

УКРАЇНСЬКА НАУКА



*МИНУЛЕ,
СУЧАСНЕ,
МАЙБУТНЄ*

ВИПУСК 17

ТЕРНОПІЛЬ 2012

УДК 336.773

Андрушків Т.

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Досліджено суть і принципи формування депозитної політики банку. Визначено зовнішні й внутрішні фактори впливу на депозитну політику. Виділено етапи формування депозитної політики, основні питання та рішення щодо її прийняття.

Ключові слова: ресурси банку, депозитна політика, депозити, економічна криза, депозитний ринок, законодавче регулювання.

Фундаментальною складовою побудови та функціонування економічної системи будь-якої країни служать ресурси, які акумулювали всі учасники господарських відносин. У макроекономічних умовах, що склалися в Україні внаслідок світової фінансової кризи, аналіз формування та функціонування ресурсів банківських установ має вирішальне значення для прийняття важливих стратегічних рішень щодо подальшого розвитку економіки країни.

Раціональний розподіл фінансових ресурсів шляхом акумулювання тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання й населення, а також їх спрямування в кредитно-інвестиційний процес є однією з основних та важливих функцій банківської системи.

Депозитну політику комерційного банку слід розглядати як стратегію і тактику щодо залучення коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективніших їх комбінацій. Тому оптимізація депозитної політики банку – складне багатофакторне завдання, основою вирішення якого має бути врахування інтересів економіки країни в цілому, комерційного банку як суб'єкта економіки, клієнта й персоналу банку зокрема. Очевидно, що зазначені інтереси не завжди співпадають. І саме оптимальна депозитна політика передбачає, насамперед, узгодження їх інтересів. Окрім цього, депозитна політика має бути підпорядкована оптимальному співвідношенню ліквідності, дохідності та ризику.

Питання, пов'язані з дослідженням теоретичних основ депозитної політики комерційного банку, практики її реалізації та шляхів удоскона-

лення в науковій літературі розроблені недостатньо. У цей же час важливість дослідження означених питань підкреслюють багато вчених-економістів. Серед них варто назвати В. Лагутіна, А. Мороза, М. Савлука, Р. Коцовську, В. Ричаківську та ін. Із доробку російських учених виділяються праці О. Лаврушина, В. Усоскіна та ін. Основна частина цих досліджень стосується проблеми формування депозитів у структурі ресурсної бази та ефективності управління зобов'язаннями банку.

Нині практично нема робіт, присвячених спеціальним комплексним дослідженням суті депозитної політики банків, цілей і завдань її проведення, факторів, що визначають специфіку побудови моделі депозитної політики банків, а також критеріїв вибору оптимальної депозитної політики.

Метою статті є визначення суті депозитної політики комерційного банку, аналіз механізму її реалізації і ролі в забезпеченні стійкості комерційного банку.

Депозитна політика – це складне економічне явище; її суть необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому значеннях. У широкому – депозитну політику комерційного банку характеризують як стратегію і тактику банку при його діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. Під депозитною політикою у вузькому значенні розуміють стратегію і тактику банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності [2, 98].

Варто зазначити, що єдиної депозитної політики для всіх банків нема. Кожен банк визначає свою власну депозитну політику з огляду на економічну, політичну, соціальну ситуацію в регіоні своєї діяльності. Якщо банк не має депозитної політики, або здійснює депозитну політику невисокої якості, або не зміг довести її основні положення до відома конкретних виконавців, ставлячи тим самим під сумнів можливість її реалізації, то сукупний ризик його діяльності значно підвищується.

Із урахуванням специфіки депозитної політики, основною метою її здійснення є залучення якнайбільшого обсягу депозитних ресурсів за найнижчою ціною. Досягнення цієї мети фактично сприятиме створенню необхідних передумов і для досягнення основної мети діяльності будь-якого банку – одержання максимального прибутку. Таким чином, депозитна політика банку є складовою частиною банківської стратегії, яку реалізують через механізм фінансового менеджменту банку.

Реалізація мети депозитної політики передбачає виконання певних завдань, а саме:

- ✓ сприяння в процесі проведення депозитних операцій отриманню прибутку або створенню умов для отримання прибутку в майбутньому;

- ✓ підтримання необхідного рівня ліквідності;
- ✓ забезпечення диверсифікації суб'єктів депозитних операцій і поєднання різних форм депозитів;
- ✓ створення в перспективі умов для підтримання стабільності депозитних коштів;
- ✓ залучення необхідного обсягу ресурсів на тривалий термін;
- ✓ підтримання взаємозв'язку і взаємної узгодженості між депозитними операціями та операціями з надання кредитів за сумами і термінами депозитів та кредитних вкладень;
- ✓ мінімізація вільних коштів на депозитних рахунках;
- ✓ проведення гнучкої процентної політики;
- ✓ постійний пошук шляхів зменшення процентних витрат за залученими ресурсами;
- ✓ розвиток банківських послуг та підвищення якості й культури обслуговування клієнтів.

Під час виконання завдань депозитної політики банки мають враховувати багато факторів, а саме: зовнішні – макроекономічні, тобто стан ринку, на якому функціонує банк, ризики, рівень інфляції, конкуренція, попит на банківські послуги тощо, та внутрішні – мікроекономічні, це прибутковість, ліквідність, розширення клієнтури, завоювання нових ринків, упровадження нових видів операцій тощо [1, 149].

На макроекономічному рівні депозитна політика має важливе значення для формування позичкового фонду. Банки відіграють надзвичайно важливу роль у перерозподілі тимчасово вільних коштів одних суб'єктів господарювання між іншими суб'єктами господарювання, в яких виникає потреба мобілізації додаткового капіталу. Таким чином ефективно проведення депозитної політики надає можливість не тільки залучати достатню кількість грошових ресурсів на депозитному ринку для поповнення ресурсної бази того чи іншого банку зокрема і банківської системи взагалі, а й стимулювати збільшення самого депозитного ринку країни, а отже, вирішення одного з найважливіших завдань соціально-економічного розвитку держави – формування необхідних інвестиційних ресурсів.

На мікроекономічному рівні роль депозитної політики проявляється у забезпеченні стабільності та стійкості банку, його рентабельності, ліквідності і надійності, а також адекватності його діяльності потребам клієнтів.

Значимим у визначенні депозитної політики є вплив грошово-кредитної та фіскальної політики держави. НБУ здійснює державну політику, використовуючи різні загальні та селективні методи грошово-кредитного регулювання економіки: зміну офіційної облікової ставки,

проведення операцій на відкритому ринку з валютою і цінними паперами, встановлення норм та нормативів діяльності банків.

Є загальні критерії оптимальності депозитної політики, а саме:

- ✓ зв'язок депозитних, кредитних та інших операцій банку між собою для підтримки його стабільності, надійності, фінансової стійкості;
- ✓ диверсифікація ресурсів банку з метою мінімізації ризику;
- ✓ сегментування депозитного портфеля (за клієнтами, послугами, ринками);
- ✓ диференційований підхід до різних груп клієнтів;
- ✓ конкурентоспроможність банківських депозитних продуктів [6, 169].

Невід'ємною складовою процесу управління формуванням та реалізацією депозитної політики є аналіз, що становить сукупність підходів, прийомів та методів визначення поточних і минулих результатів для оцінки ефективності депозитної політики банку.

Напрями аналізу депозитної політики:

- ✓ аналіз депозитного ринку;
- ✓ виявлення цільових ринків для мінімізації депозитного ризику;
- ✓ оцінка конкурентоспроможності депозитної політики;
- ✓ аналіз витрат у процесі залучення коштів;
- ✓ виявлення шляхів оптимізації депозитного і кредитного портфеля;
- ✓ аналіз взаємозв'язку депозитних, кредитних та інших операцій банку для підтримки його стабільності, надійності та фінансової стійкості;
- ✓ сегментування депозитного портфеля за клієнтами, продуктами і ризиками;
- ✓ аналіз врахування концепції життєвого циклу в процесі формування структури вкладів за депозитним портфелем у цілому.

Слід враховувати, що ефективність депозитної політики неможливо визначити абсолютно точно. Відносність (умовність) показників ефективності депозитної політики є наслідком: використання банком усіх грошових коштів, що перебувають на кореспондентському рахунку; застосування поряд із залученими та позиченими коштами власних коштів; наявності кредиторської заборгованості та інших пасивів. Окрім того, ускладнюють визначення ефективності депозитної політики такі особливості активних операцій, як їх короткотерміновість і маневреність, у зв'язку з чим у ті або інші періоди може виникнути додаткова потреба в значних кредитних ресурсах.

