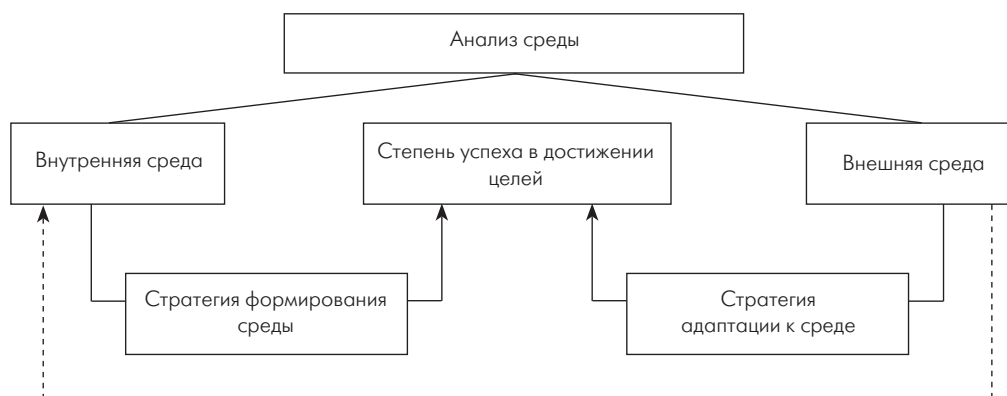
В современных экономических условиях Украины субъекты хозяйствования сталкиваются с

большими трудностями в осуществлении своей деятельности, что приводит к нестабильности их функционирования с точки зрения внутренней и внешней среды. Несмотря на большое количество научной литературы, посвященной экономической среде, четкого определения данного понятия пока нет. Его трактовка чаще приводится только в справочной литературе. В нашем понимании под экономической средой следует считать окружение системы туризма, оказывающее на нее воздействие и характеризующееся следующими признаками:

- постоянно изменяющиеся условия, в которых осуществляется деятельность субъектов хозяйствования;
- малая степень вероятности осуществления прогнозов в появлении тех или иных условий экономической среды;
- полное или частичное отсутствие информации о возможных изменениях в состоянии внешней и внутренней экономической среды;
- относительная неуверенность в точности имеющейся информации об ожидаемых изменениях.

Управление развитием предприятий туристического бизнеса осуществляется, как правило, при наличии определенных внешних и внутренних факторов (условий), в совокупности обеспечивающих благоприятные возможности для развития цивилизованного туристического рынка в стране. При рассмотрении деятельности предприятий туристического бизнеса определяющим является формирование среды. Поэтому следует изучать внутреннюю и внешнюю среду, оказывающую огромное влияние на состояние и развитие деятельности предприятий туристического бизнеса.

В зарубежной и отечественной литературе даются различные определения понятия среды. Так, “среда есть совокупность всех объектов, изменение свойств которых влияет на систему, а также тех объектов, чьи свойства меняются в результате поведения системы” [7]. Среда рассматривается также как сложная многоуровневая структура, элементы каждого уровня которой формируются под влиянием специфических факторов: экономических, социальных, политических, правовых, технических, культурных и др. Известная модель иерархичной структуры среды предложена У. Дилом и развита А. Томпсоном [8]. Авторы рассматривают три уровня среды: внутренняя, среда задач, общая среда. Следует отметить, что



**Схема учета зависимых и независимых факторов среды**

сегодня не существует единого интегрированного подхода к построению общей концепции среды. При этом концепция может быть рассмотрена в двух направлениях: формирования и адаптации (рисунок).

Отметим, что известные зарубежные специалисты М. Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури окружение любого субъекта делят на составляющие: среда прямого воздействия, среда непрямого воздействия и внутренняя среда [8]. О. Виханский рассматривает также две составляющие среды: макроокружение и непосредственное окружение [1]. Г. Головобокова [2] выделяет следующие факторы среды:

- факторы товарных рынков (стратегические неожиданности, потеря контроля над внешней средой, ограничения роста, ограничения ресурсов);
- факторы географического характера (удаленность рынков, увеличение разрыва между нагрузками на систему управления и их возможностями);
- общественно-политические факторы (политическая система).

Управление любым процессом возможно только при знании совокупности внешних и внутренних факторов, а также показателей, которыми обусловлено развитие бизнес-процессов и функционирование системы.

Системный подход в исследовании показателей среды, которые обеспечивают развитие предприятий туристического бизнеса и являются определяющими в создании и совершенствовании системы управления, дает возможность раскрыть их взаимосвязи и взаимодействие, проанализировать и оценить существующую макро- и микро-среду в контексте современного социально-эко-

номического состояния Украины, исследовать параметры функционирования системы управления.

Автором установлено, что существует совокупность факторов, которые определяют развитие предприятий туристического бизнеса и формируют направленность туристических потоков. Факторы находятся в постоянной зависимости и оказывают совокупное влияние на состояние развития деятельности предприятий туристического бизнеса. При минимальном воздействии факторов на систему они приведут к увеличению туристических потоков и доходности, если же соотношение факторов неблагоприятного воздействия достигнет максимума, то будет отмечаться снижение туристических потоков, что приведет к разрушению системы в целом.

Факторов, влияющих на управление развитием предприятий туристического бизнеса, достаточно много, поэтому возникает необходимость в их классификации. Любая классификация факторов служит определенным целям и может иметь различные признаки:

- по направлениям (нормативно-правовые, организационные, экономические);
- по возможности количественной оценки (экстенсивные или количественные и интенсивные или качественные);
- по степени изменения (статические и динамические факторы);
- по условиям производства (природные, климатические, географические, социально-экономические);
- по влиянию на динамику туристических услуг (регулируемые и нерегулируемые);
- по определению состояния туризма (территориальные и точечные);

- по характеру действия (постоянные, переменные);
- по важности результата (основные, второстепенные).

На управление развитием предприятий туристического бизнеса оказывают воздействие различные факторы, которые могут как стимулировать, так и сдерживать его развитие, ограничивая его деятельность. Поскольку факторы могут быть регулируемы и нерегулируемы, со стороны субъектов хозяйствования их следует классифицировать на внешние и внутренние.

Факторы внешней среды влияют как на предложение (объем), так и на спрос на туристические продукты (услуги), а также на условия функционирования элементов туристического предложения. Они включают в себя две группы факторов:

- факторы макросреды (среды косвенного воздействия) — это факторы, объективно обусловленные возможностью и необходимостью регулирования экономических процессов. Эти факторы не касаются непосредственно деятельности субъекта хозяйствования, но могут влиять на его управленческие решения и находятся вне сферы регулирования управления субъектов хозяйствования;
- факторы микросреды (среды прямого влияния) — это факторы, формируемые на уровне субъекта хозяйствования, связанные с его положением на рынке и взаимоотношениями с субъектами внешней среды.

К основным элементам внешней макросреды относятся: нормативно-правовые, социально-демографические, экономические, технологические, природно-географические (экологические), которые в целом характеризуют объем и структуру внешнеторгового оборота по товарам и услугам, поступление прямых инвестиций и т. д.

Действие *нормативно-правовых факторов* стало одной из главных причин кардинальных преобразований в сфере услуг туристического бизнеса в начале 90-х годов прошлого века. Основным направлением этих преобразований явилась либерализация государственного регулирующего воздействия на туристический бизнес. Политическая стабильность государства — один из ключевых факторов, позволяющих снизить экономическую неопределенность и обеспечить основу устойчивого развития предприятий туристического бизнеса в рамках выработанных стратегических решений. Влияние этой группы факторов на раз-

витие предприятий туристического бизнеса целесообразно рассматривать в нескольких аспектах: политической ситуации, характеризующейся стабильностью развития общества и его политических институтов; правовой среды, четко устанавливающей права, обязанности и ответственность субъектов туристической деятельности; степени вмешательства государства в деятельность предприятий малого и среднего бизнеса и в процессы рыночного функционирования; социально-экономической обстановки в стране; продвижения национального туристического продукта на международных туристических рынках; повышения конкурентоспособности национального туристического продукта.

Одним из мощных рычагов в системе правового воздействия является процесс приватизации предприятий туристического бизнеса, развитие многообразных форм собственности. В качестве другого фактора этой группы выступает законодательство в области охраны окружающей среды, налогового, таможенного, трудового регулирования, законов и правил в области обеспечения безопасности и защиты прав потребителя и т. д. Влияние этой группы факторов может быть прямым или косвенным.

На развитие предприятий туристического бизнеса существенно влияют *социально-демографические факторы*: социальный состав и возрастная структура населения с выделением экономически активного населения; соотношение городского и сельского населения; старение населения из-за низкой рождаемости; число браков и разводов; увеличение количества работающих женщин; тенденция к поздним бракам; структура семьи; миграционные процессы.

Развитие деятельности предприятий туристического бизнеса связано с рядом социальных факторов: ростом общественного благосостояния; увеличением продолжительности оплачиваемого отпуска и возможностью его использования по частям; снижением возраста выхода на пенсию; с ослаблением таможенных и иммиграционных ограничений; положительным влиянием туризма на физическое и моральное здоровье населения и т. д.

С целью управления развитием предприятий туристического бизнеса должны рассматриваться такие показатели: численность населения в трудоспособном возрасте; образовательный уровень трудовых ресурсов; изменения в структуре занятости; уровень занятости в туризме; интенсивность миграционных процессов; уровень

безработицы и ее динамика; оценка масштабов новых форм занятости; масштабы переподготовки безработных для сферы туризма; нагрузка на одно вакантное рабочее место и т. д. Учет влияния социальных факторов важен, поскольку действие социальных процессов происходит относительно медленно, а изменения во внешней среде и внутренней структуре системы происходят быстро и интенсивно.

К социально-культурным факторам, влияющим на управление развитием предприятий туристического бизнеса, относятся те факторы и нормы, которые формируют стиль жизни, работы, потребления. Среди них социально-культурная, национально-этническая структура населения, уровень культуры, эстетические нормы поведения, социально-психологическая готовность населения к активным преобразованиям и развитию туристического бизнеса, межличностные контакты населения и туристов. При исследовании этой группы факторов большое значения может иметь проведение разнообразных социологических и маркетинговых исследований, позволяющих своевременно распознать изменения в представлениях и отношениях населения к посетителям (туристам), а также изменения в стилях жизни людей, и учесть их при принятии стратегических решений.

Не менее важной группой факторов, оказывающих влияние на развитие и эффективность деятельности предприятий туристического бизнеса, являются *экономические факторы*. Существует четкая связь между тенденциями развития предприятий туристического бизнеса и экономикой. Рост показателей деятельности предприятий туристического бизнеса чувствителен к тому, в какой фазе — подъема или спада — находится экономика. Факторы указанной группы можно условно разделить на общеэкономические, финансовые и ресурсные. К общеэкономическим факторам можно отнести экономическую ситуацию в стране; стабильность рыночной конъюнктуры; темпы инфляции; развитие конкуренции; емкость рынка; соотношение спроса и предложения; уровень цен; рост уровня доходов населения; покупательную способность туристов как потребителей и т. д. Для обобщающей характеристики экономической среды применяют следующие показатели: величина ВВП, произведенного в стране на душу населения; доля сферы туризма в ВВП страны. В составе экономических определяющее значение имеют финансовые факторы. К ним можно отнести состояние денежного обращения и надежность

национальной валюты; состояние финансовой системы и перспектив ее развития; объем и структуру инвестиций для развития туристического бизнеса; состояние банковской инфраструктуры; неразвитость страховых и лизинговых механизмов; а также наличие международных кредитных линий.

Заслуживающими внимание факторами развития предприятий туристического бизнеса являются *технологические*. Внедрение достижений НТП на предприятиях туристического бизнеса имеет свои специфические особенности, в первую очередь они имеют значение для транспорта, оснащения гостиниц и ресторанов (бронирование мест, управление номерным фондом, расчеты с клиентами), коммуникаций и средств связи, подверженных быстрым технологическим изменениям.

Отметим, что *природно-географические (экологические) факторы* в развитии предприятий туристического бизнеса приобретает особое значение. В настоящее время экологические ограничения все больше лимитируют экстенсивный экономический рост, что проявляется в загрязнении окружающей среды, росте количества отходов, в том числе токсичных, истощении природных ресурсов, росте опасности возникновения крупных техногенных аварий и экологических катастроф (что связано с износом промышленного, транспортного и очистного оборудования, достигающего иногда 80–90 %), отсутствии инвестиционного обеспечения природоохранных мероприятий. Следствием сложившейся ситуации является ухудшение здоровья населения в глобальных масштабах, ухудшение экологических условий проживания, а также непосредственное ограничение развития сферы услуг туристического бизнеса, особенно в крупных индустриально развитых городах, где отмечается многократное превышение нормативов загрязнения воздушно-го и водного бассейна вследствие сосредоточения промышленности и транспорта.

Для управления развитием предприятий туристического бизнеса характерна и группа *геополитических факторов* (войны, эпидемии, экологические катастрофы, теракты и др.). Такие форс-мажорные обстоятельства всегда негативно отражаются на уровне туристического спроса. Подтверждением могут быть значительные убытки известнейших гостиничных и туристических брендов после кризиса 11 сентября 2001 г.; этап неопределенности в марте 2003 г., вызванный иракским кризисом (загруженность чартерных

рейсов в зарубежных авиакомпаниях снизилась на 10–40 %); крупный теракт в Мадриде в марте 2004 г. привел к сокращению бронирования мест в гостиницах на 10,2–13,1 %.

К основным элементам внешней микросреды (непосредственное окружение) предприятий туристического бизнеса относятся компоненты, которые непосредственно (прямо) воздействуют на функционирование предприятий и влияют на способность предприятия туристического бизнеса качественно обслуживать клиентов. В качестве основных компонентов внешней микросреды выделим посетителей (туристов), потребителей услуг; конкурирующие туристические центры, регионы; конкурирующие сферы деятельности и отрасли; поставщиков ресурсов. Факторы микросреды можно разделить на организационные и экономические.

*Организационные факторы микросреды* включают количество посредников на рынке, географическую удаленность от регионов, генерирующих туристические потоки.

К *экономическим факторам микросреды* относятся уровень конкуренции на рынке туристических услуг, уровень платежеспособности контрагентов, потеря клиентов, а также доступность ресурсов.

Внутренняя среда, формируясь под воздействием внешней среды, влияет на результативность деятельности предприятий туристического бизнеса и включает организацию оперативного и стратегического планирования и регулирование деятельности, производство, маркетинг, организацию, мотивацию и анализ. Ее рассмотрение, в соответствии с положениями (SWOT-анализа, STER-анализа, матрицы “Мак-Кинси”, Бостонской консалтинговой группы, модели жизненного цикла туристического продукта), позволяет комплексно оценить степень конкурентоспособности и определить конкретные ограничения для перспективного развития предприятий туристического бизнеса. Внутренние факторы, как и внешние факторы микросреды, делятся на организационные и экономические.

К *организационным факторам среды внутреннего воздействия* относятся роль национальных и региональных органов управления развитием предприятий туристического бизнеса; уровень развития внутриотраслевых связей; структура туристической индустрии; уровень организационного и кадрового менеджмента.

К *экономическим факторам внутренней среды* относятся маркетинговая деятельность; сегментация рынка; рекламная деятельность; инвестиционная, ценовая, финансово-кредитная и налоговая политика субъекта хозяйствования; уровень развития туристической инфраструктуры; управление сезонностью, качеством и ассортиментом туристических услуг; оценка расходов клиентов.

Таким образом, в результате исследования выделены группы факторов, одновременно влияющих на управление развитием предприятий туристического бизнеса, создавая изменяющиеся во времени сочетания как стимулирующего, так и ограничивающего характера. Однако ограничиться влиянием какого-либо доминирующего фактора достаточно сложно, поэтому в современных условиях возможен учет влияния всей группы факторов. Перечисленные факторы имеют решающее значение в эффективном развитии туризма в целом и наибольшую степень влияния на управление развитием отдельно взятого предприятия туристического бизнеса.



## Литература

1. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Гардарики, 2000. — 292 с.
2. Головобокова Г. М. Стратегическое управление регионом в условиях транзитивной экономики. — Иркутск, 1997. — 80 с.
3. Кабушкин Н. И. Менеджмент туризма: Учеб. пособие. — Минск: БГЭУ, 2000. — 409 с.
4. Ополченев И. И. Маркетинг в туризме. Обеспечение рыночной позиции: Учеб. пособие. — М.: Советский спорт, 2003. — 186 с.
5. Про внесення змін до Закону України “Про туризм”: Закон України від 18 листопада 2003 р. №1282-V // ВВР України. — 2004. — № 13. — Ст. 180. — С. 434–452.
6. Сапрунова В. Б. Туризм: эволюция, структура, маркетинг. — М.: Ось-89, 1997. — 160 с.
7. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа: Учеб. пособие. — СПб.: Издат. дом “Бизнес-пресса”, 2000. — 326 с.
8. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Пер. с англ. / Под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 346 с.
9. Экономика и организация туризма. Международный туризм / Е. Л. Драчева, Ю. В. Забаев, Д. К. Исмаев и др.; Под ред. И. А. Рябовой, Ю. В. Забаева, Е. Л. Драчевой. — М.: КНОРУС, 2005. — 576 с.

*Розглянуто сукупність факторів, що визначають розвиток підприємств туристичного бізнесу і формують спрямованість туристичних потоків. Описано характер їх взаємозалежності та їх сукупний вплив на стан розвитку діяльності підприємств туристичного бізнесу.*

*Рассмотрена совокупность факторов, определяющих развитие предприятий туристического бизнеса и формирующих направленность туристических потоков. Описаны характер их взаимозависимости и их совокупное влияние на состояние развития деятельности предприятий туристического бизнеса.*

*Set of the factors determining development of the enterprises of tourist business and forming an orientation of tourist streams is considered. Character of their interdependence and their cumulative influence on a condition of development of activity of the enterprises of tourist business are described.*

**Получена 26 января 2009 г.**

## **УНІФІКАЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ВИЯВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТЕНДЕНЦІЙ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 69–74

*Розглядаються й класифікуються ключові принципи складання фінансової звітності, пропонуються шляхи стандартизації та уніфікації корпоративного фінансового обліку й звітності.*

Сучасні процеси корпоративного управління надзвичайно залежні від об'єктивної, своєчасної та надійної інформації про фінансовий стан корпорації. Одним із найважливіших джерел узагальненої фінансової інформації є фінансова звітність, що складається на основі даних фінансового обліку.

Фінансова звітність сьогодні є основним засобом комунікації різних користувачів, які здебільшого не мають повноважень вимагати від корпорації потрібну їм інформацію та вимушені покладатися на ту інформацію, яку розкриває керівництво корпорації [1, 23].

Як зазначають А. Адхікарі та Р. Тондкар, стандарти обліку та розкриття інформації розвиваються не у вакуумі, а є відбиттям певного економічного середовища [3, 76]. Сьогодні загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку (Generally Accepted Accounting Principles – GAAP) у різних країнах значно відрізняються, що зумовлено відмінностями в культурі, діловій практиці, пріоритетах [12, 11]. Як доводять результати досліджень, ці національні розбіжності у стандартах обліку та надання фінансової звітності справляють значний економічний вплив на інформаційне середовище та визначення вартості корпорацій [4, 7].

З розвитком глобалізації склад користувачів корпоративної фінансової звітності стає різноманітнішим, але фінансові дані мають надаватися у вигляді, однаково зручному та зрозумілому для всіх цих користувачів. За таких умов зростає потреба в уніфікації корпоративного фінансового обліку та звітності, оскільки стандартизація правил і процедур у цій сфері дозволяє нівелювати вплив специфічних національних особливостей і сприяє

зосередженню зусиль суб'єктів господарювання на розв'язанні більш важливих завдань. М. Гаскінс, К. Ферріс і Т. Селлінг стверджують, що “ніколи раніше лідери фінансової думки у сфері звітності не відчували такого великого тиску та одночасно не мали такої можливості для створення найбільш зручної “мови”, за допомогою якої постачальники капіталу й ті, хто має в ньому потребу, могли б спілкуватися крізь межі компаній, галузей, країн та культур” [7, 1].

Для розв'язання цієї проблеми світова фінансова спільнота веде активну роботу з гармонізації та стандартизації ключових принципів складання фінансової звітності, а також із погодження позицій послідовників двох найбільш поширених у світі конкуруючих систем фінансового обліку та звітності: Міжнародних стандартів фінансової звітності (International Financial Reporting Standards – IFRS), разом із Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (International Accounting Standards – IAS), розроблюваних Радою з міжнародних стандартів фінансової звітності, та національних стандартів фінансового обліку США (GAAP США). Як наслідок, різні моделі фінансового обліку та звітності західних країн зараз мають набагато більше спільних рис, ніж розбіжностей.

Таким чином, сьогодні як на глобальному рівні, так і на рівні окремих компаній склалися передумови уніфікації процесів створення та надання фінансової інформації. При цьому можна констатувати, що в нинішніх умовах, зважаючи на перехідний характер розвитку світової економіки, запровадження корпораціями загальноприйнятих стандартів обліку та звітності може призвести як

до позитивних, так і негативних для цих корпорацій наслідків.

Наведемо найважливіші аргументи на користь переходу корпорацій країн Західної Європи та Північної Америки на загальноприйняті стандарти:

1. Вища якість IFRS та GAAP США порівняно з переважною більшістю національних стандартів фінансової звітності, що підтверджено багатьма дослідженнями [11, 6]. Висока якість передбачає повноту, суворе дотримання, ясність, порівнянність і прозорість. Вона сприяє вдосконаленню системи внутрішнього контролю та зменшенню ризику невиявлення дефектів господарської діяльності, що знижує витрати з усунення їх наслідків.

2. На думку багатьох західних економістів, збільшення корпоративної прозорості внаслідок використання IFRS або GAAP США означає для інвесторів зниження розрахункових ризиків, а також ризиків ліквідності та недостатньої координованості дій між інвесторами та корпорацією [6, 7–9]. Унаслідок цього інвестиційний рейтинг корпорації має підвищуватись, а інвестиції для неї ставати дешевшими [11, 7].

Але слід зазначити, що деякі вчені ставлять ці тези під сумнів. Так, Г. Даске, який досліджував діяльність німецьких корпорацій у 1993–2007 рр., не знайшов підтвердженень того, що трансформації звітності за міжнародними стандартами достатньо для зниження вартості капіталу, що залучається корпорацією [6].

3. Адаптація уніфікованих стандартів звітності сприяє підвищенню ефективності міжнародних операцій. Корпорації, що функціонують на різних регіональних ринках, мають справу з великою кількістю різних контрагентів, серед яких є як національні, так і іноземні акціонери, уряди, банки, страхові компанії, постачальники та споживачі, яким зручніше надавати фінансову інформацію відповідно до загальноприйнятих стандартів [5, 10].

Уніфікація обліку та звітності також сприяє спрощенню та здешевленню обліку внутрішніх поставок, а також процедури аналізу та модифікації звітів дочірніх компаній і залежних товариств при складанні зведеної звітності ТНК. Це зумовлено насамперед тим, що дотримуватися вимог єдиної нормативної бази замість положень цілої низки національних стандартів набагато легше.

Крім того, запровадження єдиних стандартів фінансового обліку та звітності сприяє уніфіка-

ції інформаційних та облікових систем різних підрозділів корпорації, що забезпечує швидке коригування оперативних рішень, а також скорочення у довгостроковій перспективі витрат на навчання персоналу та оновлення програмного забезпечення з бухгалтерського обліку.

4. Сьогодні більшість провідних фондових бірж світу, зокрема Лондонська, Токійська, Франкфуртська тощо, зобов'язують або дозволяють корпораціям, акції яких торгуються на цих біржах, надавати консолідовану фінансову звітність відповідно до системи IFRS. У свою чергу, фондові біржі США вимагають надання звітності за стандартом GAAP США. Отже, корпорації, які бажають, щоб їх акції котирувалися на цих біржах, повинні застосовувати відповідні стандарти фінансової звітності.

5. Багато міжнародних фінансових інститутів уже зараз здійснюють кредитування підприємств тільки за умови надання звітності, складеної за міжнародними стандартами. Зокрема, такої практики дотримуються МВФ, Світовий банк, Європейський банк реконструкції й розвитку.

З іншого боку, корпорації мають досить вагомні аргументи проти запровадження IFRS або GAAP США, серед яких слід відзначити наступні:

1. Зниження конкурентоспроможності через збільшення обсягу розкриття інформації, оскільки крім інвесторів і кредиторів достовірніші дані про корпорацію, зокрема про рівень загальногосподарських та управлінських витрат, зможуть одержати її конкуренти.

2. Високі витрати, пов'язані з дотриманням вимог IFRS або GAAP США:

- на проведення досліджень і збирання інформації;
- на аудит за міжнародними стандартами;
- на придбання програмних продуктів із бухгалтерського обліку відповідно до IFRS або GAAP США;
- на навчання персоналу.

Так, огляд 73 бельгійських компаній, цінні папери яких котируються на біржі, зроблений у 2007 р. бельгійською Комісією з банків, фінансів та страхування, показав, що вартість переходу на IFRS є для корпорацій дуже високою. За оцінками, для корпорацій зі списку BEL-20 вона дорівнює від 600 тис. до 6,2 млн євро [11, 9].

Для невеликих корпорацій відносні витрати на трансформацію звітності є навіть більшими, оскільки ці корпорації мають вузьке коло потенційних користувачів фінансової інформації, отже, потенційні вигоди для них будуть менші, а витра-

ти в перерахунку на одного користувача — вищі [11, 9].

3. Відсутність надійних методів розрахунку кількісних показників вигод та економічних витрат від запровадження нових стандартів [6, 4].

4. Міжнародні стандарти є досить жорсткими й обмежують гнучкість при управлінні прибутками [9, 61].

5. Різні вимоги з боку користувачів до фінансової інформації різних корпорацій. Наприклад, у невеликих корпораціях важливішими для користувачів є не стандартні звітні дані, а рівень показників ліквідності. Менеджери таких корпорацій краще обізнані щодо різних аспектів діяльності та менше залежні від формальної фінансової інформації. Крім того, зміни у складі власників цих компаній відбуваються досить рідко, тому немає потреби в регулярному складанні деяких звітів, оскільки дані в них щоразу повторюються [11, 13].

6. Невідповідність форматів звітних даних за IFRS або GAAP США вимогам податкового законодавства окремих країн [11, 10].

Кожна корпорація зважає переваги й недоліки різних стандартів обліку й звітності та може прийняти рішення про перехід на загальноприйняті стандарти, якщо вважає це вигідним для себе. Цей процес розпочали ТНК, зокрема європейські, які добровільно переходили на складання звітності за жорсткішими, ніж національні, стандартами. Уже на початку 70-х років XX ст. багато з них публікували свою зведену фінансову звітність, незважаючи на те, що це не вимагалось законом. У 1990 р. 2/3 з 278 найбільших корпорацій склали свою звітність відповідно до IFRS [2, 32].

Пізніше цей процес переходу на загальноприйняті стандарти ще більше інтенсифікувався.

Запровадження “міжнародної” стратегії звітності може відбуватися шляхом [5, 4–5]:

- 1) підготовки двох окремих комплектів фінансової звітності: першого — за національними стандартами (щоб задовольнити законодавчі вимоги), другого — за обраними міжнародними стандартами;
- 2) складання звітів за міжнародними стандартами з наступним узгодженням відповідно до національних стандартів;
- 3) складання звітності за національними стандартами з додатковим розкриттям інформації, яке вимагається за міжнародними стандартами;
- 4) підготовки й надання звітності виключно за міжнародними стандартами (якщо це доз-

волено національними органами державної влади).

Так, серед відомих фармацевтичних компаній американська Pfizer складає звітність за GAAP США (додаток Д), британська GlaxoSmithKline — за національними стандартами та IFRS (додаток Е), швейцарська Novartis — за IFRS, а деякі важливі показники перераховує також за GAAP США (додаток Ж).

Аналіз результатів емпіричних досліджень дозволив визначити специфічні характеристики корпорацій, які добровільно розпочали складання звітності за IFRS або GAAP США.

1. Значний обсяг міжнародних операцій. Імовірність використання загальноприйнятих стандартів зростає з поширенням діяльності корпорації на інші країни, зокрема зі збільшенням частки закордонних продажів і зростанням кількості регіональних ринків, де вона оперує. Це можна пояснити тим, що корпорації з вищим рівнем географічної диверсифікації отримують більшу користь від використання уніфікованих принципів обліку, які дозволяють стандартизувати фінансову інформацію для задоволення потреби в ній різних груп користувачів із різних країн [5, 5, 22, 25].

2. Котирування цінних паперів корпорації на іноземних біржах, що пояснюється вимогами цих бірж [4, 15; 5, 6].

3. Відносно великий розмір корпорації [4, 13]. Можливим поясненням цього є зворотна залежність між розміром компанії та її втратами від додаткового розкриття інформації. Так, однією зі складових витрат розкриття інформації є витрати на виробництво інформації, постійна частина яких може бути розподілена між більшою кількістю “одиниць розміру” великої організації. Також великі корпорації більш активно вивчаються зовнішніми аналітиками, що знижує витрати від розголошення інформації та витрати зменшення конкурентних переваг. Високий рівень політичних витрат, спричинених увагою суспільства до діяльності великих корпорацій, та агентських витрат, викликаних більшою розосередженістю власності, теж спонукає до більшого розкриття інформації. Крім того, цей крок сприяє зниженню трансакційних і судових витрат та покращує ставлення до корпорації [5, 14–15].

4. Вищий рівень залежності від зовнішнього фінансування [4, 16].

5. Значно вищі за середній рівень показники зростання й рівня витрат на дослідження й розвиток [4, 17].

6. Специфічні характеристики принципів фінансового обліку країни місцезнаходження корпорації. Наприклад, це може бути низька якість національних стандартів звітності, що спонукає корпорацію використовувати високоякісні міжнародні стандарти, щоб продемонструвати свою прихильність до високої якості фінансової інформації [5, 25]. Так, М. Бредшоу та Г. Міллер дослідили компанії, які добровільно запровадили стандарти GAAP США, і віднайшли, що 93 % з цих компаній знаходились у країнах із системою континентального права, де національні облікові стандарти не пристосовані для спілкування із зовнішніми інвесторами, отже, використання GAAP США стало для цих корпорацій засобом спрощення зовнішніх контактів [4, 2–3].

Крім того, ймовірність застосування загальноприйнятих стандартів, а саме IFRS, виявилась вищою для корпорацій тих європейських країн,

де IFRS законодавчо визначені як альтернатива національним стандартам [5, 25].

7. Імовірність переходу на міжнародні стандарти зростає, якщо аудиторамі корпорації або її закордонних партнерів є компанії “Великої п’ятірки” [4, 16]. При цьому корпорації, які обслуговуються PricewaterhouseCoopers, частіше використовують IFRS, тоді як Ernst & Young та KPMG схильні рекомендувати GAAP США [5, 6].

Слід відзначити, що властивості корпорацій, які обирають IFRS, і тих, які обирають GAAP США, майже однакові. Відмінність є тільки в їх розмірі: ті, що переходять на GAAP США, в середньому дещо більші [5, 7].

Узагалі при визначенні, який із двох загальноприйнятих стандартів обліку та звітності запровадити, корпорації мають враховувати значущість переваг і недоліків цих стандартів для себе (таблиця).

**Основні відмінності між стандартами IFRS і GAAP США**

Характеристика	IFRS	GAAP США
Загальна характеристика	засновані на принципах і мають загальні інструкції із застосування	засновані на правилах і мають точні інструкції із застосування
Вимоги до фінансової інформації	зрозумілість, істотність, достовірність, порівнянність	ті ж самі вимоги, але з більшим наголосом на несуперечливості інформації
Переваги для корпорацій	<ul style="list-style-type: none"> <li>• гнучкість;</li> <li>• нижчі вимоги до розкриття інформації</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• повнота;</li> <li>• високий рівень деталізації</li> </ul>
Недоліки для корпорацій	<ul style="list-style-type: none"> <li>• відносна нестабільність стандартів, більша ймовірність внесення у них змін через те, що вони ще знаходяться у процесі розвитку та доробки</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• високий рівень складності (містять близько 7 тис. правил, що займають більше 4,5 тис. сторінок);</li> <li>• суперечливість (за оцінками експертів, наявні майже 900 внутрішніх суперечностей)</li> </ul>

Але наведені особливості не спричиняють помітних відмінностей в якості фінансової інформації, що створюється за вказаними стандартами [6, 7].

Крім того, слід зауважити, що сьогодні перехід багатьох західних корпорацій на IFRS або GAAP США іноді обумовлений не вагомістю та співвідношенням тих чи інших переваг або недоліків указаних стандартів для конкретних корпорацій, а урядовою політикою деяких країн.

Так, міцні позиції системи стандартів GAAP США не в останню чергу зумовлені поведінкою федеральних органів США. Оскільки американський фондовий ринок є найбільш розвиненим і великим у світі та пропонує найвигідніші на сьогодні умови залучення капіталу, багато неамериканських корпорацій прагнуть розміщувати на ньому свої цінні папери. Умовою отримання до-

ступу на фондовий ринок Сполучених Штатів є додержання вимог Комісії США з цінних паперів і бірж та Ради зі стандартів фінансового обліку, причому однією з цих вимог є надання корпоративної фінансової звітності відповідно до GAAP США [4, 2].

З іншого боку, досить багато країн роблять спроби найближчим часом на законодавчому рівні перейти на IFRS, але на різних умовах. Усі корпорації 29 європейських країн (25 країн Європейського Союзу, Ісландії, Ліхтенштейну, Норвегії та Швейцарії), цінні папери яких торгуються на фондових біржах (це приблизно 9 тис. корпорацій), повинні були перейти на IFRS починаючи з 2005 р. або, в обмеженій кількості випадків, з 2007 р. [9, 60]. Слід зазначити, що сьогодні це рішення деякими з указаних країн виконується не в повному обсязі або його виконання перенесене на

пізніший термін, але, з іншого боку, є й такі країни, де здійснюється перехід на IFRS всіх корпорацій незалежно від котирування їх акцій на фондових біржах [10].

Це, зокрема, означає, що в найближчі роки велика кількість корпорацій та їх аудиторів використовуватиме стандарти IFRS вперше. Цим компаніям доведеться витратити багато часу й зусиль на здійснення трансформації системи складання фінансової звітності, перш ніж стандарти IFRS стануть інтегральною частиною їх повсякденної діяльності.

У зв'язку з цим заслуговують на увагу результати аналізу готовності європейських корпорацій до переходу на IFRS, проведеного у третьому кварталі 2004 р. міжнародною аудиторською фірмою PricewaterhouseCoopers, аналітики якої вивчили 266 компаній з 18 країн. Результати дослідження показали, що втілення трансформаційних програм у системах корпоративної фінансової звітності відбувається досить повільно, наявна гостра нестача необхідних знань у фахівців, що проектують, реалізують і контролюють хід процесу [8, 4]. Серед досліджених організацій найбільший прогрес був відзначений у великих корпорацій з капіталізацією понад 1 млрд дол. США, корпорацій, зареєстрованих у Комісії США з цінних паперів і бірж, і корпорацій, діяльність яких відбувається в секторах фінансових послуг, технологій і засобів інформації [8, 15, 20, 24].

Аналітики PWC дійшли висновку, що знання та практика застосування нових стандартів у бухгалтерів та аудиторів європейських корпорацій, що переходять на IFRS, поки є недостатніми. Багато компаній надмірно зосередилися на розв'язанні короткострокових завдань, підвищуючи ймовірність появи пропусків і помилок у майбутньому [8, 3].

Неамериканські корпорації, що обрали GAAP США, також, як показали М. Бредшоу та Г. Міллер, у багатьох випадках не застосовують обрані стандарти належним чином [4]. Задекларувавши перехід на американську модель обліку та звітності, вказані корпорації у перший рік запровадження цієї моделі використовують деякі методи обліку, що є несумісними зі встановленими в GAAP США. У подальші роки ступінь адекватності корпоративної системи обліку та звітності принципам GAAP США істотно не підвищується [4, 3]. Таким чином, методи і процедури обліку розглянутих Бредшоу та Міллером корпорацій частково збігаються з тими, що вимагаються GAAP США, але в цілому рівень відповідності

залишається набагато нижчим, ніж у американських фірм, які досить точно дотримуються цих стандартів.

Низький рівень відповідності фінансової звітності обраним стандартам можна пояснити тим, що менеджери просто роблять оголошення про використання їхньою корпорацією міжнародних принципів обліку, насправді не маючи наміру здійснювати трансформацію, або впроваджують тільки частину стандартів, що, на їхню думку, є достатнім для спрощення спілкування корпорації з її контрагентами. Також можливо, що корпоративним фахівцям у сфері обліку та звітності просто бракує знань для забезпечення правильного та послідовного дотримання обраних стандартів [4, 27].

Отже, навіть висока якість і значна інформаційна підтримка міжнародних стандартів не гарантують їх правильного застосування в масштабі всього світу. Слід ураховувати, що світовий ринок капіталу не прощає зволікання й помилок, тому незадовільне використання стандартів може заподіяти корпорації значний збиток: насторожити її інвесторів і кредиторів, спровокувати конфлікт із регулюючими органами або позбавити доступу на міжнародні фондові біржі.

Усе наведене вище дає підстави стверджувати, що роль міжнародних стандартів, які дозволяють уніфікувати різні національні моделі фінансової звітності, під впливом глобалізації помітно зростає. При цьому очевидним є те, що такі наслідки використання корпораціями міжнародних стандартів, як створення єдиної корпоративної системи обліку, відсутність необхідності погоджувати фінансову інформацію, послідовність внутрішнього й зовнішнього обліку, суттєво зменшують рівень системної дезорганізації та вивільняють ресурси для вирішення творчих завдань. Таким чином, процес уніфікації стандартів обліку та звітності, обмежуючи розмаїтість на рівні здійснення поточної діяльності, являє собою один із напрямків компенсації процесу диверсифікації на рівні розробки та реалізації корпоративної стратегії.

Сьогодні в розвинених країнах Західної Європи та Північної Америки наявна уніфікація корпоративної фінансової звітності, яка відбувається шляхом використання одного з двох найпоширеніших у сучасній світовій економіці стандартів — IFRS або GAAP США. Для деяких корпорацій перехід на вказані стандарти регламентується законодавчо, в інших випадках відповідне рішення ухвалюється добровільно залежно від цілей і

характеристик корпорації. При цьому міжнародні стандарти фінансової звітності переважно розглядаються як ефективний інструментарій для виходу на міжнародні ринки капіталу та новий комплексний підхід у процесі формування фінансової інформації.

Таким чином, уніфікація фінансового обліку та звітності корпорацій сьогодні є як одним із найважливіших наслідків глобалізації, так і вагомим чинником її подальшого розвитку. Тому можна з упевненістю стверджувати, що ця тенденція збережеться і в майбутньому.



### Література

1. Качалин В. В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP. — 3-е изд. — М.: Дело, 2004. — 431 с.
2. Ковалев В. В. Финансовый анализ. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 523 с.
3. Adhikari A., Tondkar R. H. Environmental Factors Influencing Accounting Disclosure Requirements of Global Stock Exchanges // J. Int. Financial Management and Accounting. — 1992. — V. 4. — P. 75–105.

4. Bradshaw M. T., Miller G. S. Are Detailed Accounting Standards Sufficient to Ensure Compliance? Evidence from Non-U.S. Firms Adopting US GAAP. — Harvard Business School Working Paper. — May 2007. — 45 p.

5. Cuijpers R., Buijink W., Maijoor S. Voluntary Adoption of Non-local GAAP in The European Union: A Study of Determinants. — Univ. Maastricht Working Paper. — June 2007. — 35 p.

6. Daske H. Economic Benefits of Adopting IFRS or US-GAAP — Have the Expected Costs of Equity Capital really decreased? — J. W. Goethe-Univ. Working Paper N 131. — October 2004. — 68 p.

7. Haskins M. E., Ferris K. R., Selling T. I. International Financial Reporting and Analysis: A Contextual Emphasis. — Boston: McGraw-Hill, 2004. — 557 p.

8. International Financial Reporting Standards: Ready for take-off? Survey of over 300 companies' readiness for IFRS. — PricewaterhouseCoopers, December 2008. — 32 p.

9. Pacter P. Adoption of IFRSs in Europe // The Hong Kong Accountant. — 2005. — April. — P. 60–62.

10. Planned Implementation of the IAS Regulation (1606/2007) in the EU and EEA. — <http://www.iasplus.com/europe/0501ias-use-of-options.pdf>

11. Veerle V. The current state of accounting harmonization: impediments to and benefits from harmonization. — Ghent Univ. Working Paper N 322. — August 2005. — 30 p.

12. 2003 Annual Review of Financial Reporting Matters. — Huron Consulting Group LLC, 2004. — 18 p.

*Роль уніфікації міжнародних стандартів фінансової звітності значно зросла під дією глобалізації й впливає на подальший хід глобальних процесів. Впровадження міжнародних стандартів може сприяти підвищенню ефективності фінансових операцій і поліпшенню організації світової економіки.*

*Роль унификации международных стандартов финансовой отчетности значительно возросла под действием глобализации и влияет на дальнейший ход глобальных процессов. Внедрение международных стандартов может способствовать повышению эффективности финансовых операций и улучшению организации мировой экономики.*

*The role of unification of the international standards of the financial reporting has considerably increased under influence of globalization and influences the further course of global processes. Introduction of the international standards can promote increase of efficiency of financial operations and improvement of the organization of economic.*

Надійшла 10 лютого 2009 р.

## ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ДЛЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ АВІАКОМПАНІЙ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 75–78

*Розглянуто вантажні, пасажирські та чартерні перевезення, які з точки зору економіки являють собою не стільки вид послуг, скільки набір послуг. Розкрито поняття та основні складові хендлінгових послуг (Ground Handling). Досліджено впровадження провідними авіакомпаніями України 100 % тікетингу (e-ticketing).*

Відомо, що у процесі реалізації міжнародної господарської діяльності транспорт відіграє одну з провідних ролей, а саме забезпечує переміщення вантажів (товарів) і пасажирів між двома та більше країнами. Транспортна продукція (послуги) у процесі реалізації зазнає впливу всіх факторів ринкової економіки: співвідношення попиту і пропозиції на перевезення, коливання цін на транспортні засоби та паливо та ін. Крім того, значний вплив справляють й політичні та економічні відносини між різними країнами.

Транспортна авіація з'явилась як засіб задоволення суспільства у швидкісних перевезеннях пасажирів і вантажу. Тому за темпами свого розвитку повітряний транспорт випереджає більшість інших видів транспорту. Повітряний транспорт має винятково велике значення в міжнародних перевезеннях.