Окрім того, розкрити сутність депозитної політики і визначити вимоги до неї неможливо без врахування вимог кредитної політики. Нemoж-

ливо депозитну політику формувати окремо від кредитної. Депозити володіють споживчою вартістю, яка полягає у забезпеченні ефективності діяльності різних галузей економіки, куди спрямовують залучені банком ресурси у вигляді позик. Цю споживчу вартість банк завжди розміщує на умовах збереження, збільшення та повернення з приростом. Отже, вже в механізмі діяльності банку об'єктивно втілена вимога ефективного використання залучених ресурсів: вони мають бути не тільки збережені, а й повернені з приростом (деPOSITИМ ПРОЦЕНТОМ), який становить частку загального приросту авансованої вартості (позичкового відсотка). Останнє дуже важливо для визначення ефективності, оскільки своєчасне повернення позики може мати місце й у випадку її невикористання.

Жорстка боротьба банків за кожного клієнта змушує банк звертатися до детального аналізу депозитної політики, який пропонуємо здійснювати за напрямками: потреби клієнта, депозитні політики конкурентів, окремий депозитний продукт, взаємини банку з клієнтами та імідж. Дослідження кожного блоку потребує використання відповідного маркетингового інструменту.

У процесі аналізу потреб клієнта застосовують комплексне поєднання SWOT-аналізу та геп-аналізу, що дає змогу виявляти сильні й слабкі сторони депозитної політики банку, аналізувати наявні розриви між потребами клієнтів та можливостями банку, розробляти заходи щодо усунення визначених проблемних зон.

При аналізі досвіду конкурентів рекомендовано застосовувати інструмент бенчмаркінгу, метою якого є виявлення ефективніших депозитних політик банків-конкурентів та використання їхнього кращого досвіду в процесі розроблення та реалізації власної депозитної стратегії.

Конкурентоспроможність депозитного продукту оцінюють на основі розрахунку кількісних і якісних показників. При кількісному аналізі доцільною є орієнтація на номінальну процентну ставку, а при якісному аналізі – на найвпливовіші якісні характеристики кращого конкурентного продукту. При визначенні ступеня взаємин банку з клієнтом слід застосовувати CRM-технології, які створюють умови для отримання автоматизованих даних про клієнтів банку, формування клієнтської бази даних, сегментування клієнтів, формування відповідних депозитних продуктів для кожного виду сегмента [4, 79].

Останнім блоком є оцінка іміджу банківської установи, яку здійснюють на основі методів брендінгу, що надають інформацію щодо відповідності стратегії бренду загальній банківській стратегії, наявності конкурентних брендів та визначення їхніх порівняльних переваг, оцінки бренду клієнтами, а також результатів використання таких маркетингових інструментів, як реклама, зв'язки з громадськістю та інформаційний супро-

від. Таким чином, комплексне застосування зазначених маркетингових інструментів дасть банкові змогу ефективно управляти клієнтською складовою депозитної політики.

Необхідність і значна роль ефективного управління депозитною політикою банку визначається наступними основними положеннями.

По-перше, ефективно організована депозитна політика є вагомим фактором фінансового стану банку, його стабільності, передумовою досягнення платоспроможності і надійності.

По-друге, ефективне управління залученими і позиченими коштами забезпечує ліквідність та фінансову рівновагу банку в процесі його стратегічного розвитку. Темпи цього розвитку, фінансова сталість значною мірою визначаються тим, наскільки різні види депозитів синхронізовані між собою за об'ємами й часом. Високий рівень синхронізації забезпечує суттєве прискорення реалізації стратегічних цілей розвитку банку.

По-третє, ефективному управлінню депозитною політикою сприятиме використання запропонованого інтегрального показника, що дає змогу оцінювати основні напрямки депозитної політики з урахуванням ризикованості активних операцій банку.

Таким чином, комплексний аналіз депозитної політики банку є інформаційною передумовою для прийняття рішень, а також аналітичним забезпеченням для узагальнення та оцінки результатів реалізації депозитної політики.

Контроль за впровадженням депозитної політики спрямований на оперативне та своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів реалізації депозитної політики від запланованих. На основі виявлених відхилень відбувається прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечує нормалізацію діяльності.

Фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. істотно погіршила умови банківської діяльності в Україні та, відповідно, ускладнила виконання банками їх економічних і бізнесових завдань. Одним із уроків кризи стало надмірне використання банками іноземних запозичень для формування своїх ресурсів, що призвело до розбалансованості ресурсної бази і диспропорційності у використанні її для кредитування реального й споживчого секторів економіки. Ці чинники стали серйозною передумовою для глибшої банківської кризи в Україні порівняно з іншими країнами. Зокрема, істотно погіршилася довіра до банків з боку населення та інших учасників грошового ринку, стрімко «схудли» кредитні портфелі банків, ускладнився пошук кредитоспроможних позичальників для нових кредитів, упала інвестиційна привабливість банків для вітчизняних та іноземних інвесторів, знизилася прибутковість банківського бізнесу тощо [3, 91]. За

таких умов підвищення ефективності депозитної політики і забезпечення її стабільності ускладнились і набули вкрай важливого значення.

Стабілізація банківської діяльності в післякризовий період потребує від банків швидкого запровадження методів економного банківського бізнесу, що базований на стратегії зниження витрат. За чинного механізму формування депозитної політики банку в Україні, навіть із урахуванням високого професіоналізму менеджерів і застосування сучасних рекомендацій щодо ведення фінансових справ, залишається все ще значний ступінь ризику. Нинішній механізм розроблення і втілення депозитної політики на рівні банків не сповна відповідає сучасним вимогам банківської діяльності.

Також необхідно враховувати, що Україна визначила для себе євроінтеграційний курс, наш фінансовий ринок у майбутньому чекають значні зміни, які проявлятимуться, насамперед, у розширенні присутності закордонних фінансових установ. Це змушує українські фінансові компанії вступати в жорстку конкурентну боротьбу. Виграти її можна буде тільки завдяки: створенню достатньої наукової бази, необхідної для розроблення і проведення депозитної політики; підготовці наукових кадрів, спроможних упроваджувати власні розробки з урахуванням особливостей України; створенню центрів, які зможуть координувати в масштабах держави роботу, пов'язану з формуванням ресурсного потенціалу; наявності надійної системи комунікації банків із громадськістю; підвищенню рівня банківських знань у населення, змістовного рівня спеціальних і науково-популярних публікацій; формуванню навичок зваженого та відповідального підходу політиків до проголошення різного роду заяв, що стосуються депозитної політики банків тощо.

Стосовно заходів для підвищення ефективності депозитної політики банку, то, на нашу думку, найефективнішим для вітчизняних банківських установ є ліберально-демократичний підхід. Цей підхід розробив Всесвітній банк спільно з канадськими вченими, і він зводиться до того, що проблема підвищення ефективності ресурсного забезпечення банків є наслідком ринкової незрілості економіки [7, 23]. Відповідно, вона розв'яжеться сама собою в міру просування ринкових реформ, нормалізації ситуації у сфері оподаткування і загального поліпшення умов інвестиційного клімату в Україні. На підтвердження такої перспективи канадці послалися на банківську практику своєї країни, де ефективність депозитної стратегії держави не пов'язана сьогодні ні з масовим вивезенням капіталу, ні з масовим приховуванням доходів, ні з широким використанням нелегальних каналів, ні з розробленням різноманітних схем фінансових спекуляцій. У світлі викладеного вважаємо доречним відзначити, що в Україні насущ-

ним є питання про запобігання використанню банківської системи для здійснення протиправних і сумнівних операцій, у т. ч. легалізації доходів.

У сучасних умовах дуже важливо довести до суспільства довготермінове бачення ощадної концепції, дозволивши людям, таким чином, зазирнути в майбутнє, коли моментальні ефекти пристосування зникнуть. Як НБУ, так і комерційним банкам потрібно прийняти допомогу міжнародних агентств. Співпраця з міжнародними організаціями має низку переваг:

- ✓ по-перше, вони можуть надати важливі технічні рекомендації про те, що необхідно зробити і чого робити не слід у процесі реалізації ощадної стратегії. Згадана допомога часто безцінна, особливо для держав із перехідною економікою, таких як Україна, що не мають у розпорядженні достатніх ресурсів для розв'язання всіх технічних проблем своїми силами. Проте вона обов'язково має доповнюватися експертизою на місцевому рівні з метою адаптації реформ до місцевих умов;
- ✓ по-друге, міжнародні організації й агентства можуть поділитися надбаним у різних країнах багатим досвідом щодо широкого кола економічних питань. Оскільки такі агентства часто укомплектовані фахівцями з усього світу, вони можуть використовувати експертів з різним досвідом у всіх сферах банківської діяльності;
- ✓ по-третє, вони можуть надати країнам механізм прийняття на себе зовнішніх зобов'язань.

Підвищення ефективності депозитної політики банків України необхідно починати з удосконалення банківського законодавства, а саме:

1. Ухвалення Верховною Радою України Закону «Про ощадну справу», що дав би змогу забезпечити правову основу його організації і розвитку з урахуванням сучасних вимог.

2. Банківське законодавство має відображати всі форми відносин банків з органами державної влади та управління, з НБУ, а також між собою та клієнтурою. Банківські закони повинні мати характер прямої дії для того, щоб звести до мінімуму втручання органів управління у діяльність банків.

3. Необхідне вдосконалення системи банківського ліцензування з метою усунення монополізму в діяльності банків, а також вирівнювання умов конкуренції між ними.

4. Для забезпечення повноти банківського законодавства, норми, що належать до банківської діяльності, необхідно вводити до законодавчих актів регулювання інших сфер діяльності.

5. При вдосконаленні податкового законодавства потрібно зважати на специфіку банківського сектору і зацікавити його в розширенні своєї діяльності та підвищенні фінансової стійкості, тому що створення ефекти-

вної системи оподаткування є важливим напрямом регулювання банківського сектору.

Окрім того, НБУ необхідно звернути увагу на створення економічних передумов для активізації процесу залучення довготермінових коштів населення. Тому особливо актуалізується питання нарощування капіталу Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Шляхи розв'язання даної проблеми полягають у наступному:

- ✓ необхідно збільшити кількість джерел формування коштів фонду, а також встановити норму відрахувань і для НБУ;
- ✓ кошти фонду можуть бути розміщені не тільки в державні, а й в іпотечні цінні папери;
- ✓ необхідно впровадити диференційовані ставки за вкладами банків до Фонду гарантування [5, 185].

Одним із пріоритетних напрямів підвищення ефективності депозитної політики банку є вдосконалення структури банківського сектору і розвиток внутрігалузової конкуренції. З метою підвищення конкурентоспроможності українських банків у світлі інтеграції до Євросоюзу доцільним є створення програми структуризації і консолідації банківської системи, підвищення рівня її капіталізації. Тому в певних ситуаціях виникає необхідність стимулювання органами нагляду і регулювання, злиття і поглинань банків для підвищення рівня конкуренції на окремих сегментах фінансового ринку, а саме на ринку депозитних ресурсів. Окрім того, НБУ має сприяти діяльності банківських установ, що стосується створення корпоративних пенсійних фондів як інструменту депозитної політики та інститутів забезпечення економіки порівняно дешевими довготерміновими фінансовими ресурсами.

Що стосується ставок за депозитами, то вони в Україні однозначно мають знижуватися. Це ненормальне явище, коли в економічно розвиненій країні вигідніше відкривати депозит, аніж займатися підприємницькою діяльністю. Основною метою депозитних вкладень є перенесення вартості грошей у часі, а не отримання доходу. Тобто, ставка за депозитом теоретично не має перевищувати рівень інфляції у країні. Понизити процентні ставки вдасться тільки тоді, коли рівень інфляції буде достатньо низьким, а національна грошова одиниця – достатньо стабільною.

Підвищення ефективності депозитної політики можна досягти шляхом активного використання зарубіжного досвіду організації заощаджень населення. Особливу увагу слід приділяти організації і впровадженню накопичувальних інвестиційних схем, зокрема пенсійних рахунків, рахунків на оплату навчання, купівлю житла, а також підвищенню ролі банків у здійсненні договірних операцій, зокрема управлінню пайовими фондами. Досвід зарубіжних банків цікавий також із погляду обслуговування кор-

поративних клієнтів. На особливу увагу заслуговує чіткий перебіг внутрібанківських процедур, що дає змогу досягти оперативності при продажу банківських послуг і скорочує операційні витрати, тоді як робота більшості українських банків із корпоративною клієнтурою часто базована на ексклюзивному підході, що знижує якість послуг і доходи банку в цілому.

Підсумовуючи викладене, визначимо основні рекомендації і напрями, що стосуються підвищення ефективності проведення депозитної політики банку:

- ✓ розвиток депозитних операцій із населенням на основі впровадження нової техніки і технології банківського обслуговування фізичних осіб;
- ✓ забезпечення високої стійкості залучених банком коштів;
- ✓ активне використання процентної політики як методу стимулювання розміщення коштів на різні види депозитів;
- ✓ розширення обсягу термінових депозитів шляхом використання коштів спеціального призначення, що перебувають на рахунках підприємств;
- ✓ розширення практики залучення коштів клієнтів на ощадні вклади, тому що вони є найстійкішою частиною мобілізованих банком ресурсів;
- ✓ використання у вітчизняних умовах досвіду банків економічно розвинених країн, що стосується відкриття різного роду СМА-, АТS-рахунків і деяких інших видів депозитів.

Використання в практичній діяльності розглянутих напрямів удосконалення депозитної політики вітчизняних банків могло б значною мірою розширити їхні можливості у сфері мобілізації ресурсів та їх ефективного розміщення.

Study the essence and principles of bank deposit policy. The external and internal factors influence the deposit policy. The stages of formation of deposit policy, major issues and decisions on acceptance.

Key words: *resource bank, deposit policy, deposit, economic crisis, the deposit market, the legislative regulation.*

Исследована суть и принципы формирования депозитной политики банка. Определены внешние и внутренние факторы влияния на депозитную политику. Выделены этапы формирования депозитной политики, основные вопросы и решения по ее принятию.

Ключевые слова: *ресурсы банка, депозитная политика, депозиты, экономический кризис, депозитный рынок, законодательное регулирование.*

Література

1. Барилюк І. Збалансована система показників – основа стратегічного управління ресурсним потенціалом банківських установ / І. Барилюк // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 147–153.
2. Бартош О. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О. Бартош // Вісник УБС НБУ. – 2008. – № 3. – С. 97–101.
3. Версаль Н. І. Особливості формування депозитних ресурсів банками України / Н. І. Версаль // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 89–95.
4. Зайцев О. «Свежие инновации» для роста депозитов / О. Зайцев // Банковская практика за рубежом – 2008. – № 12. – С. 76–80.
5. Лавров Р. В. Депозитна політика банку в сучасних умовах / Р. В. Лавров // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 4 (8) . – С. 182–187.
6. Олексенко М. В. Депозитна політика комерційних банків України на сучасному етапі / М. В. Олексенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4 (16). – С. 166–171.
7. Череп А. Депозитна політика та її роль у забезпеченні стабільності комерційного банку / А. Череп // Економіка. – 2009. – № 4. – С. 20–26.

УДК [338.46:37]:331.5

Антохов А.

ВПЛИВ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ НА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянуто переваги функціонування сфери освітніх послуг в умовах ринку. Запропоновано альтернативний ринковий механізм освітніх послуг, що сприяє підвищенню ефективності функціонування сфери освіти, – освітній кластер. Виділено позитивні та негативні передумови формування освітнього кластера. Визначено внутрішні й зовнішні ефекти, що їх створює освітній кластер.

Ключові слова: ринок освітніх послуг, інноваційна діяльність, конкуренція, освітній кластер.

В умовах інноваційного розвитку економіки сфера освіти відіграє особливу роль, яка обумовлена специфічною функцією, що полягає в формуванні та вдосконаленні активного елементу інноваційного розвитку – людського капіталу. Впровадження нових технологій безглузде, та й неможливе без достатньої кількості висококваліфікованих кадрів. Завдяки цій функції сфера освіти є ключовим елементом інноваційної системи країни, спроможним забезпечити її ефективність.

Ефективність функціонування самої системи освіти залежить від низки внутрішніх чинників – ресурсної бази, кадрового потенціалу, форм організації. Разом із тим значну роль відіграє ступінь адекватності системи освіти вимогам народного господарства, населення в цілому та окремих осіб. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають не тільки кількісні показники зростання даної сфери, а й її якісні зрушення.

Таким чином, ринок освітніх послуг є одним із найважливіших елементів національної інноваційної системи.

Відомі різні визначення ринку освітніх послуг.

Зокрема, В. Кинелев визначив ринок освітніх послуг як систему виробничих відносин із приводу обміну результатами та умовами або факторами виробництва.

О. Фокіна трактує ринок освітніх послуг як економічні відносини, що складаються між виробниками та споживачами з приводу купівлі–продажу товару «освітні послуги» в процесі обміну.

На думку О. Хашірова, ринок у сфері освіти є невіддільною складовою ринкової економіки і виконує функції регулювання попиту та пропозиції на освітні послуги [10, 31–45]. Однак, на наш погляд, дане визначення не враховує той факт, що послуги не можна зберігати. Отже, ринок неспроможний сповна виконувати функцію регулювання попиту і пропозиції.

В. Остапченко визначив ринок освітніх послуг як сукупність економічних відносин, що складаються в товарному освітньому виробництві між його суб'єктами з приводу виробництва, обміну, споживання товару «освітня послуга» [8, 85].

Метою нашої статті є розгляд переваг функціонування сфери освіти в умовах ринку, обґрунтування альтернативного механізму функціонування ринку освітніх послуг, що сприяє підвищенню ефективності функціонування сфери освіти.