Міжнародні авіаційні перевезення — це послуги авіатранспорту, що надаються резидентами однієї країни (повітряними перевізниками) резидентом іншої (споживачам послуги) [3].

Повітряні перевезення умовно можна поділити на вантажні, пасажирські й чартерні.

Міжнародні пасажирські повітряні перевезення являють собою специфічну форму міжнародної економіки, її зазвичай називають в системі національних рахунків міжнародним туризмом. Їх специфіка полягає у тому, що споживач послуг переміщується за кордон до їх виробника, де, будучи нерезидентом, споживає товари та послуги. Тим самим міжнародні послуги перевезення, з точки зору економіки, являють собою не стільки вид звичайних послуг, скільки набір послуг, що

споживається мандрівниками (резидентами за кордоном та нерезидентами всередині даної країни) [2].

Звичайно, лівову частку авіаційних перевезень складають пасажирські перевезення. Але водночас повітряний транспорт також використовують для транспортування вантажів. Найчастіше авіатранспорт використовується для міжнародного перевезення “технологомістких” товарів, вартість яких дуже висока порівняно з їх вагою. До послуг повітряних перевізників звертаються виробники устаткування, якщо їм потрібно замінити частини або механізми, що вийшли з ладу, експортери свіжої або мороженої їжі чи іншої продукції, що швидко псується, та виробники, для яких використання повітряного фрахту знижує загальні витрати. Розширення використання повітряного транспорту значною мірою прискорилося інноваціями в авіапромисловості. Нові повітряні судна мають велику вантажомісткість, використовують більш ефективно навантажувальне устаткування і можуть доставляти стандартні контейнери і нестандартні вантажі [2].

Окремим видом повітряних перевезень є чартерні. Чартерне повітряне перевезення виконується на підставі договору чартеру (фрахтування повітряного судна), за яким одна сторона (фрахтівник) зобов'язується надати іншій стороні (фрахтувальнику) за плату всю місткість одного чи кількох повітряних суден на один або кілька рейсів для повітряного перевезення пасажирів, багажу, вантажу пошти та ін. [2].

У сфері пасажирських перевезень до лідерів належать авіакомпанії “Міжнародні авіалінії

України”, “Аеросвіт”. “Авіалінії України”, “Національні авіалінії України” через важке фінансово-економічне становище стали аутсайдерами ринку. Лідерами вантажних перевезень є АНТК “Антонов”, Українська авіаційно-транспортна компанія, авіакомпанія “Ветеран” [6].

Стан ринку авіаційних робіт і перевезень можна охарактеризувати таким чином. Наростають темпи його перерозподілу. Знижуються виконвані обсяги перевезень авіакомпанією “Авіалінії України”. З’являється новий вид попиту на авіакомпанії, що спеціалізуються на наданні послуг ділової авіації, на обслуговуванні VIP-пасажирів, що проводять авіатехніку або її ремонт і одночасно виконують авіап перевезення або роботи із застосуванням авіації в народному господарстві. Продовжується відхід дрібних і з’являються нові експлуатанти авіаційної техніки: приблизно 15 авіакомпаній, або понад 11 % загальної кількості, за рік позбавляються сертифікату експлуатантів і стільки ж його набувають. Цей факт ще раз підтверджує продовження процесу формування ринку авіаційних робіт і перевезень.

Згідно з даними Державного комітету статистики України у 2006 р., експорт послуг склав 5 млрд 307,9 млн дол. США, збільшившись при цьому на 25 % порівняно з 2005 р. У 2007 р. також спостерігається подальше підвищення частки експорту послуг, зокрема, повітряного транспорту [4].

Міжнародні авіаційні послуги стають все більш поширеними транспортними послугами завдяки своїй швидкості й надійності.

Слід визнати, що ринок далеко не завжди функціонує бездоганно і досягає стійкої рівноваги попиту і пропозиції. На ринку повітряних перевезень можливі ситуації, коли ринкові відносини не в змозі координувати процеси економічного вибору учасників ринку і забезпечувати умови ефективного використання їх ресурсного потенціалу. В цьому випадку, щоб не допустити “фіаско” ринку авіатransпортних послуг, неминуче втручання держави.

Заборона польотів багатьох типів літаків українського виробництва до Європи і США пов’язана з негативним так званим зовнішнім “ефектом порушення екологічної рівноваги”. Повітряний транспорт не тільки забруднює навколишнє середовище, впливає на стан атмосфери, а й може шкодити здоров’ю людей підвищеним рівнем шуму, перепадами тиску під час польоту, небезпекою емоційного напруження і стресів. Це зовнішні ефекти повітряного транспорту, витрати

на усунення яких бере на себе суспільство, держава, хоча ці витрати мали б бути частиною альтернативної вартості виробництва авіатransпортних послуг.

На сьогодні авіаційні перевезення — це не лише перевезення пасажирів і вантажу, а цілий комплекс послуг. Серед цих послуг слід виокремити такі, як хендлінгові (Ground Handling), інакше кажучи, послуги з наземного обслуговування [1]. Ця категорія послуг охоплює:

- обслуговування пасажирів;
- обслуговування та супровід багажу;
- обслуговування та супровід вантажів;
- послуги аеропорту.

Якісне надання хендлінгових послуг завжди було, є і буде одним з головних пріоритетів у діяльності авіакомпаній у всьому світі. За своєю сутністю хендлінгові послуги є складним комплексом з оброблення пасажиропотоків, вантажопотоків, а також пошти, тому досить важливими є координація міжнародних авіакомпаній та міжнародне співробітництво в цій галузі. Розроблення стандартних угод, автоматизація процедури інтеркомунікації та визначення видів послуг з наземного обслуговування входять до компетенції IATA.

Потреба у міжнародному співробітництві виникає з таких причин.

По-перше, надання хендлінгових послуг потребує розроблення загальноприйнятих стандартів ведення діловодства та процедур надання послуг в аеропортах. А це, у свою чергу, передбачає підписання угод про співробітництво між різними авіакомпаніями та аеропортами.

По-друге, допоки літак перебуває у повітряному просторі, транспортуючи пасажирів, вантажі та пошту, він заробляє гроші. Але як тільки він здійснює приземлення — потребує витрат грошей. Як наслідок, належна організація надання комплексу хендлінгових послуг можлива лише за умов, коли авіакомпанія (агент) здійснює свою діяльність чітко й з мінімальними витратами [1].

Розвиток НТП (науково-технічного прогресу) значною мірою впливає на систему надання комплексу хендлінгових послуг. Щорічне зростання обсягів авіаційних перевезень передбачає обробку великої кількості даних, що, у свою чергу, призводить не просто до автоматизації цього процесу, а передбачає розроблення й впровадження нових систем і програм обробки інформації та її обміну.

Зважаючи на беззаперечну роль комплексу хендлінгових послуг, при Міжнародній асоціа-

ції повітряного транспорту IATA було утворено спеціальний Комітет з питань наземного обслуговування (IATA Ground Handling Council), в компетенцію якого увійшли такі функції, як стандартизація та сертифікація організацій та установ, задіяних в наданні допоміжних авіаційних транспортних послуг, а також координація та регулювання їх діяльності у сфері надання послуг з міжнародних перевезень [1].

До складу Комітету увійшли представники авіакомпаній та організацій, що надають комплекс хендлінгових послуг. Крім того, до співпраці було залучено провідних спеціалістів у таких галузях, як поліграфічна (виробники друкованої продукції), комп'ютерна (програмне забезпечення для управління й організації польотів), технічна (обладнання для аеропортів), спільно з якими було розроблено спеціальну програму "Постачальник хендлінгових послуг". Ця спеціальна програма є дуже унікальною, оскільки вона зосередила у собі унікальний досвід і знання з метою ефективного розвитку галузі послуг з наземного обслуговування.

Забезпечення якісного надання комплексу хендлінгових послуг в ДМА "Бориспіль" є одним з важливих завдань уряду нашої країни, оскільки цей головний аеропорт є своєрідною візитною карткою. Одним з кардинальних кроків має бути сприяння розвитку незалежних компаній, які на сьогодні існують в аеропорті й зуміли перейняти міжнародний досвід, більше того, пройшли сертифікацію Комітету з питань наземного обслуговування IATA.

Крім розвитку хендлінгових послуг, провідні авіакомпанії України повинні перейти на електронні квитки, тобто на 100 %-й тікетинг (e-ticketing) [7].

Про необхідність переходу на 100 % e-ticketing йшлося ще кілька років тому. Ця технологія дає змогу не тільки знижувати витрати для авіакомпанії, а й дозволяє значно скоротити час на управління паперовими потоками, оформлення квитків і реєстрацію пасажирів.

Спочатку IATA встановила для авіакомпаній — учасниць асоціації як крайній термін для повного переходу на електронний квиток 31 грудня 2007 р. В кінці 2005 р. частка продажів електронних квитків від загального числа склала 40 %, в кінці 2006 р. перевищила 70 % і до квітня 2007 р. була вже на рівні 80 %. Проте, за підсумками сесії IATA у Ванкувері у 2007 р., крайній термін був пересунутий на 31 травня 2008 р. Своє рішення асоціація пояснила тим, що не всі авіаперевізники

готові повністю відмовитися від паперових квитків до кінця 2007 р. За прогнозами авіакомпаній, до того моменту частка електронних квитків повинна була перевищити 96 % загального числа продажів, проте підрахунки IATA вказували тільки на частку в 92 %.

Після 31 травня 2008 р. звичайні квитки якщо і продаватимуться, то здебільше на чартерні або деякі внутрішні рейси і для особливих категорій пасажирів. З часом частка таких "неелектронних" квитків у результаті стане незначною.

Плюси для пасажирів від e-ticketing суттєві. Тепер можна не турбуватися через втрату квитка, адже він існує лише в електронному вигляді і втратити його неможливо. Його придбання через Інтернет дає можливість придбати право на перевезення не виходячи з офісу або вдома, а подальший розвиток пов'язаних з електронним тікетингом послуг (як, наприклад, реєстрація через Інтернет) дозволить скоротити час перебування в аеропорту з кількох годин до кількох десятків хвилин.

Виграють і авіакомпанії. Передусім фінансово, що достатньо актуально у світлі безперервного зростання цін на авіапаливо. Якщо звичайні квитки коштують авіаперевізникам в 10 дол. кожен, то витрати на електронний авіаквиток не перевищують 1 дол., що у результаті дасть змогу економити галузі 3 млрд дол. у рік.

Зараз найменший обсяг продажів електронних квитків спостерігається у авіаперевізників країн СНД. Рубіж в 50 % був подоланий лише в кінці 2007 р. Серед авіакомпаній України і країн Співдружності електронні квитки першим почав продавати у серпні 2005 р. "Аеросвіт". Пізніше підтяглися і "Міжнародні авіалінії України", які почали продаж перевезень за безбілетною технологією спочатку на своєму сайті, а потім і через агентську мережу.

За станом на початок 2008 р. частка електронних квитків у загальному обсязі продажів для "Міжнародних авіаліній України" складала 92 %, а для регулярних маршрутів "Аеросвіту" — 70 %, але до кінця травня 2008 р. компанії мали намір збільшити частку електронних квитків до 98 % [8].



## Література

1. Акмалдінова О. М., Сулова Г. А. IATA та діяльність авіакомпаній = IATA and Airline activity: Навч. посіб. — К.: НАУ, 1995. — 108 с.

2. Киреев А. П. Международная экономика: Учеб. пособие для вузов: В 2 ч. — Ч. 2. — М.: Междунар. отношения, 2000. — 430 с.

3. Саркисов С. В. Транспорт и его использование в условиях рынка. — М., 2003. — 360 с.

4. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) — офіційний сайт Державного комітету статистики України.

5. [www.avia.gov.ua](http://www.avia.gov.ua) — офіційний сайт Державної авіаційної служби України.

6. [www.borispil.kiev.ua](http://www.borispil.kiev.ua) — офіційний сайт державного міжнародного аеропорту України "Бориспіль".

7. [www.iata.org](http://www.iata.org) — офіційний сайт Міжнародної асоціації повітряного транспорту IATA.

8. [www.icao.org](http://www.icao.org) — офіційний сайт Міжнародної асоціації цивільної авіації.

*Основними шляхами підвищення якості авіаційних перевезень є збільшення кількості регулярних рейсів, підвищення якості обслуговування споживачів послуг повітряного транспорту, встановлення зручного розкладу польотів, диференціація та зниження тарифів, вибір типу літака з урахуванням характеристик маршрутів, розширення кола неавіаційних послуг, здійснення інноваційних процесів, зростання обсягу авіатransпортних послуг, збільшення комерційного завантаження рейсів, застосування сучасних форм продажу та комп'ютерного бронювання квитків, формування сучасного парку повітряних суден з метою забезпечення необхідної продуктивності та економічної ефективності польотів, модернізація та оптимізація структури аеропортів, розвиток хендлінгових послуг.*

*Основными путями повышения качества авиационных перевозок является увеличение количества регулярных рейсов, повышение качества обслуживания потребителей услуг воздушного транспорта, установление удобного расписания полетов, дифференциация и снижение тарифов, выбор типа самолета с учетом характеристик маршрутов, расширение круга неавиационных услуг, осуществление инновационных процессов, рост объема авиатранспортных услуг, увеличение коммерческой загрузки рейсов, применение современных форм продажи и компьютерного бронирования билетов, формирование современного парка воздушных судов с целью обеспечения необходимой производительности и экономической эффективности полетов, модернизация и оптимизация структуры аэропортов, развитие хендлинговых услуг.*

*Thus the basic ways of upgrading air transportations is multiplying the amount of regular trips, upgrading maintenance of users of services of air transport, establishment of comfortable curriculum of flights, differentiation and decline of tariffs, choice as an airplane taking into account descriptions of routes, expansion of circle of aviation services, realization of innovative processes, growth of volume of air services, multiplying the commercial load of trips, application of modern forms of sale and computer reserving of tickets, forming of modern park of air ships with the purpose of providing of the necessary productivity and economic efficiency of flights, modernization and optimization of structure of air-ports, development of Ground Handling services.*

Надійшла 17 лютого 2009 р.

## **МЕХАНІЗМ ПОБУДОВИ КОНТРОЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОДАТКОВИХ ОРГАНІВ В УКРАЇНІ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 79–86

*Визначаються види й функції контролю як важливого механізму, покликаного забезпечити громадську стабільність, місце й роль контролю в системі державного управління.*

Сучасна побудова Української держави орієнтується на нові принципи діяльності державних органів, а відповідно й на нові підходи до їх завдань, функцій та структури. У зв'язку з цим постало питання про призначення контролю, зміну компетенції державних органів контролю та ін. Нові умови розвитку держави та її впливу на суспільство потребують адекватних підходів щодо створення відповідної системи державного контролю та її законодавчого забезпечення. Необхідність існування такої системи пояснюється тим, що з переходом до нових політичних і економічних засад нашого суспільства не стало менше недоліків у сфері державного управління.

Завдання щодо побудови в Україні демократичної, соціальної, правової держави вимагає якнайшвидшого реформування правової системи, запровадження надійних гарантій дотримання прав і свобод громадян, закріплених Конституцією України [1].

Створюючи сильну, дієздатну державу, не слід забувати про її основне призначення – надійно захищати інтереси та права людини. Для цього необхідно сформувати відповідний механізм, який створював би умови для реалізації та захисту цих прав, сприяв подальшому їх здійсненню. Однією з гарантій такого служіння інтересам людини у сфері управління є контроль.

Ми підтримуємо думку В. Б. Авер'янова та О. Ф. Андрійко, які зазначають, що “недооцінка, применшення ролі контролю можуть призвести до неконтрольованості ситуації, зменшення керованості і навіть хаосу. На цій підставі не слід віддавати перевагу як огульному запереченню контролю та критиці його надмірності, що стало

модним останнім часом, так рівною мірою і “фетишизації” контролю, в якому вбачається вирішення всіх проблем, що існують в державному управлінні” [2, 328].

У Конституції України сформульовано положення про необхідність прийняття законів, що регулюють діяльність державних органів щодо контролю за додержанням законів. Проте вирішення проблеми забезпечення законності шляхом застосування державного контролю повинно розпочатися насамперед з визначення загально-теоретичних уявлень щодо контролю як феномена правової системи.

Як правило, в науковій літературі поняття “контроль” розглядається в широкому і вузькому аспектах. У першому випадку контроль розглядається як сукупність політичних, економічних та ідеологічних процесів і методів, яким належить забезпечити стабільність суспільства та державного ладу, дотримання соціального порядку, вплив на масову та індивідуальну свідомість, тобто як соціальний контроль.

Соціальний контроль у науковій літературі визначають як механізм, за допомогою якого суспільство та його підрозділи (групи, організації) забезпечують дотримання системи обмежень (умов), порушення котрих завдає шкоду функціонуванню соціальної системи [3, 1263]; цілісну систему всіх соціальних регуляторів (державних або суспільних інститутів, права, моралі, звичаїв, традицій, установок) [4, 3]; сукупність процесів у соціальній системі (суспільстві, соціальній групі, організації тощо), котрі забезпечують відповідність діяльності певним її еталоном, а також додержання обмежень у поведінці, порушення яких

негативно впливає на функціонування системи [5, 639; 6, 83–84]; систему інститутів демократії для здійснення народом контрольної діяльності та участі в управлінні справами суспільства [7, 17].

У вузькому розумінні поняття “контроль” частіше зводиться до перевірки виконання рішень вищої організації; рішень, розпоряджень різних рівнів управляючої системи; дотримання організаційних, економічних та інших нормативів; виконання планових завдань; дотримання законності, дисципліни і та ін. [8, 511–512].

Під контролем розуміють і перевірку виконання, і спостереження, і нагляд, і облік та ін. Це певною мірою закономірно і обґрунтовано, оскільки тлумачні та енциклопедичні словники визначають контроль як перевірку, облік, спостереження за чимось. Так, словник іноземних слів визначає контроль (від фр. “controle”) як перевірку, або спостереження з метою перевірки. Французьке “controle”, у свою чергу, утворилося від латинського “contra” – префікса, що означає “протиція”, “протилежність”. У другій частині слова “контроль” міститься слово “роль” (від лат. “role”) – “міра впливу, значення, ступінь участі в чомусь” [9, 447].

Характеризуючи контроль, деякі автори розглядають його як один із принципів діяльності органів держави [10, 11], або вважають його методом управління, вбачаючи в контролі лише певний спосіб діяльності і можливість впливу за його допомогою на поведінку відповідного об’єкта [11, 17]. В юридичній літературі контроль здебільше розглядають як функцію державних органів [12–16]. Досить характерним є дослідження та аналіз контролю як одного із засобів забезпечення законності і дисципліни в державному управлінні [17; 18].

У науковій літературі зустрічаються випадки розмежування контролю та контрольної діяльності [19, 128–129]. На нашу думку, розрізнення цих понять є надуманим, таким, що суперечить буквальному змісту зазначених слів. Адже кожне з них означає те саме. Як до контролю, так і до контрольної діяльності висуваються однакові вимоги: 1) підзаконність, тобто контроль має здійснюватися тільки в межах конкретних нормативних приписів; 2) систематичність, тобто мати регулярний характер; 3) своєчасність, тобто проводиться своєчасно, що значно підвищує її (його) ефективність; 4) всебічність, тобто охоплювати найважливіші питання, поширюватися на всі служби та структури підконтрольних ор-

ганів; 5) всеохопленість, тобто перевірки мають підлягати не тільки ті підрозділи, які мають слабкі результати в роботі, а й ті, що мають добрі результати; 6) об’єктивність, тобто виключати упередженість; 7) гласність, тобто його (її) результати мають бути відомі тим, хто підлягав контролю.

С. В. Ківалов і Л. Р. Біла визначають контроль як форму, вид діяльності, як принцип, як функцію [20, 62]. В. К. Колпаков під контролем розуміє процес, під час якого суб’єкт контролю здійснює облік і перевірку того, як контрольований об’єкт виконує покладені на нього завдання і реалізує свої функції [13, 525]. В. Г. Афанасьєв зазначає, що контроль як функція управління являє собою спостереження і перевірку відповідності діяльності об’єкта прийнятим управлінським рішенням (законам, планам, нормам, стандартам, правилам, наказам). Він спрямований на виявлення результатів впливу суб’єкта на об’єкт та допущених відхилень від названих рішень, від принципів організації й регулювання [21, 240].

Слід відзначити і те, що поняття контролю має законодавче визначення. Так, у Законі України “Про демократичний цивільний контроль над Воєнною організацією і правоохоронними органами держави” останній визначено як комплекс здійснюваних відповідно до Конституції і законів України правових, організаційних, інформаційних заходів для забезпечення неухильного дотримання законності й відкритості в діяльності всіх складових Воєнної організації та правоохоронних органів держави, сприяння їх ефективній діяльності і виконанню покладених на них функцій, зміцненню державної та військової дисципліни [22]. Відповідно до Закону України “Про банки і банківську діяльність” контроль – це безпосереднє або опосередковане володіння часткою в юридичній особі, одноосібне або разом з іншими особами, що презентує еквівалент 50 чи більше відсотків статутного капіталу або голосів юридичної особи, або можливість справляти вирішальний вплив на управління, або діяльність юридичної особи на основі угоди або будь-яким іншим чином [23]. У Законі України “Про порядок погашення зобов’язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” міститься поняття контролюючого органу, під яким в Законі розуміється державний орган, який у межах своєї компетенції, визначеної законодавством, здійснює контроль за своєчасністю, достовірністю, повнотою нарахування податків і зборів (обов’язкових платежів) та погашенням податкових зобов’язань чи податкового боргу [24].

Зважаючи на наведені вище підходи вчених щодо з'ясування сутності контролю, доходимо висновку, що контроль — це перевірка, облік діяльності когось, чогось, нагляд за кимось, чимось. Таким чином, під контролем ми розуміємо спостереження, перевірку чи нагляд за функціонуванням відповідного об'єкта з метою отримання об'єктивної та достовірної інформації про стан справ на ньому.

При такій характеристиці підкреслюється, по-перше, функціональне призначення контролю, по-друге, те, що він виникає насамперед на певній стадії управлінського процесу, по-третє, що він здійснюється всіма суб'єктами управління, по-четверте, що він дає змогу здобувати оперативну інформацію про підлеглі органи (підрозділи), об'єктивно та конкретно відображати фактичний стан справ на підконтрольних об'єктах, виявляти позитивний досвід і прорахунки у прийнятих управлінських рішеннях, в організації та стилі роботи органів управління, вивчати риси характеру працівників.

Для повноцінного розуміння контролю суттєве значення має класифікація його видів. Вона є не лише теоретичним відбиттям різноманітності та різноплановості контролю, а й потребою практики, виявом функціональної спрямованості державних органів та виокремлення важливих сфер суспільного життя, що перебувають під контролем держави. Як зазначає О. Ф. Андрійко, можливість класифікації видів контролю впливає з методологічного тлумачення функції контролю як сукупності складових, що характеризують її з точки зору: а) цільової спрямованості; б) предмета впливу; в) характеру або форми дії; г) результату дії [2, 339]. Слід зазначити і те, що надати вичерпний перелік видів контролю надзвичайно складно та, мабуть, і неможливо.

Аналіз існуючої наукової літератури з досліджуваної проблематики дав змогу зробити висновки про різноманітність підходів учених щодо виокремлення видів контролю. Види контролю, що на сьогодні існують на практиці, як правило, класифікуються за сферами контролю; метою; обсягом контрольних повноважень; суб'єктами, що здійснюють контроль; характером контролю; характером відносин суб'єкта контролю з підконтрольним об'єктом та ін. [14–18].

У науковій літературі до найбільш загальних видів контролю належать соціальний, державний контроль та контроль у сфері державного управління. Про соціальний контроль йшлося вище, а тому докладніше зупинимося на двох

інших видах контролю, зокрема на державному та контролі у сфері управління. Так, державний контроль є одним із видів соціального контролю, а останній є функцією соціального управління, тобто одним із основних і сталих напрямів управлінської діяльності. Оскільки соціальне управління “залежно від управляючої системи” має “такі види: громадське (управління, яке здійснюють громадські організації) та державне (управління, що здійснюється державою)” [23, 25], розуміння державного управління як видового вияву соціального управління припускає, що за аналогією можна стверджувати: державний контроль є функцією державного управління. Правова природа державного контролю виражається в тому, що він здійснюється органами держави та їх посадовими особами у межах, визначених правовими нормами, на підставі норм права і відповідно до них. Отже, державний контроль здійснюється у чітких правових рамках, керується у своїй діяльності діючими нормами права і викликає певні юридичні наслідки. В основі його виникнення і в процесі здійснення лежать правові засади. Вони виявляються і характеризуються низкою ознак. Такими ознаками насамперед є те, що контроль здійснюється уповноваженими державними органами і закріплюється в нормах, які визначають діяльність і повноваження контролюючого суб'єкта. Держава наділяє такі органи відповідними повноваженнями із здійснення конкретних дій і закріплює все це у чинних нормах права.

Державний контроль припускає наявність двох рівнів ознак: загальних, тобто таких, які притаманні категорії “діяльність”, і особливих, тобто таких, які відрізняють його від інших видів державної діяльності (і одночасно від інших видів соціальної діяльності). Слід зазначити, що з'ясування природи категорії “діяльність” є певною мірою проблематичним, оскільки у спеціальній літературі немає однастайності у поглядах на співвідношення понять “діяльність” і “поведінка” [24, 12–13; 25, 55; 26, 16].

Слід зазначити, що загалом поняття державного контролю не є і не може бути аналогом поняття державного контролю в державному управлінні, оскільки межі державного управління окреслені суверенітетом держави, її територією, тоді як певні об'єкти державного контролю (наприклад, об'єкти військової, економічної зовнішньої розвідки) можуть знаходитись і поза територією держави, територіальними межами державного управління.

Видові ознаки державного контролю повинні відображати особливості його системних зв'язків з іншими явищами (і відповідними поняттями) державно-правової дійсності. Оскільки таких зв'язків є безліч, що насамперед пов'язується з тим, що у державно-правовій дійсності все є взаємозв'язаним з усім, об'єктивно виникає потреба абстрагуватись від їх певної частини, зосередившись передусім на головних.

Державний контроль сприяє виконанню покладених завдань, забезпечує дотримання чіткості й доцільності роботи органів влади та управління, які є організаторами діяльності людей, зайнятих у різних сферах суспільного життя. Він відіграє важливу роль у підвищенні відповідальності держави в особі своїх органів перед суспільством за свої дії. Крім того, зміна ролі держави у суспільстві змінює і сутність та призначення контролю. Його основною метою є підвищення ефективності державного управління шляхом аналізу, перевірки та спрямування діяльності суб'єктів управління відповідно до їх завдань та встановлених приписів. За допомогою державного контролю забезпечується злагоджена, чітка робота органів державної влади, добросовісне і якісне виконання посадовими особами, всіма державними службовцями наданих їм прав та сумлінне ставлення до виконання своїх обов'язків для забезпечення добробуту суспільства.

Контроль у сфері державного управління може бути охарактеризований як форма чи вид діяльності, як принцип, як функція, як стадія управлінського процесу, як засіб забезпечення законності та ін. Так, зважаючи на те, що контроль у сфері управління являє собою спостереження за відповідністю діяльності керованого об'єкта тим приписам, які він отримав від керуючого суб'єкта, та виконанням прийнятих рішень, він є конкретним самостійним видом роботи (діяльності). Контроль як *вид діяльності* держави та її відповідних гілок влади отримав закріплення в Конституції України [1]. Як вид державної діяльності він спрямований на забезпечення подальшого розвитку суспільства та є одним з найважливіших каналів отримання об'єктивної інформації про суспільство в цілому, політичні, економічні та соціальні процеси, що відбуваються в державі, та діяльність її органів.

Більше того, контроль може розглядатись також як частина керівної, організаційної, управлінської та виробничої діяльності, як окремий елемент у складі господарсько-організаційної чи іншої діяльності. Це насамперед стосується тих де-

ржавних та інших організацій, для яких контроль не є єдиним або основним змістом їх діяльності.

Як конкретна функція державних органів, наділених контрольними повноваженнями, контроль закріплений у відповідних нормативно-правових актах. Так, наприклад, Законом України "Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні" закріплено структуру, права, обов'язки і відповідальність органів та службових осіб державної контрольно-ревізійної служби. Отже, державний контроль як функція держави та її органів здійснюється на основі правових норм і має певні юридичні наслідки.

У державному управлінні контроль перебуває у тісному зв'язку з іншими функціями управління й водночас призначений для оцінювання відповідності здійснення цих функцій завданням, що стоять перед управлінням. Функція контролю у державному управлінні полягає в аналізі та співставленні фактичного стану в тій чи іншій галузі з вимогами, які поставлені перед ними, відхиленнями у виконанні поставлених завдань та причинах цих відхилень, а також з оцінкою діяльності й доцільності саме такого шляху. На думку О. Ф. Андрійко, "така специфічність призначення контролю дає змогу виділити його серед інших функцій управління, створити спеціальні органи, які не виконують або майже не виконують інших, окрім контролю, державних функцій, визначити компетенцію цих органів" [28].

Функцію контролю у сфері управління здійснюють у різних обсягах та формах більшість державних органів. Наприклад, функція контролю, що здійснюється державними органами загальної компетенції, має більш загальний характер, не конкретизований здебільшого і механізм її виконання в юридичних актах. Тому в деяких випадках необхідні контакти та взаємодія зі спеціальними функціональними контрольними органами. Для цього налагоджуються певні організаційні зв'язки, вживаються координаційні заходи для практичного узгодження дій з метою підвищення дійовості контролю. Так, наприклад, податкові інспекції на рівні району координують свою роботу з питань контролю за дотриманням податкового законодавства з відповідними державними податковими адміністраціями в областях [29].

Контроль як функція управління пов'язаний з необхідністю постійної перевірки результатів будь-якої діяльності з тим, щоб швидко і своєчасно усунути недоліки, підвищити її ефективність. Будучи одним з ефективних засобів покращання

всієї організаторської роботи, контроль також є методом виховання кадрів, дійовим способом забезпечення реального виконання управлінських рішень.

Як функція управління він передбачає наглядання та перевірку відповідності процесу функціонування системи прийнятним законам, планам, правилам, встановленим стандартам, виданим наказам і та ін. За допомогою контролю виявляються результати управлінських дій, відхилень від принципів організації та регулювання, що були допущені. Контроль являє собою і своєрідну форму зворотного зв'язку, яка дає змогу визначити, наскільки точно витримуються задані системі параметри.

До завдань контролю у сфері управлінської діяльності належать такі, як неухильне дотримання законів і нормативних актів, що регламентують діяльність державних органів та інших об'єктів управління; своєчасне та якісне виконання управлінських рішень; підвищення виконавської дисципліни, відповідальності за доручену справу; швидке усунення викритих у процесі контролю недоліків; подання відповідної допомоги підпорядкованим апаратам і співробітникам; підвищення дійовості та оперативності; виявлення передового досвіду із впровадженням його в практику; сприяння правильному добору та розстановці кадрів, своєчасне попередження помилок в їхній роботі.

Слід відзначити і те, що процес демократизації вніс зміни у співвідношення централізації та децентралізації управління, призначення контролю та форми і методи його здійснення. Із засобу покарання контроль набув інформаційно-аналітичного характеру, став невід'ємним фактором подальшого розвитку управління. На рівні органів виконавчої влади контроль трансформується у функцію, яка може бути основною діяльністю чи бути лише елементом ширшої діяльності.

Контроль є не тільки функцією управління, він також є певною його стадією. У літературі, що висвітлює стадії процесу соціального управління, існує ціла низка поглядів, які багато у чому не збігаються, у плані структурно-функціональних характеристик цих стадій [30, 99–169; 31, 48–64]. Стадії контрольної діяльності взагалі вказують на те, що контрольна діяльність має циклічний характер, тобто певні операції і дії контрольного процесу періодично повторюються у часі і послідовно змінюють одні інших. Їх сукупність відображає якісний розвиток контрольного процесу у просторі і насамперед у часі. Стадія є “певна

ступінь (період, етап) у розвитку чогось, що має свої якісні особливості” [34, 632].

У літературі можна зустріти думку про те, що контроль порівняно з іншими функціями управління має вторинний характер [7; 8]. На наш погляд, і при переліку функцій управління (де контроль за звичаєм ставиться в кінці цього переліку), і при їх розгляді йдеться не про другорядність його як виду діяльності, а про певну послідовність дій у процесі управлінської діяльності. Тому черговість може лише підкреслити самостійність та специфіку виконуваної функції, але не її другорядність.

Більше того, в науковій літературі існують і такі поняття, як “наступний контроль”, “контролінг”, “моніторинг”, які вказують на циклічний характер контрольної діяльності. Так, здійснення наступного контролю за виконанням рішень є, на нашу думку, невід'ємною частиною контрольної діяльності, що у подальшому виявляється у виконанні пропозицій, вказівок чи рекомендацій, які містяться в акті перевірки, у виданих на його підставі правових актах, наказах, розпорядженнях та ін. І тут можна цілком погодитися з думкою Б. М. Лазарева [33, 121], який вважає, що жодна перевірка не може дати результатів, які від неї очікуються, якщо контролюючий орган не буде цікавитися реальним виконанням своїх рішень. У практичній діяльності поширені такі форми наступного контролю: ознайомлення з результатами виконання рішень на місці; заслуховування та обговорення доповідей і повідомлень керівників органів, підрозділів про реалізацію пропозицій, що містилися в актах перевірки; отримання письмової інформації про виконання пропозицій і рекомендацій контролюючого органу, посадової особи.

Свого часу англійці ввели такий термін, як “контролінг” (*controlling* – систематичний контроль, відслідковування перебігу виконання поставлених завдань з одночасним коригуванням роботи). Близьким за змістом до нього є термін “моніторинг”, під яким розуміють практично те саме, що і контролінг [34]. Правда, до його складників належать ще функції прогнозу й охорони, але ж вони, на нашу думку, властиві й контролінгу, і контролю.

Отже, функція контролю діє на всіх стадіях організації державного управління (наприклад, при підготовці управлінського рішення, поточній перевірці його реалізації та ін.). Однак справа в тому, що на кінцевій стадії управління контроль виявляється найбільш рельєфно, тобто його ре-

зультати закріплюються у певному документі. На нашу думку, контроль є однією із самостійних функцій управління, яка не поглинається іншими і не є допоміжною, а пронизує їх, активно впливає на них, коригує і навіть формує нові функції й напрямки управлінської діяльності. Саме тому термін “контроль” поступово поглинається термінами “моніторинг”, або “контролінг”.

Контроль здійснюється в певній галузі управління, яка має певні особливості та конкретний зміст, а тому контроль має певний обсяг і форму. Він спрямований на конкретний результат і шляхи досягнення цього результату, а також на усунення суб’єктивних та врахування об’єктивних перешкод при здійсненні управлінської діяльності. Маючи інформацію про правомірність чи неправомірність діяльності органу чи посадової особи, її доцільність, можна оперативного втрутитися, привести важелі управління у відповідність з умовами, що виникають, та попередити небажані наслідки. Контроль дає можливість не лише коригувати управлінську діяльність, а й допомагає передбачити перспективи подальшого розвитку та досягнення конкретного результату.

Слід звернути увагу ще на один аспект вияву природи контролю в контексті державного управління. Так, Т. Отецька зазначає, що контроль — це не тільки, з одного боку, функція державного управління (напрямок управлінської діяльності), а з іншого — стадія управління (певний етап управлінського циклу), але й “спосіб забезпечення законності” [35, 15]. Крім того, контроль у літературі також визначають і як засіб забезпечення законності. Так, Н. Бахрах вказує на контроль (представницьких органів, міжвідомчий, внутрішньовідомчий, судовий, прокурорський, конституційний, адміністративний та ін.) як на один із спеціальних юридичних засобів забезпечення законності [36, 10].

На нашу думку, хоча одні автори пишуть про контроль як спосіб, а інші — як засіб забезпечення законності, всі вони у змістовному плані говорять фактично про одне й те саме.

Контрольній діяльності, як і будь-якій іншій, притаманні певні передбачені законодавством правові *засоби* досягнення її цілей. Орієнтуючись на стадії контролю, які є сукупностями певних процесуальних дій, котрі об’єднує найближча мета, ми, залежно від обсягу опосередкування зазначених стадій, розрізняємо у межах контрольної діяльності і певні засоби: спеціалізовані; спеціальні; комплексні. Наприклад, спеціалізовані (однопрофільні) засоби мають інформаційне

(фактовстановлююче) значення у контрольному процесі. Спеціальні засоби мають не тільки інформаційний (фактовстановлюючий), а й оцінний характер. Комплексні засоби опосередковують усі стадії контролю, включаючи також регулятивну.

Теорією і практикою управління розроблено питання про *умови*, за якими найбільш повно досягаються цілі контролю і зростає його ефективність. До таких умов належать: а) здійснення діяльності контролюючих органів у тісній єдності з виконанням конкретних завдань; б) добра організація обліку роботи, котрий є необхідною основою контролю і водночас його об’єктом; в) наділення органів контролю владними повноваженнями, які дозволяють не тільки здобувати вірогідну інформацію про роботу контрольованих об’єктів, а й використовувати ці повноваження для усунення виявлених порушень та покарання винних; г) установа чіткої персональної відповідальності працівників апарату, котра полегшує процес контролю та виявлення винних у порушеннях; д) ретельний підбір кадрів контролерів [8, 515].

Беручи до уваги те, що різні види контролю мають свою специфіку, характерні відмінності, які визначаються у завданнях, способах, формах здійснення контролю, то і класифікувати види контролю, окрім найзагальніших видів, а саме соціального, державного та контролю у сфері державного управління, про що йшлося вище, можна за різними підставами, керуючись при цьому метою такого виокремлення, а то й беручи до уваги різні ознаки та критерії виокремлення.

Система контролю у сфері управління та системи різних видів контролю, що до неї входять, не є статичними, раз і назавжди визначеними за змістом, обсягом, формами й методами. Вони керуються єдиними принципами у своїй роботі. Однак, виходячи з умов та ситуацій, що виникають, змін у пріоритетах державного регулювання, відзначимо, що при цьому змінюються й система контролю, форми та методи роботи органів, що його здійснюють.

Законодавче забезпечення системи контролю та окремих його видів сприяє активізації контрольної діяльності та вдосконаленню механізму контролю. У деяких видах контролю він не тільки відпрацьовується, а й починає активно діяти. Так, наприклад, податкова служба не тільки активізувалась у напрямі виконання своєї безпосередньої роботи — контролю за дотриманням податкового законодавства і своєчасною сплатою податків, а й в плані гласності здійснення податкового контролю — широкого інформування через засоби

масової інформації про стан та зміни у податковій політиці [36].

Правове забезпечення системи контролю у сфері державного управління складається з масивів законодавчих актів, що регулюють окремі види контролю. В науковій літературі зустрічаються пропозиції щодо прийняття окремого закону, наприклад, "Про державний контроль", який би охоплював усі ланки діяльності держави щодо здійснення контрольних повноважень [14; 18]. На нашу думку, прийняття такого нормативного акта буде мати декларативний характер, що, у свою чергу, не тільки не покращить правозастосовчу практику в цій сфері, а внесе певні суперечності. Таким чином, вважаємо, що систематизація нормативно-правових актів в означеній сфері є неможливою. Це пояснюється насамперед тим, що напрямків (сфер, галузей) контрольної діяльності є безліч, а отже, звести їх в одному нормативному акті, визначити при цьому єдині принципи, форми та методи його здійснення є не що інше як декларативна заява.

Але, беручи до уваги значну кількість контролюючих органів, що з'явилися останнім часом в Україні, та необхідність їх координації, доцільним було б створення спеціального міжвідомчого органу з питань координації державного контролю з наділенням його координуючими повноваженнями. До структури цього органу мають увійти створені за функціональним принципом спеціальні підрозділи (управління, ради, департаменти), які б виконували координаційні функції щодо контрольної діяльності у певній сфері діяльності (банківська, податкова, митна, правоохоронна тощо).

Узагальнюючи викладене, зазначимо, що сутність контролю як суспільного явища полягає в перевірці відповідності діяльності учасників суспільних відносин встановленим у суспільстві приписам, у межах яких вони мають діяти. Мета такої діяльності — виявити результати впливу суб'єктів на об'єкт, встановити допущені відхилення від прийнятих вимог, діючих принципів організації й регулювання правовідносин, причини таких відхилень, а також визначити шляхи подолання існуючих перешкод для ефективного функціонування всієї системи.

Таким чином, дослідження теоретико-правових засад контрольної діяльності в Україні надало змогу зробити певні висновки щодо напрямків підвищення її ефективності: чітке визначення об'єкта і предмета контролю; законодавче відмежування контролю від інших близьких за формами та цілями видів діяльності (прокурорського

нагляду, експертизи, оперативно-розшукової роботи та ін.); перегляд системи контролюючих органів, окреслення та законодавче закріплення їх вичерпного переліку, правового статусу, усунення паралелізму та дублювання в їх роботі; створення координаційного органу в сфері контрольної діяльності; розроблення механізму взаємодії контролюючих органів; подальша деталізація у нормативних актах принципу законності, відповідно до якого контроль може здійснюватися тільки: а) компетентними органами (посадовими особами); б) в межах їх контрольних повноважень; в) з дотриманням процедур (строків, форм, методів тощо) контролю; г) удосконалення законодавчого закріплення і оформлення результатів контролю (зібраної інформації, підтвердження її легітимності тощо) [36, 88–90]; посилення відповідальності контролюючої структури (посадової особи) перед підконтрольною структурою (особою) за достовірність результатів контролю, відпрацювання механізму захисту цією особою своїх прав.



#### Література

1. Конституція України // ВВР України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
2. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики / За заг. ред. В. Б. Авер'янова. — К.: Факт, 2003. — 384с.
3. Советский энциклопедический словарь. — М.: Сов. энциклопедия, 1989. — 1632с.
4. Буйвол Б. А. Социальный контроль и его воздействие на поведение людей: Автореф. ... канд. юрид. наук. — Киев, 1973. — 16 с.
5. Философская энциклопедия. — М.: Сов. энциклопедия, 1970. — 740 с.
6. Философский энциклопедический словарь. — М.: Сов. энциклопедия, 1983. — 839 с.
7. Туровцев В. И. Народный контроль в социалистическом обществе. — М.: Политиздат, 1974. — 255 с.
8. Плішкін В. М. Теорія управління органами внутрішніх справ: Підручник / За ред. Ю. Ф. Кравченка. — К.: НАВСУ, 1999. — 702 с.
9. Словарь иностранных слов. — 18-е изд., стереотип. / Гл. ред. Ф. Н. Петров. — М.: Рус. яз., 1989. — 624 с.
10. Журавський В. Парламентський контроль в Україні: проблеми нормативно-правового регулювання // Вісн. Запорізького юрид. ін-ту. — 2001. — №1 (14). — С. 11–20.
11. Заєць А. Конституційно-правові засоби обмеження держави контролю над владою // Вісн. Академії правових наук. — 1998. — № 36. — С. 15–28.
12. Андрійко О. Ф. Організаційно-правові проблеми державного контролю у сфері виконавчої влади: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. — К., 1999. — 38 с.