Ринок передбачає орієнтацію на споживача. Тому основна мета будь-якого виробника освітніх послуг – знайти на ринку споживача своєї продукції, продати йому послугу [6, 14]. А це в нинішніх умовах, коли значна частина витрат перекладена на плечі сімей, особливо актуальна, тому що витрати сімей мають бути компенсовані такою якістю освіти, яка в майбутньому дасть змогу отримати роботу з гідною оплатою праці.

Через ринок структура виробництва освітніх послуг стихійно пристосовується до обсягу і структури потреб, тобто вирішується питання, що, якої якості і в якій кількості виготовляти. Ринок установлює, які умови виробництва є суспільно необхідними, стимулює зниження витрат і впровадження нових освітніх технологій, визначаючи тим самим, як виготовлятимуть освітні послуги, за допомогою яких ресурсів і яких технологій.

Конкуренція сприяє поліпшенню якості підготовки фахівців, оскільки змушує вищі забезпечувати високий рівень професійної підготовки працівників. Це потребує концентрації зусиль і засобів у тих сферах, в яких ВНЗ має переваги і можливості для виробництва високоякісної наукової продукції.

Ринок освітніх послуг за допомогою конкурентних механізмів буквально сприяє участі в інноваційних процесах. Конкуренція, базована на інноваціях, їх якості та своєчасності, є важливим параметром виживання вишів, служить вирішальним фактором прискорення розроблення і реалізації нових наукових продуктів. А ВНЗ, які обрали інноваційний шлях розвитку, стають конкурентоспроможними, вишами-лідерами на ринку освітніх послуг. А оскільки тільки інноваційні ВНЗ спроможні швидко адап-

туватися до контекстуальних змін, то інноваційна діяльність стає основним фактором їхньої конкурентоспроможності на ринку.

Отже, очевидно, що головною характерною рисою діяльності сучасного ВНЗ в умовах ринку має стати орієнтація на постійний розвиток його інноваційної спрямованості, на якість науково-освітньої діяльності.

Під час обміну відбуваються своєрідна оцінка та облік освітніх послуг. Громадські потреби виявляються за допомогою цін. Вони передають інформацію, що служить стимулом до застосування найбільш економічних методів виробництва і найефективнішого використання обмежених ресурсів. Ринок сприяє перерозподілу доходів на користь найбільш ефективно господарюючих вищих навчальних закладів, що використовують передові технології та високоякісні ресурси [7, 60]. Іншими словами, ринок освітніх послуг – це саморегулююча система, яка спроможна ефективно функціонувати, стимулюючи застосування інноваційних освітніх технологій, тим самим сприяючи формуванню кадрового потенціалу інноваційного розвитку економіки.

Разом із тим ринковій економіці притаманні недоліки. По-перше, це певні втрати суспільної праці, оскільки неможливо завжди точно визначити громадські потреби і тенденції зміни попиту. По-друге, стихійне коливання цін, пропозиції та попиту має наслідком нестійкість становища учасників виробництва – з пониженням попиту частина виробників освітніх послуг залишають ринок. По-третє, оскільки освітні послуги спрямовують туди, де більше грошей, ринок може вивести деяких індивідів зі споживання послуг освіти. По-четверте, ринковий механізм орієнтований на отримання прибутку, тому він не може ефективно виконувати соціальні завдання освіти. Також надмірна орієнтація на прибуток може привести до спаду якості освітніх послуг. Усе це обумовлює необхідність втручання суспільства, держави [6, 11].

Окрім того, є певні обмеження розвитку ринкових відносин у системі освіти, пов'язані зі специфікою освітньої послуги, з наявністю інформаційної асиметрії і недоліком конкуренції в даній сфері.

По-перше, невідчутність освітніх послуг означає, що їх неможливо демонструвати, вивчити до покупки. Корисність послуг оцінює споживач під час або після їх виробництва, що значно ускладнює споживчий вибір.

По-друге, послуги невіддільні від виробника. Освітня послуга неможлива окремо від ВНЗ і його професорсько-викладацького складу.

По-третє, для послуг характерна незбережуваність, тобто процеси виробництва і споживання послуг збігаються в часі та в просторі. Освітню послугу неможливо виготовити про запас, значить, у системі освіти досягти повного збігу попиту і пропозиції практично неможливо.

По-четверте, характерною рисою освітніх послуг є те, що вони нематеріальні, тобто не можуть накопичуватися. Людина, споживаючи освітні послуги, накопичує знання, вміння, навички, але це – результат роботи людини, а не самі дії, тобто освітні послуги покупець не може перерозподіляти чи перепродувати.

У підсумку виявляються обмеження функціонування сфери вищої освіти в умовах ринку:

- ✓ інформаційна асиметрія, яка зумовлена невідчутністю і непостійністю якості освітніх послуг;
- ✓ нестача конкуренції. На ринку освітніх послуг спостерігається поєднання монопольної та олігопольної конкуренції [11]. В основі формування монополії – насамперед локальність ринків освітніх послуг.

Однак в умовах розвитку інноваційної економіки конкуренція на ринку освітніх послуг – хоч і важливий фактор удосконалення діяльності вишів, але не всеосяжний.

Таким чином, становленням ринкових відносин у сфері вищої освіти буде генерувати зростання науково-інноваційного потенціалу країни за рахунок розвитку механізмів конкуренції і кооперації.

Система освіти почала розвиватися в напрямку становлення ринкових відносин із початку 1980-х років у багатьох країнах світу. Протягом останнього періоду тенденція до формування й розвитку ринку освітніх послуг посилилася та поширилась і в Україні.

Ринок освітніх послуг, який формується в Україні, успадковує світові тенденції розвитку, але має певні особливості. Система освіти, що діє в країні, формувалася в умовах панування цінностей, що передбачають пріоритет державних інтересів стосовно потреб окремої особистості. На розвиток системи освіти держава виділяла значні кошти з метою зміцнення ідеологічної, політичної, соціальної та економічної ролі освіти. Разом із тим виробники освітніх послуг були зорієнтовані на забезпечення потреб народного господарства у працівниках фізичної праці та вузькопрофільних фахівців. Ще в 1950–1960-х роках в СРСР був визначений курс на те, щоб перегнати США за кількістю людей, які отримали вищу освіту. Однак це не поєднувалося з реальними запитами економіки та ідеологією КПРС, яка вважала найпрогресивнішою силою «робітничий клас».

Докорінні перетворення економічної системи країни призвели до розвитку кризових явищ в системі освіти. Кризова ситуація періоду становлення незалежності української державності спричинила значне скорочення фінансових потоків із боку держави. У підсумку ВНЗ опинилися в умовах необхідності виживання, сконцентрувавши зусилля на пошуку нових джерел фінансування, часто зі шкодою для якості надаваної освіти.

Таким чином, формування ринкових відносин у сфері вищої освіти стало наслідком впливу зовнішніх факторів на систему вищої освіти і не було зумовлено логікою внутрішнього розвитку. Це призвело до виникнення низки кон'юнктурних аспектів, які умовно можна розділити на три групи:

1. Інфраструктурні обмеження – незавершеність формування інноваційної, посередницької, інформаційної ринкової інфраструктури. Внаслідок цього не реалізований значний науково-інноваційний потенціал вишів. Окрім того, слабка інтеграція з ринком праці.

2. Інституційні обмеження – недостатня ефективність державної освітньої політики, недосконалість управління.

3. Ресурсні обмеження (кадрові ресурси, фінансові ресурси, матеріально-технічна база).

Виниклі обмеження розвитку ринку освітніх послуг не дають змоги ефективно використовувати інноваційний потенціал вищої школи, який полягає як у безпосередньому створенні інновацій, так і в підготовці кадрів вищої кваліфікації, спроможних освоювати й створювати інноваційну продукцію.

У зв'язку з цим необхідно узгодити механізм функціонування ринку освітніх послуг з потребами національної інноваційної системи.

Альтернативним механізмом функціонування ринку освітніх послуг, що сприяють реалізації інноваційного потенціалу сфери освіти, може стати створення *вертикально і горизонтально інтегрованих освітніх кластерів*.

Метою створення освітнього кластера є підвищення ефективності функціонування ринку освітніх послуг за рахунок максимального використання внутрішніх і зовнішніх чинників його розвитку. Це дасть змогу:

- ✓ повніше використовувати значний інноваційний потенціал вищих навчальних закладів;
- ✓ повніше задовольняти потреби всіх груп споживачів;
- ✓ раціональніше використовувати обмежений ресурсний потенціал;
- ✓ загладити певні кон'юнктурні моменти, які безпосередньо впливають на якість освітніх послуг, що їх надають за рахунок розумного поєднання конкуренції і кооперації.

Насамперед, необхідно уточнити сутність категорії «освітній кластер». Під час дослідження були виявлені два підходи до визначення цього поняття:

- ✓ кластер як об'єднання закладів освіти, пов'язаних відносинами доставки «сировини», обміну досвідом та освітніми стандартами [3, 25]. За такого підходу з освітнього кластера виводять низку суб'єктів (постачальники ресурсів, підприємства-роботодавці), що не відповідає класичному визначенню кластера, яке сформулював

М. Портер: «Освітній кластер – це група географічно сусідніх взаємопов’язаних компаній і пов’язаних із ними організацій, що діють у певній сфері й характеризуються спільною діяльністю і взаємодоповнюють одне одного» [9, 207];

- ✓ освітній кластер як сукупність освітніх установ усіх рівнів освіти в межах даної географічної території, підприємств-постачальників ресурсів і роботодавців, елементів інноваційної системи, а також координуючих органів та органів влади, діяльність яких пов’язана з прилеглими виробництвами й розвитком регіональної інноваційної системи [5, 77].

Л. Галімова трактує цю категорію так: «Освітній кластер – це сукупність освітніх установ усіх рівнів освіти, підприємств галузі відповідних органів влади, діяльність яких взаємопов’язана з виробництвом із метою успішного інноваційного розвитку» [1, 126].

М. Журавльова та Н. Башкирцева пропонують під освітнім кластером розуміти «сукупність взаємопов’язаних установ професійної освіти, об’єднаних за галузевою ознакою й партнерськими відносинами з підприємствами галузі» [2, 317].

Отже, в літературі нема чіткого розуміння сутності освітнього кластера, що пояснюється комплексністю і багатоаспектністю даного поняття. На нашу думку, дані уявлення відображають обмеження напрямку взаємин між суб’єктами освітнього кластера і не дають повної картини можливостей, пов’язаних із створенням освітнього кластера.

До освітнього кластера введені такі учасники: установи системи освіти всіх рівнів, науково-дослідні організації, підприємства-роботодавці, підприємства-постачальники ресурсів.

Ядром освітнього кластера є вищий навчальний заклад або сукупність вищих навчальних закладів, об’єднаних в університетський комплекс. Головною характерною рисою діяльності сучасного ВНЗ в умовах ринку має стати орієнтація на постійний розвиток його інноваційної спрямованості, на якість науково-освітньої діяльності, в основі якої – сучасні технологічні, педагогічні, організаційні та економічні технології.

Можна виділити такі фактори, що сприяють створенню освітнього кластера: наявність достатньої технологічної інфраструктури; можливість для розвитку НДДКР; доступність висококваліфікованих кадрів; високий ступінь доступності ресурсів.

Водночас є низка обмежень, що становлять певну небезпеку для формування і розвитку освітніх кластерів:

- 1) в Україні створення кластера стикається з перешкодами історичного плану, оскільки система вищої освіти створювалася поза ринком, от-

же, не можна говорити про природні кластери, які виникають із історичних причин;

2) недостатньо високий рівень управління як у сфері вищої освіти, так і в бізнесі;

3) відсутність розуміння з боку керівних структур вищих навчальних закладів;

4) відсутність орієнтації національних ВНЗ на міжнародний ринок освітніх послуг;

5) слабкий рівень розвитку коопераційних структур у сфері вищої освіти;

6) відсутність досвіду та необхідних знань у сфері кластеризації з боку як органів виконавчої влади, так і представників бізнесу;

7) значний часовий лаг між прийняттям рішення про створення освітнього кластера та отриманням ефекту;

8) недостатньо високий рівень довіри між представниками бізнесу, науки, влади.

Врахування даних факторів є обов'язковою умовою формування ефективного освітнього кластера.

Таким чином, формування освітніх кластерів зумовлене конкурентними перевагами, які отримують учасники кластеру перед окремо функціонуючими ВНЗ або іноземними ВНЗ.

Здійснюючи коопераційні взаємодії, всі учасники отримують відчутні вигоди за рахунок доступу до кадрових ресурсів, доступу до інноваційної і науково-технологічної інфраструктури, створення єдиного інформаційного простору, обміну досвідом, а також за рахунок висування єдиних кандидатів у громадські організації, представницькі та виконавчі органи. Це, своєю чергою, знижує вартість підготовки фахівців, проведення прикладних і фундаментальних досліджень, організації навчального процесу, забезпечує вищий рівень кваліфікації фахівців, що, з одного боку, посилює конкурентоспроможність ВНЗ, а з іншого – створює вагомі конкурентні переваги для підприємств.

Створені горизонтальні та вертикальні кластери сприяють зменшенню трансакційних витрат. Однак, окрім внутрішніх вигод (тобто переваг, які отримують учасники кластера) освітній кластер генерує ряд зовнішніх вигод:

- ✓ *для держави* – формує кадровий потенціал інноваційного розвитку економіки країни; сприяє скороченню безробіття серед молодих фахівців за рахунок підвищення їхньої затребуваності на ринку праці; в довготерміновій перспективі – сприяє підвищенню конкурентоспроможності держави;

- ✓ для індивідуальних споживачів – сприяє високоякісному задоволенню потреб в освітній послугі, підвищуючи прикладну спрямованість та підсилюючи науковий компонент освітнього процесу, що дає змогу більше інтегруватися в ринок праці;
- ✓ для ринку – допомагає вдосконалити цінові механізми надання освітніх послуг; реалізувати гнучкіші способи надання освітніх послуг, що відповідають вимогам підприємств (зменшити терміни навчання).

At the beginning of the article the advantages of the system of education in market conditions are considered, further an alternative mechanism for the functioning of the education market is proposed, the positive and negative preconditions of educational clusters are highlighted, internal and external effects created by educational clusters are identified.

Key words: market of educational services, educational services, innovation, competition, educational cluster.

Рассмотрены преимущества функционирования сферы образования в условиях рынка. Предложен альтернативный рыночный механизм образовательных услуг, что способствует повышению эффективности функционирования сферы образования – образовательный кластер. Выделены позитивные и негативные предпосылки формирования образовательного кластера. Определены внутренние и внешние эффекты, создаваемые образовательным кластером.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, инновационная деятельность, конкуренция, образовательный кластер.

Література

1. Галимова Л. И. Образовательный кластер как механизм инновационного развития производственной деятельности / Л. И. Галимова // Вестник Казанского технолог. ун-та. – 2009. – № 5. – С. 125–127.
2. Журавлёва М. В. Концептуальные и методологические основы создания региональной модели непрерывного профессионального образования в образовательном кластере нефтехимического и нефтеперерабатывающего комплекса / М. В. Журавлёва, Н. Ю. Башкирцева // Вестник Казан. технол. ун-та. – 2008. – № 6. – С. 315–320.
3. Лапыгин Д. Ю. Контуры регионального образовательного кластера / Д. Ю. Лапыгин, Г. А. Корецкий // Экономика региона. – 2007. – № 18. – С. 25.
4. Лукашенко М. Конкуренция на рынке образовательных услуг [Электронный ресурс] / М. Лукашенко. – Режим доступа: <http://www.vsip.mgopu.ru/data/1844.doc>
5. Мета реформ у вищій школі – якість і доступність освіти. Доповідь міністра І. Вакарчука на розширеній підсумковій колегії МОНУ (2 квітня 2009 р.) [Електронний ресурс]. – Сайт МОНУ.
6. Новиков А. М. Российское образование в новой эпохе / А. М. Новиков // Парадоксы наследия, векторы развития. – Москва: Эгвес, 2000. – 272 с.

7. Нуреев Р. М. Курс мікроекономіки: учебник для вузов / Р. М. Нуреев. – 2-е изд., изм. – Москва: Норма, 2005. – 576 с.
8. Студінський В. А. Освітній ринок: суть поняття / В. А. Студінський // Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова. Серія 18. Економіка і право: Збірник наукових праць. – К.: НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2005. – № 2. – С. 82–86.
9. Эдвардс Кеннет. Подводя итоги [Електронний ресурс] / Э. Кеннет // Высшее образование в Европе. – Т. XXVI. – 2001. – № 1. – Режим доступа: http://www.aha.ru/~moscow64/educational_book/educational_book6/index.htm
10. Хаширов О. А. Предпринимательство в сфере услуг: монография / О. А. Хаширов. – СПб.: Институт экономики и финансов, 1993. – 136 с.
11. Ястребов А. С. Развитие конкуренции на рынке дополнительных проф-образовательных услуг [Електронний ресурс] / А. С. Ястребов. – Режим доступа: http://www.iroomsk.ru/nauka/razvitie_konkurentsii.shtml

УДК 332.87.009

Апостолюк О.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

Розглянуто механізм підтримки підприємництва у сфері житлово-комунальних послуг як важливої передумови формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг та виокремлено основні проблемні аспекти в його функціонуванні. Визначено основні напрями підтримки підприємництва у сфері надання житлово-комунальних послуг. Виявлено особливості підтримки конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг.

Ключові слова: механізм підтримки підприємництва, житлово-комунальні послуги, конкурентне середовище, ринок житлово-комунальних послуг, підтримка конкурентного середовища.