13. Колпаков В. К. Адміністративне право України: Підручник. — К.: Юрінком Інтер, 1999. — 736 с.
14. Адміністративне право України: Підруч. для юрид. вузів і ф-тів / За ред. Ю. П. Битяка. — Харків: Право, 2000. — 520 с.
15. Коваль Л. Адміністративне право України. Курс лекцій (Загальна частина). — К.: Основи, 1994. — 154 с.
16. Гаращук В. М. Контроль та нагляд у державному управлінні. — Х.: Фоліо, 2002. — 176 с.
17. Мельник Р. С. Забезпечення законності застосування заходів адміністративного примусу, не пов'язаних з відповідальністю: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07. — Х., 1999. — 211 с.
18. Стародубцев А. А. Організаційно-правові питання діяльності інспекцій з особового складу щодо зміцнення законності і дисципліни в органах внутрішніх справ: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07. — Х., 1999. — 176 с.
19. Бельдин О. Н. Депутатские вопросы как средство парламентского контроля // Сов. государство и право. — 1991. — № 4. — С. 128–135.
20. Ківалов С. В., Біла Л. Р. Адміністративне право України: Навч.-метод. посіб. — 2-ге вид., переробл. і допов. — О.: Юрид. літ., 2002. — 312 с.
21. Афанасьев В. Г. Научное управление обществом. — М.: Мысль, 1973. — 358 с.
22. Закон України "Про демократичний цивільний контроль над Воєнною організацією і правоохоронними органами держави" від 19 червня 2003 р. // ВВР України. — 2003. — № 46. — Ст. 366.
23. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 20 березня 1991 р. // ВВР України. — 1991. — № 25. — Ст. 281.
24. Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" від 21 грудня 2000 р. // ВВР України. — 2001. — № 10. — Ст. 44.
25. Макаренко О. Щодо співвідношення понять "орган виконавчої влади" та "орган державного управління" // Право України. — 2000. — № 6. — С. 23–26.
26. Кудрявцев В. Н. Право и поведение. — М.: Юрид. лит., 1978. — 192 с.
27. Климов Е. Психология деятельности. Семинар 2 // Профессионально-техническое образование. — 1972. — № 9. — С. 54–56.
28. Нурлеисов Е. К. Психология правомерного поведения. — Алма-Ата, 1985. — 127 с.
29. Закон України "Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні" від 26 січня 1993 р. // ВВР України. — 1993. — № 13. — Ст. 110.
30. Державне управління в Україні: Навч. посіб. / За заг. ред. В. Б. Авер'янова. — К.: Ін-т держ. і права ім. В. М. Корецького, 1999. — 266 с.
31. Закон України "Про державну податкову службу в Україні" від 4 грудня 1990 р. // ВВР України. — 1991. — № 6. — Ст. 37.
32. Козлов Ю. М., Фролов Е. С. Научная организация управления и право. — М.: Изд-во МГУ, 1986. — 245 с.
33. Основы научного управления социально-экономическими процессами. — М.: Мысль, 1984. — 482 с.
34. Словник іншомовних слів / За ред. О. С. Мельничука. — К.: Голов. ред. УРЕ, 1977. — 775 с.
35. Отечественная Т. И. Прокурорский надзор как средство обеспечения законности в сфере государственного управления. — Томск: ТЮИ, 1999. — 126 с.
36. Бахрах Н. Д. Вопросы законности в государственном управлении // Правоведение. — 1992. — № 3. — С. 9–12.

*Видові ознаки державного контролю повинні відображати особливості його системних зв'язків з іншими явищами державно-правової дійсності. Сутність контролю полягає в перевірці відповідності діяльності учасників суспільних відносин приписам, у межах яких вони повинні діяти.*

*Видовые признаки государственного контроля должны отображать особенности его системных связей с другими явлениями государственно-правовой действительности. Сущность контроля заключается в проверке соответствия деятельности участников общественного отношения предписаниям, в пределах которых они должны действовать.*

*Specific attributes of the state control should display features of its system communications with other phenomena of the state-law validity. The essence of the control consists in check of conformity of activity of participants of the public attitudes to instructions within the limits of which they should operate.*

Надійшла 19 січня 2009 р.

## **СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ПОЧАТКОВОЇ ТА ГІМНАЗІЙНОЇ ОСВІТИ ПІВДНЯ УКРАЇНИ (ДРУГА ПОЛОВИНА ХІХ — ПОЧАТОК ХХ ст.)**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 87–89

*Проаналізовано і обґрунтовано головні тенденції становлення і розвитку початкової та гімназійної освіти Півдня України другої половини ХІХ — початку ХХ ст. Акцентується увага на досвіді роботи гімназій м. Миколаєва.*

Розглядуваний період другої половини ХІХ — початку ХХ ст. характеризується вагомим соціально-економічним розвитком України в цілому і південного її регіону зокрема. В цей період відбулося територіальне роз'єднання українських земель, завершилося формування української нації, ускладнилася соціальна структура та політизувалося суспільне життя.

Всі ці явища та процеси не могли не залишити помітний слід на розвитку культурної сфери. Поява альтернативних центрів влади (земств), гласність, правовий захист прав людини тощо суттєво змінили атмосферу в суспільстві, створили передумови для переходу до цивілізованих форм співжиття.

У культурній сфері позитивним зрушенням сприяли модернізація економіки та завершення промислового перевороту, які зміцнили матеріальну базу культури, стимулювали розвиток освіти та науки.

Цей період ознаменувався також освітньою реформою. Реформування загальноосвітньої школи завершилось у 1864 р. виходом двох основних документів: Статуту гімназій і прогімназій, яким запроваджувалися класичні та реальні гімназії, відкриті для всіх станів, і Положення про початкові народні училища. За Положенням училища передавалися до відання губернських і повітових училищних рад. Певні права щодо їх керівництва отримували земства, запроваджені у 1865 р. у Полтавській, Харківській і Чернігівській губерніях. Слід зазначити, що в цей період запроваджуються земства і в південному регіоні Украї-

ни: Херсонській (1865), Катеринославській і Таврійській (1866) губерніях; вони зробили вагомий внесок у розбудову початкової школи.

Саме завдяки активній діяльності земств почав розгортатися рух за відкриття нових неповних середніх і середніх загальноосвітніх шкіл, поліпшення їх роботи. Кожного року земства збільшують асигнування на школу, наприклад, з 1871 по 1895 р. земські асигнування збільшились у понад 6 разів. А Херсонське губернське земство взяло на себе третину всіх шкільних витрат.

Наприкінці ХІХ ст. в Україні налічувалося вже 16798 початкових шкіл: міністерських — 5495, земських — 3179, церковнопарафіяльних — 8061, інших відомств — 14, недільних — 49. Незважаючи на те, що кількість початкових шкіл порівняно з 1856 р. зросла у 12 разів, все ж задовольнити потреби народу в освіті вони не могли. Сотні населених пунктів України не мали взагалі ніякої школи. І навіть там, де початкові школи були, тисячам дітей відмовляли у прийомі через відсутність місць. Це було характерним і для Півдня України. Так, у Херсонській губернії в 1896 р. відмовлено 31 % дітей від загальної кількості бажаючих учитися. В цілому ж в Україні поза школою залишилося понад 70% дітей. Через це відсоток грамотних в українському суспільстві був на рубежі століть ще досить низьким — у різних губерніях України він коливався від 15,5 до 27,9 % (рівень грамотності в Російській імперії в цілому становив 21 % [1–3; 6; 7]).

Ще в більш занедбаному стані перебувала середня школа. Ось чому наступною ланкою, ство-

реною реформою 1869 р. системи освіти, були гімназії, які давали середню освіту. Вони поділялися на класичні та реальні. У класичних гімназіях перевага надавалася гуманітарним предметам, особливо грецькій і латинській мовам. У реальних гімназіях вивчалися насамперед предмети природничого циклу. Закінчення класичної гімназії давало право вступу без іспитів до університету, а реальної — лише до вищих технічних навчальних закладів. Унаслідок нової реорганізації, яка відбулася на початку 70-х років, класичні гімназії залишалися, а реальні гімназії стали училищами.

Слід зазначити, що гімназійна освіта Півдня України в кінці XIX — на початку XX ст. розвивалася успішно. Так, у м. Миколаєві, крім чоловічої Олександрівської гімназії, працювали: приватна чоловіча гімназія І. І. Березовського, приватна чоловіча гімназія Г. І. Веровського, приватна жіноча гімназія С. Г. Зинов'євої, приватна жіноча гімназія Куц, приватна жіноча прогімназія Р. С. Рабінович, Миколаївська Маріїнська перша жіноча гімназія, Миколаївська друга жіноча гімназія. У різні часи гімназії працювали в Очакові, Первомайську, Вознесенську та інших містах [4, 22–23], Миколаївська Олександрівська гімназія, відкрита 14 листопада 1862 р. за програмами реальних гімназій, у 1872 р. була реорганізована в класичну з підготовчим першим і другим класами, а з 1878 р. вона функціонувала вже в повному складі (вісім класів), мала також три відділення підготовчого класу.

Як свідчать матеріали ДАМО (довідна директора гімназії К. Л. Добрицького попечителю Одеського навчального округу), на початку 1907/08 навчального року у гімназії працював 21 викладач з 310 учнями (в цей час у гімназії було вісім основних класів з одним паралельним відділенням при IV класі).

Зауважимо, що всі гімназії мали повний і високопідготовлений педагогічний персонал. Достатньо сказати, що Капітон Львович Добрицький, який приступив до обов'язків директора Олександрівської гімназії з 1 липня 1907 р., проходив службу таким чином: після закінчення історико-філологічного факультету Імператорського Новоросійського університету в 1879 р. працював викладачем Болградської Імператора Олександра III гімназії по 20 серпня 1882 р. З 1 листопада 1886 р. — штатний чиновник, а з 1 лютого 1898 р. до липня 1907 р. — Правитель Канцелярії Попечителя Одеського навчального округу. Викладачі гімназії також мали відповідну фахову підготовку. Приватна гімназія С. Г. Зинов'євої мала трьох

віроучителів, 14 викладачів, 17 класних наглядачів.

Велику роботу для всіх середніх навчальних закладів м. Миколаєва здійснювали міська Дума, повітове земство, благодійні товариства та й самі батьки учнів, а для першої і другої жіночих гімназій — і попечительські ради. Так, почесним попечителем Миколаївської Маріїнської першої жіночої гімназії був віце-адмірал Олександр Іванович Мязговський, а педагогічну раду очолював Карл Миколайович Вірон. У цій гімназії працювало 10 викладачів, вісім з яких мали почесні звання. Постійно працювало 15 класних наглядачок, учительки рукоділля, танців і лікар-стоматолог.

Перша жіноча гімназія була відкрита ще 13 листопада 1869 р. по вул. Нікольській, 18 у двоповерховому кам'яному будинку, спеціально побудованому на кошти міста за проектом архітектора Е. А. Штукенберга, та у двох кам'яних флігелях, переданих їй морським відомством; працювала гімназія до 1918 р.

У м. Миколаєві у двоповерховому кам'яному будинку (по вулиці Адміральській, 20) 17 листопада 1864 р. була відкрита прогімназія — чотирикласний навчальний заклад. У 1898 р. прогімназія була перетворена в повну семикласну гімназію. Восьмий педагогічний клас відкрився у 1900 р. Гімназія працювала за програмами класичної. Крім начальниці Юлії Миколаївни Прокопович, у гімназії працювало 3 законоучителі, 18 учителів і 10 наглядачів.

Вагоме місце у навчальному процесі займало виховання загальної культури і вміння виконувати все, чим повинна жити і займатися високоосвічена жінка.

Після закінчення курсу навчання дівчата-вихованки одержували атестат зрілості.

Останній випуск гімназії відбувся у 1917 р. На її місці була відкрита Миколаївська друга трудова школа [2; 4].

Отже, на початку XX ст. Міністерством освіти вжито низку заходів, спрямованих на перебудову класичних гімназій з метою їх пристосування до соціально-економічних умов, обумовлених розвитком капіталізму. Зокрема, з 1901 р. було скасовано викладання у 1–2-х класах латинської, а у 3–4-х — грецької мов. У 1914 р. був прийнятий новий навчальний план гімназій, який свідчив про значне послаблення класицизму та формалізму освіти [5].

Дуже гостро було поставлено прогресивну вимогу безстановості вищої освіти, здобуто певних досягнень щодо надання права на вищу освіту

жінкам, розгорнуто діяльність на подальшу підготовку вчителів.

У 1909–1913 рр. засновуються педагогічні навчальні заклади. Крім Київського (1909 р.) та Вінницького (1912 р.), учительські інститути почали функціонувати й у південному регіоні України: Катеринославський (1910 р.) і Миколаївський (1913 р.) інститути.



## Література

1. Бойко О. Д. Історія України: Посібник. — К.: Вид. центр "Академія", 2002. — 656 с.
2. ДАМО. — Ф. 115, оп. 1, спр. 1, 21, 32, 43.

3. Дем'яненко Н. М. Загальнопедагогічна підготовка вчителя в Україні (XIX — перша третина XX ст.): Монографія. — К.: ІЗМН, 1998. — 328 с.

4. Освіта на Миколаївщині у XIX–XX століттях / Кер. авт. кол. І. Павлик. — Миколаїв: УДМТУ, 1997.

5. Педагогическая энциклопедия. — М.: Сов. энциклопедия, 1964. — Т. 4. — 831 с.

6. Розвиток народної освіти і педагогічної думки на Україні (X — початок XX ст.): Нариси / Редкол.: М. Д. Ярмаченко (відп. ред.), Н. П. Каленіченко, С. У. Гончаренко та ін. — К.: Рад. шк., 1991. — 381 с.

7. Халамендик В. Д. Соціально-економічні передумови становлення та розвитку педагогічної освіти Півдня України другої половини XIX — початку XX ст. // Наукові праці: Наук.-метод. журн. — Вип. 7: Педагогічні науки. — Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2002. — С. 123–134.

*Початок XX ст. характеризується істотними реформами у сфері початкової освіти України. Метою проведених реформ стало забезпечення відповідності освітньої сфери соціально-економічним умовам, обумовленим розвитком капіталізму на території українських земель Російської імперії.*

*Начало XX в. характеризуется существенными реформами в сфере начального образования Украины. Целью проведенных реформ стало обеспечение соответствия образовательной сферы социально-экономическим условиям, обусловленным развитием капитализма на территории украинских земель Российской империи.*

*The beginning of XX century is characterized by the important reforms of an elementary education of Ukraine. The purpose of reforms was maintenance of conformity of educational sphere to the social and economic conditions caused by development of capitalism in territory of the Ukrainian lands of Russian empire.*

Надійшла 24 лютого 2009 р.

## **ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВ ГРОМАДЯН ЧЕРЕЗ МЕХАНІЗМ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ (ДОСВІД ДЕМОКРАТИЧНИХ КРАЇН)**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 90–95

*Розглядаються принципи і механізми місцевого самоврядування з урахуванням досвіду демократичних країн. Висвітлюються найуспішніші моделі місцевого самоврядування.*

Зростання організаційної гнучкості й децентралізація дій органів місцевого самоврядування уможлиблюють реалізацію прав громадян на участь в управлінні шляхом їхнього безпосереднього залучення до процесу прийняття рішень. Через гласність, публічність і обов'язковість обґрунтування прийнятих рішень реалізуються права на вільне збирання, зберігання й поширення інформації, на вільне вираження своїх поглядів і переконань, на вільний доступ до ресурсів органів державного й місцевого управління, на одержання різної інформації від органів державного й місцевого управління. Гарантія відповідальності за надання помилкової або перекрученої інформації дає громадянам право на звернення до органів державного й місцевого управління за відновленням своїх прав.

Необхідні нові механізми залучення громадян до процесу прийняття й реалізації рішень органами місцевого самоврядування, які повинні сприяти ефективному використанню ресурсів для вирішення соціальних проблем, а також якомога точному визначенню пріоритетів політики міста, регіону й країни в цілому. Потрібні нова культура й новий стиль роботи органів місцевого самоврядування з орієнтацією на запити й потреби громадян, підвищення відповідальності за розподіл послуг і ресурсів. Оцінка їх діяльності залежить від рівня задоволеності громадян державними послугами, ступеня їхньої довіри й реальної можливості брати участь у розробленні й прийнятті рішень. Саме так можна якнайповніше реалізувати право громадян на участь в управлінні.

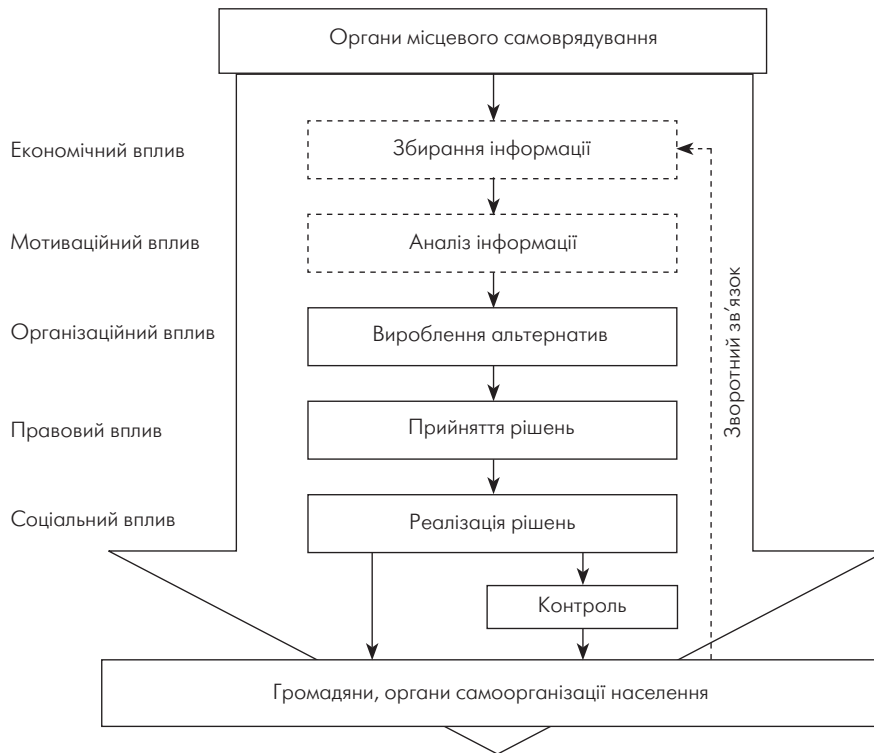
Для інформаційного забезпечення реалізації громадянами своїх прав необхідно задіяти три види готовності:

- технологічна готовність — створення розвинутої державної інфраструктури, що забезпечить єдність інформаційного простору на основі відкритих стандартів на формати даних, і способи обміну інформацією;
- правова готовність — прийняття низки законодавчих актів і постанов, що відкривають широкі можливості, з одного боку, для усунення правових бар'єрів, з іншого — для широкого використання інформаційних технологій;
- соціальна готовність — широкий комплекс заходів щодо ліквідації так званої цифрової нерівності, забезпечення доступу до Інтернету, забезпечення множинних, альтернативних і взаємодоповнюючих каналів електронного й традиційного доступу громадян і бізнесу до послуг держави.

Безперечно, інформаційні технології відіграють домінуючу роль у трансформації механізму місцевого самоврядування. Зміни основних етапів у розвитку систем управління пов'язані з істотними змінами в процесі прийняття рішень.

Основних коригувань у механізмі місцевого самоврядування, з погляду на прийняття рішень, потребують стадії процесу, позначені на рисунку штриховими лініями.

У країнах з розвиненими демократичними традиціями процеси трансформації механізму місцевого самоврядування в нових економічних



**Процес прийняття рішень у механізмі місцевого самоврядування**

умовах уже мають свою історію, отже, їх досвід становить інтерес для нашого дослідження.

У будь-якій демократичній державі (федеративній чи унітарній) є два види територіальних структур, які за ієрархією перебувають нижче від національного рівня (федеральний, національний або центральний уряди):

- 1) територіальні органи влади й управління, що мають можливість самостійного існування (автономний бюджет, адміністративний контроль над територіальними підрозділами) — органи управління штатів, провінцій, регіонів, земель, кантонів; регіони, громади, графства, департаменти й провінції;
- 2) місцеві органи влади й управління, що здійснюють свої функції в міських або сільських районах — муніципалітети, комуни.

У механізмі управління містами використовуються різні схеми управління. Найбільш типовими з них можна назвати такі:

1. Мер — рада або мер — рада — адміністратор (використовують 55 % міст). У великих містах мер, як правило, обирається населенням, у невеликих — обирається радою, до якої звичайно входять близько 22 осіб. Керівники служб міського управління призначаються й управляються ме-

ром і радою. Багато рад видають нормативні акти. Більша частина роботи з підготовки цих актів здійснюється в комітетах.

2. Рада — адміністратор (у 35 % містах). За такої схеми рада є структурою, що визначає основну політику управління територіальним утворенням, для втілення якої наймається професійний менеджер.

3. Збори громадян (використовують до 7 % утворень) звичайно використовують невеликі територіальні одиниці (10–25 тис. осіб) — тауни й тауншипи. Збори проводяться 1 раз на рік для затвердження бюджету й визначення основної політики, а також для виборів посадових осіб (які працюють переважно за сумісництвом).

4. Комісії (приблизно 3 %) поєднують в одному органі нормотворчу й виконавчу владу. Зазвичай така комісія нараховує 5 осіб, які управляють основними відділами міського управління (громадських робіт, безпеки, фінансів, соціальних послуг, парків і місць відпочинку).

Види територіальних структур функціонують у рамках однієї із чотирьох моделей організації управління [2]:

1. Англосаксонська модель (Велика Британія, США, Канада, Австралія та ін.) — у межах своєї компетенції місцеві органи влади діють автоном-

но від центральної влади й формально не підпорядковуються їй.

2. Континентальна (Франція, деякі держави Латинської Америки й Близького Сходу та ін.) — широка участь центральних органів влади в роботі органів місцевого самоврядування. Передбачається пряме підпорядкування органів нижчого підпорядкування вищим, а також пряма участь держави в діяльності органів місцевого самоврядування.

3. Змішана модель (Німеччина, Швейцарія, Австрія, Бразилія, Японія та ін.) — органи влади майже завжди вибираються, а не призначаються й автоматично стають представниками центральної влади на місцях.

4. Радянська модель (СРСР і колишні “країни соцтабору”, Китай, Північна Корея, Куба та ін.) — будь-які органи державної влади, підлеглі партійним структурам.

Воднораз кожна країна має властиві тільки їй особливості механізмів управління, які історично формувалися впродовж багатьох десятиліть. Інтерес до детальнішого розгляду викликає досвід самоврядування розвинених країн зі стійкими демократичними традиціями, таких як США, Швеція, Швейцарія, Німеччина, Франція й Велика Британія.

Досвід США цікавий тим, що організацією самоврядування тут займається кожний окремий штат, визначаючи його організаційні форми й повноваження. Таким чином, у кожному штаті склалася саме та система управління, яка найповніше відповідає його специфіці.

Велике значення має “управління знизу”. У багатьох штатах діє система безпосереднього голосування населення з важливих питань. Таким чином, прямо реалізується право громадян на управління. Конституція штату дозволяє будь-якому громадянину вносити питання, що його цікавить, на загальний розгляд на референдумі, зібравши необхідну кількість підписів. У генеральних планах розвитку міст робиться спроба врахування вимог максимальної кількості жителів. Для цього використовуються дані різних консультативних комітетів, що вивчали пропозиції керівників міських органів управління й окремих громадян. Спеціально створювана рада вивчає суспільну думку для того, щоб сформулювати її у вигляді “програми до дії”. Наприклад, у Лос-Анджелесі така рада цікавилася думкою жителів про методи рятування від смогу, зменшення інтенсивності руху транспорту, з питань збереження традиційного способу життя, розвитку системи

швидкісного транспорту, встановлення заборон на захоплення вільних міських просторів. У результаті були вироблені основні цілі й концепція розвитку міста, а на їх основі — генеральний план розвитку на тривалу перспективу й план розвитку міського господарства на 20 років [3].

Ще однією особливістю механізму місцевого управління США є велика кількість тимчасових груп, що створюються для вирішення важливих питань на всіх рівнях управління. Кількість тимчасово залучених до виконання окремих завдань фахівців становить до третини від загального апарату законодавчих зборів. Територіальна влада активно бореться за розміщення у себе нових федеральних науково-дослідних організацій, вважаючи, що близькість кваліфікованих фахівців дасть широкі можливості у проведенні кваліфікованих консультацій і стимулюватиме використання новітніх технологій у цьому регіоні [1].

У цілому місцеве управління у США характеризується значним ступенем децентралізації. Місцеві органи управління наділені законодавчими повноваженнями й мають значну свободу в регулюванні соціально-економічних процесів на своїй території, підкріплену міцною матеріальною базою (самостійним бюджетом). Громадяни мають багато потенційних можливостей для реалізації свого права на участь в управлінні й дуже активно його використовують, а органи самоврядування намагаються всіляко враховувати настрої громадян. Вертикаль управління використовується лише при вирішенні складних питань або при управлінні великими структурними утвореннями.

У Франції функціонує трирівнева територіальна структура: регіон, департамент, комуна. До складу департаментів входять кантони й райони. Самокерованим суб'єктом на всіх трьох рівнях є населення, що проживає на даній території. Самоврядування реалізується здебільше через представницькі органи: у комунах це муніципальні ради, у департаментах — генеральні ради, у регіонах — асамблеї, ради й соціально-економічні комітети. Соціально-економічні комітети, будучи консультативними органами, діють паралельно з регіональними радами й державними органами управління.

В основу поділу на рівні територіального управління покладено два основних принципи: 1) кожному рівню управління надані права, можливості й кошти для вирішення тих питань, які найкраще реалізуються саме на цьому рівні;

2) принцип представництва різних категорій населення на всіх рівнях. Так, до складу соціально-економічних комітетів обираються представники бізнес-структур (не менше 35 % загального складу), профспілок (також не менше 35 %), різних громадських організацій (не менше 25 %), приватні особи, діяльність яких сприяє розвитку даної території (не більше 5 %).

Відмітною рисою механізму управління у Франції є велика вага органів міжмуниципального самоврядування синдикатів і міжкомунальних округів, що створюються як на постійній, так і на тимчасовій основі. Створення таких структур дає економічний (економія коштів), управлінський (підвищення ефективності управління) і соціальний ефекти (поліпшення якості послуг). Міжкомунальні округи створюються для виконання більш загальних завдань, таких як управління житловими службами, центрами протипожежної охорони, обладнання шкіл, розвиток суспільного транспорту, санітарно-епідеміологічний контроль, будівництво культурних об'єктів та ін. Міжкомунальним округом управляє рада, до складу якої входять депутати від відповідних комун. При чисельності населення понад 50 тис. осіб створюються міжміські асоціації. У компетенцію міської асоціації звичайно входять планування розвитку міста, створення й благоустрій житла, будівництво, обладнання й утримування шкільних будинків, міського громадського транспорту [3].

Загалом самоврядування у Франції не характеризується такою глибиною децентралізації й розмаїтістю форм, як у США. Адміністративно-територіальні особливості й традиції в управлінні, які формувалися впродовж тривалого часу, наклали свій відбиток на процеси децентралізації у Франції. Можна говорити про існування самотньої "французької" моделі управління, де головну роль відіграють численні горизонтальні зв'язки. Важливим моментом є те, що створення таких зв'язків виходить із принципу максимізації корисного ефекту від консолідації зусиль й історичних традицій спільного міжрегіонального вирішення проблем.

У Великій Британії права й обов'язки місцевих органів влади встановлюються парламентом або іншими органами, наділеними його повноваженнями. Основні зв'язки між місцевими органами управління й центральним урядом здійснюють міністерства, так чи інакше пов'язані з місцевими органами управління виконанням відповідних функцій.

Механізм місцевого самоврядування Великої Британії не залишився осторонь від загальної

тенденції децентралізації управління. На відміну від Франції, таке реформування здійснювалося поступово впродовж тривалого часу, хоча в основі реформ і лежить схожий принцип — забезпечення прийняття рішень на найнижчому рівні, на якому можлива їх компетентна реалізація. Водночас у Великій Британії має місце й суперечлива тенденція, спрямована на посилення контролю з боку центрального уряду за діяльністю місцевих органів.

У густонаселених та економічно розвинених районах Англії органи територіального управління представлені районними радами, у малонаселених — збираються парафіяльні ради й збори, в Уельсі — общинні ради.

Виконання окремих функцій, наприклад організація служб поліції, пожежної охорони й цивільної оборони, вимагає управління на вищому рівні, ніж у межах районів. Тому створюються спільні міжрайонні органи, до складу яких зацікавлені ради включають своїх депутатів. У Шотландії великий розвиток одержали територіальні органи, що мають юридичний статус, створені урядом для вирішення конкретних проблем на місцях і підлеглі йому.

Місцеві органи управління Великої Британії відносно вільні у виконанні своїх обов'язків. Вони можуть кооперуватися й ділити між собою функції. Більшість із них використовують систему комітетів, при якій рада в повному складі визначає політику й загальні принципи своєї діяльності, а різними службами управляють комітети, що складаються з депутатів ради [3].

Загалом Велика Британія має достатньо децентралізоване управління, що дає громадянам право самоорганізації. Вертикаль влади є скоріше історичним атрибутом державного управління й поступово слабшає.

Німецькі міста були на самоврядуванні ще у XIII ст. Такі повноваження суб'єктів федерації дають цим містам можливість здійснювати широке самоврядування: виступати господарями на своїх територіях, впливати на розвиток економіки та соціально-культурне життя через автономний бюджет.

У Німеччині кожна земля має свою конституцію, демократично обраний земельний парламент (ландтаг), земельне управління, уряд. У відносинах між собою землі значною мірою користуються принципом самокоординації, тобто регулюють свої відносини без посередництва центру, здебільше це здійснюється шляхом виконання прямих договорів.

Парламент Німеччини складається з двох палат: бундестагу й бундесрату. Останній і є представницьким органом суб'єктів федерації. У бундесрат депутатів призначають зазвичай органи управління земель залежно від чисельності населення.

Виокремлюють чотири види організації самоврядування:

- 1) південнонімецький — бургомістр вибирається населенням у результаті загального голосування раз на 6 або 8 років;
- 2) північнонімецький — бургомістр обирається місцевою владою зі свого складу;
- 3) магістратський — колегіальне управління здійснюється бургомістром і його заступниками;
- 4) бургомістерський — бургомістр обирається місцевою владою, керує виконавчими органами, але не має права голосу в місцевих радах.

Маючи давні традиції самоврядування, у Німеччині вже склалися характерні для кожної місцевості види самокерованих регіонів. Наприклад, бургомістерський вид організації показує свою ефективність в адміністративних районах і малих містах, але не знайшов застосування у великих економічно розвинених містах. На сьогодні землі Німеччини — це “маленькі держави”, що володіють значним суверенітетом.

Незважаючи на передбачену значну децентралізацію управління, в Німеччині все ще сильною є роль непрямой реалізації громадянами своїх прав на управління. Більшу роль у прийнятті рішень на місцевому рівні відіграють бургомістр і місцеві влади.

Швейцарська конфедерація складається із самостійних і фінансово незалежних ланок — кантонів, кожний з яких має власні структури влади: парламент і уряд, поліцейські, соціальні служби та ін. Функції федеральних і кантональних органів чітко розділені. До компетенції центральних органів входять питання, що стосуються загальнонаціональних інтересів: вироблення загального економічного курсу, оборона, зовнішні відносини. Вирішення інших питань життєдіяльності швейцарського суспільства — за кантонами.

У Швейцарії, на відміну від інших європейських держав, суворо дотримуються принципу “прямої демократії”, тобто безпосередньої реалізації прав виборців (а не ними обраних представників) в управлінні. Це здійснюється шляхом референдумів, що проводяться як у загальнонаціональному, так і в кантональному й комунальному масш-

табах. Федеральна рада або уряд кантону вносить для обговорення на референдумі вже прийнятий парламентом законопроект, який тільки після загального голосування може стати законом. У Швейцарії також законодавчо закріплено право народної законодавчої ініціативи (процедура прямої законотворчості протилежна референдуму), але за понад сто років було реалізовано лише сім таких ініціатив.

Демократичні традиції, а також невеликі розміри країни при її високій економічній розвиненості дозволили налагодити у Швейцарії ефективний механізм місцевого самоврядування, в основі якого покладено принцип “прямої демократії”. Зауважимо, що основними демократичними важелями у Швейцарії є референдуми й ініціативи, причому практика показує перевагу першої форми (референдум), за якої до процесу прийняття рішень залучається максимальна кількість громадян.

Місьцеве самоврядування у Швеції має давні традиції. Вже наприкінці XIX ст. основними методами перетворення шведського суспільства стали реформи, спрямовані на поступове обмеження влади капіталу в сферах політичній (загальне виборче право, парламентська боротьба), соціальній (держава добробуту) та економічній (ринок і конкуренція). Основна ідея політики децентралізації у Швеції — побудова нових демократичних структур вироблення політичних рішень, приймати які повинна більшість населення, а не окремі групи або вищі керівники.

Управління територіями у Швеції здійснюється в рамках так званої шведської моделі розвитку (співіснування капіталізму в сфері економіки й соціалізму в соціальному забезпеченні).

У Швеції існує два рівні місцевих органів влади: лени (губернії, округу) і комуни (низові адміністративно-територіальні одиниці). У кожному лени є місцевий регіональний виборний орган — ландстинг, до компетенції якого входять стягування місцевих податків, організація охорони здоров'я, освіта та ін. У кожній комуні також працює виборний орган місцевого самоврядування — рада комуни, що відає питаннями місцевого оподаткування й організує всебічне обслуговування населення (школи, дошкільні установи, комунальні послуги, дорожнє й житлове будівництво, культурне обслуговування, організація дозвілля, піклування про пенсіонерів).

Повноваження й обов'язки комун поширюються на дозвілля, культурні заходи, суспільні послуги й послуги промислових підприємств,

транспорт, водопровід і каналізацію, забезпечення електрикою, паливом, технічні служби комунального профілю, утримування вулиць і парків, охорону навколишнього середовища, торгівлю й промисловість.

Однією з основних тенденцій розвитку шведського суспільства є забезпечення на місцях самостійного прийняття рішень, що задовольняють вимогам місцевих громадян.

Узагальнення досвіду розвинених країн дає змогу виокремити основну особливість територіального управління розвинених країн: наявність цілої низки організаційних, правових та інформаційних механізмів реалізації громадянами своїх прав. Більшу ефективність децентралізація місцевого самоврядування має у країнах, де вона історично формувалася впродовж тривалого часу, а тому є певна культура участі громадян в управлінні. У межах однієї окремо взятої країни ступінь участі громадян в управлінні більше для невеликих територіальних утворень, де можна одержати найбільш представницькі колегіальні збори при вирішенні важливих питань. У великих містах підвищення ступеня участі громадян в управлінні здійснюється за допомогою сучасних інформаційних технологій, які є каталізатором змін, що відбуваються. Вони уможливають сьогодні застосування принципів “прямої демок-

ратії” у складних ієрархічних утвореннях, в яких ще порівняно недавно було технічно складно одержати представницьку думку від місцевих громадян.

Таким чином, для реалізації громадянами своїх прав на управління через механізм місцевого самоврядування необхідно:

- виявити основні фактори, що впливають на інформаційну складову взаємодії громадян і органів управління;
- розробити механізм використання оперативного обміну громадян і органів місцевого самоврядування для підвищення ефективності прийнятих рішень;
- визначити напрямки інтенсифікації взаємодії громадян і органів управління.



#### Література

1. Ермошенко Н. Н. Опыт самоуправления территорией за рубежом. — К.: УкрИНТЭИ, 1992. — 56 с.
2. Мокрый В. Ключевая роль местного самоуправления в укреплении государственности // Проблемы теории и практики управления. — 2002. — № 6. — С. 64–67.
3. Онищенко И. С., Горбунова Т. В. Политика местной администрации США в области науки. — М.: ИНИОН, 1989. — 47 с.

*Для реалізації громадянами своїх прав необхідно розробити низку організаційних, правових та інформаційних механізмів. Новітні інформаційні технології дають можливість застосовувати принципи “прямої демократії” там, де раніше це викликало труднощі.*

*Для реализации гражданами своих прав необходимо разработать ряд организационных, правовых и информационных механизмов. Новейшие информационные технологии позволяют применять принципы “прямой демократии” там, где раньше это представлялось затруднительным.*

*Development of of some organizational, legal and information mechanisms is necessary for realization of the rights of citizens. The newest information technologies allow to apply principles of “direct democracy” there where earlier it was represented inconvenient.*

Надійшла 10 лютого 2009 р.

## **ВИКОРИСТАННЯ БЮРОКРАТИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 96–104

*Вивчено й систематизовано бюрократичні інструменти управління підприємством, розглянуто питання забезпечення їх раціонального використання.*

Бюрократія є категорією, яка потребує окремого вивчення та розуміння. Поняття бюрократії необхідно розглядати за елементами, що її складають. При розгляді цих понять з різних точок зору можна детальніше виявити зміст кожного елемента. Термін “бюрократія” походить від французького *bureau-cratie* (*bureau* – бюро, канцелярія) та грецького *kratos* – сила, влада [13]. Тому це поняття буквально розуміється як панування канцелярії, канцеляристів, формалістів в управлінні державою, підприємствами, установами, ігнорування економічних та соціально-психологічних методів управління.

Функціонування адміністративного управління підприємством багато в чому визначається раціональним застосуванням бюрократії та її похідних. Зважаючи на сутність адміністративного управління, бюрократія є невід’ємною умовою раціональної організації адміністративної роботи на підприємстві. Але питання місця та ролі бюрократії в організації адміністративного управління підприємством і, власне, побудови системи адміністративного управління можна вважати недостатньо вивченими.

При розгляді питань, які пов’язані з побудовою системи адміністративного управління підприємства, виникає проблема уточнення понятійно-категоріального апарату, зокрема таких категорій, як бюрократія, бюрократизм, бюрократизація та поняття бюрократичних інструментів.

По-перше, необхідно визначити, як бюрократія розглядається щодо адміністративного управління підприємством. По-друге, слід конкретизувати бюрократизм як явище, виявити його негативні особливості. По-третє, виникає необ-

хідність з’ясувати роль і місце бюрократизації, її раціональні межі та можливості використання в адміністративному управлінні підприємством, для чого необхідно чітко визначити поняття бюрократизації як процесу, що відбувається в адміністративному управлінні підприємством. По-четверте, виникає таке відносно нове поняття, як бюрократичні інструменти, за допомогою яких реалізується бюрократизація в адміністративному управлінні підприємством. По-п’яте, існує необхідність визначення раціональних меж бюрократизації управління.

Значущість вирішення цих завдань зумовлена виявленою роллю бюрократизації в адміністративному управлінні підприємством. Для розуміння цієї ролі необхідно не тільки дослідити такі категорії, як бюрократія, бюрократизм, бюрократизація, а й зіставити їх між собою.

Бюрократія має довгу історію. На думку історика античності Е. Майєра, в Єгипті вже Античне царство було не феодальною, а бюрократичною державою. Прототипом бюрократичної держави була Римська імперія наприкінці античної епохи. Пізніше бюрократія мала місце в середньовічній Франції, в Німеччині, в Московській державі, а також у Римі та Візантії [3, 136].

Тривале існування бюрократії у світовій історії сформувало її найважливіші риси, до яких належать ієрархічність, жорстка регламентація взаємодії між різними інститутами і групами, ступінчастість у переданні інформації, розвинені конформози й авторитарність свідомості та поведінки, а також канцелярщина, тяганина, зневажливе ставлення до суті справи під впливом або заради додержання формальності [10].

Бюрократія має певні форми вияву в управлінні різноманітними об'єктами — як державними установами, так і різноманітними організаціями, до числа яких належать і підприємства. Найбільш поширеними виявами бюрократії в суспільстві є відрив центрів влади від волі та рішень більшості, домінування неформальних стосунків при вирішенні найважливіших економічних і соціальних проблем [10]. В управлінні підприємством вияви бюрократії полягають у суворій дисципліні праці, підкоренні діяльності жорсткому дотриманню певних правил незалежно від ситуації [10]. Супутником бюрократії є особистий потенціонізм, розвинений фаворитизм.

Від поняття бюрократії походить і термін “бюрократ”. Бюрократ (від фр. *bureau-crate*) — це службова особа, яка виконує свої службові обов'язки формально, що іноді йде на шкоду справі; формаліст, марудник або особа, що належить до бюрократії [13].

Таким чином, до сьогодні поняття бюрократії розглядається здебільшого в негативному контексті, завдяки чому завжди асоціюється суто з формальним управлінням. Але таке судження не можна визнати правильним. І тому дещо інший погляд на це явище зумовило виникнення поняття раціональної бюрократії. У словнику раціональну бюрократію визначено як тип організації, для якої характерними є спеціалізований розподіл функцій, чітка управлінська ієрархія, правила та стандарти для оцінювання роботи, принципи наймання, що ґрунтуються на компетенції працівника [10].

Питання бюрократії як явища активно вивчалися менеджментом у період її становлення. Проблеми бюрократії досліджуються в зарубіжній літературі, починаючи чи не з перших кроків формування теорії управління. Тут можна згадати працю Г. Кочеткова [6]. Як відзначається в ній, значним кроком у цьому напрямі стала діяльність німецького соціолога М. Вебера, який розробив теорію ефективної організаційної структури, відому в науці як концепція “ідеального типу”, або теорія бюрократії. Досліджуючи німецьку бюрократію в державному апараті, М. Вебер визначив спільні закони функціонування складних організацій, їх функціонально-структурної побудови, розвитку ієрархії та методів організації соціальних систем. Проблеми бюрократії розглядаються й активно вивчаються сучасними зарубіжними авторами.