Сфера житлово-комунальних послуг країни поступово входить у систему ринкових відносин й адаптується до умов функціонування в ринкових умовах. Ознакою таких перетворень є формування в галузі елементів конкурентного середовища. Однак нерозв'язаність багатьох проблем у цій галузі та їхня висока соціальна значущість обумовлюють необхідність здійснення системних перетворень, які неможливі без підтримки і стимулювання розвитку підприємництва в житлово-комунальному господарстві, вироблення відповідної конкурентної політики та впровадження публічно-партнерських взаємин.

Питання формування конкурентного середовища та розвитку підприємництва у цій галузі займають важливе місце в економічній науці. Однак автори більшості досліджень лише частково торкаються проблем формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг (ЖКП). Певний внесок у дослідження різних аспектів цієї проблеми внесли науковці З. Герасимчук [1], Т. Качала [2], Г. Запорожець [6], С. Мельник [3], В. Полуянов [5], Н. Ревенко [6], Н. Хвищун [1], Т. Юр'єва [7] та ін. Однак у науковій літературі нема комплексних досліджень питань удосконалення механізму підтримки підприємництва у сфері житло-

во-комунальних послуг. Малодослідженість даної проблеми зумовлює необхідність подальшого її наукового розроблення.

Метою даної статті є визначення шляхів удосконалення механізму підтримки підприємництва у сфері житлово-комунальних послуг, що дасть змогу оптимізувати процес формування конкурентного середовища на даному ринку.

Важливою передумовою формування та розвитку конкурентного середовища на ринку ЖКП має стати створення ефективного механізму державної підтримки підприємницької діяльності суб'єктів. Традиційними формами підтримки та активізації підприємництва є: фінансова і кредитна підтримка, податкове стимулювання, організаційна підтримка стимулювання інвестиційної діяльності, інноваційна й науково-технічна підтримка; організаційне та інфраструктурне забезпечення діяльності. Нині таку підтримку здійснюють на сформованій інституційній базі, є вироблені механізми і процедури її надання, передбачено широке залучення підприємництва до виконання загальнодержавних програм і проектів. Однак проблемними залишаються питання результативності та ефективності реалізації таких заходів, наявності необхідних грошових ресурсів підтримки, формування сприятливого середовища та усунення бар'єрів входження нових суб'єктів на ринки.

Доцільність підтримки розвитку підприємництва у сфері надання ЖКП обґрунтована насамперед неспроможністю державних (комунальних підприємств) ефективно та беззбитково функціонувати на ринку ЖКП, оскільки їхня діяльність базована не на підвищенні якості послуг, а на зміцненні своїх монополістичних позицій на ринку.

Особливість підтримки підприємництва на ринку ЖКП полягає в тому, що держава (на всіх рівнях) має створювати сприятливі умови для розвитку підприємництва у даній сфері, розглядаючи ринок ЖКП як сукупність конкурентних та потенційно-конкурентних ринків, доцільність підтримки підприємництва на котрих необхідна вже нині чи в перспективі розвитку ринкових перетворень на ринку ЖКП.

В умовах нерозвиненості конкурентних відносин на ринку ЖКП підтримувати підприємництво доцільно за такими напрямками:

- ✓ формування конкурентного середовища на ринку ЖКП;
- ✓ розвиток конкурентних переваг та підвищення конкурентноспроможності підприємств ЖКП;
- ✓ впровадження публічно-партнерських відносин у ЖКП;
- ✓ підвищення інвестиційної привабливості підприємств галузі;
- ✓ сприяння впровадженню енергозберігаючих технологій у процесі надання житлово-комунальних послуг.

Основним результатом заходів, спрямованих на розвиток та підтримку підприємництва на ринку ЖКП, має стати підвищення ефективності функціонування підприємств ЖКГ в умовах повноцінного конкурентного середовища.

Необхідною передумовою розвитку конкуренції та формування конкурентного середовища є демонополізація ЖКГ. До сфер діяльності підприємств, у яких розвиток конкуренції можливий у сучасних умовах, слід віднести: управління та обслуговування житлового фонду, а також об'єктів комунального господарства; залучення організацій, що використовують альтернативні форми надання комунальних послуг, у т. ч. автономні системи життєзабезпечення, не пов'язані з мережевою інженерною інфраструктурою (дахові котельні, газопостачання від ємнісного і балонного газу та інші); виконання окремих робіт із обслуговування об'єктів комунального господарства (ремонт і чищення мереж, експлуатація ліфтового господарства тощо); проектно-вишукувальні та будівельні роботи з розвитку об'єктів комунального призначення, прибирання сміття, збір і переробка сміття та відходів.

Зазначене актуалізує завдання забезпечення реальної рівноправності господарюючих суб'єктів різних організаційно-правових форм та укладання відповідних договорів на конкурентній основі, яке необхідно вирішувати на рівні місцевого самоврядування. Пріоритетними напрямками розв'язання проблеми стають:

- ✓ організація роботи щодо створення приватних ЖЕКів, які б обслуговували не лише закріплені за ними території, а й виконували роботи у цілому в місті для всіх замовників. Це дасть змогу створити конкуренцію між ЖЕКами, які будуть змагатися за об'єкти обслуговування та пропонувати більший спектр послуг поліпшеної якості за доступними тарифами;
- ✓ прискорення процесу реформування власності в житловому секторі та роздержавлення організацій ЖКГ, що має привести до формування двох рівнів конкурентних відносин: конкуренції у сфері управління за отримання замовлень від власника на управління житловим фондом і конкуренції підрядних організацій на отримання замовлення на обслуговування житла;
- ✓ залучення приватних підприємств у сферу ЖКГ на засадах партнерських відносин та організації конкурсів, що підвищить рівень надання послуг, їх якісні характеристики;
- ✓ укладання договорів із приватними організаціями на обслуговування будинків, що гарантуватиме вчасність і мобільність надання послуг. Разом із тим, договірний тип відносин треба розглядати як невід'ємний елемент підвищення ефективності управління в ЖКГ та створення конкуренції;

- ✓ формування нових економічних відносин у ЖКГ, які полягають у: мінімізації процесу дотування галузі з бюджетів і переході від перересного субсидування до зменшення витрат підприємств та здійснення ефективної політики соціального захисту громадян; випереджаючому переведенні на самоокупність тих послуг, на які можуть формуватися ринкові ціни внаслідок конкуренції; формуванні нових систем оплати житлово-комунальних послуг. Завданням створення нових систем оплати послуг є зменшення обсягів бюджетних дотацій ЖКГ за умови обов'язкового надання житлових субсидій малозабезпеченим громадянам. Ці умови гарантують: по-перше, економічну доступність житлово-комунальних послуг усім громадянам; по-друге, не перекладають відшкодування витрат на виробництво послуг на підприємства та організації; по-третє, стимулюють житлово-комунальні підприємства зменшувати витрати на надання послуг та знижувати їх собівартість.

У рамках розв'язання проблем можна виділити два етапи створення конкурентного середовища на ринку ЖКП, які, своєю чергою, потребують удосконалення специфічних механізмів підтримки підприємництва.

Перший етап: перехід до договірних відносин на ринку ЖКП. На цьому етапі доцільним є створення спеціальної керівної організації (компанії), якій органи місцевої влади передаватимуть в управління житловий фонд. На основі конкурсного відбору керівна компанія визначає підприємства, які обслуговуватимуть житловий фонд. Такими підприємства можуть бути як приватні, так і державні, а також ЖЕКи. У країні, за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, функціонують 570 таких компаній на 230 тис. житлових будинків (або 6–8%) [4].

Другий етап: залучення до процесу обслуговування та управління недержавних (приватних) підприємств. Основною умовою їх залучення є розвиток ринкових відносин у сфері надання житлово-комунальних послуг та формування повноцінного конкурентного середовища.

Необхідність створення спеціальної керівної організації обговорюють як у наукових колах [1; 3; 5; 7], так і в органах виконавчої влади на всіх рівнях. Можна визначити такі переваги даних інституційних змін:

- ✓ можливість організації взаємодії між всіма учасниками житлово-комунального комплексу, впровадження нових форм управління та організації діяльності в ЖКГ;
- ✓ підвищення якості обслуговування населення;
- ✓ створення умов для залучення інвесторів;
- ✓ забезпечення прозорості використання фінансових ресурсів.

Основним принципом діяльності керівної організації є раціональний розподіл функцій і забезпечення взаємодії між власниками житла, управлінською структурою, місцевими органами влади та підрядними організаціями. Оптимальну схему управління можна створити тоді, коли буде розділена відповідальність: власника житла – за стан майна і вчасної сплати за отримані послуги; керівної компанії – за організацію робіт щодо надання послуг; підрядних організацій – за якість послуг (рис. 1).