М. Вебер першим провів систематизований аналіз бюрократії та бюрократів. Аналіз М. Вебе-

ра був заснований на бюрократичній моделі Німеччини, але розроблені ним принципи є досить універсальними й можуть бути застосовані повсюди:

- адміністративні установи організовані ієрархічно;
- кожна установа має свою галузь компетенції;
- цивільні службовці призначаються, а не вибираються на основі професійної кваліфікації, як зазначено в дипломах або за результатами іспитів;
- цивільні службовці одержують заробітну плату відповідно до рангу;
- для цивільного службовця робота є професією або, принаймні, основним заняттям;
- службовець не володіє установою, в якій працює;
- службовець підкоряється дисципліні й перебуває під контролем;
- зняття службовця з посади обґрунтовується рішенням вищих інстанцій.

М. Вебер розумів, що він вивчає щось нове. Згуртованість бюрократії, на думку М. Вебера, впливає з її фактично владного становища стосовно “нівельованої” підлеглої більшості населення та характеризується такими рисами [2]:

- підвищеною соціальною оцінкою “чина”, захищеною адміністративними та карними нормами;
- побудовою рангової ієрархії за принципом “призначеності” (на противагу принципу “виборності”);
- довічним статусом “чину” та “служби”;
- регулярною грошовою винагородою відповідно до рангу;
- кар'єрним принципом переміщення за ранговою ієрархією.

Владне становище бюрократії ґрунтується також на володінні технікою управління, зміст якої можна розглядати у двох основних аспектах. Насамперед це спеціальні знання, отримані професійними службовцями за результатами підготовки у відповідних галузях адміністративного управління. Важливе значення мають також знання правил бюрократичного процесу в самих відомствах. Бюрократія прагне монополізувати техніку управління, використовуючи для цього такі прийоми, як засекречування інформації, захист “службової таємниці” та ін. М. Вебер попереджав, що в разі зростання самостійності бюрократія виявляє тенденцію керуватися у своїй діяльності не тільки функціональними потребами, а й “інстин-

ктом влади”. Інакше кажучи, бюрократія виявляє прагнення поширювати свій вплив далеко за межі власної юрисдикції [2].

Основний внесок у нову теорію бюрократії зроблено американським економістом В. Нісканеном [10]. Відповідно до його позиції аргументами функції корисності бюрократа є зарплата, кількість підлеглих та їхня зарплата, суспільна репутація, блага, що супроводжують посади, влада і статус. Оскільки більшість цих аргументів у функції корисності бюрократа прямо залежить від величини бюджету, то виходить, що бюрократ, який максимізує корисність, прагне до максимізації бюджету. Тому бюрократ не є нейтральною фігурою у процесі управління.

Аналіз нечисленних наукових праць з питань бюрократії дає змогу стверджувати, що це поняття щодо управління підприємством розглянуто лише в загальному вигляді. Тому буде доцільним розглянути поняття бюрократії щодо адміністративного управління підприємством у такий спосіб.

На нашу думку, бюрократія — це техніка управління, яка базується на встановленні компетенції працівників, суворій дисципліні, жорсткому розподілі функцій, чіткій управлінській ієрархії, використанні спеціальних знань управлінців, правил і стандартів виконання й оцінювання робіт, чіткому дотриманні певних правил. Бюрократія припускає статичність стосунків, що виникають в управлінні підприємством, через жорстке формальне визначення взаємодії всіх елементів підприємства.

Наступна категорія, з якою необхідно визначитися, — бюрократизм. Це окреме явище, результат вияву надмірної бюрократії в управлінні. Бюрократизм також трактується по-різному. В сучасних економічних словниках бюрократизм розглядається як формальне виконання апаратом управління підприємства, державними службовцями та керівниками своїх посадових обов'язків або ухиляння від них, що виявляється в тяганні, бездушності, свавіллі та інших елементах канцелярсько-бюрократичного стилю управління [13]. І хоча в сучасних умовах у явищі під назвою “бюрократизм” виявилось багато нового й несподіваного, ця “нова” тема має тривалу історію — від зловживань величезної армії чиновників населення страждало ще в епоху давньосхідних деспотій і феодальних абсолютистських монархій [3]. Як помітив ще Ф. Енгельс, бюрократія в Росії була особливо нещадна до народу, а за продажністю “пруський бюрократ був безневинною дитиною порівняно з російським чиновником” [3].

У соціальному плані явище бюрократизму ніколи не буває анонімним. Воно пов'язано з певними групами людей та їхніми інтересами. Феномен бюрократизму є виявом приватних групових інтересів на шкоду суспільним. І тоді апарат управління цілком або частково працює, враховуючи виключно свої інтереси, замість того, щоб працювати на загальносуспільні цілі, а керівники використовують своє місце в громадському поділі праці на шкоду підлеглим і з цією метою відокремлюються від них і охороняють свої привілеї [14]. Проте не кожен керівник або чиновник є бюрократом. Він стає таким лише тоді, коли інтереси спільних цілей він зневажає заради цілей викремленої групи, клану, особистої кар'єри [10].

І якщо бюрократія в певних межах має бути, особливо там, де апарат управління є численним, що передбачає одночасне використання прийомів і методів роботи персоналу на всіх рівнях управлінської піраміди, то з виявами бюрократизму необхідно боротися. Крім того, має звужуватися зона економічних, юридичних та інших підстав для відтворення та розвитку бюрократизму. Повне викорінення бюрократизму — це завдання нереальне і його можна вважати навіть утопією, чого так багато було у недавній теорії й практиці [10].

Хоча й епізодично, але питання бюрократизму вивчалися в епоху формування та розвитку теорії управління соціалістичним виробництвом. У низці праць, які присвячено цій проблемі, бюрократизм розглядався з класових позицій [4]. Але більшість проблем бюрократизму має корені в організації управління державними підприємствами, що працювали під жорстким контролем, у багаторівневій системі галузевого управління, яка містила різноманітні центри управління — головами, галузеві міністерства, Держплан — і передбачала використання сукупності планованих і контрольованих показників, наявність значної кількості інструкцій і безліч організацій, що контролювали їх виконання. Тому без ретроспективного розгляду виникнення, становлення та укріплення бюрократизму досліджувати цю проблему дуже складно.

На відміну від ідеальної моделі бюрократії, за М. Вебером, сучасна модель адміністративної діяльності містить дуже складні характеристики. Це зумовлено значним впливом на управлінський процес наприкінці ХХ — початку ХХІ ст. інноваційних процесів, зокрема нових інформаційних технологій. Такі технології використовуються як оперативний спосіб раціоналізації управлінської

діяльності, без чого уявити сучасне адміністративне управління вже неможливо.

Відповідно до розвитку продуктивних сил змінюються база і функції управління, змінюються через це і сфери вияву бюрократизму. При простому машинному виробництві та наявності дрібних власників, що займаються підприємницькою діяльністю, держава регулює відносини щодо відтворення власності та розвитку підприємства. Розвиток продуктивних сил, концентрація капіталу, поява великих і надвеликих власників змушує державу втручатися в управління економікою [9, 325]. Тому можна припустити, що проблему бюрократизму слід розглядати у двох аспектах: у контексті відокремлення та відчуження апарату управління від інших працівників для захисту інтересів засновників підприємства та в контексті відокремлення апарату управління вже від самих засновників підприємства для закріплення й примноження групових привілеїв самих керуючих [5]. Якщо дотримуватися цих аспектів, то можна стверджувати, що явище бюрократизму є виявом монополізму. Чиновник, фахівець, керівник, маючи ексклюзивні права у вирішенні тих чи інших питань, поведуться як монополісти з усіма відповідними наслідками. Основний наслідок з монопольного становища особи в системі управління підприємства починає виявлятися в конфлікті між формою реалізації своїх функцій та їх змістом [7].

Характерними ознаками бюрократизму є байдужість до цілей і завдань діяльності підприємства, завищена увага до процедур і форм на шкоду змісту; підміна корпоративних інтересів особистими, тобто тими, які приносять персональну користь, консерватизм, побоювання ризику й небажання змін, віртуозне володіння демагогією та ін. [10]. Супутником бюрократизму є особистий протекціонізм, який має особливо загрозливі наслідки у великих виробничо-фінансових системах, що мають різноманітні підрозділи. Найгіршим виявом бюрократизму в управлінні підприємством є зайва формалізація стосунків між працівниками — для вирішення якогось питання вимагається безліч документів, іноді документів заради документів або для виправдання існування тієї або іншої посади, численні погодження при вирішенні простого питання, надмірна централізація [10].

Головною рисою бюрократизму є домінування форми управління, форми виконання робіт над їх змістом, що зумовлено підміною критеріїв: критерій досягнення кінцевого результату, зара-

ди якого виконується робота, замінюється критерієм дотримання форми виконання роботи [12]. Зважаючи на це, пропонується бюрократизм в адміністративному управлінні підприємством розглядати як такий рівень використання бюрократії в адміністративному управлінні, при якому форма управління домінує над його змістом, що призводить до вихолощування сутності виконуваних робіт, спричиняє статичність стосунків, що виникають на підприємстві через жорсткий формальний розподіл сфер відповідальності.

Використання бюрократії в адміністративному управлінні підприємством є необхідним елементом побудови системи адміністративного управління, але важливо витримати межі його застосування. Раціональним слід визнати такий масштаб використання бюрократії в адміністративному управлінні, при якому вона дає змогу вирішувати питання його організації. Недостатнє використання бюрократії при побудові в адміністративному управлінні підприємством призводить до його дезорганізації, тому що порушується розподіл функцій управління, зменшується відповідальність за їх виконання, відсутніми є правила та стандарти виконання й оцінювання різноманітних робіт, через що неможливо окреслити компетенцію працівників. З іншого боку, надмірна бюрократія в адміністративному управлінні підприємством призводить до бюрократизму, тобто до домінування форми над змістом, що також руйнує систему адміністративного управління підприємства.

Наступною категорією, яка потребує вивчення, є бюрократизація. Бюрократизація, що існує в адміністративному управлінні підприємством, має суб'єктивні й об'єктивні причини. До об'єктивних причин виникнення бюрократизації необхідно віднести передусім складність багаторівневих взаємозв'язків між працівниками апарату управління, що є характерним для великих підприємств. Наслідком цієї складності є значний обсяг координаційних робіт [11]. Висока відповідальність за прийняті рішення психологічно й економічно тисне на працівника та змушує його перестраховуватися, шукати варіанти вже перевічених рішень, навіть менш ефективних, але таких, що відводять відповідальність від нього. Чим більш складним є апарат управління підприємством, чим більш глобальними є завдання, які він вирішує, тим вищою є відповідальність, що тисне на працівника, і якщо він не відповідає обійманій посаді чи визначеним параметрам, то він прагне уникнути цієї відповідальності та перестраховуватися. До суб'єктивних причин, на

нашу думку, виникнення бюрократизації варто віднести помилки в організації діяльності апарату управління; неправильний розподіл повноважень та обов'язків серед працівників; зайву заорганізованість системи управління; недоліки в правовому й організаційному забезпеченні працівників апарату управління, низький рівень їх захищеності від відповідальності за прийняття ризикованих, самостійних, неформалізованих рішень.

Вивчення спеціальної літератури як зарубіжних, так і вітчизняних фахівців дало змогу визначити чинники, що зумовлюють виникнення бюрократизації в управлінні, які зводяться до традиційних: правових, соціальних, психологічних, економічних і освітніх. Правові чинники зумовлюють відповідність відповідальності, у тому числі за прийняті ініціативні рішення, що дають як позитивний, так і негативний результат. Детальна розробка правової бази діяльності управлінського персоналу підприємства дає можливість захищати свою правоту, апелюючи як до керівництва підприємства, так і в судовому порядку проти суто адміністративного тиску. Соціальні чинники — це соціальний статус працівника, прагнення й можливість зайняти більш високу соціальну позицію, вирішеність його соціальних проблем або можливість їх вирішення при досягненні певних показників у роботі. Психологічні чинники — це менталітет управлінського персоналу підприємства та його корпоративна культура, складовою якої є гласне або негласне сприяння бюрократичним процесам, що відбуваються на підприємстві, або активна протидія їм [8]. Економічні чинники — це економічне заохочення, мотивація активної позиції управлінських працівників, поєднання централізованого та децентралізованого управління [1].

Бюрократизацію управління можна розглядати як наслідок використання в управлінні бюрократії. Якщо бюрократія в управлінні поступово збільшує сферу впливу, охоплюючи все нові й нові види управлінських робіт, то це призводить до зростання бюрократизації управління, і навпаки, зменшення зони бюрократії приводить до зменшення бюрократизації.

З цих позицій бюрократизація розглядається як процес формалізації адміністративного управління підприємством, що здійснюється за допомогою бюрократичних інструментів, формальних процедур, спрямованих на виконання управлінських робіт, забезпечення детермінованої поведінки управлінського персоналу та зниження трудомісткості управлінських робіт. Бюрократи-

зація управління має багато раціонального для забезпечення результативності управління. Бюрократизація є наслідком раціонального керованого використання бюрократії в адміністративному управлінні підприємством. Тобто можна припустити, що саме керованість використання бюрократії в адміністративному управлінні підприємством визначає рівень раціональності її використання.

Для адміністративного управління будь-яким підприємством актуальним є питання раціональних меж бюрократизації. Актуальність цього питання зумовлена таким. Якщо бюрократизація адміністративного управління знаходиться у визначених межах, то тоді цей процес допоможе підвищити рівень організованості управління, сприятиме точності та швидкості виконання управлінських робіт. Якщо ж бюрократизація адміністративного управління виходить за ці межі, то тоді від цього процесу слід очікувати негативні наслідки. На нашу думку, негативні наслідки бюрократизації можна певним чином нівелювати. По-перше, йдеться про становлення та розвиток внутрішньокорпоративного правового середовища, що дозволяє відстоювати та захищати інтереси окремої посадової особи або спеціаліста. По-друге, має бути економічна зацікавленість у прийнятті швидких, ефективних рішень.

Оскільки бюрократизацію пропонується розглядати як процес формалізації управління, що здійснюється за допомогою бюрократичних інструментів, то очевидно, що їм належить значна роль у бюрократизації адміністративного управління. Це саме ті інструменти, за допомогою яких і здійснюється раціональне або кероване використання бюрократії в адміністративному управлінні підприємством, тобто здійснюється процес бюрократизації управління.

Бюрократичні інструменти як поняття не мають однозначного тлумачення у спеціальній літературі. Враховуючи сутність бюрократизації, її вплив на адміністративне управління підприємством, необхідно визначитись із сутністю бюрократичних інструментів, тому що саме через них реалізується позитивний і негативний вплив бюрократизації на адміністративне управління підприємством.

У спеціальній літературі термін “бюрократичні інструменти” використовується досить рідко і зустрічається тільки у працях, які безпосередньо присвячені впливу бюрократизму на управління [4]. Найчастіше при розгляді адміністративних методів управління у низці праць лише згадуєть-

ся, що до їх складу входять бюрократичні методи управління. Причому їх часто ототожнюють з частиною внутрішньої нормативно-правової документації або сукупністю внутрішніх організаційно-управлінських документів, які діють на підприємстві. В інших працях, наприклад, вказується на наявність недокументованих способів регламентації поведінки виконавців, необхідність розробки проектних документів, що визначають як характеристики системи адміністративного управління, так і способи реалізації її завдань.

Слід зазначити, що відсутність розуміння бюрократичних інструментів значно звужує сферу їх застосування.

Таким чином, можна сформулювати розглянуте поняття. Бюрократичні інструменти — це сукупність способів, прийомів, правил, регламентованих процедур, стандартів, документів, моделей, які існують у певній формі, затверджені, прийняті або схвалені відповідно до існуючого порядку, дають змогу створити систему адміністративного управління підприємством, у якій виконуються формальні управлінські роботи. Бюрократичні інструменти сприяють формуванню організаційно-нормативного середовища всередині підприємства, що визначає формальні правила поведінки виконавців управлінських робіт з адміністративного управління. Бюрократичні інструменти дають можливість проектувати систему адміністративного управління підприємства.

Вивчення різноманітних бюрократичних інструментів, що використовуються в адміністративному управлінні підприємством, дало змогу їх систематизувати (рис. 1). Ураховуючи розглянуту сутність і значення бюрократичних інструментів, можна говорити про їх призначення. Передусім вони є основою формування організаційно-нормативного середовища всередині підприємства, яке обумовлює формальні правила поведінки виконавців. Це організаційно-нормативне середовище формується за допомогою внутрішніх організаційно-правових документів, що визначають розподіл повноважень, прав, відповідальності між керівниками структурних підрозділів і конкретними виконавцями. Однак сукупність документів не повинна жорстко регламентувати ініціативу та роботу виконавців, бо замість профілактики й запобігання бюрократизму виникає зворотна реакція — саме бюрократизм в адміністративному управлінні.

Уся сукупність документів, що визначає внутрішнє правове середовище, має будуватися з урахуванням внутрішньої семантичної ієрархії, тоб-

то формуватися за принципом від загального до часткового. Основа чіткості функціонування системи адміністративного управління підприємства закладається діями апарату управління, а основа його діяльності створюється системою нормативних актів. Виокремлюються три основні групи документів, що визначають таке:

- хто і що має робити, тобто характеризують нормативний статус або сферу компетенції (функції, обов'язки, права, відповідальність) керівників і фахівців структурних підрозділів та апарату управління;
- час виконання роботи;
- порядок реалізації основних функцій управління.

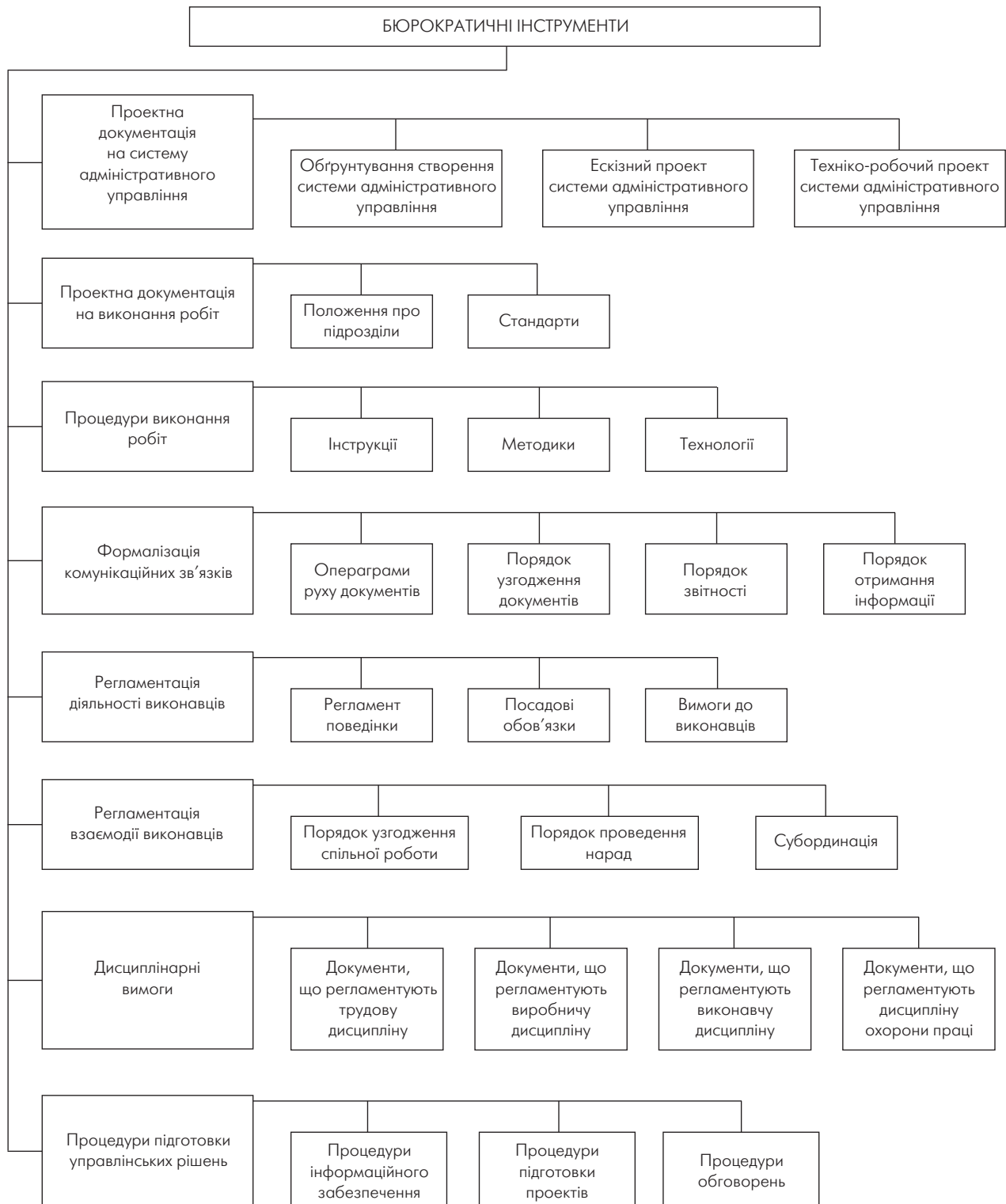
Крім того, формується ще одна група регламентів, яка регулює інформаційне забезпечення управлінської праці.

Усі ці документи складають основу сукупності бюрократичних інструментів, які використовуються в адміністративному управлінні підприємством. Усі бюрократичні інструменти (див. рис. 1) поділяються на кілька груп.

До першої групи увійшли положення про відділи (служби), положення про посади та посадові інструкції, які зумовлюють відповідно місце і роль підрозділу в системі підприємства і працівника в управлінському підрозділі, забезпечують вихідні умови управлінської діяльності. В положення та посадові інструкції мають включатися норми, що характеризують не тільки статус підрозділів і працівників, а й порядок інформаційного забезпечення їхньої роботи. Наявність таких розділів у положеннях і посадових інструкціях є, безумовно, доцільною, оскільки правове регулювання інформаційних зв'язків учасників управлінської діяльності сприяє її ефективності.

Друга група бюрократичних інструментів, що використовуються в адміністративному управлінні підприємством, містить документи, які регулюють використання робочого часу. Її призначенням є встановлення найбільш раціонального та продуктивного режиму роботи апарату управління в цілому і його працівників зокрема.

Регламенти, що належать до третьої групи бюрократичних інструментів, які використовуються в адміністративному управлінні підприємством, встановлюють порядок виконання управлінських дій. Поки що вони недостатньо систематизовані. На сьогодні можна говорити про певну узгодженість і завершеність організаційних регламентів, які створюються для стабільних, типових робіт апарату управління, наприклад, для підго-



**Рис. 1. Систематизація бюрократичних інструментів**

товки й узгодження нормативних документів, зокрема стандартів підприємства, подання у вищій інстанції різних документів на розгляд і затвердження, організації процедури контролю та ін.

Проведений аналіз бюрократичних інструментів дає змогу дійти таких висновків.

Велика розмаїтість використовуваних бюрократичних інструментів зумовлює необхідність їх

раціонального комбінування при одночасному використанні.

Слід визнати невизначеними раціональні межі використання бюрократичних інструментів кожного виду та вплив цієї невизначеності на якість адміністративного управління підприємством.

Бюрократичні інструменти існують незалежно від наявності системи адміністративного управління. Для забезпечення раціонального використання бюрократичних інструментів в адміністративному управлінні цим процесом необхідно управляти. Використання бюрократичних інструментів в адміністративному управлінні підприємством має особливості. Для того щоб забезпечити їх раціональне використання, на нашу думку, необхідний спеціальний механізм, який має відповідати за вирішення цього завдання. Такий механізм має формуватися в межах діючої системи управління підприємства за рахунок введення нових додаткових цільових зв'язків і виконання всього комплексу робіт для його функціонування.

Питання використання бюрократичних інструментів в адміністративному управлінні підприємством досліджено недостатньо й вимагає подальшого вивчення. Раціональне, тобто кероване, використання бюрократичних інструментів в адміністративному управлінні підприємством залежить від співвідношення формальних і творчих робіт з адміністративного управління. Це співвідношення можна описати матрицею (рис. 2).

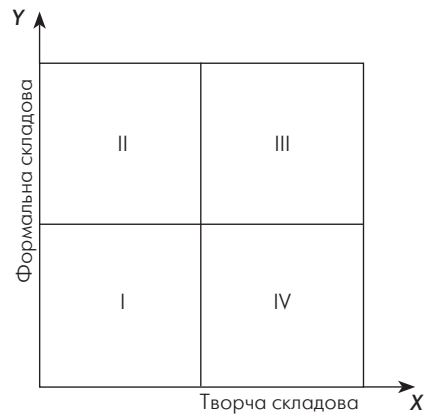
По осі *X* подано творчу складову робіт з адміністративного управління; по осі *Y* — формальну складову робіт з адміністративного управління. Матриця містить чотири квадрати:

I — низький рівень творчої складової й низький рівень формалізації робіт з адміністративного управління. Використання бюрократичних інструментів можливе й воно дає позитивний результат;

II — високий рівень формалізації робіт і низький рівень творчої складової з адміністративного управління зумовлюють обов'язкове використання бюрократичних інструментів;

III — високий рівень формалізації робіт і творчої складової з адміністративного управління. Використання бюрократичних інструментів можливе, але в певних межах, щоб не знизити результативність адміністративного управління;

IV — високий рівень творчої складової та низький рівень формалізації робіт з адміністративного управління. Застосування бюрократичних інструментів має бути мінімальним.



**Рис. 2. Матриця співвідношення формальних і творчих робіт з адміністративного управління підприємством**

Таким чином, виникає завдання забезпечення раціонального використання бюрократичних інструментів при виконанні робіт з адміністративного управління підприємством, тобто визначення раціонального рівня бюрократизації адміністративного управління підприємством. Оскільки у деяких роботах з адміністративного управління присутні формальна і творча складові, то необхідно збалансувати вимоги до виконавців стосовно змісту й дотримання форми виконуваних робіт. Якщо така збалансованість відсутня, то це призводить до дезорганізації адміністративного управління через відсутність чітких вимог до формальної складової, до зменшення результативності адміністративного управління підприємством через надмірну формалізацію творчої складової робіт з адміністративного управління. Дезорганізація адміністративного управління є наслідком неналежного використання або відсутності бюрократичних інструментів. Тоді порушується форма виконання робіт з адміністративного управління — вони виконуються безсистемно, без певних правил і процедур, що призводить до того, що в системі адміністративного управління підприємства відсутня основа чіткої організації виконання робіт, тобто відбувається управлінський хаос — незрозуміло, хто і що виконує, хто за що несе відповідальність. Навпаки, використання бюрократичних інструментів для формалізації творчих робіт приводить до домінування їх форми над сутністю та змістом.

Отже, дослідження показало, що бюрократизація управління у своїй основі має багато раціонального для адміністративного управління підприємством. Якщо процес бюрократизації не контролювати і не керувати ним, то можливі си-

туації надмірного або недостатнього використання бюрократичних інструментів, що істотно ускладнює адміністративне управління будь-яким підприємством. Для забезпечення раціонального рівня бюрократизації адміністративного управління необхідно оцінити рівень використання бюрократичних інструментів. Така оцінка дасть можливість вчасно виявити диспропорції в застосуванні бюрократичних інструментів і бюрократизації управління. Для цього необхідна відповідна методика, використання якої дасть змогу спостерігати та оцінювати цей процес.



### Література

1. Блейк Р. Р., Моутон Д. С. Научные методы управления. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1998. — 312 с.
2. Вебер М. Избранное. Образ общества. — М.: Мысль, 1987. — 442 с.
3. Вершигора Е. Е. Менеджмент: Учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 283 с.
4. Гурне Б. Державне управління. — К.: Україна, 1993. — 284 с.

5. Дафт Р. Организации: Учебник для экономистов и психологов. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2001. — 352 с.
6. Кочетков Г. Б. Автоматизация конторского труда в США. Теория и практика офиса будущего. — М.: Наука, 1985. — 224 с.
7. Круглова Н. Ю. Хозяйственное право. — М.: Рус. деловая лит., 1997. — 608 с.
8. Лукашевич Н. П. Теория и практика самоменеджмента. — К.: МАУП, 1999. — 360 с.
9. Мочерний С. В. Методология економічних досліджень. — Л.: Світ, 2001. — 416 с.
10. Новіков Б. В., Сініюк Г. Ф., Круш П. В. Основы административного менеджмента: Навч. посіб. — К.: ЦНЛ, 2004. — 560 с.
11. Организационные структуры управления производством / Под общ. ред. Б. З. Мильнера. — М.: Экономика, 1975. — 288 с.
12. Семенов Б. Д., Седегов Р. С. Организационные структуры капиталистического менеджмента. — М.: Изд-во МЭУ, 1993. — 242 с.
13. Современный экономический словарь / Сост. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 496 с.
14. Чернышев В. Н., Двинин А. П. Человек и персонал в управлении. — СПб.: Энергоатомиздат, 1999. — 288 с.

*Забезпечення раціонального рівня бюрократизму в адміністративному управлінні вимагає адекватної оцінки використання бюрократичних інструментів. Раціональним потрібно визнати такий масштаб використання бюрократії, при якій вона дає можливість вирішувати питання організації управління.*

*Обеспечение рационального уровня бюрократизма в административном управлении требует адекватной оценки использования бюрократических инструментов. Рациональным необходимо признать такой масштаб использования бюрократии, при котором она дает возможность решать вопрос организации управления.*

*Maintenance of a rational level of bureaucratism in administration managerial control demands an adequate estimation of use of bureaucratic tools. It is reasonable to recognize such scale of use of bureaucracy at which it allows to solve the problem the organizations of management.*

Надійшла 3 лютого 2009 р.

**БАНКРУТСТВО ЯК ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 105–111

*Аналізуються явище банкрутства, його види, причини, передумови й можливість прогнозування. Наводяться основні цілі законодавства про банкрутство.*

Поняття банкрутства органічно притаманне сучасним ринковим відносинам. Воно характеризує неспроможність підприємства (організації) задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт, послуг, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди. Закон України "Про банкрутство" під банкрутством розуміє пов'язану з браком активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити в установленій для цього строк висунуті до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом.

За нормальних умов господарювання акціонери та кредитори сподіваються на винагороду, рівень якої залежить від ступеня прибутковості фірми. Одна з перших ознак руху до банкрутства — зменшення прибутковості фірми нижче за вартість її капіталу. Відсотки за кредит і дивіденди, що сплачуються фірмою, перестають відповідати сучасним ринковим умовам господарювання, а вкладання коштів у таку фірму стає невигідним. Кредитори (власники облігацій та ін.) одержують певні суми, визначені кредитними угодами, але відносна вигідність їхніх вкладень у цю фірму зменшується, а у зв'язку зі зниженням вартості акціонерного капіталу зменшується й ціна акцій, збільшується ризик неповернення коштів, у фірми виникають труднощі з готівкою, особливо якщо кредитори не пролонгують кредитні угоди на наступний період і фірма змушена буде виплатити не тільки відсотки, а й суму основного боргу. Може виникнути криза ліквідності і фірма увійде у стан "технічної неплатоспроможності". Це явище можна вже розглядати як банкрутство.

Зарубіжний досвід показує, що спрогнозувати банкрутство можна за 1,5–2 роки до появи його

очевидних ознак. Цілком можливим є виявлення початкових ознак банкрутства через прогнозування "ціни підприємства" на найближчу та довгострокову перспективу.

Зниження прибутковості фірми або збільшення середньої вартості зобов'язань означає зниження її ціни. Ціна фірми — це приведені до теперішнього часу потоки виплат кредиторам та акціонерам. Як дисконтна ставка використовується середньозважена вартість капіталу. Ціна фірми може становити величину нижчу за суму зобов'язань кредиторам. Це означає, що акціонерний капітал "зникає". Ось це і є повне банкрутство — банкрутство акціонерів. Ціна фірми може впасти навіть нижче за ліквідаційну вартість активів. Тоді ліквідаційна вартість розглядатиметься як ціна фірми, а ліквідація фірми стає вигіднішою за її експлуатацію. Акціонери в цьому разі втрачають свій капітал.

Причини банкрутства підприємств (організацій) можуть бути найрізноманітнішими. Загалом їх можна поділити на дві групи: 1) зовнішні, які практично дуже важко (іноді неможливо) врахувати; 2) внутрішні, які безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на підприємстві.

Передумовами банкрутства підприємств є вплив різноманітних факторів. Фактори прийнято поділяти на внутрішні, які мають місце всередині підприємства і пов'язані з помилками і прорахунками керівництва і персоналу, і зовнішні, що виникають поза фірмою і звичайно знаходяться поза сферою впливу підприємства. У країнах з розвинутою ринковою економікою банкрутство підприємств на 1/3 зумовлено зовнішніми факторами і на 2/3 — внутрішніми [4, 11]. А. Ковальов виокремлює такі важливі зовнішні фактори, як

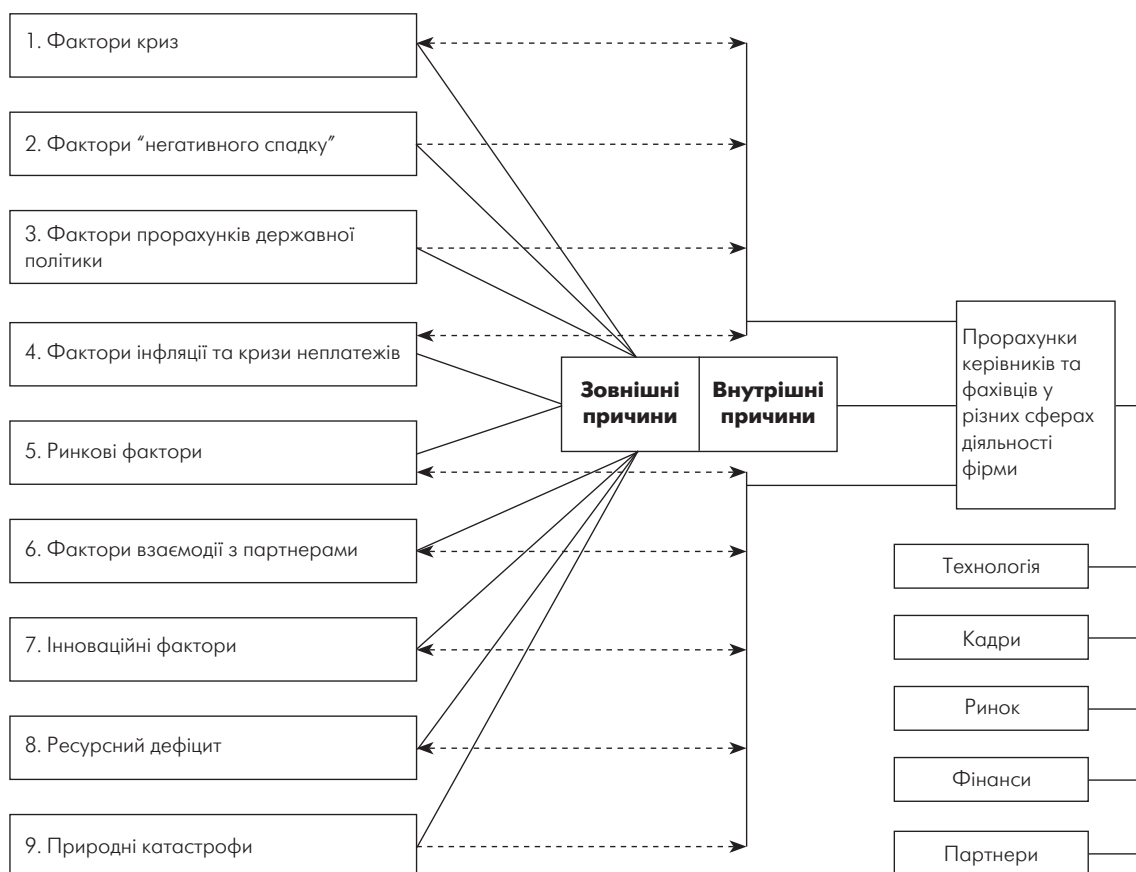


Рис. 1. Причини банкрутства та їх взаємозв'язок

інфляція, зміна банківських відсоткових ставок і умов кредитування, податкових ставок; зміни у відносинах власності та оренди, в законодавстві про працю, впровадження нового розміру мінімальної оплати праці та ін. До внутрішніх факторів належать недосвідченість менеджерів, некомпетентність керівництва, його невміння орієнтуватися в ринкових умовах, що постійно змінюються, та ін. [4, 12].

Ю. Петленко наводить такі зовнішні фактори: економічні, політичні, демографічні, розвиток науки і техніки, розвиток культури, міжнародна конкуренція, банкрутство боржників. Внутрішніми факторами він вважає дефіцит власних обігових коштів, недосконалий механізм ціноутворення, відсутність договірної дисципліни, відсутність (бездіяльність) юридичних служб, перспективного планування, джерел довгострокового фінансування капіталовкладень, наявність незавершених капіталовкладень, зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей [7, 70].

Н. Хрущ і Т. Донченко виокремлюють три підгрупи зовнішніх факторів: соціально-економічні

фактори загального розвитку країни (в їх складі розглядаються лише ті, які мають негативний вплив на господарську діяльність підприємства, тобто формують потенціал ризику його банкрутства); ринкові фактори; інші зовнішні фактори. Внутрішні фактори також поділяються на три підгрупи в залежності від особливостей формування грошових потоків: фактори, пов'язані з виробничою діяльністю; фактори, пов'язані з інвестиційною діяльністю; фактори, пов'язані з фінансовою діяльністю [13, 167].

Н. Родіонова розширює цей підхід, відносячи до зовнішніх факторів економічні фактори, соціальні фактори, інформаційні фактори, ринкові фактори, організаційні фактори, правові фактори, науково-технічні фактори. Внутрішні фактори: матеріально-технічні, організаційні та соціально-економічні [8, 118].

Н. Скворцов зовнішніми факторами вважає розміри і структуру потреб; платоспроможний попит населення (рівень цін, можливість отримання споживацького кредиту та ін.); політичну стабільність і стан міжгосподарських відносин; іннова-

ційну політику, інвестування в галузі народного господарства, які забезпечують вихід з економічної кризи; соціальну стабільність суспільства: відсутність соціальних стресів (страйків, мітингів, голодувань тощо); конкурентоспроможність на світовому ринку й забезпечення стабільності цін, попиту, інвестицій, виключення можливості “цінового шоку” на світовому ринку. До внутрішніх факторів науковець відносить принципи і тенденції діяльності підприємства; виробничі ресурси і їх використання; якість продукції та її рівень; використання маркетингу [9, 29].

Є. Андрущак уточнює зовнішні і внутрішні причини виникнення банкрутства, виокремлює групи чинників банкрутства та досліджує взаємозв'язок причин банкрутства. А для аналізу та оцінювання пропонує схему взаємозв'язків причин банкрутства (рис. 1) [10, 383].

Зв'язок ендегенних та екзогенних причин виглядає таким чином: усі макрофактори впливають на мікрофактори, але не завжди навпаки.

Так, Є. Андрущак зазначає, що будь-які кризи (економічні, політичні, соціальні стреси в суспільстві), об'єднані у блок зовнішніх факторів “Фактори криз”, можуть стати причинами помилок керівників і фахівців, якщо останні не змогли їх передбачити та підготувати до них підприємство. З іншого боку, велика питома вага підприємств, управлінський персонал яких припускається глобальних прорахунків у господарській діяльності, сприяє виникненню кризових явищ і зростанню їх масштабів.

Фактори “негативного спадку” (успадкована від командно-адміністративної системи господарювання незбалансована економіка), крім макроекономічного впливу на суспільство в цілому, впливали на свідомість кожного окремого суб'єкта, в результаті чого викривили його економічне мислення, оскільки у ринковому середовищі не спрацьовують закономірності, що існували до того впродовж кількох десятиліть.

Очевидним є вплив факторів прорахунків державної політики на прорахунки керівників, оскільки невизначена політика на державному рівні створює хибні орієнтири в діяльності підприємства. Крім того, виникненню помилок сприяє складне і постійно змінюване законодавство.

Інфляція, як і фактори криз, впливає на внутрішні чинники непередбачуваністю. Що стосується неплатежів, то, з одного боку, дія полягає в помилковому виборі неплатоспроможних партнерів, з іншого — вплив на них виявляється у поглибленні кризи неплатежів.

Негативна ринкова кон'юнктура та недорозвита інфраструктура не дозволяють підприємцям правильно спрогнозувати розвиток подій, дають їм хибне спрямування, внаслідок чого помилки виникають іноді незалежно від рівня кваліфікації та досвідченості фахівців.

Взаємний вплив факторів співпраці між партнерами і внутрішніх факторів підприємства пояснюється тим, що в одних угодах фірма може бути замовником, в інших — виконавцем, тобто певне підприємство, з одного боку, відчуває на собі вплив цієї співпраці, з іншого — виступає як партнер, і його некоректні дії негативно відбиваються на інших підприємствах.

Невикористання у діяльності досягнень НТП знижує ефективність роботи підприємства і може стати причиною помилок керівництва і фахівців.

Ресурсний дефіцит впливає на становище підприємства, якщо він не врахований при організації виробництва і не знайдені шляхи переорієнтації на інші види ресурсів чи на інших поставальників.

Вплив природних катастроф, як і факторів криз, полягає в їх непередбачуваності, але вони мають ще меншу вірогідність бути врахованими.

Аналізуючи наведені класифікації причин банкрутства, зазначимо, що найбільш повною є класифікація, запропонована Є. Андрущак. Вона враховує основні зовнішні і внутрішні чинники банкрутства, поділяє їх на групи, а також встановлює їх взаємозв'язок. Однак, на наш погляд, доцільним є доповнення зовнішніх причин блоком демографічних факторів. Адже на стан підприємства впливає як загальна демографічна ситуація, так і міграційні потоки, а саме відтік кваліфікованого персоналу, що може спричинити кризу.

Також слід відзначити, що для дослідження причин банкрутства недостатньо поділяти їх на внутрішні та зовнішні, адже така класифікація не відбиває повноти напрямків виникнення причин банкрутства підприємства. Тому доцільною є класифікація причин виникнення банкрутства, запропонована П. Сухаревим і Н. Возіяною. Таким чином, причини виникнення банкрутства класифікують за формою виникнення; за природою виникнення; за особами, які ініціюють банкрутство; за характером виникнення причин і джерелом заподіяння збитку; за часом дії причин; за можливістю впливу підприємства на причини; за можливістю діагностування та прогнозування [12, 138].

Отже, за формою виникнення причин їх можна поділити на зовнішні; внутрішні; за природою

їх виникнення: управлінські на макро- і мікрорівнях; культурно-етичні; випадкові; кримінальні.

До управлінських причин на макrorівні належать недосконалість фінансової, грошової, кредитної, податкової систем; нормативної та законодавчої бази реформування економіки; високий рівень інфляції, тобто причини, пов'язані з управлінням економікою країни.