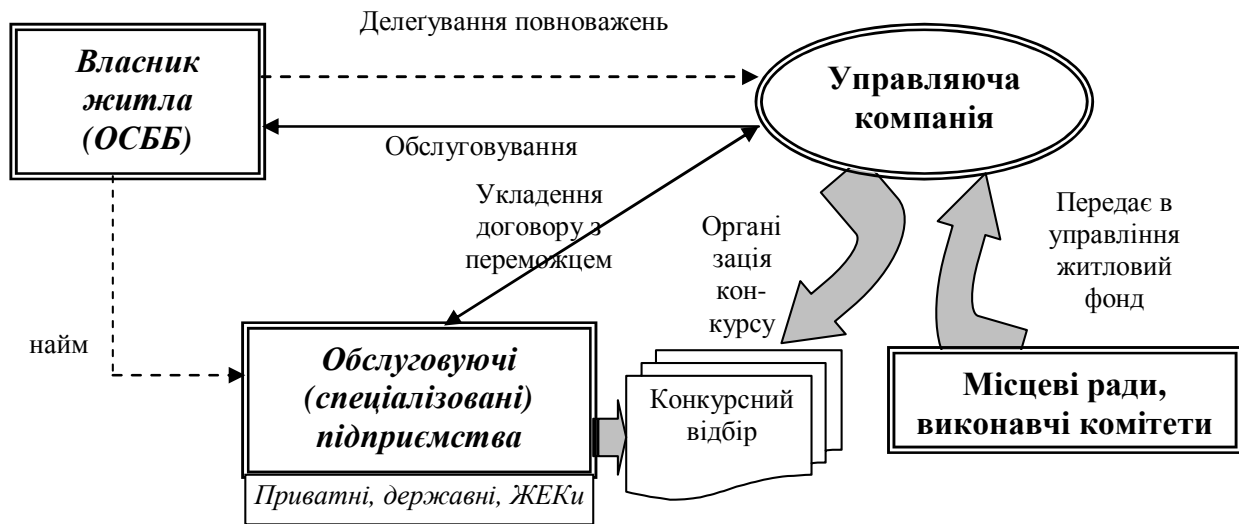


Рис. 1. Розподіл повноважень і відповідальності між керівною компанією, власником житла та підрядними організаціями

Для монопольних підприємств ЖКГ найприйнятнішою формою їх залучення до процесу обслуговування населення є передача у концесію та оренда. З метою зменшення впливу монополістів на ціну і якість послуги, доцільно розділити процес її надання на окремі підпроцеси. Зокрема, теплозабезпечення можна розділити на такі підпроцеси: виробництво тепла (виробником є ТЕЦ), транспортування тепла (мережі можна передати в експлуатацію іншим підприємствам) і реалізація тепла (нею можуть зайнятися ЖЕКи або створена керівна компанія). Важливо визначити відповідальних за послугу на кожному етапі її створення.

Для підтримки підприємництва на ринку ЖКП у секторі дії природних монополій слід застосовувати додаткові методи антимонопольного впливу. У зв'язку з цим органам виконавчої влади, органам місцевого самоврядування через державну житлово-комунальну інспекцію доцільно зосередити увагу на:

- ✓ контролю за встановленням тарифів на житлово-комунальні послуги для населення та інших споживачів шляхом введення оцінки об'єктивності розрахунку витрат підприємств – природних моно-

- полістів і прибутку для формування цін, а також забезпечення участі в роботі регіональних енергетичних комісій усіх зацікавлених сторін (органи місцевого самоврядування, організації зі захисту прав споживачів, антимонопольні органи та інші) при встановленні тарифів як для організацій комунального господарства, так і для організацій-постачальників паливно-енергетичного комплексу;
- ✓ сприянні підвищення організаційно-правової та фінансово-економічної незалежності господарюючих суб'єктів для переходу на договірні відносини у сфері виробництва житлово-комунальних послуг;
 - ✓ контролі забезпечення в рамках договірних відносин гарантованого обслуговування споживачів житлово-комунальних послуг на рівні соціальних стандартів;
 - ✓ сприянні впровадженню приладів індивідуального обліку і регулюванні витрати води, тепла, газу та інших енергоресурсів.

Розвиток підприємництва в сфері надання ЖКГ забезпечуватиметься шляхом розроблення та впровадження комплексу практичних заходів, спрямованих на: усунення адміністративних бар'єрів входження на ринок нових суб'єктів; вилучення з господарського ведення державних та муніципальних підприємств; оперативне управління державними і муніципальними установами житлового фонду й об'єктами комунального комплексу; облік цього майна у відповідному реєстрі; розроблення необхідних нормативних правових актів; розміщення замовлень на обслуговування державних і муніципальних установ тільки на конкурсній основі; стимулювання створення об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) і розвитку керівних організацій; унеможливлення практики встановлення тарифів на ЖКП для ОСББ і керівних організацій; інвентаризація прав власності на спільне майно в багатоквартирних будинках; проведення органами місцевого самоврядування відкритих конкурсів із вибору керівної організації для управління багатоквартирними будинками; приватизація державних і муніципальних підприємств із обслуговування житлового фонду; обмеження участі держави в діяльності господарюючих суб'єктів у сфері ЖКГ; передача майнових прав на житлово-комунальні об'єкти тільки на відкритих торгах (аукціонах, конкурсах) із застосуванням концесійних схем управління.

У цьому контексті зростає значення вдосконалення інституційної бази реформування ЖКГ та розбудови інфраструктури ринку ЖКП. Цього можна досягти шляхом розроблення та прийняття нормативно-правових актів із питань: упровадження концесії та оренди об'єктів комунального господарства; розвитку комунальної інфраструктури на основі впровадження енергозберігаючих технологій; вироблення концептуальних на-

прямів реалізації житлової політики через прийняття Житлового кодексу України; прискорення розвитку ОСББ. Розвиток ОСББ має супроводжуватися широким застосуванням із боку місцевих органів влади важелів податкового стимулювання, таких, як: звільнення товариств власників житла від сплати частини місцевих податків із урахуванням того, що всі вивільнені кошти будуть витрачені в кінцевому підсумку на утримання житлового фонду; звільнення від сплати податку на додану вартість підрядних організацій, які виконують роботи з технічного обслуговування та ремонту житлових приміщень, інженерного обладнання, місць загального користування будинку, прибудинкової території; вилучення з бази оподаткування коштів, що надходять у вигляді дотацій із державного бюджету, бюджетів суб'єктів та місцевих бюджетів, спрямованих на розвиток і обслуговування об'єктів ЖКГ.

В умовах нерозвиненості конкурентних відносин на ринку ЖКП підприємство доцільно підтримувати за такими напрямками: розвиток конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності підприємств ЖКГ; впровадження публічно-партнерських відносин; підвищення інвестиційної привабливості; сприяння енергоефективності виробництва і надання послуг, упровадження енергозберігаючих технологій. Із цією метою запропоновано забезпечити реальну рівноправність господарюючих суб'єктів різних організаційно-правових форм шляхом створення приватних ЖЕКів; прискорення процесу реформування власності в житловому секторі та роздержавлення організацій ЖКГ; залучення приватних підприємств у сферу ЖКГ на засадах партнерських відносин та організації конкурсів; випереджаючого виведення на самоокупність тих послуг, на які можуть формуватися ринкові ціни у результаті конкуренції; формування нових систем оплати житлово-комунальних послуг.

The article deals with the mechanism of business support in the housing and communal services as an important precondition of a competitive environment in the residential services and singled out the main points of the problem in its functioning. The main trends of business support in the provision of utility services, are defended features support competition in the residential services are revealed.

Key words: *mechanism of business support, housing services, competitive environment, market utilities, support for the competitive environment.*

Рассмотрен механизм поддержки предпринимательства в сфере жилищно-коммунальных услуг как важной предпосылки формирования конкурентной среды на рынке жилищно-коммунальных услуг и выделены основные проблемные аспекты в его функционировании. Определены ос-

новные направления поддержки предпринимательства в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг. Выявлены особенности поддержки конкуренции на рынке жилищно-коммунальных услуг.

Ключевые слова: *механизм поддержки предпринимательства, жилищно-коммунальные услуги, конкурентная среда, рынок жилищно-коммунальных услуг, поддержка конкурентной среды.*

Література

1. Герасимчук З. В. Формування недержавного сектору житлово-комунального сектору в регіоні: [монографія] / З. В. Герасимчук, Н. В. Хвищун. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 224 с.
2. Качала Т. М. Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу: [монографія] / Т. М. Качала; Черкас. держ. технол. ун-т. – К.: Наук. думка, 2008. – 416 с.
3. Мельник С. М. Шляхи розвитку конкурентного середовища на ринках житлово-комунальних послуг / С. М. Мельник // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2005. – № 3. – С. 79–85.
4. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua>
5. Полуянов В. П. Организационно-экономический механизм эффективного функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства: [монография] / В. П. Полуянов. – Д., 2004. – 219 с.
6. Ревенко Н. Г. Реформування житлово-комунального господарства: проблеми і напрямки / Н. Г. Ревенко, Г. В. Запорожець // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Науковий журнал. Вип. 2. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – С. 148–156.
7. Юр'єва Т. Проблеми житлово-комунального господарства та напрямки їх вирішення / Т. Юр'єва // Регіональна економіка. – 2003. – № 1. – С. 96–101.