До управлінських причин виникнення банкрутства на мікрорівні належать причини, які доцільно з метою управління поділити на підгрупи: стратегія і тактика роботи підприємства; кваліфікаційний склад керівників і співробітників; внутрішньоекономічні.

Виокремлення культурно-етичних причин зумовлено тим, що невиконання договірних зобов'язань стало нормою у відносинах між діловими партнерами.

Випадкові причини — це причини, що викликали неплатоспроможність боржника не з власної вини, а внаслідок непередбачених обставин, наприклад стихійне лихо, неспроможність його ділового партнера.

Кримінальні причини виявляються через ухилення від оподаткування, неповернення кредитів та їх привласнення, а також привласнення грошей вкладників.

Причини також розподіляються за особами, які ініціюють банкрутство. Такими особами можуть бути сам боржник; ділові партнери; треті особи.

За характером виникнення причин і джерелом заподіяння збитку їх слід розділити на причини, створювані: власними діями боржника (навмисними або ненавмисними); діями третіх осіб; природними катаклізмами та стихійними лихами, виробничими аваріями.

За часом дії причин їх можна поділити на короткочасні; тривалої дії.

Короткочасні — наприклад, відсутність дозволу на постачання товару, затримки в розрахунках. Причини тривалої дії — помилки та прорахунки в управлінні підприємством.

За можливістю впливу підприємства на причини виникнення банкрутства їх слід поділити на такі:

- причини, що усуваються самим підприємством (неплатоспроможність, погане керівництво);
- причини, що не усуваються (стихійні лиха, нещасні випадки);
- причини, що усуваються важко (корекція законодавства).

За можливістю діагностування та прогнозування причин банкрутства можна виокремити такі:

- діагностовані (на самому підприємстві);
- прогнозовані (платоспроможність ділових партнерів при укладанні договорів);
- причини, що не підлягають прогнозуванню (банкрутство ділових партнерів, природні катаклізми та стихійні лиха, виробничі аварії).

Таким чином, можна відзначити, що запропонована П. Сухаревим і Н. Возіяною класифікація враховує всі напрямки виникнення причин банкрутства.

Більш детально коротко- і довгострокові загрози, що спричиняють банкрутство, розглядає Т. Єршова [3, 80]. Так, короткостроковими загрозами вона вважає зниження обсягів реалізації, зменшення частини покриття затрат, високі загальнозаводські затрати, напружена платоспроможність, зниження продуктивності, зниження прибутку, зменшення Cash-Flow. Довгострокові загрози: зменшення ринку, зниження цін, зміна звичок покупців, зміна структури конкуренції, зміна технології, зміна структури затрат, нові правила гри на ринку, низький цикл інновацій.

Окрім того, російські автори, зокрема С. Беляєв, В. Кошкін та ін., розрізняють загальні причини неплатоспроможності та особливі причини неплатоспроможності і можливого банкрутства російських підприємств [11, 16]. Цю думку поділяють і В. Крижановський, В. Лапенков, В. Лютер, В. Панагушин та ін. [1, 131].

Таким чином, аналізуючи наведені підходи до класифікації причин банкрутства, можна зазначити, що найбільш повною є класифікація, запропонована П. Сухаревим і Н. Возіяною, оскільки вона враховує всі напрямки виникнення причин банкрутства. Однак її доцільно доповнити більш детальним розглядом зовнішніх і внутрішніх чинників банкрутства підприємства, використовуючи підхід, запропонований Є. Андрущак.

Поняття банкрутства характеризується різними його видами. В законодавчій і фінансовій практиці виокремлюють наступні види банкрутства підприємств [2, 475]:

- **реальне банкрутство.** Воно характеризує повну неспроможність підприємства відновити в наступному періоді свою фінансову стійкість і платоспроможність внаслідок реальних втрат капіталу, який використовують. Катастрофічний рівень витрат капіталу не дає змоги такому підприємству здійс-

нювати ефективну господарську діяльність в наступному періоді, внаслідок чого воно оголошується банкрутом;

- **технічне банкрутство.** Це стан неплатоспроможності підприємства, викликаний суттєвою прострочкою його дебіторської заборгованості. При цьому розмір дебіторської заборгованості перевищує розмір кредиторської заборгованості підприємства, а сума його активів значно перевищує об'єм його фінансових зобов'язань. Технічне банкрутство при ефективному антикризовому управлінні підприємством, включаючи його санацію, звичайно не призводить до юридичного банкрутства;
- **умисне банкрутство.** Воно характеризує навмисне створення (або збільшення) керівником чи власником підприємства його неплатоспроможності; завдання ними економічного збитку підприємству у власних інтересах або інтересах інших осіб; явно некомпетентне фінансове управління. Виявлені факти умисного банкрутства переслідуються у кримінальному порядку;
- **фіктивне банкрутство.** Воно характеризує явно неправдиве оголошення підприємством про свою неплатоспроможність з метою введення в оману кредиторів для отримання від них відстрочки (розстрочки) виконання своїх кредитних зобов'язань або зниження суми кредиторської заборгованості. Такі дії також переслідуються у кримінальному порядку.

Л. Лігоненко виокремлює наступні види банкрутства [5, 42].

Залежно від наміру виникнення ситуації банкрутства:

- реальне (просте, ненавмисне) банкрутство, яке пов'язане з реальною втратою активів у результаті господарсько-фінансової діяльності, без злого наміру, особистої або корпоративної корисливості;
- фіктивне (злісне, навмисне), яке є результатом навмисних дій керівництва підприємства і/або його власників щодо виведення активів, штучного створення ситуації неплатоспроможності, котрі вчиняються за розробленим планом або змовою, мають на меті привласнення коштів підприємства, його партнерів і кредиторів. Кваліфікаційні ознаки таких дій і відповідальність за них, як правило, регламентуються кримінальним правом.

Залежно від основної причини, що зумовила виникнення і розвиток фінансової неспроможності, пропонується використовувати різноманітні види характеристики поняття банкрутства. Так, у законодавстві окремих країн відповідальність за реальне банкрутство диференційована за такими причинами його виникнення:

- форс-мажорні обставини, виникнення яких не залежить від діяльності підприємства, наприклад стихійні лиха, затримки в розрахунках, політичні ризики, інфляційні процеси, банкрутство боржників чи партнерів та ін.;
- діяльність або бездіяльність керівництва підприємства, наслідком яких є збитки або втрата активів у результаті неефективного управління або високоризикованих операцій.

Використовуючи цей підхід, Л. Лігоненко визначає екзогенний (внутрішній) і ендегенний (зовнішній) типи ситуації банкрутства. Залежно від визначення, на кого (на що) діють економічні наслідки ситуації банкрутства, можуть бути визначені такі ситуації банкрутства ендегенного типу:

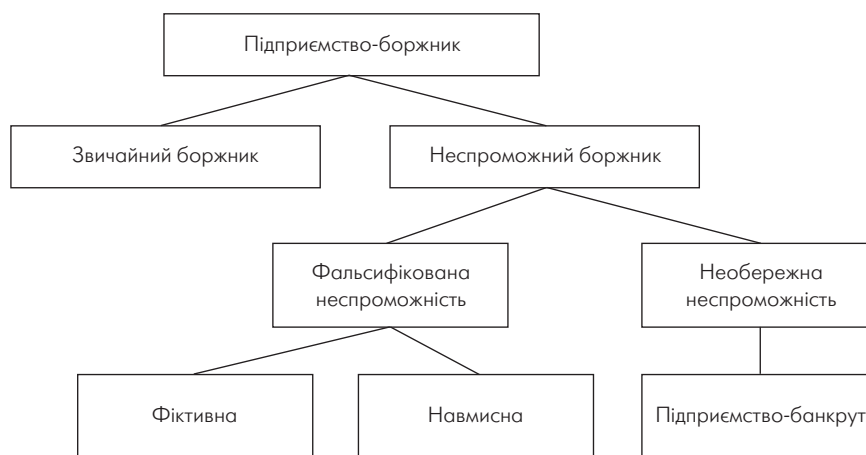
- банкрутство бізнесу (менеджменту), пов'язане з неефективним управлінням підприємством загальним та функціональним;
- банкрутство власника, викликане нестачею у власника інвестиційних ресурсів на здійснення розширеного, а іноді й простого відтворення — за наявності необхідних основних фондів і трудових ресурсів, задовільної маркетингової політики, відповідності продукції, що випускається, потребам ринку;
- банкрутство виробництва через випуск неконкурентоспроможної продукції, відсутність власної "ніші" діяльності.

Залежно від економічних наслідків банкрутства розрізняють:

- банкрутство з наступною ліквідацією підприємства (припиненням бізнесу);
- банкрутство як засіб поновлення (омолодження) бізнесу.

Залежно від визнання факту банкрутства виокремлюють:

- юридичне банкрутство, факт настання якого визнано постановою суду;
- економічне банкрутство, яке є експертною оцінкою фінансових можливостей підприємства щодо виконання зовнішніх зобов'язань незалежно від наявності судового рішення з цього питання.



**Рис. 2. Види неспроможних підприємств**

Треба погодитися, що така класифікація видів банкрутства підприємства є досить повною і враховує основні види банкрутства. Однак доцільним є доповнення наведених вище видів банкрутства соціальним банкрутством, яке пропонує Н. Родіонова [8, 12]. Соціальне банкрутство характеризується зниженням рівня кваліфікації працівників, їхньої заробітної плати, духовною деградацією персоналу, підвищенням частоти конфліктів, масовим вивільненням працівників.

Для більш повного аналізу необхідно, окрім видів банкрутства, розглянути види боржників. Так, Н. Родіонова розрізняє звичайних і неспроможних боржників (рис. 2) [8, 7].

Для звичайних боржників характерна практична (тимчасова) неплатоспроможність, викликана відсутністю або нестачею грошових коштів для розрахунків з кредиторами на момент настання строків платежів, через те, що боржник, будучи кредитором в інших правовідносинах, не отримує задоволення своїм вимогам.

Для неспроможних боржників характерна абсолютна (хронічна) неплатоспроможність, коли при звичайному веденні бізнесу вони не можуть погасити термінові зобов'язання з причини відсутності майна у своїх активах.

Н. Родіонова [8, 7] зазначає, що всі підходи до визначення простої неспроможності, які існують в законодавстві різних країн, можна звести до двох варіантів, коли в основі визнання боржника банкрутом передбачається:

- принцип неплатоспроможності — виходячи з аналізу зустрічних грошових потоків;
- принцип неоплатності — виходячи зі співвідношення активів і пасивів в балансі боржника.

Іноді обидва принципи можуть поєднуватися.

Становлення та розвиток інституту банкрутства в ринковій економіці визначається цілями та завданнями, які повинна вирішувати ця інституція. Л. Лігоненко відзначає неправомірність точки зору, що основною метою розроблення законодавства про банкрутство є покарання боржника, розпродаж його активів, і виокремлює п'ять основних цілей інституту банкрутства [5, 44]:

1. Стимулювання розвитку бізнесу (підприємництва) і зростання ефективності економіки. Загроза банкрутства суттєво впливає на поведінку ринкових суб'єктів, змушуючи підприємців виявляти обачність у прийнятті господарських рішень і підтримувати рівень рентабельності, достатній для обслуговування боргу.

2. Контролювання господарських відносин між окремими суб'єктами ринку, забезпечення рівності прав, обов'язків і відповідальності. Банкрутство має загальний характер, воно поширюється на всіх без винятку суб'єктів ринку, незалежно від організаційно-правової форми господарювання, розміру, форми власності кредиторів. Захищаючи боржника, суд може визнати необґрунтованими і відхилити претензії окремих кредиторів, визнати недійсними і анулювати угоди, що призвели боржника до банкрутства, якщо вони заздалегідь зачіпали його інтереси або були укладені за наміром. Захищаючи кредитора, механізм банкрутства передбачає якомога повнішу консолідацію реальних активів та їх продаж для компенсації збитків кредиторів.

3. Очищення ринку від недієздатних учасників. Інститут банкрутства є одним з інструментів регулювання розвитку ринку, надає завершеність цьому механізму. Саме ринок щодня і щогоди-

ни змушує одних власників поступатись місцем більш вдалим конкурентам, а отже, закон про банкрутство повинен регламентувати ці явища у руслі цивілізованих відносин.

4. Справедливий розподіл грошових коштів, отриманих від продажу майна банкрута, між його кредиторами. Досягненню цієї мети сприяє ранжирування кредиторів, тобто визначення пріоритетів у задоволенні їхніх претензій за недостатністю майна боржника.

5. Створення умов для відродження бізнесу у випадку доцільності і бажання власників підприємства.

Таким чином, банкрутство підприємства — це складне явище, яке має суттєві негативні наслідки як для його власників і працівників, так і для широкого кола партнерів. Тому на сьогодні питання своєчасного діагностування схильності підприємства до банкрутства є одним із центральних у сучасній економічній науці.



## Література

1. Антикризисное управление: Учеб. пособие для техн. вузов / В. Г. Крыжановский, В. И. Лапенков, В. И. Лютер и др.; Под ред. Э. С. Минаева, В. П. Панагушина. — М.: ПРИОР, 1998. — 432 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учеб. курс. — К.: Ника-Центр, 1999. — 528 с.
3. Ершова Т. В. Санационный менеджмент на этапе определения потенциальных угроз кризисного предприятия // Вестн. Нац. техн. ун-та "Харьковский политехнический институт". — 2001. — № 9. — С. 79–81.
4. Ковалев А. П. Как избежать банкротства? — М.: Финстатинформ, 1996. — 96 с.
5. Лігоненко Л. О. Антикризисное управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. — 580 с.
6. Миронова І. С. Методологічні аспекти прогнозування банкрутства // Наукові праці: Наук.-метод. журн. Економічні науки. — 2002. — Вип. 5 (18). — С. 39–48.
7. Петленко Ю. В. Механізм банкрутства підприємств // Фінанси України. — 1998. — № 2. — С. 67–72.
8. Родионова Н. В. Антикризисный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 223 с.
9. Скворцов Н. Н. Как предотвратить банкротство предприятия? От выживания к процветанию. — К.: Будівельник, 1995. — 143 с.
10. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Економічні проблеми розвитку виробництва регіону: Щорічник наук. пр. — Л., 2001. Вип. 31. — 637 с.
11. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов / Г. З. Базаров, С. Г. Беляев, Л. П. Бельх и др. / Под ред. С. Г. Беляева, В. И. Кошкина. — М.: ЮНИТИ, 1996. — 469 с.
12. Торговля і ринок України: Тем. зб. наук. пр. з проблем торгівлі і громадського харчування. — Донецьк: ДОНДУЕТ, 1999. — 354 с.
13. Хрущ Н. А., Донченко Т. В. Банкрутство підприємств на Україні: теоретичні та методологічні аспекти // Вісн. соціально-економічних досліджень. — 2001. — Вип. 8, ч. 1. — С. 167–170.

*Питання про діагностування банкрутства є одним із центральних в економічній науці. Наукове дослідження причин і передумов банкрутства може сприяти його своєчасному прогнозуванню.*

*Вопрос о диагностировании банкротства является одним из центральных в экономической науке. Научное исследование причин и предпосылок банкротства может способствовать его своевременному прогнозированию.*

*The question on diagnosing bankruptcy is one of central in an economic science. Scientific research of the reasons and preconditions of bankruptcy can promote its duly forecasting.*

Надійшла 24 лютого 2009 р.

## **ПІДТРИМКА І ЗОБОВ'ЯЗАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВИМОГ СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 112–117

*Аналізуються можливі позитивні і негативні наслідки для розвитку сільського господарства і сільської території від приєднання України до Світової організації торгівлі (СОТ). Зазначається, що в ході переговорного процесу щодо рівня підтримки середніх і великих сільськогосподарських виробників питання впливу на сільську місцевість і на дрібних сільськогосподарських виробників, представлених переважно особистими селянськими господарствами, практично лишаються поза увагою.*

Світова організація торгівлі, що є спадкоємницею діючої з 1947 р. Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), почала свою діяльність з 1 січня 1995 р. Вона покликана регулювати торговельно-політичні відносини учасників організації на основі пакета Угод Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (1986–1994 рр.). Ці документи є правовим базисом сучасної міжнародної торгівлі [3].

Угода про заснування СОТ передбачає створення постійно діючого форуму країн-членів для врегулювання проблем, які впливають на їх багатосторонні торговельні відносини, і контролю за реалізацією угод та домовленостей Уругвайського раунду. СОТ функціонує багато в чому так само, як і ГАТТ, але при цьому здійснює контроль за ширшим спектром торговельних угод (включаючи торгівлю послугами і питання торговельних аспектів прав інтелектуальної власності) і має значно більші повноваження у зв'язку з постійним удосконалюванням процедур прийняття рішень та їх виконання членами організації. Невід'ємною частиною СОТ є унікальний механізм врегулювання торговельних суперечок.

З 1947 р. обговорення глобальних проблем лібералізації і перспектив розвитку світової торгівлі проходить у рамках багатосторонніх торговельних переговорів (БТП) під егідою ГАТТ. До 2002 р. проведено вісім раундів БТП, включаючи Уругвайський, і вже почався дев'ятий. Головним

завданням цієї впливової міжнародної економічної організації є лібералізація світової торгівлі.

Аналіз переваг і ризиків для сільського господарства і сільської місцевості України від вступу до СОТ побудовано на базі чотирьох джерел [1]:

- 1) норм і правил СОТ, що регулюють торгівлю сільськогосподарськими і продовольчими товарами;
- 2) аналізу впливу СОТ на сільське господарство і сільську місцевість країн Центральної та Східної Європи;
- 3) аналізу ходу переговорного процесу щодо приєднання України до СОТ;
- 4) аналізу поточного стану сільського господарства України і сільської місцевості.

16 травня 2008 р. набрав чинності ратифікований Верховною Радою 10 квітня цього ж року Протокол про приєднання України до Марракеської угоди про створення Світової організації торгівлі, внаслідок чого Україна стала повноправним 152-м членом цієї організації. За експертними оцінками, вступ України до СОТ зумовить додаткове підвищення добробуту населення на 3 % та динаміки зростання ВВП до 2 %. Кумулятивний вплив для галузей національної економіки від вступу України до СОТ має позитивний характер.

З моменту вступу до СОТ Україна отримує режим найбільшого сприяння у торговельному просторі всіх країн – членів СОТ, тобто одно-

часне покращання умов торгівлі з 151 країною світу, на які припадає понад 95 % світової торгівлі; зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів на товарні ринки країн — членів СОТ; можливості захисту інтересів українських виробників згідно з процедурою розгляду торговельних спорів Світової організації торгівлі; набуття офіційного статусу переговорного процесу зі створення зони вільної торгівлі з ЄС; скасування квот на експорт української продукції металургії до ЄС; доступ до дешевших комплектувальних обладнань, устаткування і сировини; забезпечення недискримінаційного транзиту товарів і послуг [2].

Зокрема, зменшення тарифів буде вигідним для секторів, які були відносно незахищеними або мали велику частку проміжного попиту (а тому виграють від зниження цін фактори виробництва), а покращання доступу до ринків буде сприятливим для експортноорієнтованих секторів, що стикаються зі значними торговельними обмеженнями на зовнішніх ринках.

Слід зазначити, що угоди СОТ не встановлюють вимог щодо якості товарів, які реалізуються на внутрішньому ринку. Це залишається компетенцією урядів. Однак від експортерів країн можуть вимагати підтвердження відповідності характеристик продукції міжнародним стандартам якості та безпеки. Тому необхідність дотримання міжнародних норм у цих сферах існує об'єктивно, незалежно від рішення про вступ до СОТ, оскільки є передумовою підвищення конкурентоспроможності виробників як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках [4].

Після набуття членства у СОТ очікується зміна ставок ввізного мита як на продовольчі, так і промислові групи товарів.

На сьогодні діюча середньозважена тарифна ставка по всій номенклатурі становить 7,02 % (сільське господарство — 18,19 %, промисловість — 6,11 %). Після вступу до СОТ відповідно до зв'язаних рівнів по всій номенклатурі будемо мати ставку 5,09 % (сільське господарство — 10,07 %, промисловість — 4,77 %).

Середньоарифметична діюча тарифна ставка по всій номенклатурі становить 6,51 % (сільське господарство — 13,84 %, промисловість — 4,40%). Після вступу до СОТ відповідно до зв'язаних рівнів по всій номенклатурі матимемо ставку 6,28 % (сільське господарство — 11,16 %, промисловість — 4,85 %).

Очікується збільшення реальної заробітної плати населення та підвищення ефективності

праці; створення умов для зростання обсягів іноземних інвестицій в економіку України щонайменше удвічі; створення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом з щорічним збільшенням обсягів експорту української продукції до ЄС не менш ніж на 10 %; детінізація імпорту на 5–10 % щорічно; поживлення виробництва в металургійній, хімічній галузях та аграрному секторі щонайменше на 7–10 % (від 1,5–2 до 4 млрд дол. США); щорічне загальне зростання виробництва щонайменше на 5–10 % та ін. [5].

Очікується також підвищення якості товарів і послуг; здешевлення вітчизняних та імпортованих товарів і послуг; розширення асортименту продукції. Воднораз для виробників буде суттєва лібералізація доступу українських товарів на світові ринки; зниження витрат ведення зовнішньоекономічної діяльності; зниження вартості сировини, проміжної продукції та інвестиційних товарів; зменшення втрат експортерів від дискримінаційних обмежувальних заходів; посилення правового захисту національного товаровиробника шляхом доступу до сотівського механізму вирішення торгових суперечок; забезпечення недискримінаційного транзиту товарів і послуг [5].

Поряд з лібералізацією торговельного режиму та відкриттям своїх ринків для імпортової продукції угодами СОТ передбачено розгалужений механізм захисту внутрішнього ринку, який передбачає спеціальні захисні заходи у випадку різкого зростання імпорту; антидемпінгові заходи у випадку імпорту за демпінговими цінами; компенсаційні заходи у випадку використання заборонених СОТ субсидій; підвищення ставок митного тарифу та застосування квот у разі суттєвого погіршення платіжного балансу країни; надання державної підтримки вітчизняним виробникам, у тому числі експортерам; використання субсидій, які не справляють негативний вплив на конкуренцію і спрямовані на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, у тому числі експортерів; надання внутрішньої підтримки для розвитку сільського господарства, зокрема, застосування спеціального режиму оподаткування.

Членство України у СОТ передбачає сплату щорічного членського внеску. Обсяги суми внесків визначаються на підставі методичних рекомендацій Комітету з питань бюджету, фінансування та управління СОТ. Зважаючи на те, що Україна набуває членства у СОТ не з початку поточного року, розмір членського внеску буде розраховуватись на фактичну кількість місяців, які лишилися до

кінця 2008 р., що складатиме приблизно 350 тис. швейцарських франків.

У ході переговорів було досягнуто таких домовленостей [5]:

- тарифні поступки: максимальну (зв'язану) ставку тарифу на продукцію сільського господарства погоджено на рівні 20 %, а середній тариф на продукцію сільського господарства та харчової промисловості — 12,53 %;
- винятками є: цукор — 50 %, соняшникова олія — 30 % і підакцизні товари (вино, лікерогорілчані та тютюнові вироби), для яких зв'язані тарифні ставки будуть вищими. На сьогодні вже погоджено близько 95 % тарифних ставок;
- тарифна квота на цукрову тростину складатиме 260 тис. тонн, при цьому тарифна ставка дорівнюватиме 2 % (понад квоти ставка дорівнюватиме 50 %);
- сукупний обсяг підтримки сільського господарства становитиме 1,37 млрд дол. на рік, беручи за базовий період 1994–1996 рр. Це питання ще не узгоджено, оскільки, за правилами СОТ, базовий період встановлюється як середнє арифметичне за останні три роки, тобто за період 1997–1999 р. У такому разі обсяг підтримки становитиме 60,7 млн дол., оскільки у цей період різко скоротилося фінансування сільського господарства, припинилися державні закупівлі зерна.

Процедури вступу до СОТ передбачають обов'язкове виконання вимог Угоди про санітарні і фітосанітарні заходи та Угоди про технічні бар'єри у торгівлі. Тому необхідно адаптувати українське законодавство до норм цих угод, наблизити українські стандарти якості та заходи безпеки до міжнародних, а також надати наукові обґрунтування у випадку, якщо українські норми є жорсткішими за відповідні міжнародні.

В умовах невизначеності державної аграрної політики та відсутності чіткої стратегії її розвитку особливого значення набуває вдосконалення та пошук адекватних механізмів цього розвитку. Враховуючи, що сільське господарство є специфічною галуззю господарського комплексу, запровадження його раціональної підтримки є одним із основних завдань держави.

Внутрішня державна підтримка сільського господарства обумовлена об'єктивною необхідністю і визначається домовленостями між країнами в рамках Світової організації торгівлі, яка своїми правилами та угодами регламентує тенденції скорочення підтримки. Важливого значення набуває

вплив окремих механізмів і заходів державної підтримки на стан сільського господарства. Основним завданням раціональної державної підтримки є підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому аграрних ринках, а також розвиток сільських територій. При цьому регулююча роль держави, спрямована на підтримку вітчизняних виробників, має здійснюватися заходами та механізмами, що не повинні суперечити принципам СОТ і зобов'язанням, які візьме на себе Україна при вступі до цієї організації, та бути дійовою і раціональною для вітчизняних виробників.

Завдання раціональної підтримки сільського господарства набуває для України особливого значення, враховуючи обставину, що внутрішній платоспроможний попит населення залишається досить низьким. Тому держава не в змозі проводити політику субсидування сільського господарства за рахунок споживачів. Окремо має проводитися підтримка села та сільських територій. Важливим напрямком аграрної політики є програми “зеленої скриньки” Угоди про сільське господарство СОТ, спрямовані на вдосконалення ринкової та виробничої інфраструктури, забезпечення продовольчої безпеки в країні і завоювання стабільних позицій на світових аграрних ринках.

Водночас значна частина проблемних питань цієї складної та багатогранної теми потребує докладнішого вивчення. Залишаються недослідженими пріоритетні напрями державної політики підтримки сільського господарства, спрямовані на довгостроковий розвиток галузі на заміну державної підтримки поточних потреб аграрного виробництва; підвищення ефективності окремих механізмів державної підтримки сільського господарства України; концептуальні засади сучасної аграрної політики та місце в них державної підтримки; відповідність державної підтримки сільського господарства України принципам лібералізаційних процесів СОТ.

Україна вже втратила частину позицій через зволікання зі вступом до СОТ. Правила цієї організації не завжди сприятливі для нових членів, особливо для країн, які ще не подолали кризи і депресії своїх агропродовольчих секторів. Існує ймовірність збільшення і без того значної різниці у рівнях підтримки внутрішнього ринку між новими і наявними членами СОТ. Наприклад, чинні мита на імпорт яловичини у більшості країн СНД не перевищують 15 %, а у країнах ЄС у 2001 р. вони зберігалися на рівні 108 %. Імпортні мита

на цукор білий в ЄС становлять 80 %, тоді як в Україні 30 %. Очевидно, що вимога знизити на третину і без того низькі тарифи імпортного мита лише поглиблюватиме відмінності поведінки старих членів СОТ і новачків.

Характерною особливістю переваг, які отримають аграрний сектор і агропродовольчі ринки України, є їх довготермінова перспектива. До довготермінових переваг належить більша відкритість ринків країн — членів СОТ. Так, економісти прогнозують зростання і стабілізацію світових цін майже на всі сільськогосподарські товари в результаті виконання вимог СОТ щодо поступового зменшення захисту внутрішніх ринків і зниження рівня експортних субсидій. Ці тенденції будуть вигідними для країн-експортерів з обмеженими фінансовими можливостями субсидування експорту, до яких належить і Україна. Таким чином, можна припустити, що завдяки більшій відкритості ринків країн — членів СОТ для експортерів української сільськогосподарської продукції в перспективі з'являться нові можливості на світових ринках.

Щоправда, й український ринок сільськогосподарської продукції стане більш відкритим перед імпортом. Але ті країни, в яких експорт сільськогосподарської продукції переважає над імпортом, виграють більше від упровадження правил СОТ.

Унаслідок цінової стабілізації на зовнішніх, а потім і на внутрішніх агропродовольчих ринках зменшиться кон'юнктурна невизначеність на цих ринках. Завдяки цьому сільськогосподарські виробники зможуть ефективніше й раціональніше розподіляти свої ресурси, а це стане позитивним чинником розвитку внутрішнього агропродовольчого ринку.

Важливий аспект, пов'язаний із членством у СОТ, — це впровадження санітарних і фітосанітарних заходів. Періодичні фітосанітарні скандали суттєво ускладнюють роботу українських експортерів сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках. Найбільшого резонансу набули скандали в Канаді та Франції у 2003 р., коли заборонили вивантаження української фуражної пшениці, внаслідок чого виникло упереджене ставлення до українського зерна і на інших ринках збуту. Були випадки виявлення забруднень антибіотиками сухого молока, що призначалося на експорт в ЄС. Переважна частина сировини для цієї партії надходила на молокозаводи від дрібних товаровиробників. Деяких полегшень у цьому плані для українських експортерів можна очікувати після вступу до СОТ.

При цьому зазначимо, що Угода щодо застосування санітарних і фітосанітарних норм СОТ створює найбільшу кількість прецедентів для міжнародних суперечок. Ідеться про заходи, що самі по собі не можуть вважатися неправомірними, однак у разі їх упередженого застосування можуть виявитися нетарифними бар'єрами в зовнішній торгівлі. Незважаючи на те, що метою Угоди є недопущення застосування санітарних або фітосанітарних норм як засобу дискримінації між торговельними партнерами, ці заходи зумовлюють не виправдану дискримінацію.

Члени СОТ визнають санітарні і фітосанітарні норми інших членів як еквівалентні (навіть якщо вони відрізняються від власних) у тому разі, якщо експортер демонструє імпортерів, що його заходи досягають належного рівня санітарного або фітосанітарного захисту. На запит будь-якого члена СОТ повинні проводитися консультації з метою досягнення дво- і багаторонних угод щодо визнання еквівалентності конкретних санітарних і фітосанітарних норм. Отже, українські експортери сільськогосподарської продукції отримують інструмент проти упередженого застосування санітарних і фітосанітарних норм.

Також слід очікувати, що набуття членства у СОТ прискорить динаміку ринкових реформ в Україні шляхом створення цивілізованих умов конкуренції, збільшення прозорості державної політики й приведення законодавства у відповідність до норм і правил СОТ. Усе це стане позитивним сигналом для іноземних інвесторів. Можна сподіватися на додаткові внески в аграрний сектор від інвесторів, які вже працюють в Україні, особливо за умови скасування обмежень на земельний ринок.

Створення цивілізованих умов конкуренції і зростання прозорості державної політики сприятимуть не тільки збільшенню обсягів іноземних інвестицій в економіку України, а й поліпшенню умов для підприємництва, зокрема у сільській місцевості, що позитивно позначиться на розв'язанні низки соціальних проблем села.

Членство у СОТ стане каталізатором швидшого створення ринкових інституцій і в аграрному секторі, що сприятиме виходу сільського господарства із стану депресії і забезпечить умови для пріоритетного розвитку сільської місцевості. Поступово, як і в інших постсоціалістичних країнах Європи, відбуватиметься зміщення акцентів бюджетної підтримки сільського господарства у бік підтримки розвитку сільської місцевості.

Йдеться про перевагу заходів “зеленої скриньки” СОТ над заходами “жовтої скриньки”.

В Україні частка заходів “зеленої скриньки” складала 19,3 % у структурі фактичних видатків бюджету у 2007 р. і 25,2 % у структурі передбачених видатків державного бюджету у 2008 р. У структурі самої “зеленої скриньки” заходи, спрямовані на розвиток сільської місцевості, складають мізерну частку — 3,42 % на розвиток соціальної інфраструктури у сільській місцевості у 2007 р. Зовсім не виділяються кошти на розвиток ринкової інфраструктури на селі. І це при тому, що третина населення України проживає у сільській місцевості, крім цього, 67 % валової продукції сільського господарства виробляється господарствами населення. Водночас особисті селянські господарства лишаються поза межами ринкової інфраструктури. Об’єктивна оцінка ситуації вимагає створення рівноправних умов для всіх суб’єктів аграрного ринку [5].

Що стосується ризиків від членства у СОТ, то до найбільших із них можна віднести поступове (впродовж шести років) зменшення рівня захисту внутрішнього агропродовольчого ринку. Україна, як і інші країни із перехідною економікою, пройшла шлях від лібералізації торгівлі, цін і обмеженого втручання у функціонування ринків до політики підтримки цін і ринків, передусім шляхом імпорتنих та експортних обмежень. Результатом високого рівня захисту внутрішнього ринку стало те, що близько 95 % продовольчої продукції на ньому становить продукція українського виробника.

Національні виробники зазнають певних втрат, пов’язаних з адаптацією до нового конкурентного й регулятивного середовища. Час, відведений для підготовки вітчизняних товаровиробників, доволі обмежений. На думку фахівців Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України, присутність національного виробника на агропродовольчому ринку може зменшитися до 60–70 %. Отже, частину внутрішнього продовольчого ринку наші виробники втратять із вступом до СОТ. Щоправда, запобіжним чинником зменшення частки вітчизняних продовольчих товарів на внутрішньому ринку може стати усталеність споживчих переваг населення. Але не треба забувати, що зниження імпорتنих мит відкриє шлях до внутрішнього ринку передусім відносно дешевій імпортній продукції. Це, з одного боку, позитивно впливатиме на задоволення попиту населення, з іншого — негативно позначиться на становищі власного виробника, що зрештою може

звести нанівець переваги для населення, особливо для сільського. Прикладом може бути узгодження обсягів тарифної квоти на ввезення тростинного цукру-сирцю, що позначиться на інтересах українських виробників цукру. Україна взяла на себе зобов’язання зі встановлення квоти на ввезення тростинного цукру-сирцю обсягом 200 тис. тонн і доведення її до 260 тис. тонн упродовж трьох років після вступу до СОТ. Наслідком збільшення імпорту відносно дешевого цукру-сирцю стане, з одного боку, зниження цін на цукор на внутрішньому ринку, що вигідно споживачам, але водночас завдасть збитків українським виробникам і призведе до скорочення зайнятості в галузі [4].

Як засвідчив досвід постсоціалістичних країн — членів СОТ, найменш конкурентоспроможними на внутрішньому ринку після приєднання до СОТ виявилися виробники молока, яєць, м’яса, картоплі, овочів і фруктів. В Україні переважна частина картоплі (98,6 %), овочів і баштанних культур (85,9 %), плодів і ягід (85,5 %) виробляється в господарствах населення. Отже, товарні ОСГ стануть найбільш вразливою групою серед сільськогосподарських товаровиробників після приєднання до СОТ.

Деякі чинники діятимуть у напрямі зменшення переваг України як нетто-експортера сільськогосподарської продукції. По-перше, як наслідок лібералізації торговельних режимів, з одного боку, і скорочення державної підтримки власних товаровиробників — з іншого, знижується конкурентоспроможність власної продукції не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринку. Іншим чинником, здатним зменшити переваги України як нетто-експортера сільськогосподарської продукції є недостатня активність на зовнішніх ринках національних експортерів. Як відомо, сьогодні найактивнішими експортерами українського зерна є компанії із зовнішнім капіталом.

Необхідність дотримання суворіших санітарних, фітосанітарних і технічних норм також може виявитися суттєвою перешкодою для розширення експорту сільськогосподарської продукції з України. Правила СОТ вимагають застосування санітарних і фітосанітарних заходів не тільки для зовнішнього, а й для внутрішнього ринку. Ця процедура збільшить витрати на виробництво і зменшить прибутки сільськогосподарських виробників. До того ж створення інституцій для впровадження і підтримки стандартів Світової організації торгівлі потребує значних коштів державного бюджету. За умов обмеженого бюджету

це може спричинити скорочення витрат на підтримку сільськогосподарських виробників і сільської місцевості.

Зазначені ризики, на перший погляд, мають короткотерміновий характер. Проте, зважаючи на попередній досвід економічних перетворень в Україні, короткотермінові негативні чинники можуть перетворитися на довготермінові, а негативні тенденції — набути системного характеру.

У зв'язку з цим можливі соціальні наслідки для сільських мешканців, які становлять майже третину всього населення України. Відповідно і частка населення, зайнятого у сільському господарстві, є незрівнянно більшою, ніж у розвинутих країнах. Отже, цілком очевидно, що послаблення позиції національних виробників на внутрішньому агропродовольчому ринку в результаті приєднання України до СОТ зумовить прискорення темпів зростання безробіття у сільській місцевості.



## Література

1. Про рекомендації парламентських слухань "Стан підготовки вступу України до Світової організації торгівлі, проблеми та перспективи": Затв. Постановою Верховної Ради України від 9 січня 2007 р., № 542-V // ВВР України. — 2007. — № 1. — 136 с.
2. Бураковський І. Приєднання України до СОТ: підсумки дискусії та погляд у майбутнє // Політика і час. — 2006. — № 11. — С. 14–16.
3. Гайдуцький А. Інвестиційні аспекти вступу до СОТ для аграрних секторів країн Центральної і Східної Європи // Економіка України. — 2006. — № 7. — С. 83–90.
4. Губський Б. В. Євроатлантична інтеграція України. — К.: Логос, 2003. — 328 с.
5. Світова організація торгівлі (СОТ) — правова та інституціональна основа світової торговельної системи // Українська асоціація імпортерів та експортерів. — <http://www.uaie.org/viewdoc.php?typeedit=s&idn=820>

*Перебування у СОТ прискорить динаміку ринкових реформ в Україні шляхом створення цивілізованих умов конкуренції, збільшення прозорості державної політики й приведення законодавства у відповідність до норм і правил СОТ. Усе це стане позитивним сигналом для іноземних інвесторів. Можна сподіватися на додаткові внески в аграрний сектор від інвесторів, які вже працюють в Україні, особливо за умови скасування обмежень на земельний ринок.*

*Пребывание в ВТО ускорит динамику рыночных реформ в Украине путем создания цивилизованных условий конкуренции, улучшения деятельности государственной политики и приведения законодательства в соответствие с нормами и правилами ВТО. Все это будет положительным сигналом для иностранных инвесторов. Можно надеяться на дополнительные вклады в аграрный сектор от инвесторов, которые уже работают в Украине, особенно в условиях ликвидации ограничений на земельный рынок.*

*Being in World Trade Organization the dynamics of market-style reforms in Ukraine will speed up by creation of civilized competitive conditions, transparency of state policy and making legislation in compliance with standards rules of WTO. All this will be a positive signal for foreign investors. We may hope for the investors' supplementary introduction market in agrarian sector that have already been working in Ukraine, especially in terms of liquidation of land market restrictions.*

Надійшла 10 лютого 2009 р.

## **ПРИБУТОК ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО І ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 118–123

*Розглядаються проблеми визначення й оцінювання фінансового результату діяльності підприємства, питання податкового обкладання прибутку.*

Одним з ключових питань бухгалтерського обліку є визначення фінансового результату діяльності підприємства. Основним фінансовим результатом діяльності господарюючих суб'єктів є прибуток, який можна віднести до неоднозначних категорій ринкової економіки. Він є головною рушійною силою економіки ринкового типу, основною метою діяльності підприємців у цій економіці. Водночас складність його визначення зумовлюється різноманітністю сторін, які він відображає, а також різноманітністю форм, в яких він виступає.

Розглядаючи суть прибутку, слід відзначити наступні його характеристики:

- він являє собою форму чистого доходу суб'єкта господарювання на вкладений капітал. Категорія “прибуток” нерозривно пов'язана з категорією “капітал” — особливим фактором виробництва — і в усередненому вигляді характеризує ціну цього капіталу;
- він не є гарантованим доходом підприємця, що вклав свій капітал в той чи інший вид бізнесу, а являє собою результат умілого ведення цього бізнесу, оскільки в іншому випадку суб'єкт господарювання внаслідок своїх невдалих дій або об'єктивних причин зовнішнього характеру може не лише лишитися очікуваного прибутку, а й втратити вкладений капітал;
- він є певною платою за ризик здійснення підприємницької діяльності — рівень прибутку та рівень підприємницького ризику знаходяться у прямо пропорційній залежності між собою;

- він являє собою частину доходу, отриманого у процесі підприємницької діяльності, “очищену” від затрат на проведення цієї діяльності. Іншими словами, у кількісному вираженні прибуток є кінцевим показником, що являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності;
- він є вартісним показником, вираженим у грошовій формі — така форма пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з ним основних показників — вкладеного капіталу, отриманого доходу, витрат та ін. [1, 10–14].

Слід відзначити, що, на думку окремих економістів, прибуток не завжди відіграє позитивну роль. Це стосується окремих видів прибутків (прибуток, отриманий від спекулятивних комерційних операцій; прибуток від “тіньової” діяльності; “понадприбуток” від монопольної діяльності), які є джерелом особистого збагачення окремих категорій громадян, не приносячи при цьому користі суспільству в цілому. Тому, на нашу думку, обов'язково, особливо при оподаткуванні, слід звертати увагу на якість прибутку [3, 65].

На сьогодні відсутнє чітке визначення прибутку як серед вітчизняних, так і зарубіжних учених. Основною причиною різних трактувань є питання про виникнення прибутку. Сучасні погляди на виникнення прибутку не мають єдиної концепції, вони є, скоріше за все, сукупністю певних пояснень. У розробку концепцій прибутку суттєвий внесок зробили економісти-теоретики, які, як правило, розглядали прибуток у зв'язку з капіталом і багатством.

Відомий вітчизняний дослідник І. Бланк наводить таке визначення прибутку: “Прибуток являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що є винагородою за ризик здійснення підприємницької діяльності, який являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності” [1, 14].

Не можна не погодитись з думкою В. Ковальова, що прибуток є штучною конструкцією, значенням якої можна варіювати у доволі широких межах [2, 87]. Залежно від того, який підхід та які оцінки вибрані, прибуток може бути розрахований у різній сумі.

Як правило, розрізняють два підходи до визначення прибутку: економічний і бухгалтерський.

Принципова відмінність між прибутком економічним і прибутком бухгалтерським полягає в тому, що перший розраховується за прогнозними ринковими цінами, а інший — за фактичними оцінками. Для розрахунку економічного прибутку потрібно оцінювати активи підприємства, використовуючи метод капіталізації величини очікуваних чистих потоків, а це доволі складно і суб’єктивно. Тому більшу практичну цінність має прибуток бухгалтерський, який розраховується за фактично визнаними доходами і витратами підприємства, що мали місце у звітному періоді. Економічний підхід однаковий для визначення реалізованих і нереалізованих доходів; бухгалтерський підхід, керуючись принципом обачності (консерватизму), не поспішає визнавати нереалізований дохід, точніше, цей дохід буде визнаний як прибуток лише після реалізації [2, 91–92].

Визначення бухгалтерського прибутку базується на двох основних концепціях [3, 64]:

- 1) на концепції підтримки добробуту, або збереженні капіталу;
- 2) на концепції ефективності, або приросту капіталу.

Відповідно до першої концепції прибуток визначається як приріст власного капіталу суб’єкта господарювання за звітний період і такий приріст є результатом поліпшення добробуту підприємства. Ця концепція ґрунтується на оцінці змін в активах і пасивах балансу. При цьому розглядається статична модель балансу, в якій в активі відображаються засоби, а в пасиві показуються джерела їх формування. За такого підходу доходи визнаються тільки внаслідок збільшення активів чи зменшення зобов’язань, а витрати — на основі зменшення активів чи збільшення зобов’язань. У рамках такого підходу прибуток являє собою

збільшення економічних ресурсів (вигод) господарюючих суб’єктів.

Згідно із засадами, передбаченими другою концепцією, прибуток визначається як різниця між доходами і витратами та є основним критерієм ефективності діяльності підприємства та дій його менеджменту. Прибуток у цьому контексті є результатом співвідношення доходів і витрат у відповідних звітних періодах, тобто співвідношення витрат і зумовлених ними доходів в одному звітному періоді. Доходи і витрати, що належать до майбутніх періодів, за даного підходу будуть визнані активом чи пасивом незалежно від реальної ситуації, чи є такий актив або пасив майбутнім надходженням або ж вибуттям економічних ресурсів. Це динамічна модель балансу, відповідно до якої актив — це витрати, що з часом перейдуть у затрати, а пасив — це доходи, які у майбутньому будуть цінностями. Саме на такому підході базується концепція подвійного запису, яка дає змогу сформулювати подвійний фінансовий результат: як приріст власного капіталу (статична модель балансу) та як різницю між доходами і витратами (динамічна модель балансу) [3, 64–65].

Нині у світовій практиці прибуток визначається переважно на основі оцінки змін у активах і пасивах, тобто домінує концепція підтримки добробуту. Але використовується також концепція ефективності. Підтвердженням цього є функціонування двох видів бухгалтерського прибутку:

- “сукупного” як результату зміни капіталу суб’єкта господарювання за рахунок всіх операцій (крім операцій з вилучення капіталу власниками);
- “операційного”, що відображає ефективність основної діяльності підприємства за звітний період.

До складу основних недоліків показника бухгалтерського прибутку слід віднести відсутність однозначного його формулювання як в іноземних, так і у вітчизняних джерелах, а також незіставність показників прибутку, розрахованих різними суб’єктами, внаслідок того, що бухгалтерські стандарти припускають можливість застосування різних підходів до визначення та оцінювання доходів і витрат.

Прибуток, що відображається у фінансовій звітності, не дає можливості оцінити, чи відбулася зміна капіталу підприємства за звітний період, оскільки у звітності на певний момент не знаходять повністю відображення всі економічні витрати підприємства, зокрема витрати на залучення довгострокових фінансових ресурсів.

З економічної точки зору капітал суб'єкта господарювання примножується, коли економічні вигоди, отримані ним від використання ресурсів, є вищими за економічні витрати на їх залучення. У випадку, коли отримані економічні вигоди менше за розрахункову величину “вартості капіталу”, підприємство фактично втрачає капітал.

Така позиція використовується в інвестиційному аналізі при прийнятті інвестиційних рішень, у тому числі стосовно придбання акцій конкретного емітента. Проте слід зазначити, що таку інформацію безпосередньо із бухгалтерської звітності отримати неможливо.

Інакше кажучи, підприємство може бути прибутковим за даними бухгалтерського обліку, але водночас може втрачати свій капітал. Прагнення до оцінювання ефективності використання задіяного капіталу привело до активного використання у зарубіжній практиці показника економічного прибутку. Під останнім розуміють приріст економічної вартості підприємства, який визначають як різницю між рентабельністю вкладеного капіталу (матеріальним виразом якого є чисті операційні активи) і середньозваженою вартістю капіталу, помноженою на величину власного капіталу. Поняття “чисті операційні активи” включає в себе також активи, джерелом фінансування яких є коротко- і довгострокові відсоткові зобов'язання [3, 65].

Економічний прибуток дає змогу зіставити рентабельність вкладеного капіталу підприємства з мінімально необхідною для виправдання очікувань інвесторів дохідністю. Його можна також визначити як різницю між чистим операційним прибутком після оподаткування і величиною вкладеного капіталу, помноженого на середньозважену вартість капіталу. Такий розрахунок економічного прибутку більш властивий для його трактування як різниці між тим, що підприємство отримує за конкретний період часу, і тим мінімумом, який воно повинно заробити, щоб задовольнити своїх інвесторів.

Відзначимо, що від показника бухгалтерського прибутку економічний прибуток відрізняється тим, що при його розрахунку враховується вартість використання всіх довгострокових та інших відсоткових зобов'язань (джерел), а не лише витрат, пов'язаних з виплатою відсотків за залученими коштами, як це має місце при розрахунку бухгалтерського прибутку. Тобто бухгалтерський прибуток перевищує економічний на величину альтернативних витрат або витрат відхиленних можливостей. Саме економічний при-

буток є критерієм ефективності використання ресурсів.

Специфіка функціонування понять “бухгалтерський” та “економічний” прибуток не дає можливості прямо зіставити їх значення. У кожного показника може бути своя сфера застосування. Більш коректно говорити про них як про взаємодоповнюючі способи аналізу діяльності господарюючих суб'єктів. Застосування показника економічного прибутку може як підтвердити, так і спростувати висновки, що зроблені на основі показника бухгалтерського прибутку.

Отже, прибуток є розрахунковим показником (що може варіювати в певних межах), він дає можливість оцінити фінансово-господарську діяльність підприємства за звітний період. На його величину впливають як власне виробничо-комерційна діяльність підприємства, так і методи оцінювання, обліку та визначення показників доходів і витрат, що застосовуються спеціалістами. Залежно від різних комбінацій доходів і витрат та від розгляду нових їх видів можна послідовно розрахувати різні показники прибутку, при цьому кожен з них буде мати більше чи менше значення для тієї чи іншої категорії осіб, що мають інтерес до даного підприємства. Тобто поняття прибутку є багатозначним залежно від кола доходів і витрат, яке враховувалося при розрахунку саме цього показника. Тому завжди необхідна чітка й однозначна ідентифікація алгоритмічного та інформаційного забезпечення показника прибутку, що дасть змогу здійснювати обґрунтовані оцінні судження про нього [2, 95].

Викладене вище стосувалось економічних проблем аспектів формування прибутку. Поряд з цим існує інший аспект — податковий, оскільки достовірне визначення податку на прибуток підприємства напряму залежить від величини задекларованої бази оподаткування.

Податок на прибуток підприємств є однією із найбільш розвинених форм оподаткування. Він вимагає достатньо розвинутої культури державності, потребує від платників усвідомленого ставлення до своїх прав та обов'язків, усвідомлення того, що даний податок є платою за створені державою сприятливі умови господарювання. Вилучаючи частину доходів суб'єктів господарювання, держава гарантує їм більш ефективне використання капіталу, що залишається в їх розпорядженні. Така податкова форма має чітко виражений регульовальний характер, що потребує уважного ставлення до механізму його функціонування, який включає і належне облікове забезпечення.

Оподаткування прибутку являє собою цілий комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених форм і методів оподаткування для забезпечення економічного зростання суспільства.

Світовий досвід функціонування податкової системи показує, що податок на прибуток складає несуттєву частку податкових надходжень до бюджетів. Така ситуація зумовлена наступними причинами:

- він певною мірою обтяжує підприємницьку діяльність, у результаті чого зменшуються доходи чи капітал платників. Водночас у ринковій економіці підприємницька діяльність повинна безперешкодно розвиватися, доходи і майно зростати, розширюючи тим самим базу для прямого особистого і непрямого оподаткування;
- він скорочує обсяг ресурсів, що залишаються у розпорядженні суб'єктів господарювання, які могли б бути інвестовані, а отже, знижує зацікавленість в інвестиційній діяльності.

Головною характеристикою податку на прибуток є те, що він ставить рівень оподаткування у пряму залежність від джерела сплати податків. Оподаткування реалізується через помірковані ставки та надання пільг, що враховують якість прибутку.

Механізм оподаткування прибутку повинен стимулювати підприємців до збільшення продуктивності праці та максимального одержання прибутку, що зрештою призводить до збільшення надходжень до державного бюджету [4, 233].

Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” (із змінами і доповненнями) від 22 травня 1997 р. № 283/97-ВР, зокрема, суттєво змінив підхід до оподаткування прибутку підприємств.

До впровадження цього Закону об'єктом оподаткування був прибуток, що визначався як різниця між виручкою та собівартістю. При цьому не враховувалися витрати підприємця у цьому періоді, які не знайшли відображення у собівартості (зокрема, до них належать витрати на створення виробничих запасів, які будуть використані у майбутньому податковому періоді). Створювалася ситуація, коли платник у звітному періоді зазнавав великих витрат і не мав обігових коштів, а об'єкт оподаткування з бухгалтерського обліку був виведений, у результаті чого “вимивались” оборотні кошти підприємств.

Новим законом запропоновано принципово новий підхід до визначення об'єкта оподаткуван-

ня, який став визначатись шляхом зменшення суми валового доходу на суму валових витрат і на суму амортизаційних відрахувань.

Такий метод обчислення бази оподаткування призводить до виникнення різних показників прибутку. У бухгалтерському обліку обчислюється показник прибутку на підставі вимог П(С)БО, а для обчислення бази оподаткування слід вести податковий облік, який дає можливість визначити реальну базу для обчислення податку на прибуток підприємств.

У випадку, коли прибутки відповідно до бухгалтерського і податкового законодавства різняться, витрати, що беруть участь при розрахунку оподаткованого прибутку, показуються у звіті про фінансові результати за один рік, а в податковій декларації за другий рік. При цьому відповідно суми нарахованого податку і реального відтоку грошових коштів за податковими платежами можуть суттєво відрізнятись. У зв'язку з цим виникає поняття тимчасових різниць. Логіка появи тимчасових різниць пояснюється тим, що бухгалтерське законодавство повинно забезпечувати таке надання звітності, щоб користувачі могли скласти свою думку про поточний фінансовий стан підприємства і можливі у майбутньому грошові потоки. Стосовно податкового законодавства, то воно повинно передусім забезпечити достатність й обґрунтованість формування джерел для виплат у бюджет; крім того, у ньому передбачаються заходи заохочення дій підприємств, які, як вважається, можуть бути корисними суспільству в цілому (наприклад, особливий облік амортизації, що заохочує більш швидке оновлення активів; різні благодійні фонди, що виводяться з-під оподаткування та ін.) [2, 97–98].

Таким чином, можна стверджувати, що прибуток являє собою фінансовий результат за певний період, який розрахований штучно, тобто залежний від багатьох факторів, що не мають відношення до руху реальних грошових коштів. Прибуток є специфічним компонентом того чи іншого варіанта структурування пасивної сторони балансу, достатньо варіативним у відношенні свого значення і не завжди супроводжується реальним збільшенням активів [2, 102].

Відносність оцінки прибутку підтверджується правилом Дж. Дзаппа, яке базується на припущенні, що “доходи підприємства очевидні, а витрати сумнівні”. Величина доходу зазвичай зафіксована у документах на реалізацію продукції та послуг, тобто вона визначена, тоді як величина витрат, що співвідносяться з цими доходами для розра-

хунку прибутку від операцій, залежить від облікової політики підприємства, тих чи інших методів обліку, що вносить елемент суб'єктивності та невизначеності при розрахунку цієї величини. Звідси і прибуток, як різниця між доходами і витратами, значною мірою є суб'єктивним і невизначеним. Водночас слід відзначити, що природа суб'єктивності у цьому випадку порівняно з економічним прибутком носить принципово інший характер. При розрахунку економічного прибутку суб'єктивність визначається цілком можливою упередженістю, неочевидністю вибраної оцінки; у випадку з бухгалтерським прибутком суб'єктивність виявляється у виборі того чи іншого методу обліку та/або набору статей доходів і витрат. У першому випадку документальне підтвердження обґрунтованості вибраної оцінки може не бути взагалі або може бути доволі сумнівним; у другому випадку документальне підтвердження вибраного методу, статей і оцінок завжди має місце [2, 103].

Водночас прибуток є певною мірою результатом багатьох кількісних розрахунків, маніпулюючи якими як в алгоритмічному, так і в інформаційному аспектах, можна в певних межах впливати на значення цього результату [2, 105].

Прибуток багатогранний за своїм уявленням і методах розрахунку та ідентифікується тільки тоді, коли достатньо чітко визначені поняття доходів і витрат або капіталу, а також способів їх оцінювання та ув'язки в єдиному алгоритмі розрахунку. Прибуток — це розрахунковий і тому достатньо умовний показник, адже залежно від набору факторів, що враховуються, та їх кількісної оцінки можуть розраховуватися різні показники прибутку.

Враховуючи багатозначність поняття “прибуток”, постає необхідність у достатньо чіткій ідентифікації методичних засад його формування [2, 108–109]:

- 1) факторів формування прибутку (або компонентів прибутку);
- 2) підходів до таких факторів оцінки;
- 3) можливих обмежень на спосіб визнання і облікову оцінку того чи іншого фактора, врахованого до загального алгоритму розрахунку.

Суть першого аспекту така: прибуток — це різниця між доходами і витратами, а тому, включаючи до розгляду той чи інший набір вихідних факторів, можна отримати декілька видів прибутку. Суть другого аспекту визначається різноманіттям оцінки складових елементів прибутку

(так, вартість основних засобів можна списувати на собівартість шляхом застосування лінійної або прискореної амортизації — залежно від того, який метод обраний, величина прибутку може суттєво варіювати). Суть третього аспекту визначається наявністю різних обмежень і рекомендацій по відношенню до того чи іншого фактора та їх комбінацій [2, 109].

У податковому обліку прибуток визначається шляхом зменшення скоригованого валового доходу на суму валових витрат та амортизаційних відрахувань.

При формуванні об'єкта оподаткування для стягнення податку на прибуток застосовується інший підхід: відповідно визначення прибутку у фінансовому і податковому обліку базується на єдиній методологічній основі, однак методики його формування відрізняються одна від одної.

Методичні засади формування прибутку в системі фінансового обліку визначаються необхідністю оцінювання ефективності використання вкладеного власниками капіталу. Внаслідок застосування такого підходу прибуток розглядається як складова власного капіталу підприємства, точніше, як його приріст упродовж визначеного проміжку часу, що спричинений здійсненням господарських операцій, пов'язаних з продажем продукції. Прибуток у цьому сенсі визначається як різниця між сумою доходів від усіх видів діяльності та загальною сумою витрат підприємства. Розрахована в такий спосіб величина зіставляється із сумою вкладеного капіталу, що і визначає ефективність його використання.

При формуванні прибутку до оподаткування застосовується інший підхід, в основі якого лежить визначення ефективності витрат господарюючих суб'єктів, а основним її критерієм є виникнення оподатковуваних доходів, спричинених цими витратами.

Отже, оподатковуваний прибуток є певним компромісом між державою як управлінською структурою, що формує спеціальний порядок визначення фінансового результату для цілей оподаткування, та суб'єктами господарювання, які в межах встановленого порядку намагаються його оптимізувати.



## Література

1. Бланк И. А. Управление прибылью. — К.: Ника-Центр, Эльга, 1998. — 543 с.

2. Ковалев В. В. Прибыль: трактовка и виды // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. — Сер. 8. — 2003. — Вып. 4 (32). — С. 86–105.

3. Новодворский В., Клестова Н., Шпак А. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая // Финансы. — 2003. — № 4. — С. 64–68.

4. Ткаченко Н. М., Горова Т. М., Ильенко Н. О. Податкові системи країн світу та України. Облік і звітність: Навч.-метод. посіб. / За заг. ред. Н. М. Ткаченко. — К.: Алерта, 2004. — 554 с.

*Оподатковуваний прибуток являє собою компроміс між державою як управлінською структурою й суб'єктами господарювання, що створює можливості для оцінювання діяльності підприємства за звітний період.*

*Налогооблагаемая прибыль представляет собой компромисс между государством как управляющей структурой и субъектами хозяйствования, что создает возможности для оценки деятельности предприятия за отчетный период.*

*The taxable profit represents the compromise between the state, as managing structure and subjects of managing. It creates opportunities for an estimation of activity of the enterprise for the accounting period.*

Надійшла 24 лютого 2009 р.

**СІЛЬСЬКА ЗАГАЛЬНООСВІТНЯ ШКОЛА І СТУПЕНЯ:  
УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 124–127

*На основі багаторічного досвіду роботи в системі початкової освіти обґрунтовується необхідність удосконалення управління навчально-виховним процесом у сільській початковій школі. Пропонуються конкретні рекомендації щодо створення єдиної системи управління, акцентується увага на плануванні й проведенні спільної роботи — основної (базової) та початкової (дочірньої) шкіл у процесі здійснення контролю і керівництва в малокомплектній школі I ступеня.*

Однією з рушійних сил у справі поліпшення діяльності школи є підвищення рівня управління нею. Сьогодні, в умовах переходу загальноосвітніх навчальних закладів на новий зміст освіти, 12-річний термін навчання, йде пошук найбільш раціональних форм управлінської діяльності не лише з урахуванням соціальних змін, які відбуваються в суспільстві, а й специфіки конкретного шкільного колективу. Тому проблема управління сільською початковою школою набуває особливої актуальності.

Складність організації навчально-виховного процесу та здійснення керівництва у такій школі зумовлені тим, що в ній працює 1–2 вчителі. Штатний розпис початкової школи з малою наповнюваністю класів не передбачає окремої посади директора, тому навчально-виховним процесом керує один з учителів, який постійно зайнятий своїми уроками, а значить, забезпечити якісний контроль за навчально-виховним процесом ні фізично, ні морально він не може. Крім цього, він виконує обов'язки і педагога-організатора, і завгоспа, і бібліотекаря.

Також відзначимо наступне:

- територіальна віддаленість маленьких початкових шкіл від районного центру, відділу освіти, методичного кабінету, педагогічної бібліотеки не може забезпечити оперативність одержання прямої і зворотної інформації щодо діяльності закладу;

- нечисленність педагогічних працівників (один-два) обмежує можливості організації науково-методичної роботи в закладі, ознайомлення з перспективним педагогічним досвідом колег;
- дуже слабка матеріальна база цих віддалених шкіл, повна відсутність сучасних інформаційних, мультимедійних, електронних засобів залишає цю школу поза межами рівня розвитку навіть найближчих шкіл I–II, I–III ступенів;
- відсутність чітких практичних орієнтирів та розробок щодо організації навчально-виховного процесу в умовах класу-комплекту та індивідуального навчання вимагає від учителя такої сільської школи більш тривалої підготовки до уроків, ніж у масовій школі;
- наявна інформація щодо організації внутрішньошкільного контролю у малокомплектній початковій школі передбачає, що керівник (будучи одночасно вчителем класу-комплекту або вчителем індивідуального навчання) буде здійснювати управлінський моніторинг для постійного отримання та опрацювання інформації щодо діяльності навчального закладу; використовуючи різні види контролю, вивчати рівень навчальних здібностей учнів; слідкувати за дотриманням і виконанням вимог чинного законодавства щодо надання школою якісної початкової

освіти; забезпечувати умови для виконання навчальних програм та Державного стандарту початкової загальної освіти, дотримання санітарно-гігієнічних вимог і режиму роботи школи, використання дидактичного забезпечення та ін. [6];

- додаткова оплата праці вчителя як керівника (завідувача) малокомплектної школи становить менше 10 % ставки вчителя.

Викладені проблеми вимагають забезпечення професійного управління діяльністю закладу даного типу.

Звичайно, створення комплексів “школа – дитячий садок” передбачає посаду і тарифну ставку директора закладу, що створює умови для успішного розв’язання завдань керівництва. Однак порівняно незначна кількість таких комплексів не може забезпечити усунення проблем сільської початкової школи в цілому.

Міністерством освіти і науки України розроблено проект положення про “Школу-родину”, апробація якого здійснюється у загальноосвітніх навчальних закладах Івано-Франківської, Київської та Житомирської областей. Однак знову ж таки розділом “Управління школою” (п. 5) даного Положення передбачено таке [8]:

- контроль за проведенням навчально-виховного процесу у школі здійснює відповідний орган управління освітою;
- обов’язки керівника (директора) навчального закладу, згідно з наказом відповідного органу управління освітою, виконує вчитель.

Засобом досягнення мети, на наш погляд, є вдосконалення управління навчально-виховним процесом у малокомплектній початковій школі, яке здійснюється на основі організаційного укрупнення загальноосвітніх навчальних закладів, створення навчального комплексу “базова (основна) та початкова (дочірна) школи”, але при цьому самостійність та цілісність діяльності кожної з них зберігається.

Головне тут полягає в тому, що керівництво загальноосвітнім навчальним закладом I ступеня здійснює директор загальноосвітнього навчального закладу I–II або I–III ступенів, у яких випускники початкової школи продовжуватимуть навчання у 5–9 чи 5–11 класах. При цьому початкову школу слід вважати територіально закріпленим структурним підрозділом базової, основної школи.

Єдине управління – інтегруючий чинник, який забезпечує тісний взаємозв’язок між сусідніми основною і дочірньою початковими школа-

ми, між педагогами, учнями та батьками. Таким чином з’являється можливість створення єдиного інформаційного забезпечення у діяльності спільно працюючих двох шкіл.

Отже, йдеться про організаційне створення навчальних об’єднань (комплексів) “базова (основна) і початкова (дочірна) школи”. Організаційно і за змістом саме таку школу-комплекс можна назвати “школою-родиною”.

Лише за таких умов початкова школа на селі стане справжнім культурно-освітнім центром мікрорайону із забезпеченням належного рівня загальноосвітньої підготовки молодших школярів, духовно повноцінної життєдіяльності як учнів, так і вчителів. Це перший крок, основа створення в сільській місцевості шкільних округів. А успішна реалізація в останні роки державної програми “Шкільний автобус” – необхідна умова і чудова можливість успішної реалізації загальноосвітніх завдань у сільській школі.

Як практично здійснити передбачене об’єднання?

**1. Структура об’єднання.** Педагогічні працівники початкової школи входять у штат педагогічних працівників основної (базової) школи і є повноправними членами педагогічної ради, методичного об’єднання, профспілкової організації. Вони беруть участь у засіданнях педагогічних рад, виробничих нарадах та засіданнях міжшкільного методичного об’єднання вчителів початкових класів, що значно підвищить рівень їхньої науково-методичної та фахової підготовки. Посада завідуючого школою I ступеня при цьому зберігається.

## **2. Планування спільної роботи:**

- кожна школа має свій план;
- плани роботи обох шкіл узгоджуються, координуються за всіма розділами (червень-липень);
- план роботи початкової школи до 20 серпня подається адміністрації основної школи для аналізу і затвердження;
- питання спільної роботи початкової та основної школи обговорюються і затверджуються на першій педагогічній раді нового навчального року, розробляються конкретні заходи;
- річний і робочі навчальні плани, розклад уроків, правила внутрішнього трудового розпорядку початкової школи затверджуються директором основної школи (останні погоджуються з профкомом);
- проблемне питання початкової школи узгоджується із проблемним питанням основ-

ної школи з обов'язковою конкретизацією в особистих проблемних питаннях самоосвіти вчителів;

- на основі річного плану роботи початкової школи складається план роботи на місяць, тиждень.

**3. Організаційні заходи.** *Інформаційне забезпечення у школі I ступеня.* Щопонеділка у загальноосвітній школі I ступеня проводиться загальношкільна лінійка. До відома учнів доводиться план роботи на тиждень, аналізуються результати виконання попереднього. Тижневий (як і щомісячний) план роботи вчителів та учнів вивішується в учительській.

При наявності у початковій школі хоча б двох учителів щоп'ятниці проводяться методичні оперативки, на яких аналізується виконана робота, приймаються рішення щодо її вдосконалення, складаються плани на перспективу.

*Створення каналів міжшкільної інформації.* Систему інформаційного забезпечення між основною і дочірньою початковою школою забезпечує директор основної школи. Завідуючий початковою школою відповідає:

- за доведення до відома адміністрації основної школи інформації щодо діяльності свого закладу, особливо тієї, яка потребує термінового вирішення (наприклад, хвороба вчителя, необхідність його заміни зі складу педагогів основної школи, епідемічні міри та ін.);
- дотримання термінів і достовірності зібраної інформації щодо діяльності;
- два рази на семестр проводиться співбесіда завідуючого початкової школи з директором основної школи, обговорюються результати роботи, проблеми, перспективи.

**4. Контроль і керівництво початковою школою.** Організація внутрішньшкільного контролю покладається на завідуючого. Він відповідає:

- за дотримання режиму роботи школи, правил внутрішнього розпорядку;
- створення умов для навчання, виховання і розвитку учнів, контролює поточне виконання навчальних планів і програм.

Директор основної школи відповідає:

- за розробку (планування) і вживання заходів щодо спільної роботи основної і дочірньої початкової шкіл, забезпечення злагоженості, наступності та результативності в їх роботі;
- організацію звітності членів адміністрації школи (заступників директора) та інших

працівників основної школи з важливих проблем спільної діяльності обох шкіл відповідно до розроблених на початку навчального року заходів.

При цьому діяльність заступників директорів з навчально-виховної, виховної роботи, бібліотекаря, практичного психолога, яка проводиться в основній школі, поширюється і на учнів та вчителів початкової школи. При комплектації контингент учнів і вчителів початкової школи зараховується до складу основної.

Практика організації такої роботи в загальноосвітніх закладах Новобузького району Миколаївської області свідчить про те, що лише за умов спільної роботи основної і дочірньої початкової шкіл можливо забезпечити рівний доступ молодших школярів до якісної освіти, незалежно від того, в якій школі навчається дитина, маленькій початковій чи повнокомплектній школі. Об'єднання зусиль двох шкіл допомагає у вирішенні питань безперервності дошкільної, початкової та базової, повної загальної середньої освіти. Спільна діяльність щодо організації виховної та науково-методичної роботи сприяє створенню умов для творчої самореалізації вчителів та учнів, багатогранності шкільного життя сільських учнів.



## Література

1. *Національна доктрина розвитку освіти.* Конституція України. — К.: Право, 1996. — 56 с.
2. *Богословець Г. І., Касярум Н. В., Прокопенко Л. І.* Проблеми малокомплектних шкіл // Сільська школа України. — 2000. — Верес., презентац. число. — С. 1–2, 15.
3. *Кремій В.* Особистісно-розвивальне навчання як науковий пріоритет // Рідн. шк. — 1998. — № 11. — С. 53–56.
4. *Макрідіна Л.* Сучасні технології навчання // Рідна шк. — 1997. — № 6. — С. 46–48.
5. *Мелешко В.* Проблеми сільської малокомплектної школи // Початкова шк. — 1999. — № 2. — С. 1–2.
6. *Мелешко В. В.* Внутрішньшкільний контроль у малокомплектній початковій школі // Навчання і виховання учнів 2 класу: Метод. посіб. для вчителів / Упоряд. О. Я. Савченко. — К.: Початкова шк., 2003. — С. 596–606.
7. *Методичні рекомендації щодо організації навчально-виховного процесу в початковій школі з малою кількістю учнів:* Лист Міністерства освіти і науки України №1/9-435 від 23 жовтня 2000 р.
8. *Орієнтовне положення про "школу-родину"* // Початкова шк. — 2007. — № 10. — С. 1–5.

9. Присяжнюк Н. Орієнтовна тематика для проведення уроків інтегрованого змісту в малокомплектній школі // Початкова шк. — 1997. — № 2. — С. 23–35.

10. Савельєва С. С., Круть Л. І., Мельничук Т. Й. Проблеми малокомплектної школи // Початкова шк. — 1991. — № 8. — С. 34–36.

11. Савченко О. Я. Вдосконалення навчально-виховного процесу в малокомплектних школах // Рідна шк. — 1995. — № 5. — С. 4–6.

12. Савченко О. Я. Дидактика початкової школи: Підруч. для студ. пед. ф-тів. — К.: Абрис, 1997. — 416 с.

13. Савченко О. Я. Сучасний урок у початкових класах. — К.: Магістр-S, 1997. — 256 с.

14. Стрекозин В. П. Организация занятий в малокомплектной школе. — М.: Просвещение, 1968. — 68 с.

*Рівний доступ молодших школярів (особливо сільської початкової школи) до якісної освіти може бути забезпечений лише в умовах погодженої роботи базової й дочірньої школи. Створення навчальних об'єднань може бути здійснене практично на підставі принципів, викладених у статті.*

*Равный доступ младших школьников (особенно сельской начальной школы) к качественному образованию может быть обеспечен лишь в условиях согласованной работы базовой и дочерней школы. Создание учебных объединений может быть осуществлено практически на основании принципов, изложенных в статье.*

*Equal access of younger schoolboys to qualitative education can be provided only in conditions of the coordinated work of base and affiliated school. Creation of educational associations can be carried out practically on the basis of the principles stated in article.*

**Надійшла 17 лютого 2009 р.**

## **ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУДИТ В ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 128–131

*Розглянуто і проаналізовано проблемні питання зовнішнього контролю за діяльністю бюджетних установ, зокрема висвітлено особливості проведення державного фінансового аудиту.*

Інтеграція України в європейське співтовариство супроводжується сьогодні впровадженням загальнодержавних норм і стандартів. Тому цілком можливим є запровадження в Україні більш прогресивних форм контролю. Як зазначалося вище, такими формами контролю є аудит фінансової та господарської діяльності бюджетних установ.

Необхідність посилення контролю у напрямку виявлення результативності використання бюджету, а також вивчення досвіду країн з розвиненою ринковою економікою щодо організації державного фінансового контролю спонукало керівництво ДКРС до застосування у роботі поряд з традиційними формами контролю таких, що дають змогу попередити фінансові порушення, оперативно вжити необхідні заходи у разі їх вчинення та, за потреби, ініціювати внесення змін у законодавчі й нормативно-правові акти. Передбачено, що такою формою державного контролю в Україні стане аудит.

Всебічний аналіз нормативної бази, окремих наукових досліджень та практичної діяльності показав, що сьогодні зовнішній контроль за діяльністю бюджетних установ містить багато недоліків.

У зв'язку з цим дослідимо особливості вживання контрольних заходів за діяльністю бюджетних установ. Слід зазначити, що від належним чином організованого контрольного процесу залежить достовірність інформації про стан діяльності бюджетних установ.

Питання контролю за діяльністю бюджетних установ висвітлені в економічній літературі як з

теоретичного, так і з практичного боку. Вагомий внесок у розвиток цих напрямків зробили такі українські та зарубіжні вчені, як М. Т. Білуха, М. В. Бариніна-Закірова, І. К. Дрозд, С. О. Левицька, І. Б. Стефанюк, М. І. Діба, С. В. Свірко, М. В. Романів, В. О. Шевчук та ін.

Визнаючи значний доробок цих учених, слід зазначити, що сучасні умови ставлять нові завдання до вирішення проблем контролю за діяльністю бюджетних установ, які потребують подальшого наукового дослідження.

Зважаючи на реформи в управлінні активами держави, стала очевидною сьогодні потреба не тільки перевіряти операції з бюджетними коштами на предмет дотримання цільового призначення та достовірності відображення їх в обліку, а й оцінювати рівень ефективності та результативності використання державних ресурсів [3, 110].

За словами М. І. Діби, державний контроль в Україні успадкував від СРСР суто фіскальний характер. Нині ця система контролю не відзеркалює реальної картини і не дає доведеної практичної оцінки ефективності управління державними ресурсами. Тому на часі впровадження нових форм і методів контролю.

Першочерговість запровадження нової форми контролю, як зазначає І. Стефанюк, — це необхідність заміни ідеології та мети контролю: не знайти після закінчення бюджетного періоду якнайбільше порушень, коли збитки важко або взагалі неможливо відшкодувати, а допомогти розпорядникам бюджетних коштів попередити їх або хоча б мінімізувати наслідки уже вчинених порушень. Таким чином, сьогодні виникає необхідність за-

провадження у бюджетній сфері нової менш фіскальної, але більш оперативної та партнерської форми контролю — фінансово-господарського аудиту [5].

При фінансово-господарському аудиті, як зазначає М. Бариніна-Закірова, основну увагу аудиторів перенесено з детальної перевірки окремих операцій на оцінку внутрішньогосподарського контролю установи; особливого значення набувають оцінні судження аудитора; більше використовують статистичні методи, аналітичні процедури та широко застосовуються інформаційні технології [1].

На відміну від інспектування, головним завданням фінансово-господарського аудиту, як передбачено у постанові № 1777, є сприяння бюджетній установі у забезпеченні правильності ведення бухгалтерського обліку, законності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, складанні достовірної фінансової звітності та організації дійового внутрішньогосподарського фінансового контролю [4].

Порівняльна характеристика аудиту та інспектування наведена в табл. 1.

Методичними рекомендаціями з проведення органами ДКРС аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ № 451

встановлено, що базовим елементом фінансово-господарського аудиту є визначення ризиків та оцінювання їх можливого впливу на результати фінансово-господарської діяльності бюджетної установи і показники її фінансової звітності [8].

При перевірці бюджетних установ аудиторам необхідно передусім звертати увагу на суттєвість та пов'язані з цим ризики. Суттєвість, на нашу думку, це важливість того чи іншого питання порівняно з іншими. Суттєвість не має загального математичного визначення, оскільки вимірюється в якісних і кількісних вимірниках. Інформація вважається суттєвою, якщо її відсутність або некоректний виклад може вплинути на рішення користувачів.

Наприклад, згідно з чинним законодавством облік окремих необоротних активів бюджетних установ ведеться в повних гривнях без копійок, тому, зважаючи на вартість необоротних активів, інформація щодо копійок є несуттєвою.

Визначившись із суттєвістю, аудитор оцінює можливі ризики або ризикові операції, а також оцінює їх можливий вплив. Ризик — це ймовірність негативного впливу на бюджетну установу, яка перевіряється, певних чинників, результатом якого може бути неефективне використання бюджетних коштів.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика інспектування та аудиту фінансово-господарської діяльності бюджетних установ**

№ пор.	Порівняльна ознака	Інспектування	Аудит фінансово-господарської діяльності
1	Визначення	Інспектування полягає у документальній і фактичній перевірці певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності об'єкта контролю і проводиться у формі ревізії, яка повинна забезпечувати виявлення фактів порушення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально відповідальних осіб	Аудит фінансово-господарської діяльності — це форма державного фінансового контролю, яка спрямована на запобігання фінансовим порушенням та забезпечення достовірності фінансової звітності
2	Регламентация	Постанова КМУ "Про порядок проведення інспектування державною контрольно-ревізійною службою" від 20 квітня 2006 р. № 550	Постанова КМУ "Про порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту діяльності бюджетних установ" від 31 грудня 2004 р. № 1777
3	Мета проведення	Виявлення фактів порушення законодавства, встановлення винних осіб та запобігання таким діям у майбутньому	Сприяння бюджетній установі у забезпеченості правильності ведення бухгалтерського обліку, законності і ефективності використання бюджетних коштів, формування достовірної фінансової звітності та організації дійового внутрішньогосподарського фінансового контролю
4	Джерела інформації	Зовнішні (статистичні, фінансові звіти, дані органів ДКУ) та внутрішні джерела інформації	
5	Оформлення результатів	Акт ревізії, який містить підставу для проведення ревізії, інформацію про результати ревізії, а також висновок про наявність або відсутність правопорушень	Аудиторський звіт, який містить лише обґрунтовану та об'єктивну інформацію про виявлені та не усунуті недоліки

**Узагальнення результатів аналізу ризиків в аудиті фінансово-господарської діяльності бюджетних установ**

№ пор.	Назва процедури	Ризик	Суттєвість ризику
1	Вивчення діяльності бюджетної установи	Зовнішній (зміни нормативно-правових актів)	Висока
		Внутрішній (аналіз видів діяльності установи, створення відокремлених підрозділів)	Середня
2	Вивчення системи бухгалтерського обліку та використання інформаційних технологій	Внутрішній (відсутність положення про бухгалтерію, посадових інструкцій, зміни показників кошторису порівняно з попередніми роками, аналіз матеріалів попередніх контрольних заходів, застосування неліцензійних програм, відсутність розмежування доступу до комп'ютерної програми та ін.)	Висока
3	Вивчення договірних відносин	Зовнішній (ознайомлення договірних відносин із суб'єктами господарювання, які мають невідповідну репутацію)	Середня
		Внутрішній (вивчення законності проведення тендерних процедур)	Висока
4	Оцінювання стану внутрішньогосподарського контролю	Внутрішній (відсутність внутрішніх наявних розпорядчих документів, неврахування специфіки діяльності установи)	Висока

Це може бути ризик із загрозою втрати або ушкодження активів; не виявлення помилок; несприятлива для установи громадська думка; судова відповідальність та ін. Загальної методики щодо визначення ризику немає, тому ми вважаємо, що необхідно розробити спеціальні критерії оцінювання ризику.

Оскільки ризики поділяються на зовнішні та внутрішні, то при аудиті бюджетних установ окремо оцінюються зовнішній та внутрішній ризики (табл. 2). До внутрішнього ризику можна віднести часту зміну керівництва установи, матеріально-відповідальних осіб, неврегульовані наслідки минулих ревізій чи аудитів; нецільове витрачання бюджетних коштів; недофінансування установи та ін. Зовнішні ризики зазвичай не залежать від діяльності установи і впливають на її діяльність ззовні, зокрема, це можуть бути такі ризики, як прийняття нових нормативних актів, вплив навколишнього природного середовища, гострі дискусії в засобах масових інформації про об'єкт контролю та ін.

Аудитору ще до початку роботи в бюджетній установі необхідно встановити наявність ризиків та визначити їх сутність, вплив, з'ясувати, якими можуть бути відхилення у функціонуванні даної установи. Розуміння ризиків допомагає визначити сутність сфери аудиту, його цілі, встановити найважливіші критерії, а також дає змогу обрати належні методи вибірки.

У бюджетних установах ризик оцінюється аудитором шляхом отримання документів від са-

мої установи, проведення зустрічних перевірок з пов'язаними особами, отримання письмових пояснень від керівництва бюджетних установ, проведення в установі опитування, анкетування, тестування, обстеження та інших аудиторських процедур, які дають змогу оцінити ризики і скласти програму аудиту. Таким чином, результатом проведеної підготовчої роботи є програма аудиту, яка може у процесі перевірки переглядатися та уточнюватися в порядку, встановленому для затвердження програми.

Таким чином, доходимо наступних висновків:

- 1) запровадження нової форми контролю — аудиту фінансово-господарської діяльності має на меті зближення відносин між контролюючими органами та бюджетними установами;
- 2) ревізія та аудит фінансово-господарської діяльності виконують одне завдання — виявляють порушення у фінансово-господарській діяльності бюджетних установ з метою їх усунення і недопущення у подальшому. Використовуючи однакові джерела інформації та різноманітні методики, вони формують свої висновки у вигляді актів та аудиторських звітів, які спрямовані на встановлення осіб, винних у завданні збитків та недопущенні їх в майбутньому;
- 3) правильне оцінювання ризику та суттєвості значно допомагає формуванню загальної інформації про стан контролю бюджетних установ.



## Література

1. Бариніна-Закірова М. В. Відстеження ризикових операцій — головна "фішка" фінансового аудиту // Фінансовий контроль. — 2006. — № 1(30).
2. Методичні рекомендації з проведення органами ДКРС аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ: Затв. наказом ГоловКРУ від 19 грудня 2005 р. № 451.
3. На варті державного добра. Історико-публіцистичний нарис становлення Державної контрольно-ревізійної служби в Україні (1993–2005). — К.: Піраміда, 2005. — 272 с.
4. Про затвердження Порядку проведення органами ДКРС аудиту фінансово-господарської діяльності бюджетних установ: Постанова № 1777 від 31 грудня 2005 р.
5. Стефанюк І. Б. Аудиту бюджетних установ — зелене світло // Фінансовий контроль. — 2006. — № 1(30). — С. 9.
6. Фінансовий контроль бюджетних ресурсів: Монографія / Є. В. Мних, Г. О. Кравченко, Н. С. Барабаш та ін; За заг. ред. Є. В. Мниха. — К.: КНТЕУ, 2008. — 186 с.

Надійшла 21 лютого 2009 р.

## ОБ'ЄКТ ТОРГІВЛІ НА СУЧАСНОМУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ. ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 132–136

Постійний науково-технічний прогрес, динамічне зростання виробництва товарів і надання послуг, природження накопичуваного суспільного багатства, розширення переліку і збільшення ймовірності економічних, техногенних та соціальних ризиків, які загрожують його збереженню і примноженню, підвищення тяжкості їх наслідків, а також ринкова трансформація соціально-економічного розвитку потребують адекватного вдосконалення страхових відносин суспільства, створення ефективної системи страхових фондів, формування конкурентоспроможних національних страхових ринків.

Страховання є складовою фінансово-кредитного ринку країни, де займає своє чітке місце. Існують спеціальні системи оцінювання долі участі страхування у ВВП, грошовому обороті країни, у глобалізації світового господарства, які підтверджують значущість цього виду діяльності.

Без розвиненого страхового ринку неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток держави, безпечне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення, забезпечення різних сфер його життєдіяльності. Проте сьогодні в Україні страховий ринок перебуває лише у стадії становлення, а його розвиток супроводжується численними проблемами економічного, нормативно-правового, організаційно-методологічного, інформаційно-аналітичного характеру.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, досі немає усталеного підходу щодо питань природи страхового ринку, принципів його організації, функцій, “продуктової” спрямованості. Страховий ринок, як і будь-який інший, що функціонує на основі вільної конкуренції, у своїй основі має три складові: продавці, покупці та об'єкт торгівлі (товар). Якщо перші дві знайшли

своє офіційне тлумачення в законі, то однозначне трактування товару як чинника функціонування страхового ринку відсутнє.

Одні фахівці вважають, що страховики виробляють і продають страхові послуги, інші називають це страховими товарами чи продуктами, на практиці досить часто зустрічається термін “страхова програма”. Більше того, існують точки зору, які ототожнюють ці поняття чи зовсім виокремлюють кожне з них, а інколи взагалі заперечується сама наявність страхового товару.

В економічній літературі містяться різні підходи щодо з'ясування сутності *страхового продукту*: ризикова компенсація; набір основних і допоміжних послуг, що надаються страхувальнику при укладанні договору страхування; документальне зобов'язання страховика; це все, що виробляє страхова компанія; вдале поєднання страхового відшкодування та цілої низки послуг щодо його отримання у разі настання страхового випадку; проміжна “сировина” для формування страхової послуги; кінцевий результат розробки конкретного виду страхування та ін.

Поняття “*страхова послуга*” розглядають наступним чином: як наперед визначений набір інформації; підготовлений до продажу на страховому ринку комплексний страховий продукт; процес взаємовідносин між страховиком, страхувальником, посередником, сервісною компанією; комплекс цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів у разі настання страхових випадків; система заходів щодо створення страхових грошових фондів та ін.

Визначення *страхового товару* наступні: це страхова послуга в товарній формі; товар, який пропонує страхова компанія страхувальнику за певну плату; це товар, який містить зобов'язання страховика відшкодувати можливий збиток

страхувальнику; створена працею суспільна корисність, призначена для еквівалентного обміну на ринку на інший товар, та ін.

Цей перелік визначень далеко не повний. Відсутність єдиного підходу щодо трактування цих понять унеможливорює створення наукових основ для комплексного вивчення страхового ринку, призводить до низки розбіжностей між авторами.

Деякі автори вважають термін “страхова послуга” більш широким і загальним, а “страховий продукт” більш конкретним і вузьким. Мається на увазі, що поняття “страхові послуги” охоплює не тільки власне страхування, а й пов’язану з обслуговуванням страхової фірми посередницьку та сервісну діяльність; розглядає страхові послуги як форму захисту об’єктів страхування від дії ризиків, а страхові продукти — як окремі різновиди страхових послуг, призначені для захисту застрахованих предметів від конкретних ризиків.

Існує думка, що страховий товар і страхова послуга — поняття ідентичні, оскільки страхова послуга є страховим товаром, а страховий товар знаходить своє втілення в конкретній страховій послугі. Страховий же продукт перетворюється у страховий товар (послугу), як тільки він стає об’єктом продажу на ринку. Страховик у процесі своєї діяльності створює страховий продукт, який потім пропонує для продажу на ринку, де страховий продукт уже стає товаром; при цьому страховий продукт стає страховим товаром (чи послугою) при дотриманні двох умов:

- 1) мати корисність для споживача (тобто споживчу вартість, що виявляється в забезпеченні впевненості у збереженні власності і/або компенсації збитків, що виникають в результаті реалізації ризику);
- 2) мати мінову вартість (тобто здатність обмінюватися на гроші).

Зустрічається і ототожнення страхового продукту і послуги як комплексу цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів страхувальників у разі настання страхових випадків.

Між поняттями “страховий продукт”, “страхова послуга” і “страховий товар” виявляють певну ієрархію: первинним, найбільш загальним поняттям є “страховий продукт”, тобто результат людської діяльності щодо здійснення економічного захисту від наслідків різних випадкових і вірогідних (частіше за все несприятливих) природних і суспільних явищ, страховий продукт конкретизується у послугі зі страхового захисту чи у “страховій послугі”; страхова послуга може не бути страховим товаром, якщо вона не продається і не

купується, і може бути страховим товаром, якщо вона виробляється страховиками для продажу і цей продаж стає регулярним. Тобто найбільш коректно застосовувати в сучасних умовах поняття “страховий товар” як таке, що найбільш точно описує сучасний продукт і послугу страхування.

Якщо акцентувати увагу на тому, що страховий продукт сформований на математичному, економічному, інституційному і правовому принципах, він є “напівфабрикатом” страхової послуги. З урахуванням різних чинників — фінансового стану, стратегії і досвіду роботи з даного виду страхування, маркетингової політики та ін. — страховий продукт трансформується у страхову послугу, яка у подальшому буде об’єктом купівлі-продажу на страховому ринку.

Вважається, що страхова послуга як поняття вказує на види основної і неосновної діяльності страховика, включаючи страхування, перестраховування та інші додаткові та посередницькі послуги (консультації, оцінювання ризиків, актуарні розрахунки та ін.). У даному контексті страхова послуга завжди надається страховиком страхувальнику або третій особі. Відносно страхового ринку поняття “страховий продукт” уточнює поняття “страхова послуга”, вона акцентує увагу на споживчих властивостях страхового продукту і на тому, що його створення потребувало достатньо трудомісткого економічного та соціологічного опрацювання, юридичного оформлення і впровадження (включаючи соціологічні обстеження, маркетинг, підготовку правил страхування, проведення обліку і аналізу даних). Підкреслюється і те, що поняття “послуга” історично випередило поняття “продукт”. З точки зору елементів ринкових відносин в цілому і як предмет купівлі-продажу на страховому ринку зокрема, продукт і послуга не можуть бути не товаром.

Ф. Котлер визначає товар як “все, що може задовольнити потребу і пропонується на ринку з метою привернення уваги, придбання, використання або споживання” [5]. Всю сукупність товарів він поділяє на три групи: товари тривалого споживання, товари короткочасного споживання, послуги. Послуга, за Ф. Котлером, це “будь-який захід або вигода, які одна сторона може запропонувати іншій та які здебільшого є невідчутними й не призводять до заволодіння чимось. Виробництво послуг може бути, а може й не бути пов’язано з товаром в його матеріальному вигляді”. Виходячи з того, що страхова компанія продає на ринку не матеріальний товар, “страховий товар” можна визначити як послугу. З іншої точки зору, поняття

“страховий продукт”, взяте у ширшому значенні, можна визначити товаром.

Поняття послуги є досить широким і різноманітним. Страхова послуга є визначальним об’єктом страхових відносин, що пов’язує воедино страхувальника та страховика, вона відрізняється цілою низкою особливостей від загальноприйнятої в економічних відносинах послуги. Звичайна послуга — це особливий товар, результат корисної діяльності, споживча вартість якого спроможна задовольнити особисті чи виробничі потреби. Вона відрізняється від традиційного товару за трьома ознаками:

- не має товарної форми;
- надання і споживання її нероздільні в часі та просторі;
- якість послуги менш стійка порівняно з якістю товару.

В такому контексті страхова послуга відрізняється не тільки від загальноприйнятого уявлення про товар, а й від усіх інших не страхових послуг. По суті, страхова послуга — це форма страхового захисту.

Захист у страхуванні трактується в широкому і вузькому значенні. У широкому значенні під страховим захистом слід розуміти сукупність розподільних і перерозподільних відносин з приводу подолання та відшкодування збитків, що завдаються надзвичайними обставинами повсякденної діяльності людини; у вузькому значенні мається на увазі сукупність перерозподільних відносин з приводу подолання (превенції) чи відшкодування збитку (страхової виплати), що завданий конкретному об’єкту страхування.

Необхідність у страховому захисті виявляється як страховий інтерес. Він характеризує міру матеріальної зацікавленості фізичної чи юридичної особи у страхуванні. Носіями страхового інтересу є страхувальники і застраховані. Страховий інтерес стосовно майнового страхування виражається у вартості застрахованого майна. Що ж стосується особистого страхування, то тут страховий інтерес виявляється в отриманні страхової суми після настання страхового випадку, що обумовлений договором страхування.

Як відомо, страхувальниками є фізичні та юридичні особи, що платять страхові платежі і мають за законом право на отримання грошової суми при настанні страхового випадку. Застрахованою є особа, інтерес якої є об’єктом страхування. Об’єктом захисту застрахованого, наприклад, у сфері особистого страхування є життя, здоров’я і працездатність. Застрахований має право в обумовлених випадках

отримувати страхову суму чи страхові внески, що підлягають поверненню. Але застрахованим водночас може бути і страхувальник, якщо договір укладається по відношенню до самого себе.

Тобто через страхову послугу здійснюється купівля-продаж страхового захисту. Поняття “споживання страхових послуг” не зовсім коректне, адже страхова послуга має не функціональний, а компенсаційний характер, пов’язаний з відшкодуванням збитку. Якщо звичайна послуга невідокремлена у виробництві та споживанні, які відбуваються в обумовленому місці та часі, то надання страхової послуги з відшкодування збитку може різнитися в часі та просторі.

Відмінність страхової послуги від послуги звичайної можна звести до наступного:

- 1) страхова послуга носить компенсаційний характер, тоді як звичайна — функціонально-споживчий;
- 2) страхова послуга, як правило, не має ні матеріальної, ні предметної форми — тільки вартісну;
- 3) надання страхових послуг та їх реалізація відокремлені в часі та просторі, тоді як для звичайної послуги ці процеси одномоментні.

Страхова послуга має низку особливостей:

- нематеріальність послуги у більшості випадків;
- змінність послуги з часом;
- неможливість заощадження послуги;
- матеріалізація послуги за певних обставин;
- неможливість передання послуги як власності;
- неможливість відокремлення послуги від її постачальника.

Варто також зазначити, що страхова послуга може набути матеріальних рис, якщо вона буде втілена в офіційний документ — страховий поліс. Страхові послуги підпорядковані загальним законам ринку: що більше ексклюзивних, виняткових продуктів, то вище рівень компанії в цілому, тим солідніше вона виглядає в очах менш забезпечених клієнтів.

Відношення до застосування терміна “страховий продукт” є неоднозначним, якщо говорити про страхування як різновид фінансової послуги. Використовуючи тут поняття “продукт”, переслідують мету відобразити ринкову орієнтованість послуги, маркетингову стратегію, яку реалізує страховик. У цьому розумінні продукт є чітко описаними і стандартизованими умовами страхування, закріпленими у вигляді полісу (договору

страхування), створеними на основі будь-якого виду страхування і орієнтованими на певний сегмент споживачів страхової послуги. Так, на основі загальних правил змішаного страхування може бути створений продуктивний ряд чи набір різних страхових продуктів, орієнтованих на різні групи споживачів.

Страховий продукт за своєю суттю — це юридично оформлена обіцянка. Під поняттям “страховий продукт” найчастіше розуміють комплект документації (ліцензії, правила, договори, поліси, заяви) та рекламно-інформаційні матеріали (буклети, листівка, листи, спеціальні рекламні пропозиції). Вважається також, що продукт — це маркетинг поля, комерціалізація документації плюс система набору, підготовки агентів й управління агентською мережею. Більш узагальнено ця сукупність йменується ще простіше — технологія продажів. Іншими словами, пропонуючи і продаючи страхування, страховик виконує певну технологію — технологію страхування, яка і є страховим продуктом.

На практиці існує декілька концепцій страхового продукту:

- компенсаційна, відповідно до якої основою страхового продукту є ризикова компенсація з боку страховика, яка ґрунтується на ймовірності настання ризику погіршення матеріального стану страхувальника і компенсується можливістю здійснення страхової виплати;
- інформаційна (фундатор — В. Мюллер), за якою страхувальнику надається не послуга, а гарантія, яка забезпечується певним обсягом інформації — страховий продукт є матеріальним, а страхова послуга — інформацією;
- трирівневого страхового продукту (фундатор — Халлер) — базовим рівнем страхового продукту є очікування, що ризик не реалізується, оскільки він є наслідком існування динамічного середовища і процесів, до яких входять соціальна, технічна та фінансова підсистеми;
- концепція Д. Фарні — страховий продукт як система включає ризикову, накопичувальну, забезпечувальну підсистеми.

Страховий продукт має специфічні ознаки:

- 1) єдність, протистояння та залежність інтересів договірних сторін “страховик — страхувальник”;
- 2) фактор ймовірності настання страхового випадку;

- 3) страхувальник до моменту купівлі страхового продукту не знає про його якісні характеристики і може взяти участь у його створенні;
- 4) страховий продукт має певні страхові межі, тобто страховий захист діє впродовж певного проміжку часу;
- 5) попередня невизначеність страхового відшкодування у розмірі і часі, або взагалі щодо факту настання;
- 6) специфіка взаємовідносин сторін (фінансових, правових, морально-етичних), нормою для яких є принцип повної добропорядності. Зазначимо, що учасниками договірних відносин у процесі купівлі-продажу страхової послуги є страховик, страхувальник, застрахований та отримувач (страхового відшкодування/виплати).

Що стосується практичного застосування понять “страхова послуга”, “страховий продукт”, “страховий товар” і “страхова програма”, то українські страховики здебільше ототожнюють їх. Але поняття страхового продукту все ж таки більш складне, ніж безпосередньо страхова послуга, оскільки воно включає в себе такі основні параметри, як об’єкт і предмети страхування, перелік страхових ризиків і винятків, франшиза, страхова сума, страхова премія (страхові внески), можливість коригування страхових тарифів залежно від умов страхування і ступеня страхового ризику, додаткові і супутні послуги, технології і канали просування послуги, передпродажні і післяпродажні послуги, організація технології врегулювання збитків і системи страхових виплат.

Підсумовуючи викладене вище, доходимо висновку, що у більшості випадків комплекс зобов’язань страховика, передумови та обставини виконання цих зобов’язань формують поняття страхового продукту. З точки зору ринкових відносин на страховому ринку відбувається купівля-продаж товару, страхового товару. У відносинах між страхувальником і страховиком останній представляє страховий захист, тобто відбувається реалізація страхової послуги. А вже для здійснення цього процесу страхова організація створює цілісний страховий продукт — від реклами свої послуг до врегулювання страхових випадків, де на всіх етапах розроблюються страхові програми, адже розвинений страховий ринок передбачає наявність широкої пропозиції різноманітних страхових послуг, якими може скористатися страхувальник, при цьому пропозиція має випереджати попит.



## Література

1. Гомелля В. Б. Специфика страхового спроса и предложения в РФ на современном этапе // Финансы. — 2003. — № 4. — С. 48–51.
2. Гомелля В. Б., Туленты Д. С. Страховой маркетинг (Актуальные вопросы методологии, теории и практики). — М.: Анкил, 1999. — 128 с.
3. Грищенко Н. Б. К вопросу формирования страхового продукта. — [http://ec.asu.ru/lib/form\\_strakh.pdf](http://ec.asu.ru/lib/form_strakh.pdf)
4. Ефимов С. Л. Деловая практика страхового агента и брокера. — М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1996. — 416 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. — М.: Росинтэр, 1996.
6. Осадець С. С. Страхування: Підручник. — 2-ге вид., переробл. і допов. — К.: КНЕУ, 2002.
7. Піратовський Г. Л. Страхове підприємництво та його відмінні особливості // Вісн. КНТЕУ. — 2004. — № 1. — С. 76–88.
8. Ротова Т. А., Руденко Л. С. Страхування: Навч. посіб. — К.: КНТЕУ, 2001.
9. Рябкин В. И., Тихомиров С. Н., Баскаков В. Н. Страхование и актуарные расчеты: Учебник / Под ред. В. И. Рябкина, Н. П. Тихомирова. — М.: Экономистъ, 2006. — 459 с.
10. Страховое дело / Под ред. Л. И. Рейтмана. — М.: Банковский и биржевой научно-консультативный центр, 1992. — 530 с.
11. Сухоруков М. К вопросу об определении понятия “услуга” // Маркетинг в России и за рубежом. — 2004. — № 4. — С. 117–126.
12. Трофимова М. Страховой продукт как центральный элемент страхового маркетинга // Страховое ревю. — 2003. — № 10, 11.
13. Фурман В. Державне регулювання страхового ринку як чинник його стратегічного розвитку // Економіка і прогнозування. — 2005. — № 3. — С. 114–126.
14. Хайкин Р. М., Перемолотов В. В. Проблемы использования технологических принципов в страховых компаниях // Финансовый бизнес. — 2003. — № 6. — С. 51–60.
15. Чехонин М. Подходы к определению страхового продукта // Страховое дело. — 2000. — № 1. — С. 48–51.

*Проаналізована сутність понять “страхова послуга”, “страховий продукт”, “страхова програма”. Визначені сильні та слабкі сторони цих термінів, проведено зіставлення послуги і продукту. Надано практичне визначення об’єкта торгівлі на ринку страхових послуг.*

*Проанализирована сущность понятий “страховая услуга”, “страховой продукт”, “страховая программа”. Определены сильные и слабые стороны этих терминов, проведено сопоставление услуги и продукта. Предоставлено практическое определение объекта торговли на рынке страховых услуг.*

*This article devotes to analyse the essence of terms: “insurance service”, “insurance product” and “insurance program”. It’s defined strong and weak sides of them, there were the term comparison of “service” and “product”. Have been shown the practical definition of the insurance service market trade’s object.*

Надійшла 6 квітня 2009 р.

## **КОНФЛІКТОЛОГІЧНА ПАРАДИГМА ТА ЇЇ ЕВРИСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ У ВИВЧЕННІ КРИЗИ Й КРИЗОВИХ ЯВИЩ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 137–142

*Кризові явища в сучасній Україні розглядаються з погляду актуальних конфліктологічних теорій.*

У перехідний період розвитку українського суспільства основною конфліктною домінантою є загальний соціально-політичний конфлікт, який пронизує всі найважливіші сфери суспільного життя. Суть перехідного періоду полягає в тому, що на зустрічних курсах протікають два процеси — демонтаж традиційних державних інститутів, звичок і стереотипів з реалізацією владних функцій, з одного боку, та нарощування зовсім нових, нетрадиційних інституційних структур, а також правил і норм політичної поведінки — з іншого.

Перехідний період означає також глобальний поворот, коли в соціально-економічному та політичному просторі одночасно співіснують носії протилежних інтересів і цінностей. Таким чином, виникає циклічна тенденція розвитку, яка відображає періодичне настання криз.

К. Маркс доводив, що джерелом криз у суспільному розвитку є економіка, що заснована на приватній власності, яка впливає таким чином на структуру та зіткнення інтересів [1].

Російські вчені Е. Коротков, В. Мальцев, А. Соловйов вважають, що збудником вияву криз у Росії є реформування її економіки.

На думку українського науковця А. Чернявського [6, 35–52], криза в Україні обумовлена нездатністю адміністративно-командної системи колишнього СРСР управляти економікою та фінансами, перенасиченістю підприємствами військово-промислового комплексу та наявністю прихованої інфляції.

На нашу думку, кризові явища в Україні пересім були породжені кризою державного управ-

ління, яка займає особливе місце в групі соціальних криз [7, 53].

Це особливий переламний стан у розвитку та функціонуванні політичної системи суспільства, державно-владних структур, що характеризується нестабільністю, розбалансованістю діяльності політичних інститутів, зниженням рівня керованості соціально-економічними процесами, загостренням політичних конфліктів, наростанням критичної активності мас.

Суттєвими, на нашу думку, ознаками кризи державного управління в Україні були наступні:

- загострення економічних і соціальних конфліктів, що набувало яскраво вираженого політичного характеру, бо вимоги і запити адресувалися структурам влади для зміни її політичного курсу, стратегії та методів управління. Наприклад, їх вплив посилював вимоги соціальної справедливості та рівності, зміцнення порядку та активізації державного патерналізму. Це сприяло збереженню закритості соціальної структури, стримуванню господарської ініціативи населення і провокувало посилення перерозподільчих процесів у державі. Наслідком такого соціального впливу стало відтворення в політичному просторі консервативних і навіть реакційних ідей, цінностей, інститутів. Існування суперечностей призводило до маргіналізації суспільства, утворення великої кількості проміжних соціальних верств, що існували не як стійкі спільності, а як множини, які не визначилися з власним

положенням у соціальній структурі суспільства. Внаслідок цього стратифікаційні процеси супроводжувалися множинними кризами ідентифікації, освоєння людьми нових цінностей і цілей. В результаті такі соціальні зміни посилювали політизацію суспільного життя, сприяли наростанню розбалансованості суспільно-групових відносин та посиленню політичної нестабільності;

- необхідність зміцнення регулюючої функції держави пов'язана з потребою істотного посилення її впливу на розвиток соціальної сфери, процесів, пов'язаних зі змінами соціальної структури суспільства, подоланням глибокої диференціації доходів населення та зміцненням позицій середнього класу. Держава має стати надійним гарантом конституційних прав і свобод громадян. Оскільки держава мала низьку дієздатність у становленні ринкових відносин, в Україні відбувалися глибокі деформаційні процеси. Набули поширення нецивілізовані форми нагромадження капіталу, істотні суперечності в практиці приватизації, зросли рівні тінізації економіки, корупції та економічної злочинності, обсяги позабанківського грошового обігу;
- розбалансованість структурно-функціональної системи управління та політичних інститутів влади, розрив взаємодії, конструктивних зв'язків з навколишнім середовищем; крах легітимності державної влади; напружений стан суспільства, що загрожує політичною катастрофою. При цьому найважливіші економічні й політичні системи та інститути перестають функціонувати, громадяни стають беззахисними перед неконтрольованою економікою та різко зростаючою злочинністю. У таких умовах відбувалися соціально-економічні та суспільно-політичні перетворення в Україні на початку 90-х років. Це знайшло відображення і у посланні Президента України до Верховної Ради України 4 червня 2002 р.: “Важливим підсумком попереднього етапу стало подолання тривалої руйнівної економічної кризи, що сягає корінням у часи радянської системи. За роки кризи (1990–1999 рр.) обсяг ВВП скоротився на 59,2 %, промислової продукції — на 48,9 %, сільськогосподарської — на 51,5 %, реальна заробітна плата зменшилася в 3,82 рази. Найвідчутніші втрати припали на стартовий етап перехідного періоду —

1991–1994 рр. За цей час обсяг ВВП зменшився на 45,6 %, промислового виробництва — на 40,4, сільськогосподарського — на 32,5 %.

Були повністю розбалансовані грошова та фінансова системи. Особливо болісними виявилися наслідки найвищої у світі гіперінфляції, яка в 1993 р. досягла 10256 %. Дефіцит державного бюджету покривався грошовою емісією НБУ [3].

Отже, підсумовуючи, можемо запропонувати таке визначення кризи і кризових явищ.

Криза — це об'єктивне віддзеркалення соціально-економічного та суспільно-політичного розвитку держави й суспільства, що змінює або знищує існуючу систему, надаючи їй нової якості в умовах, які постійно змінюються.

Кризове явище — це об'єктивне віддзеркалення соціально-економічного та суспільно-політичного розвитку держави й суспільства, що суттєво впливає на зміну або знищення існуючої системи, не надаючи їй нової якості в умовах, які постійно змінюються.

Слід звернути увагу на те, що криза державного управління об'єктивно свідчить про нездатність державної влади управляти соціально-економічним і суспільно-політичним розвитком держави й суспільства, про надмірну заполітизованість та пов'язані з цим конфлікти між законодавчою, виконавчою та судовою гілками влади, що призводить до втрати владою легітимності.

Зазначимо, що названих вище ознак криза державного управління набула поетапно.

*Перший*, початковий етап — виникнення численних конфліктних осередків у найрізноманітніших сферах суспільного життя. Відзначимо, що у гнучких плюралістичних системах кризи виявляють нове співвідношення сил та інтересів, їх розв'язка може означати джерело нового підйому суспільного розвитку. Отже, конфлікти виконують стабілізуючу функцію [2]. Водночас у жорстких суспільно-політичних системах конфлікти виконують дестабілізуючу роль, поглиблюють політичну кризу.

*Другий* етап — розвиток конфліктних ситуацій в суспільстві до такого ступеня, що вони вже не можуть бути вирішені шляхом компромісів і відображають функціональний розлад механізмів діяльності державної влади, суспільних інститутів, невідповідність структур, форм і методів управління соціально-економічним умовам, що змінилися. В Україні давалася взнаки недосвідченість кадрового потенціалу, а точніше — “кадровий голод”, який був особливо відчутним на

старті реформ (1994–1998 рр.). Звідси — численні помилки та прорахунки, невпевненість у здійсненні управлінських рішень. І на сьогодні ми відчуваємо кадрові проблеми.

*Третій* етап — розвиток і загострення кризи, розпад існуючих політичних структур, знецінення системи державного управління, втрата владними органами своїх функцій — чинити управлінський вплив на суспільні процеси, приймати управлінські рішення. Йдеться про загальносистемну кризу управління.

Проаналізуємо глибше процеси виникнення та проходження *кризи державного управління в Україні*. Відомо, що конфлікт є об'єктивним елементом людських стосунків. Це постійно присутній динамічний тип соціальних відносин, що не піддається абсолютному усуненню [2].

Організаційно-ідеологічне забезпечення конфлікуючих сторін (мітинги, преса, листівки тощо) може перетворити конфлікт локального масштабу, у разі повільного вирішення проблем з боку офіційних структур, у регіональний конфлікт, а регіональний конфлікт може перетворитися в кризу.

Визрівання та вияв кризи, на думку В. Мальцева, має власні етапи.

На *передкризовому етапі* формуються сторони конфлікту та виробляються взаємні вимоги. Якщо консенсусу не досягнуто, конфлікт має тенденцію до подальшого загострення. Зняття напруженості шляхом усунення причин незадоволення (реформа, роз'яснювальна робота та ін.) може сприяти розв'язанню ситуації, що склалася, та не допустити переходу конфліктної ситуації у кризову.

Неможливість ослабити передкризовий стан, хоча б стабілізувати ситуацію, що склалася, зумовлює становлення сформованої кризи.

На *етапі сформованої кризи* відбуваються спроби конфлікуючих сторін вирішити проблеми іншими способами порівняно з передкризовим станом. Характерною рисою сформованої кризи є широке застосування засобів тиску: проходять мітинги, демонстрації, маніфестації, акти непокори, блокади, є факти захоплення урядових установ, виникнення політичного екстремізму, що виявляється в терористичних актах, демагогічних виступах, безвідповідальних обіцянках з боку опозиції [5].

Особливістю сформованої кризи є те, що вона містить у собі можливість власного вирішення і зовсім не є безвихіддю суспільного розвитку. Сформована криза призводить до неоднозначних наслідків: її переходу в післякризовий стан, який

є конфліктним, але вже керованим, або в соціальну катастрофу.

Специфіка *соціально-політичних конфліктів* перехідного періоду полягає в тому, що в умовах суспільної стабільності вони носять переважно горизонтальний характер (боротьба в рамках режиму), а в перехідний період — вертикальний, коли відбувається боротьба за встановлення нового режиму [5].

На нашу думку, соціально-політичні конфлікти — це загострення бізнесово-владних суперечностей економіко-політичної еліти країни на шляху збільшення власних прибутків за допомогою влади та спрямованого впливу на виконавчу владу й суспільство.

Соціально-політичні конфлікти зумовлені зіткненнями таких чинників [7, 56]:

- об'єктивно існуючою та офіційно декларованою необхідністю переходу до плюралістичного суспільства, з одного боку, та суб'єктивним тяжінням до використання колишніх, жорстких механізмів управління суспільством та державою — з іншого;
- первинною спрямованістю на кардинальні демократичні перетворення політичних відносин в інтересах усього суспільства, з одного боку, та прагненням провести їх лише в інтересах нових політичних еліт — з іншого;
- гаслом “свободи ринку”, з одного боку, та штучним створенням нерівних стартових можливостей для ефективної участі суб'єктів суспільства у ринкових відносинах — з іншого;
- необхідністю більш прогресивного устрою внутрішньодержавних і міждержавних національних відносин, з одного боку, та використанням етнічного диктату для реалізації вузькокорпоративних цілей — з іншого.

У перехідний період істотно зростає та стає визначальною роль свідомості, надбудовних механізмів, політико-ідеологічних факторів. Злам старих і формування нових настанов у суспільній свідомості супроводжується стадією поляризованої культури, коли крайні радикальні течії домінують над центристськими. В умовах, коли суспільство перевантажене ворожнечею ціннісних світоглядних настанов, подолання конфліктів стає складним завданням, бо жодна зі сторін (політичних партій) не бажає прийняти визначення ситуації, запропоноване іншою [2].

У цілому конфлікт державного управління — це загострення суперечностей між гілками влади з приводу діяльності щодо виконання законів,

здійснення організаційної діяльності держави, видання нормативно-правових актів управління, використання владних повноважень, що надані вертикалі виконавчої влади.

Конфлікт державного управління або політичний конфлікт — це завжди протиставлення з приводу здійснення чи перерозподілу влади. Вирішення та усунення цих конфліктів, знаходження компромісу та згоди в кожній конкретній ситуації є найважливішим імперативом, потребою державної влади. Як уже відзначалося, з'являється проблема формування нової сучасної парадигми розвитку державного управління та перетворення державної влади в організуючий та стабілізуючий центр суспільства.

Кризові явища в Україні, на нашу думку, виникають не тому, що існують конфлікти. Вони завжди були і залишаться у суспільстві. Напруженість настає через невміння вчасно виявляти, контролювати та регулювати цей процес, управляти ним [7, 57].

Більшість соціально-політичних конфліктів, які призводять до кризових явищ, у принципі можуть бути оптимізовані на будь-якому рівні та будь-якій стадії. Послідовність тактичних дій з *управління конфліктом* може мати такий вигляд:

- інституціоналізація — встановлення норм і правил вирішення конфлікту;
- легітимізація — постановка інституціональної процедури в жорстку залежність від добровільної відповідальності більшості учасників конфлікту дотримуватися запропонованих норм і правил;
- структурування груп, що вступили у протиставлення; створення умов для вияву та організаційного закріплення колективних суб'єктів — носіїв тих чи інших інтересів;
- постійне послаблення конфлікту за рахунок переведення процесу на інший рівень.

Звичайно, влада не повинна кожного разу втручатися в будь-які форми конфліктів. Існують й інші інститути, що сприяють вирішенню конфліктів “в обхід” держави. Втручання державно-адміністративних органів необхідне у тому випадку, якщо конфлікти серйозно загрожують інтересам людей, які не беруть участь у них, якщо виникає загроза правопорядку у випадку вчинення суб'єктами конфлікту актів незаконного насильства, якщо створюється загроза національній безпеці.

У цей час державні органи не можуть дозволити собі перетворитися в монособ'єкти політичного процесу, не ризикуючи протиставити себе

громадянському суспільству. Але й суб'єкти громадянського суспільства, по праву конкуруючи з державою в розробленні політичної продукції (політичних рішень, програм, проектів, нормативно-правових актів та ін.), участі в політичних діях і процесах, не можуть претендувати на те, що становить прерогативу державної влади, тобто на право монополії на застосування узаконеного державного примусу, що не зводиться до прямого насильства, але такого, що включає і тиск, і авторитет, і владно-адміністративний вплив.

Такий конфлікт владна еліта може сприймати як цінність, бо він сигналізує про неблагополуччя в суспільстві, що може призвести до кризового стану, вказує на певні проблеми і допомагає краще сформулювати цілі політики, взяти на контроль небезпечні напрямки розвитку, відкрити нові напрями соціального розвитку. Врегулювання конфлікту полегшує “випускання пари”, знижує рівень ворожнечі в суспільстві, крім того, дає шанс політикам виявити себе в ролі миротворця, державного діяча та лідера.

Антикризове управління означає надання конфліктному процесу форми, що забезпечує мінімізацію невідворотних політичних, соціальних, економічних втрат. Звідси стратегічна настанова відносно соціально-політичних конфліктів формується як перетворення деяких масштабних, гострих, небезпечних конфліктів в численні дрібні, негострі та безпечні конфліктні вияви. Необхідне максимально можливе виключення з життя суспільства конфліктів з підвищеним рівнем невизначеності, а відповідно з низьким відсотком контрольованості.

Антикризове управління має врегульовувати, вирішувати, “придушувати” або ініціювати деякі конфлікти в інтересах суспільства чи окремих його суб'єктів.

Кризи притаманні будь-якому суспільству. Вони є відображенням соціальної динаміки: в будь-якому суспільстві має місце діалектика прогресу та регресу, тимчасова затримка розвитку і наступне прискорення суспільного розвитку, загострення суперечностей.

З точки зору російських учених Е. Короткова [1], В. Мальцева [5], спонукальним мотивом кризи в Росії є реформування її економіки, тобто криза — це результат реформ. Український науковець А. Чернявський [6] вважає, що криза в Україні зумовлена нездатністю адміністративно-командної системи СРСР управляти економікою та фінансами.

На нашу думку, виникнення кризових явищ в Україні пов'язане передусім з послабленням регулюючої функції держави на початкових етапах реформ, а самі реформи є засобом антикризового управління [8, 409].

Як свідчить практика, загальносистемна криза означає, що основні компоненти суспільства — технічний базис, економіка, соціальна сфера, політика, право тощо — перебувають у такій взаємній невідповідності, що розбалансованість системи не може бути подолана в межах існуючого соціально-економічного устрою [1; 2; 5; 6].

Наведемо ознаки прояву загальносистемної кризи:

- довготривала, прихована чи відкрита недієздатність державної влади, повна втрата державними структурами можливостей, потенціалу управлінського впливу, стратегічної ініціативи та творчості, вдавання владних осіб до популістських обіцянок, зміни курсу, кадрового безладу;
- підвищена критична активність, натиск недоволених мас;
- абсолютне чи відносне зубожіння значної частини населення, різке падіння рівня життя, руйнація звичного способу життя людей, які позбавилися роботи, достатнього матеріального благополуччя.

Складові політичної кризи на етапі розколу суспільства по вертикалі [2]:

- конституційно-правова криза, що виявляється у розриві правового простору, обмеженні чи фактичному припиненні дії Конституції;
- урядова криза, що призводить до втрати респектабельності та авторитету, розриву вертикалі єдиної виконавчої гілки влади та обмеження державно-адміністративного управлінського впливу;
- криза партійної системи сприяє розколу у партіях і рухах, при цьому вони втрачають авторитет і довіру в масах;
- ідеологічна криза виражається в руйнуванні принципів, чеснот, настанов, при цьому зростає злочинність;
- зовнішньополітична криза знижує престиж держави та здатність її впливу на інші держави, сприяє виникненню міжнародних конфліктів і війн.

Визначальною домінантою розвитку суспільства на цьому етапі є досягнення критичної точки, за якою межа терпіння та довіри до влади переходить у свою протилежність. А це вже загрожує соціальним вибухом.

Більшість конфліктів, що відбувалися в українському суспільстві, носили нормативний характер. Однією з конфліктологічних домінант є баланс конституційних повноважень президентської, законодавчої, виконавчої і судової гілок влади. Проблемним є правове регулювання ролі Секретаріату Президента України, перегляд принципів його взаємодії з Верховною Радою та Кабінетом Міністрів України. Інакше поглиблення конфлікту інституціоналізації влади може зруйнувати форму державного правління неправовими методами, призвести до надпрезидентського авторитарного режиму.

В Україні ситуація ускладнюється кризовими обставинами перехідного періоду. Боротьба президентських і законодавчих структур відбувається за ключову роль у виборі шляхів розвитку суспільства і за монополію в процесі перерозподілу влади та власності. Ця боротьба створює кризу державності, руйнуючи конституційні форми організації державної влади.

В останнє десятиліття минулого століття Україна вступила на шлях радикальних соціально-економічних і політичних реформ. Перед суспільством постало надзавдання — в короткий термін створити постіндустріальне суспільство.

Частиною соціально-політичних перетворень, що проводяться з центру, є адміністративні реформи. Вони проводяться в усіх країнах як відповідь на потреби внутрішнього розвитку системи державної влади та адаптація до зміни факторів зовнішнього середовища.

Загальна концепція державно-правової реформи в Україні спрямована на здійснення комплексних перетворень державно-правових інститутів одночасно в чотирьох напрямках: парламентської реформи, адміністративної реформи (реформи виконавчої влади), судово-правової реформи та реформи місцевого самоврядування [4].

У процесі адміністративної реформи в Україні ставилися наступні основні завдання [4]:

- прискорення переходу від авторитарної до демократичної системи державного управління, модернізація державно-управлінських відносин, створення дійової системи державного забезпечення та захисту конституційних прав і свобод людини, гідних умов її життя, наближення апарату управління до населення, пристосування його до потреб сьогодення;
- організаційна перебудова в бік скорочення державного апарату шляхом якісного кадрового оновлення через чітке визначення

функцій різноманітних структур усіх рівнів влади на горизонтальному і вертикальному рівнях, забезпечення механізму адміністративної взаємозалежності та співвідповідності, функціональне розмежування, розмежування у сферах владного впливу між державними та недержавними інститутами;

- визначення концепції перетворень у сфері державного управління, виокремлення основоположних пріоритетів внутрішньополітичної та зовнішньополітичної діяльності, на основі якої можна було б створити модель державного управління з певними принципами і структурою;
- забезпечення правової бази та механізму передання управлінських функцій новим недержавним структурам і ринковим утворенням;
- посилення функцій планування, координації та контролю з метою проведення єдиної державної політики в межах реалізації повномасштабних ринкових реформ. Послаблення безпосереднього адміністративного впливу та забезпечення функцій політичного керівництва захистом суверенітету та цілісності країни, правопорядку, гарантій прав, свобод і законних інтересів громадян.

Державний апарат в Україні виявився нездатним забезпечувати суспільні реформи. Це особливо стосується аналізу політики, розробки стратегії, прийняття рішень, формування програм їх реалізації, оцінки результатів на всіх рівнях державного управління. Існуючі адміністративні структури та процедури перешкоджають здійсненню суспільних реформ. Суспільство вже не задовольняє повільність та нерівномірність реформ, неефективність діяльності уряду, низька якість управлінських послуг, високий рівень корупції. Це призводить до втрати довіри до державної влади, породжує політичне та соціальне

напруження в суспільстві, держава втрачає позитивний імідж в очах її громадян.

Сьогодні державне управління являє собою складне суперечливе явище з багатьма бюрократичними деформаціями, недоліками, слабкими сторонами, успадкованими від попередньої командно-адміністративної системи. Тому настав час, коли потрібно об'єктивно оцінити, переосмислити, визначити єдину і правильну стратегію та ефективну тактику подолання кризи державного управління.



### Література

1. Антикризисное управление предприятием: Учеб. пособие. — Ч. 1 / Т. М. Коновалова, А. В. Моргунова, М. И. Приешкина и др.; Тамбов. гос. техн. ун-т. — Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2000. — 184 с.
2. Герасенко В. П. Антикризисное управление — основа стабилизации экономики (методологические аспекты) // Вісн. технол. ун-ту Поділля. Сер.: Екон. науки (Хмельницький). — 2000. — № 4, ч. 3. — С. 30–35.
3. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України // Уряд. кур'єр. — 2002. — 3 черв. — С. 5–6.
4. Малиновський В. Я. Державне управління: Навч. посіб. — Луцьк: Ред.-вид. від. "Вежа" Волин. держ. ун-ту ім. Л. Українки, 2000. — 559 с.
5. Мальцев В. А. Основы политологии: Учеб. для вузов. — М.: ИТРК РСРП, 1997. — 480 с.
6. Чернявский А. Д. Антикризисное управление: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 2000. — 208 с.
7. Шарий В. І. Криза державного управління: виникнення, наслідки, шляхи запобігання // Зб. наук. пр. Укр. акад. держ. упр. при Президентіві України / За заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. — К.: Вид-во УАДУ, 2003. — Вип. 2. — С. 52–59.
8. Шарий В. І. Системна криза державного управління та шляхи її подолання // Зб. наук. пр. Нац. акад. держ. упр. при Президентіві України / За заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. — К.: Вид-во НАДУ, 2004. — Вип. 1. — С. 409.

*Гострий соціально-політичний конфлікт є характерною ознакою перехідного періоду розвитку суспільства. Вивчення його характеристик і передумов може бути корисним для визначення правильної стратегії й ефективної тактики подолання кризи державного управління в Україні.*

*Острый социально-политический конфликт является характерным признаком переходного периода развития общества. Изучение его характеристик и предпосылок может быть полезно для определения правильной стратегии и эффективной тактики преодоления кризиса государственного управления в Украине.*

*The sharp social-political conflict is a characteristic transitional attribute of development of a society. Studying of its characteristics and preconditions can be useful for definition of correct strategy and effective tactics of overcoming of crisis of the state management in Ukraine.*

Надійшла 16 квітня 2009 р.

## ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ОБОВ'ЯЗКИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ У ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 143–147

*Розглядаються питання управління податковим навантаженням підприємств в Україні, визначається оптимальний напрям податкових реформ.*

Процес управління податковим навантаженням підприємства має тісний взаємозв'язок з діючою системою оподаткування. На сьогодні існує суспільна думка, яка неодноразово підтверджується на численних круглих столах, відносно необхідності зменшення податкового навантаження та знаходження ефективних шляхів детінізації української економіки. Однак зменшення податкового навантаження повинно здійснюватися з урахуванням загальної суми коштів, що надходять як до бюджету, так і до небюджетних соціальних фондів (виконання бюджетного обмеження). Крім того, здійснення реформування податкової системи гальмується відсутністю узгодженого стратегічного плану розвитку країни. Тільки при наявності довготривалої стратегії розвитку держава може визначитися з відповідною стратегією податкової політики і, звичайно, перейти до узгодженого реформування окремих податків. Такий підхід повинен базуватися на бюджетно-податковій політиці, яку підтримує більшість суспільства. Однак на сьогодні в нашій країні відсутня як погоджена стратегія економічного розвитку, так і важелі, за допомогою яких її можна реалізувати.

Загальновідома теорема неможливості Ерроу цілком це пояснює, оскільки при існуванні більш ніж трьох альтернатив ніякий демократичний механізм не дозволить прийняти позитивне рішення [7, 413–414]. Що стосується варіантів змін податкового законодавства, то їх існує безліч, оскільки немає двох країн світу з ідентичними податковими системами, а в самій країні різні політичні сили по-різному сприймають функції оподаткування

[18, 23–25]. Справа ускладнюється ще й тим, що практично весь депутатський корпус має власні бізнес-інтереси, які значною мірою відрізняються між собою. У зв'язку з цим виробити узгоджену позицію практично неможливо. Однак це не означає, що змінити податкове законодавство не можна.

Прикладом успішної реалізації податкової реформи в Україні є реформування прибуткового податку з громадян (діє з 1 січня 2004 р.) у податок на доходи фізичних осіб [3, 1–40]. Успіх такого реформування пояснюється тим, що податкове навантаження було зменшено для всіх категорій платників податків [15, 16–17]. Підхід, коли податкова реформа має підтримку більшості населення, називається мажоритарним. Доцільно підкреслити, що ця та інші податкові реформи останніх років були підтримані населенням, тому що вони зменшували податкове навантаження.

Такий підхід може використовуватись у майбутньому при проведенні податкових реформ, які, на нашу думку, впроваджуватимуться поетапно, тобто можна буде застосовувати мажоритарний підхід під час голосування представницької влади (Верховної Ради України). Водночас повинно пропонуватися тільки два альтернативних проекти. Наведемо приклади такого підходу:

- 1) зменшення єдиної ставки податку на додану вартість (ПДВ) або впровадження диференційованої шкали (суттєве зменшення ставки на товари поширеного попиту);
- 2) впровадження або не впровадження податку на нерухомість;

- 3) зменшення податкового навантаження на економіку за рахунок зменшення оподаткування капіталу або праці та інші альтернативні варіанти.

Отже, питання управління податковим навантаженням підприємства безпосередньо залежить від шляхів і напрямів реформування податкової системи у найближчі роки. Усі ці процеси будуть реалізовуватися на тлі подальшої інтеграції нашої економіки у світову, тому на систему оподаткування має впливати фактор конкурентоспроможності української економіки [12, 118–120]. Розглянемо головні принципи, відповідно до яких повинна реформуватися податкова система країни для забезпечення реалізації пріоритетів національного розвитку [11, 91–93].

Найважливішою частиною нормативно-правової бази є податкове законодавство як головний регулятор взаємовідносин держави та суб'єктів підприємницької діяльності [6, 5–7; 14, 3–5]. Як і більшість країн пострадянського простору, Україна для побудови власної податкової системи використала досвід розвинених ринкових країн [2, 510; 10, 3–10]. Однак не було враховано той факт, що ці країни до сучасного етапу пройшли тривалий шлях еволюційного розвитку, а кожна національна податкова система повинна враховувати особливості, властиві саме цій країні. Мається на увазі, що податкова система планової економіки суттєво відрізнялася від аналогічної системи, характерної ринковим відносинам. Єдиний аналог податкової системи планової економіки та існуючої податкової системи — прибутковий податок з громадян (податок з доходів фізичних осіб), який сплачувався за 13 % ставкою [10, 17–20; 13, 31–32], також не сприймався громадянами колишнього СРСР як податок, оскільки всі громадяни працювали у державному секторі економіки та отримували заробітну плату, зменшену на 13 %. Крім того, бюджетний процес у радянській економіці був повністю закритим, тобто 99,9 % відсотків населення не знало, за рахунок яких коштів формується бюджет і які основні витратні статті [8, 15–17].

Відзначимо, що після переходу до ринкових відносин в Україні було введено практично всі податки (за винятком податку на нерухомість), що існують у розвинених ринкових країнах [4, 5–6; 5, 31–44; 14, 5–6].

У трансформаційних економіках особливий інтерес викликає податкова діяльність уряду як один із важелів впливу на економічну систему. Водночас виникають питання реакції економіки

на використання важелів податкового регулювання. Під такою реакцією розуміється вплив змін податкового законодавства не тільки на пропозицію праці або накопичення громадян, а й на переваги платників податків як виборців. Для моделювання процесу впливу населення на прийняття рішень на державному рівні використовуються такі типи моделей [7, 400–401]:

- 1) моделі голосування, що розглядають багатоваріантність соціального вибору як наслідок чітко встановленого суспільного процесу, який реалізується на підставі мажоритарного підходу;
- 2) бюрократичні моделі, які базуються на обмеженості контролю виборців над процесом державного регулювання за рахунок асиметрії в доступі до інформації, що має відношення до процесу державного регулювання;
- 3) моделі групових і кланових інтересів, що включають до себе марксистські моделі, які базуються на класових інтересах.

Що стосується нашої країни, то під час виборів існуюча влада виступає із заявами про зменшення повноважень бюрократії, послаблення державного та податкового тиску на економіку та ін. У проміжках між виборами бюрократичний апарат прагне до тотального втручання в усі економічні проблеми [16, 248]. У період між виборами практично відсутні механізми впливу виборців на рішення влади. Однак вплив бізнесу на політику продовжує збільшуватись, а це породжує підґрунтя, що сприяє розвитку корупції. Відомо, що у сфері оподаткування основна причина наявності корупційних взаємовідносин пов'язана з існуванням ПДВ. Оскільки значна частка української економіки орієнтована на експорт, то в процесі адміністрування ПДВ виникають значні суми податкового кредиту, який має бути відшкодований з бюджету. Питання своєчасного повернення відшкодувань з ПДВ щільно пов'язане з фінансовою безпекою підприємства, тому підприємства намагаються прискорити отримання відшкодувань від податкових органів, що породжує підґрунтя для корупційних дій.

Існують інші підходи до оцінювання ефективності податкової політики. За даними США [19, 36], з використанням моделі загальної рівноваги аналізувався вплив змін оподаткування на кінцеве споживання на національному рівні. Найбільше у цьому випадку відповідав варіант з повним вилученням корпоративного податку (податку на прибуток підприємств). Питання підтримки по-

даткової політики в межах мажоритарної системи розглядається у праці С. Грабарова [9, 6–14]. Ним введено поняття мажоритарного критерію ефективності податкової політики (М-критерію). Під бюджетно-податковою політикою розуміється набір податкових ставок, який за відомого діапазону податкових баз забезпечує сприятливі розміри державних доходів і витрат. Оскільки у цьому підході все вирішує більшість, інтереси меншості, які не увійшли до цільової функції, повинні враховуватися в обмеженнях. Принциповим для мажоритарного підходу С. Грабаров вважає відмову від обов'язкового включення до цільової функції всіх виборців.

Здійснення принципу прийняття рішень відповідно до моделі другого типу можна розглядати на підставі можливості впровадження диференційованої ставки ПДВ. Як відомо, диференційована ставка ПДВ існує в більшості країн Європейського Союзу [18, 320–356]. За допомогою впровадження диференційованої ставки досягається зменшення частки вартості товарів першої необхідності у споживчому кошику найбідніших верств суспільства. Інші верстви суспільства також отримують деякі переваги, однак у значно меншому ступені. Тобто якщо підійти до впровадження диференційованої ставки з позицій мажоритарного підходу, то він буде позитивно прийнятий більшою частиною суспільства. Однак бюрократичний апарат, який безпосередньо має розробити відповідний законопроект, гальмує впровадження диференційованої ставки ПДВ. Для податкової адміністрації такий крок означає збільшення вартості адміністрування ПДВ при потенційному зменшенні надходжень, тому в умовах функціонування моделі другого типу таке рішення навряд чи може бути прийнятим. Отже, перехід до моделі першого типу за умови послаблення впливу бюрократичного апарату дає можливість сподіватися на позитивне вирішення проблеми впровадження диференційованої ставки ПДВ.

У значній більшості досліджень при визначенні поняття ефективності податкової реформи базовою є теорема Паретто, відповідно до якої ефективною є реформа, що підвищує добробут хоча б одного виборця і не зменшує добробуту інших [7, 427–459]. В умовах України політична сила, що намагалась би побудувати власну стратегію на цій концепції, приречена на невдачу, оскільки абсолютна більшість населення не задоволена рівнем власного добробуту. Тому потрібно шукати інші підходи до визначення ефективності податкової

реформи. Російський дослідник С. Грабаров також наполягає на неможливості використання Паретто-критерію в країнах, що розвиваються [19, 6–14]. Він пропонує використовувати мажоритарний підхід при аналізі фіскальної політики країни. Під фіскальною політикою він має на увазі не тільки сукупність податкових ставок, а й основні напрями витрачання бюджетних коштів. Однак при мажоритарному підході частина суспільства залишається невдоволеною результатами податкової реформи. Тому інтереси цих громадян повинні бути захищені шляхом впровадження деяких граничних умов щодо обсягів їхніх доходів або добробуту. Існують інші цікаві підходи щодо впливу рівня оподаткування на добробут громадян. Так, наприклад, у США в якості цільової функції розглядається кінцеве споживання. За даними спостережень на підставі моделі загальної рівноваги у США досліджувався вплив змін ставки корпоративного податку на загальний рівень споживання. Автори дійшли висновку, що ця характеристика (споживання) максимізується при нульовій ставці корпоративного податку [19, 36].

Однак навіть в умовах функціонування моделі другого типу можливим є здійснення зміни податкового законодавства, що відповідає як критерію Паретто-ефективності, так і має підтримку більшості населення (мажоритарний підхід). Впровадження пласкої шкали оподаткування доходів громадян (13 %-ва ставка замість прогресивної шкали) з 1 січня 2001 р. у Росії відповідало як критерію Паретто-ефективності, так і мажоритарному критерію. Однак в умовах України, коли аналогічний крок було здійснено у 2004 р., спрацював тільки мажоритарний підхід (доходи всіх верств населення збільшились), а що стосується Паретто-ефективності, то ця умова не була виконана, оскільки було зменшено фінансування місцевих бюджетів.

В Україні досить поширеним є лаферовський підхід до розрахунку податкових ставок, де як цільова функція використовується рівень бюджетних надходжень [11, 93–100]. Такий підхід є досить небезпечним, тому що в умовах корумпованого суспільства збільшення бюджетних надходжень не має повної підтримки виборців, оскільки це не сприяє зростанню добробуту. Максимізуватися передусім повинна функція суспільного добробуту [7, 458], а не рівень бюджетних надходжень.

Завдання держави — підвищення добробуту громадян. Однак цей процес може здійснюватися

нерівномірно, коли в процесі розвитку добробут одних зростає швидше, ніж інших, або взагалі зростання добробуту одних відбувається за рахунок зниження інших. Нині Україна перебуває у досить складному становищі. Завдання вступу до Євросоюзу за обмежений проміжок часу потребує законодавчих змін, спрямованих на збільшення темпів економічного розвитку. З іншого боку, відповідно до Конституції Україна — соціально спрямована держава, тобто соціальні цілі в економічній політиці повинні бути пріоритетними [1, 4].

Особливістю державного регулювання у трансформаційних економіках є необхідність урахування значного рівня їх тінізації [16, 279–281] та ризиків, притаманих цьому проміжку розвитку. Це суттєво ускладнює завдання державного регулювання, оскільки невідомий реальний розподіл доходів населення, а звідси — реакція населення на зміни податкового законодавства.

Нобелівський лауреат Дж. Стігліц наступним шляхом відповідає на питання про те, що гальмує розвиток економіки в пострадянському просторі. Він вважає, що в умовах корумпованості судової системи та відсутності “суспільного контракту” суттєво затрудненим є обмін товарами та послугами між суб’єктами підприємницької діяльності [17, 15]. Під “суспільним контрактом” Дж. Стігліц розуміє неофіційну систему неформальних правил економічних взаємовідносин у суспільстві. У подальшому нами будуть розглянуті такі взаємовідносини, що виникають в процесі регулювання податкового навантаження, між підприємцем і податковим інспектором.

Як вже згадувалося раніше, одним з головних факторів, що гальмує встановлення прозорих взаємовідносин у сфері регулювання податкового навантаження на рівні підприємства, є наявність потужного тіньового сектора української економіки.

Вітчизняні та зарубіжні дослідники наводять безліч факторів, що зумовлюють стабільність існування тіньового сектора в економіці України. Що стосується причин, то, на наш погляд, головна з них — невідповідність рівня економічного розвитку в нашій країні рівню оподаткування, встановленому на підставі аналогів розвинених європейських країн. У подальшому нами буде запропонована методика розрахунку податкового навантаження, що відповідає існуючому податковому законодавству, і показана об’єктивна неможливість здійснення податкових платежів відповідно до цих норм.

Ця точка зору на процес тінізації української економіки підтверджується дослідженнями відомого світового спеціаліста в галузі тіньової економіки В. Танзі. Він проаналізував зростання тіньової економіки у 60–70-х роках ХХ ст. і довів, що цей процес обумовлено збільшенням державного регулювання економіки, яке супроводжувалося збільшенням податкового навантаження як на рівні окремого підприємства, так і на економіку взагалі [20, 300–343].

Усі ці проблеми є досить актуальними як у нашій країні, так і в інших країнах пострадянського простору.

Чинне податкове законодавство не досить досконале для забезпечення ефективності функціонування податкової системи і сприяння виконанню податками покладених на них функцій. Закономірності управління податковим навантаженням підприємств досліджені ще недостатньо. Причиною цього є недооцінка основних досягнень теорії управління податковим навантаженням, яка визначає методологію підходу до вирішення актуальних проблем мобілізації податків і зборів.

Управління податковим навантаженням у різних країнах під впливом національних особливостей набуває різноманітних форм, які в сукупності утворюють податкові системи різних країн. За набором податків, їх структурою, способами стягнення, ставками, фіскальними повноваженнями різних рівнів влади, базою оподаткування, сферою дії податків, податковими пільгами ці системи суттєво відрізняються. Проте, як показує аналіз, принципи побудови податкових систем і управління податковим навантаженням для різних країн мають загальний характер.

Таким чином, можна стверджувати, що жодна з теорій, що обґрунтовують необхідність оподаткування, не може бути повною мірою реалізована на практиці. Всі вони мають певні переваги і недоліки. Як правило, кожна податкова система містить елементи різних теорій, тому при управлінні податковим навантаженням необхідно враховувати всі принципи.



## Література

1. Конституція України: Прийнята на п’ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. — К.: Вікар, 1996. — 64 с.
2. Закон України “Про систему оподаткування” від 25 червня 1991 р. № 1251-XII // ВВР України. — 1991. — № 39.

3. Закон України "Про податок на доходи фізичних осіб" від 22 травня 2003 р. № 889-IV // Вісн. податкової служби України. — 2006. — № 15, 18 квіт.
4. Азаров М. Я., Кольга В. Д., Онищенко В. А. Все про податки. — К.: Експерт-Про, 2000. — 489 с.
5. Азаров М. Я., Ярошенко Ф. О., Барановський О. І. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: У 6 т. / Наук.-дослід. фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України / М. Я. Азаров (голова редкол.) — К.: НДФІ, 2004. — Т. 6: Підвищення ефективності боргової політики держави. — 347 с.
6. Ареф'єва О. В. Фінансовий менеджмент: Навч.-метод. посіб. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. — 94 с.
7. Аткинсон Э. Б., Стиглиц Д. Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. — М.: Аспект Пресс, 1995. — 831 с.
8. Гайдар Е. Т. Аномалії соціалістичного зростання // Перспективні дослідження. — 1999. — № 4. — С. 1–68.
9. Грабаров С. В. Границы применения современной бюджетно-налоговой теории и мажоритарный подход // Экономика и математические методы. — 2003. — № 4. — С. 3–14.
10. Данілов О. Д., Фліссак Н. П. Податкова система та шляхи її реформування: Навч. посіб. — К.: Парламент. вид-во, 2001. — 213 с.
11. Затоначька Т. Г., Ставицький А. В. Підходи до аналізу фіскальної політики України // Фінанси України. — 2006. — № 2. — С. 91–101.
12. Ковалюк О. М. Роль податкової політики у фінансовому оздоровленні національної економіки // Фінанси України. — 2002. — № 5. — С. 118–128.
13. Мельник В. М. Обмежувальна та стимулювальна роль податків // Фінанси України. — 2006. — № 1. — С. 31–37.
14. Поддєрьогін А. М. Податкова система України на шляху розвитку // Фінанси України. — 2001. — № 11. — С. 3–11.
15. Скрипник А. Фіскальні та соціальні наслідки переходу до плоскої шкали оподаткування доходів фізичних осіб // Економіка України. — 2006. — № 12. — С. 11–20.
16. Скрипник А. В. Державне регулювання економікою (аспекти моделювання): Монографія. — Ірпінь, 2002. — 312 с.
17. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы // Вопр. экономики. — 1999. — № 7. — С. 10–30.
18. Cooney J. The international handbook of corporate and personal taxes. — Lexis Nexis, UK, 2003. — 654 p.
19. Koffan W., Roable M. West Federal Taxation, South-Western USA/ 2003 p 2 H — 21–40.
20. Vito Tanzi. Uses and abuses of estimates of the underground economy // The Economic Journ. — 1999. — V. 109. — P. 338 — 347.

*Управління податковим навантаженням має ґрунтуватися на синтезі різних економічних теорій з урахуванням особливостей податкової системи держави.*

*Управление налоговой нагрузкой должно основываться на синтезе различных экономических теорий с учетом особенностей налоговой системы государства.*

**Надійшла 16 квітня 2009 р.**

**Д. С. БУЛАНОВА****К. С. ДИНІНА***Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

## **СУЧАСНІ КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ КОНКУРЕНЦІЇ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 2(21), с. 148–153

*Досліджуються наукові підходи щодо поняття конкуренції в різних економічних школах. Описуються основні механізми й напрямки правового регулювання конкуренції.*

На сучасному етапі інтеграційні процеси в Європейському Союзі відбуваються відповідно до принципів ринкової економіки, одним із головних елементів якої є добросовісна конкуренція. Формування правового механізму її регулювання – порівняно новий феномен на сьогодні. Концепцію конкуренції вперше було доктринально закріплено у праці класика політичної економії Адама Сміта “Про природу і причини багатства народів” (1776 р.). За тих часів термін “конкуренція” означав лише просту відсутність якихось правових обмежень у торгівлі. Панівна на початку XIX ст. школа економічного лібералізму також заперечувала можливість державного втручання у “вільну гру ринкових сил” [15, 88].

В економічній та правовій літературі поняття конкуренції визначається досить широко та неоднозначно. Так, наприклад, її називають основним механізмом здійснення взаємозв'язку між виробниками, властивістю або рисою ринку, елементом господарського механізму, нарешті – головним елементом прогресу та ін. [16, 16–42]. Таке розмаїття характеристик можна пояснити складністю та багатозначністю категорії “конкуренція”. Конкуренція – явище передусім економічне [11]. Її основу становлять економічні відносини між суб'єктами господарювання. Деякі з таких відносин закріплюються у правових нормах, саме тому для з'ясування поняття та визначення суті конкуренції слід розкрити категорію “конкуренція” в економічному сенсі й визначити правові форми її реалізації.

Конкуренція уособлює своєрідні економічні відносини між суб'єктами господарювання, що

виникають через виробництво та обмін матеріальних благ (товарів, робіт, послуг). Змістом таких відносин є конкретна вольова поведінка (дія) цих суб'єктів один щодо одного та щодо споживача [12]. Слід з'ясувати, чим характеризується така поведінка. У перекладі з латини термін “конкурувати” має значення “збігатися”, “стикатися”, тому найчастіше зустрічаються визначення, що характеризують конкуренцію із суб'єктивного боку, розкриваючи її зовнішні вияви [11, 28]. Конкуренцію також розуміють як суперництво, змагання між учасниками ринку за досягнення результатів у певній сфері, за кращі, економічно вигідніші умови виробництва, купівлі й продажу товарів і послуг [20, 57].

Звернімо увагу на те, що А. Маршалл зводив конкуренцію до сфери обміну. На його думку, “конкуренція полягає в тому, що одна людина змагається з іншою, особливо при продажі або купівлі чого-небудь” [8, 60]. Схожі визначення можна знайти і в працях інших дослідників. Наприклад, відомий російський учений І. Конрад трактував конкуренцію як вільне суперництво багатьох осіб у зносинах міни та господарській діяльності взагалі [10, 16–67; 16, 16–41]. Деякі науковці, даючи визначення конкуренції, підкреслюють особливий об'єкт суперництва – споживчий попит. Так, А. Юданов вважає, що конкуренція – це боротьба фірм за обмежений обсяг споживачів, яку вони ведуть на певних сегментах ринку [19, 273]. За радянських часів визначення конкуренції мали негативний відтінок, підкреслювалась агресивна поведінка суперників, зокрема як “властива то-

варному виробництву, базованому на приватній власності на засоби виробництва, антагоністична боротьба між приватними виробниками за більш вигідні умови виробництва та збуту товарів...” [3, 28–29].

Наведені вище визначення містять вказівку на такий елемент поведінки суб’єктів господарювання, як змагальність, суперництво або ж боротьба. Така форма взаємодії людей відома ще з давніх часів, адже коріння змагальності сягають у саму природу людини, що тісно пов’язана з боротьбою за існування [2]. Однак, незважаючи на яскраво виражене зіткнення інтересів людей у цій боротьбі за досягнення однакових цілей, зазначені відносини не мають економічного змісту, тобто не пов’язані з виробництвом і розподілом матеріальних благ (продукції, товарів, робіт або послуг) [8]. Така змагальність не має стосунку до економічної конкуренції і тим більше до конкуренції в підприємницькій діяльності.

Зазначимо, що конкуренція в підприємницькій діяльності існує, якщо має місце протистояння, зіткнення інтересів підприємців у процесі діяльності щодо виробництва та продажу товарів, виконання робіт, надання послуг, спрямованої на систематичне отримання прибутку. Мета суперництва суб’єктів підприємництва в даній ситуації досягається лише в тому разі, якщо результати їхньої діяльності (товари, роботи, послуги) будуть схвалені та придбані іншими суб’єктами, які не беруть участі в суперництві безпосередньо, тобто покупцями, замовниками, що виступають як третя сторона в конкурентній боротьбі. Інакше конкуренція не мала б сенсу [11; 12]. Підтвердження цієї тези можна знайти у російського науковця Г. Шершеневича: “Суспільна ідея конкуренції полягає в тому, що забезпечення особистого існування з боку кожного господарства веде до найкращого забезпечення інтересів суспільства... Серед торговельних представників розгортається жорстока боротьба перед споживачами... Кожне підприємство прагне залучити від іншого якнайбільше споживачів...” [18]. Звернімо увагу й на те, що конкуренція в підприємницькій діяльності, з економічного погляду, виступає також як сила, що спрямовує діяльність виробників і постачальників (продавців) на задоволення потреб споживачів. “При конкуренції покупець — це господарі, ринок — їхній агент, а підприємства — їхні слуги” [7, 95]. Аналогічне визначення міститься і в правовій зарубіжній літературі. Конкуренція характеризується як “зусилля двох або більше сторін, які діють незалежно одна від одної, з тим, щоб заво-

лодіти клієнтурою третьої сторони шляхом пропозиції товару на більш вигідних умовах” [14, 41].

На наш погляд, конкуренція тісно пов’язана з категорією “ринок” і може існувати лише за умов ринкової економіки. В економічній та юридичній літературі містяться різні визначення поняття ринку. Найбільш поширеним є трактування ринку як особливого механізму взаємодії продавців і покупців. Так, відомий учений Р. Барр під ринком має на увазі сукупність відносин між учасниками обміну, які тісно пов’язані один з одним через ті або інші засоби [2]. Подібне визначення пропонують К. Мак Доннелл та С. Л. Брю, що розглядають ринок як механізм, що здійснює контакт між конкурентами або пред’явниками попиту і продавцями або постачальниками товару чи послуги [7, 53]. Зазначимо, що в літературі дістала поширення концепція Ф. фон Хайека, який охарактеризував конкуренцію як науку, процедуру для відкриття тих фактів, що виникають на шляху формування спонтанного порядку і без звернення до конкуренції залишилися б нікому не відомими [5, 8–9]. Попри достатньо велику кількість підходів до визначення конкуренції, саме завдяки конкуренції підприємці здатні з’ясувати, які блага є рідкісними, а які взагалі — благами. У цьому сенсі конкуренція виступає як наука, метод відкриття конкретних фактів, що мають величезне значення для досягнення господарських цілей. Згідно з точкою зору Ф. Хайека, конкуренція вказує підприємцям шлях пошуку способів пропозиції більш якісних і дешевших товарів (послуг), ніж ті, що вже існують на ринку. Конкуренція знаходить зміни в системі різноманітних потреб та невідомих раніше способів досягнення цілей, відповідно до цього конкурентний механізм об’єктивно штовхає підприємців на використання певних прийомів і методів суперництва [5, 8–9].

Вважаємо за потрібне звернути увагу на те, що в результаті конкурентної боротьби та взаємодії капіталів на ринку складаються різні типи конкурентних ринків: ринок досконалої конкуренції, ринок монополістичної конкуренції та ринок олігополії [2; 6]. Дамо загальну характеристику кожному із зазначених типів ринку.

Ринок досконалої (“чистої”) конкуренції складається з великої кількості продавців і покупців будь-якого схожого товарного продукту, причому жодний окремих покупець або продавець не має великого впливу на рівень поточних ринкових цін товару. Така ситуація на ринку зумовлена однорідністю пропонованої продукції (товару), повною свободою входу на ринок та виходу з нього,

а також рівним доступом до інформації. На сьогодні ринки досконалої конкуренції є достатньо рідкісним явищем [14].

У реальній економічній дійсності конкуренція доволі часто представлена ринками монополістичної конкуренції та олігополії. За умов монополістичної конкуренції велика кількість виробників пропонує подібну, але не ідентичну продукцію, тобто на ринку присутні гетерогенні товари. Якщо за умов досконалої конкуренції фірми виробляють стандартизовану (однорідну) продукцію [14], то за умов монополістичної конкуренції виробляється диференційована продукція. Диференціація стосується передусім якості продукту чи послуг, завдяки чому в споживача складаються цінові переваги. Продукція може бути диференційована за умовами післяпродажного обслуговування (для товарів тривалого використання), за близькістю до покупців, за інтенсивністю реклами та ін. [1; 6]. Таким чином, фірми на ринку монополістичної конкуренції вступають у суперництво не тільки (або навіть не стільки) за допомогою цін, а й шляхом всебічної диференціації продукції та послуг. Монополіяльність у такій моделі полягає в тому, що кожна фірма за умов диференціації продукції має певною мірою монополістичну владу над своїм товаром. Вона може підвищувати й знижувати ціну на нього незалежно від дій конкурентів, хоча ця влада й обмежується наявністю виробників аналогічних товарів. Крім того, на монополістичних ринках поряд з дрібними і середніми є досить великі фірми. За такої моделі ринку фірми прагнуть розширювати свою сферу переваг шляхом індивідуалізації своєї продукції. Це відбувається передусім за допомогою товарних знаків, найменувань та рекламної кампанії, що наголошують на відмінностях товарів. Отже, монополістична конкуренція відрізняється від досконалої за такими ознаками:

- на ринку продаються не гомогенні, а гетерогенні товари;
- немає повної прозорості ринку для його учасників, які діють не завжди відповідно до економічних принципів;
- підприємства прагнуть розширити свою сферу переваг шляхом індивідуалізації своєї продукції;
- доступ на ринок для нових продавців за монополістичної конкуренції ускладнений через наявність переваг [6; 16, 16–41].

Стосовно олігополістичної конкуренції слід зазначити, що вона характеризується невеликою кількістю учасників, коли порівняно мала (у ме-

жах десятка) кількість фірм панує на ринку товарів чи послуг. Класичним прикладом олігополії є “велика трійка” у США — “Дженерал моторз”, “Форд” і “Крайслер” [9]. За умов олігополії можуть вироблятися як однорідні, так і диференційовані товари. Однорідність найчастіше має місце на ринках сировини та напівфабрикатів: руди, нафти, сталі, цементу тощо, а диференціація — на ринках споживчих товарів. Нечисленність фірм сприяє укладанню монополістичних угод між ними: щодо встановлення цін, поділу чи розподілу ринків або щодо інших способів обмеження конкуренції між ними. Доведено, що конкуренція на олігополістичному ринку тим інтенсивніша, чим нижчий рівень концентрації виробництва (велика кількість фірм), і навпаки [6; 10, 68–117].

Важливу роль у визначенні характеру конкурентних відносин на такому ринку відіграють обсяг та структура тієї інформації про конкурентів і про умови попиту, якою фірми володіють: чим менше такої інформації, тим більш конкурентною буде поведінка фірми. Основна відмінність олігополістичного ринку від ринку досконалої конкуренції пов’язана з динамікою цін. Якщо за досконалої конкуренції вони пульсують безперервно й безсистемно, залежно від коливань попиту та пропозиції, то за олігополії ціни мають тенденцію до стійкої фіксації і змінюються не так часто [21]. Типовим є так зване лідерство в цінах, коли їх диктує переважно одна провідна фірма, а інші олігополісти йдуть слідом за лідером. Доступ до ринку новим продавцям ускладнено. У разі згоди олігополістів щодо цін конкуренція дедалі більше зміщується в напрямі якості, реклами та індивідуалізації [6; 16, 16–41].

Отже, у принципі, конкуренція — це боротьба між виробниками за можливість продати результати своєї діяльності споживачам, і в цьому сенсі можна стверджувати, що ринок — це постійна боротьба між виробниками за споживача. Без такої боротьби немає і ринку. Проте слід мати на увазі, що споживач є не метою, а лише засобом у конкурентній боротьбі. Найчастіше основна мета виробників товарів і послуг полягає в максималізації прибутку. Для того щоб збільшити свій прибуток, конкуренти намагаються поліпшити якість продукції, розширити її асортимент, пропонують усілякі знижки, сервісне обслуговування своїх товарів, а також застосовують інші способи залучення споживача. Об’єктивно останній перебуває у вигідному становищі, проте не слід втрачати пильність: виробник, який досяг найбільших успіхів, завоював ринок і витіснив з нього конкурен-

тів, має спокусу скористатися своїм домінуючим становищем для того, щоб компенсувати витрати, здійснені ним у процесі конкурентної боротьби. Тому однією з цілей права конкуренції є захист споживачів від постачальників. Часто дія тих або інших заходів на споживача є вирішальним чинником при визначенні їх правомірності з погляду права конкуренції [24].

Інший аспект проблеми — поведінка конкуруючих підприємств у відносинах між собою. У даному разі конкуренція є добросовісною, якщо перевага одного виробника над іншим доводиться якістю його товарів або послуг. Якщо ж переваги на ринку досягають несправедливими методами, шляхом обмеження конкуренції, визнати таку поведінку правомірною не можна. І тим більше не можна допустити, аби підприємство, яке вже досягло домінуючого становища на ринку, зловживало цим. Домінуюче становище на ринку є результатом, що його підприємство досягло внаслідок цілеспрямованих і значних зусиль. Наявність домінуючого становища часто свідчить про те, що підприємство має високий інтелектуальний, організаційний і творчий потенціал, що воно змогло оптимально відповісти на вимоги ринку. Підприємства, що досягли домінуючого становища на ринку, мають більший шанс максималізувати прибуток, аніж підприємства, що такого становища не досягли [24].

Таким чином, до первинних переваг підприємства, що зумовили досягнення ним домінуючого становища, додається ще одна істотна перевага — економічна сила, яка дає можливість незалежної дії на ринку. Власне, значення конкурентної боротьби полягає в досягненні найсприятливішого становища на ринку. Парадокс полягає в тому, що підприємство, яке досягло домінуючого становища на ринку, не має права скористатися цим становищем. По суті, воно змушене обмежуватися кількісним зростанням, діючи на ринку так, ніби воно не має такого становища, інакше порушуватимуться правила конкуренції [15, 215–231]. Дотримуватися цих правил мають не тільки приватні особи, незалежно від того, яким є їхнє становище на ринку, а й держави, які не повинні за нормальних умов надмірно впливати на процес розвитку ринкової ситуації. Підтримка справедливих умов конкуренції для всіх учасників ринку, створення умов для розвитку економічно найефективніших структур і просування на ринок високоякісних товарів та послуг на користь споживачів — у цьому полягає основна мета права конкуренції [20].

Одним з основоположних постулатів ліберальної правової теорії є твердження про те, що свобода

індивіда має обмежуватися лише свободою інших осіб. Якщо сфера свободи індивіда розширюється до такої міри, що перешкоджає здійсненню свободи інших осіб, така свобода перетворюється на свою протилежність — примус, адже вона може бути реалізована тільки за умови надмірного обмеження свободи інших і навряд чи існують підстави для припущення, що такі обмеження могли б здійснюватися на основі добровільності [2]. Для того щоб забезпечити (у разі потреби — за допомогою санкцій примусу) баланс інтересів більшості членів ліберального демократичного суспільства, у ньому створюються і функціонують інститути публічної влади. Тільки легітимні публічні інститути мають право застосовувати заходи примусу в суспільстві. В основі легітимності лежить ідея народного представництва: примус здійснюється від імені народу й під демократичним контролем. Реалізуючи владні повноваження із забезпечення балансу інтересів у суспільстві, публічні інститути зобов'язані діяти суворо в межах, встановлених законом. У приватній сфері відносини між учасниками комерційного обороту будуються на основі принципів рівності і свободи договору. Контрагенти цивільно-правових правочинів є учасниками правовідношення, маючи права та обов'язки тільки один щодо одного, тому якщо учасників операції з якихось причин не влаштовують відносини, що складаються між ними, вони можуть бути припинені за обопільною згодою. Навіть за відсутності такої згоди жодна зі сторін не має права нав'язувати іншій стороні умови, з якими та не згодна. Якщо ж таке нав'язування має місце, його слід розглядати як неправомірний примус, що має на меті обмеження свободи, — з усіма встановленими законодавством наслідками, які звідси випливають [10, 68–117].

Якщо проаналізувати сучасну національну науково-правову літературу, присвячену дослідженню відносин України з Євросоюзом, з'ясується, що в переважній більшості вельми авторитетних праць, які заслуговують на неабияку повагу, основну увагу зосереджено на загальних питаннях двосторонніх відносин у сфері економіки, права, суспільного життя, інтеграції та ін. [14; 18]. Що ж стосується дослідження такого аспекту співробітництва, як, наприклад, адаптація антимонопольного законодавства України до конкурентного права ЄС, то, на жаль, таких праць замало для того, аби можна було вважати, що в українській правовій науці сформувалася певна наукова школа. Хоча не можна не відзначити, що певні кроки в цьому напрямі вже зроблено [4, 37–40; 5]. На

особливу увагу заслуговує той факт, що колективом авторів у складі В. Скордамальї, Н. Саніахметової та С. Мельник, під егідою Представництва Європейської Комісії в Україні, у рамках проекту “Правничі студії в Україні: Київ та окремі регіони” було підготовлено навчальний посібник “Конкурентне право ЄС” [13]. У ньому аналізується роль конкуренції в процесі європейської інтеграції, розглядаються матеріальні та процесуальні норми, що регулюють конкурентні відносини в ЄС. Особлива увага звертається на правове регулювання надання державної допомоги, аналізується її вплив на конкуренцію. Посібник містить також певну кількість посилань на рішення судових органів ЄС; окремий розділ присвячено питанням правового регулювання конкурентних відносин в Україні. Проте слід зазначити, що в посібнику не приділено уваги реформі конкурентного права у 2003 р., яка принципово змінила систему стосовно адресованих Комісії ЄС повідомлень про антиконкурентні угоди. Такі повідомлення передбачали або надання Комісією дозволу на дію згаданих угод, або ж їх заборону. Окрім зміни самої системи повідомлень, було значно децентралізовано вплив Комісії на конкуренцію в межах Євросоюзу і розширено повноваження національних судів та антимонопольних (конкурентних) органів.

На наш погляд, уже сформовано класичну школу дослідження правового регулювання конкуренції в західній правовій літературі, де провідним фахівцем вважається баристер, заслужений професор конкурентного права ЄС Валентина Кора, роботи якої становлять основу західноєвропейської школи й широко використовуються в процесі вивчення конкурентного права ЄС. Серед них праця “Cases and Materials on EC Competition Law” [23]. Нове її видання є своєрідним ідеальним додатком-продовженням до авторського “An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice” [22]. Уперше опублікована в 1996 р., ця праця була кілька разів доповнена, вдосконалена та перевидана, вона містить витяги з праць авторитетних науковців у сфері конкурентного права ЄС та конкурентної політики. По суті, згадана праця є неоціненним довідником для студентів-юристів та юристів-практиків, які шукають коротку компіляцію справ та інших матеріалів, що супроводжуються ретельними й часто критичними коментарями та аналізом. Основна частина тексту складається з витягів із рішень Комісії ЄС, висновків генеральних адвокатів Суду ЄС і рішень власне Суду ЄС та Суду першої інстанції. Цей матеріал доповнений коментарями автора.

Ще одна праця, на яку варто звернути увагу, також належить Копі. Це “Distribution Agreements Under the EC Competition Rules”, монографічне дослідження, що продовжує розгляд попередніх тем стосовно блокових вилучень з-під дії конкурентного права ЄС для технологічного трансферу та паралельного імпорту. У праці досліджується регулювання вертикальних угод і відповідних справ з позиції права та функціонування економіки. Наприкінці її проводиться аналіз окремих справ, що прямо не стосуються регулювання, але тим не менше мають стосунок до окремих аспектів конкурентного права ЄС.

Слід звернути увагу на новий підхід до дослідження питання правового регулювання конкуренції в Євросоюзі, який викладено у праці Х. Б. Круса “Between Competition and free Movement”. Це монографічне дослідження присвячене проблемі взаємодії конкурентного права ЄС і вільного руху товарів, а також висвітленню певних недоліків у цій взаємодії [20]. Зауважимо, що згадана праця є першим монографічним дослідженням питання взаємодії конкурентного права ЄС і вільного руху товарів. Конкурентне право і вільний рух товарів загальновідомі як фундаментальні основи правопорядку ЄС і зазвичай розглядаються окремо. Тим часом праця Круса робить вагомий внесок у доктринальне дослідження даного питання шляхом порівняння цих у край різних сукупностей норм права, використовуючи своєрідний “каркас”, що його автор визначає як “конституційне економічне право ЄС”. У праці також досліджуються, але вже детальніше, специфічні питання, наприклад: економічне спрямування установчих договорів ЄС, структура та принципи тлумачення питань щодо конституції, власне її економічних аспектів, а також прогалин, спричинених даною структурою, та шляхів їх усунення Судом ЄС. Особливу увагу приділено в окремих розділах двом досить важливим питанням: можливості розширеного застосування норм щодо вільного руху товарів — з метою захисту приватних осіб; можливості ширшого застосування конкурентних правил та принципів державами — членами ЄС. Про визначення критеріїв поділу на публічні та приватні підприємства, що є обтяжливим для сучасного конституціоналізму та суспільства, йдеться як про головне питання в розділах, присвячених проблемам конкурентного права ЄС та вільного руху товарів, — власне, це і є, на думку автора, центральним питанням конституційного економічного права ЄС. Монографія однаково глибоко висвітлює і теоретичні, і практичні сторони теми, тобто є корисною як для нау-

кової сфери, так і для практичної підтримки правопорядку в ЄС.

Таким чином, праця Х. Круса пропонує нове осмислення проблеми, яка виникла внаслідок нових “кордонів” права ЄС. Окрім цього, спостерігається також певна тенденція до формування окремої німецької школи, яка відрізняється від інших подібних наукових шкіл підходами до вивчення питання правового регулювання конкуренції та конкурентного права взагалі [17].

З огляду на той факт, що Україна має спільний кордон з ЄС, проводить досить активну торговельну політику з країнами ЄС і власне з ЄС, дослідження питання правового регулювання конкуренції має, на нашу думку, як теоретичне, так і практичне значення.



## Література

1. Абрамишвили Г. Г. Конкуренция: анализ, стратегия и тактика конкурентной борьбы монополий. — М.: Экономика, 1998. — 241 с.
2. Барр Р. Политическая экономия. — М., 1995. — Т. 1. — 454 с.
3. Большая советская энциклопедия. — М., 1973. — Т. 13.
4. Гринченко Ю. Роль Європейської комісії в формуванні нового економічного простору на порозі нового тисячоліття // Актуальні проблеми міжнародних відносин. — К.: Ін-т міжнар. відносин, 1999. — Вип. 14. — С. 15–19.
5. Європейський Союз: Словник-довідник / За ред. М. Марченко. — К.: К.І.С., 2005. — 142 с.
6. Ильин Ю. Д. Лекции по истории и праву Европейского Союза. — Харьков: Консум, 1998. — 156 с.
7. Краснов Ю. М. Внешнеэкономическая стратегия монополий ФРГ. — М.: Междунар. отношения, 1981. — 240 с.
8. Мальгин А. Политика ЕС в отношении европейских стран СНГ // Европейский Союз и европейские страны СНГ / Под ред. М. М. Наринского. — М.: Центр постсоветских исследований МГИМО (У) МИД России, 2002. — 214 с.
9. Микієвич М. М. Інституційне право Європейського Союзу у сфері зовнішньої політики та безпеки: Моногр. — Львів: нац. ун-т ім. І. Франка, 2005. — 415 с.
10. Опришко В. Ф., Омельченко А. В., Фастовець А. С. Право Європейського Союзу. Загальна частина: Підруч. для вищ. навч. закл. — К.: КНЕУ, 2002. — 460 с.
11. Парашук С. А. Конкурентное право (правовое регулирование конкуренции и монополии). — М.: Городец-издат, 2002. — 416 с.
12. Пастернак-Таранушенко Г., Рожок В. Конкуренция: Курс лекций и практических на русском и украинском языках. — К.: ЦУЛ, 2002. — 322 с.
13. Петров Р. А., Вакуленко А. О., Опейда З. І. Вступ до права Європейського Союзу: Навч. посіб. — Донецьк: Донецьк. нац. ун-т, 2001. — 245 с.
14. Право Европейского Союза: Учебник для вузов / Под ред. С. Ю. Кашкина. — М.: Юристъ, 2002. — 925 с.
15. Розвиток співробітництва Україна — Європейський Союз: Зб. матеріалів Комітету ВР України з питань Європейської інтеграції, Ін-т соц.-екон. стратегій. — К.: ЦПІ “Е та Е”, 2003. — 240 с.
16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ. — М.: Соцэки, 1962. — 332 с.
17. Татам А. Право Європейського Союзу: Підручник: Пер. з англ. — К.: Абрис, 1998. — 424 с.
18. Фукс К. И. Наука народного хозяйства. — СПб., 1905. — 147 с.
19. Хоффманн Л., Мьоллерс Ф. Україна на шляху до Європи. — К.: Фенікс, 2001. — 344 с.
20. Bishop S., Walker M. The Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement. — L.: Sweet & Maxwell, 1999. — 120 p.
21. Canoy Marcel, Onderstal Sander. Tight oligopolies: in serch of proportionate remedies. — Den Haag: CPB, 2003. — 300 p.
22. Korah V. An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice. — Oxford, 1990. — 980 p.
23. Korah V. Cases and Materials on EC Competition Law. — 2<sup>nd</sup> Ed. — L.: Hart Publ., 2001. — 157 p.
24. Turnbull S. Barriers to Entry, Article 86 EC and the Abuse of a Dominant Position: An Economic Critique of European Community Competition Law (1996) 2 E.C.L.R.

*Поняття конкуренції тісно пов'язане з категорією “ринок” і може вживатися лише в умовах ринкової економіки. Конкуренція персоніфікує своєрідні економічні відносини між суб'єктами господарювання, які виникають через виробництво й обмін матеріальних благ.*

*Понятие конкуренции тесно связано с категорией “рынок” и может употребляться лишь в условиях рыночной экономики. Конкуренция олицетворяет своеобразные экономические отношения между субъектами хозяйствования, которые возникают через производство и обмен материальных благ.*

*The concept of a competition is closely connected to a category “market” and can be applied only in conditions of market economy. The competition personifies original economic attitudes between subjects of managing which are arisen through manufacture and an exchange of material benefits.*

Надійшло 9 квітня 2009 р.