УДК 336.71

Балянт Г., Іолтуховський В.

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НА КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ У ПРОЦЕСІ ВЗАЄМОДІЇ З РЕАЛЬНИМ СЕКТОРОМ ЕКОНОМІКИ

Визначено основні тенденції розвитку співпраці фінансового й реального секторів економіки України під впливом світової фінансово-економічної кризи. Проаналізовано сучасну модель кредитування, яка склалась в Україні, та обґрунтовано практичні рекомендації щодо стимулювання кредитно-інвестиційної діяльності банків.

Ключові слова: фінансова нестабільність, кредитно-інвестиційна діяльність.

Фінансова нестабільність, що потенційно загрожує як іноземним, так і вітчизняним суб'єктам господарювання та поступово проявляється в економіці України, потребує пильного спостереження й аналізу з метою напрацювання механізмів забезпечення відновлення економічного зростання через нормалізацію функціонування як окремих секторів, так і економічної системи в цілому. Саме активізація кредитно-інвестиційних процесів у період розвитку економічних кризових явищ є необхідною складовою економічних вимог, котра покликана забезпечити подальші реальні зрушення в економічній структурі суспільства, що дасть змогу підвищити рівень вітчизняної продукції та її конкурентоспроможність на світовому ринку.

Зважаючи на поступове посилення фінансової нестабільності дедалі більшої актуальності та необхідності набуває дослідження впливу економічних кризових явищ на відносини фінансового та реального секторів економіки України.

Розв'язання проблем, пов'язаних із удосконаленням співпраці банків України та підприємств реального сектору економіки, відображені в публікаціях вітчизняних учених: О. Дзюблюка, У. Дрьомова, Н. Шелудько, С. Леонова, Б. Луціва, Т. Стечишин, В. Прядко, Н. Островського, О. Воробйова, І. Бланка, Д. Гладких, Б. Губського, А. Мороза, Л. Нейкова, А. Пересади, М. Савлука, а також зарубіжних науковців: М. Бірмана, О. Бурені-

на, Є. Жукова, В. Колеснікова, Я. Міркіна, В. Торкановського, А. Фельдмана та ін. Проте саме проблематика впливу сучасної світової фінансово-економічної кризи на відносини фінансового та реального секторів економіки займає порівняно незначне місце у дослідженнях та потребує подальшого ґрунтовнішого аналізу.

Метою дослідження є обґрунтування основних тенденцій розвитку співпраці фінансового та реального секторів економіки України, з'ясування сучасного виду моделі кредитування в країні та висвітлення шляхів активізації ефективного кредитного процесу для досягнення стабілізації стану економіки і забезпечення подальшого макроекономічного зростання.

Для досягнення наміченої мети необхідно вирішити такі завдання:

- ✓ проаналізувати кредитну діяльність вітчизняних банківських установ;
- ✓ виявити проблеми співпраці банків України з підприємствами реального сектору економіки;
- ✓ висвітлити практику зарубіжних країн щодо стимулювання кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ і запропонувати можливі шляхи її застосування у вітчизняній банківській сфері;
- ✓ на підставі проведеного дослідження сформулювати пропозиції щодо напрямів активізації ефективної взаємодії вітчизняних банків із підприємствами реального сектору економіки.

Світовий досвід господарювання свідчить про те, що для ефективного розвитку економіки необхідною є активна участь у інвестиційних процесах кредитно-інвестиційних інститутів; зокрема, серед них провідну роль відіграють комерційні банки. Саме вони можуть забезпечити розвиток підприємств у всіх галузях економіки, діяльність яких є необхідною передумовою закріплення ринкових відносин, ефективної реструктуризації виробництва та підвищення якості життя населення [5, 110].

Аналіз кредитної діяльності впродовж періоду економічного спаду свідчить, що банки протягом 2007–2011 рр. зменшили темпи приросту кредитних вкладень із 62,11% у 2008 р. до 10,23% у 2011-му, проте частка кредитування нефінансових корпорацій поступово зростала й за станом на 01. 11. 2011 р. становила 71,3% у загальній сукупності наданих кредитів.

За термінами погашення позички нефінансовим корпораціям відображають позитивну тенденцію у збільшенні частки довготермінового залучення, тобто більше 5 років, і становить 13,8% сукупності, що на 5,1% більше порівняно з 2007 р. Проте донині достатньо великою залишається частка кредитів терміном до 1-го року в розмірі 41,6% загального обсягу, що свідчить про більшу необхідність запозичення коштів для забезпечен-

ня поточної діяльності господарюючих суб'єктів, аніж модернізації чи технічного переозброєння виробництв [4].

Однак, незважаючи на істотне зростання обсягу кредитних вкладень в економіку, їх ціна для потенційних позичальників була і залишається надто високою (середньозважена вартість кредитів у жовтні 2011 р. в національній валюті становила 18,7%, а в іноземній валюті – 8,2%). Хоча різниця між відсотковими ставками за кредитами і депозитами за останні роки дещо й зменшилася, з 2009 р. маржа почала поступово зростати й у 2011 р. досягнула рівня трирічної давності – 8,3%, у той час, коли для країн із розвиненою економікою банківська маржа становить 2–4%.

Експерти відзначають, що основними чинниками, які зумовлюють утримання на високому рівні маржі між депозитними та кредитними ставками комерційних банків в Україні, є високі витрати банків і значні відрахування в резерви через низьку якість кредитного портфеля [7, 26].

Аналіз спрямування кредитних вкладень за видами економічної діяльності впродовж періоду світової фінансової нестабільності демонструє, що банки протягом 2007–2011 рр. зменшували пріоритетність у позиках для сільського господарства (з 6,6% загального обсягу в 2007 р. до 5,9% у 2011 р.), промисловості (з 30,2% загального обсягу в 2007 р. до 26,7% у 2011 р.) та будівництва (з 8,4% загального обсягу в 2007 р. до 7,8% у 2011 р.), водночас надаючи перевагу торгівлі (з 34,7% загального обсягу в 2009 р. до 36,1% у 2011 р.) та іншим видам економічної діяльності (з 17,3% загального обсягу в 2007 р. до 23,5% у 2011 р.) [4].

Загальна частка кредитних коштів у інвестиціях, спрямовуваних в основний капітал протягом 2007–2011 рр., була 13–17%, водночас частка власних коштів підприємств та організацій становила 57–64%. Це відображає небажання суб'єктів господарювання через високі процентні ставки отримувати довготермінові кредити. Тому в їхніх інвестиційних проектах переважають власні кошти, а тимчасові фінансові труднощі вони долають за рахунок короткотермінових кредитів.

Висвітлюючи модель кредитування, що нині склалася в Україні, можна стверджувати про її невідповідність стратегічним цілям економічного розвитку держави, оскільки ця модель спрямована на кінцеве споживання та підтримку поточної діяльності господарюючих суб'єктів, а не на ефективну реструктуризацію та модернізацію національного виробництва.

До найактуальніших проблем кредитно-інвестиційної співпраці банківських установ і реального сектору економіки України можна віднести:

- ✓ Високу ціну позикових коштів, що стримує суб'єктів господарювання у залученні фінансових ресурсів на довготерміновій основі.
- ✓ Зниження кредитоспроможності потенційних позичальників. Це пов'язано зі зменшенням номінальних доходів як підприємств,

так і населення, зниженням підприємницької активності через невизначеність економічних перспектив у кризовий період, що послабило фінансові баланси потенційних позичальників.

- ✓ Наявність у банків дохідніших та менш ризикових сегментів розміщення ресурсів, ніж підприємства реального сектору. Нині такими сегментами є підприємства зі швидкою оборотністю капіталу (сфера торгівлі й послуг), а також валютний ринок та ринок державних цінних паперів, зокрема, облігації внутрішньої державної позики (ОВДП).
- ✓ Використання стратегії «виживання» банків, що демонструє домінування у банківській діяльності орієнтації на підтримку значних обсягів ліквідних коштів. Це зумовлено тим, що в умовах нестабільності й невизначеності для багатьох банків першочерговим завданням є виживання. Відплив депозитів на початковому етапі кризи та високий ризик його повторення будь-якого моменту зумовили необхідність утримання банками високої ліквідності для уникнення втрати платоспроможності й забезпечення фінансової стійкості. У результаті, в Україні нині склалася ситуація, коли акумульовану в банківській системі надлишкову ліквідність не спрямовують у кредитні операції, а утримують у високоліквідній формі, зокрема на коррахунках банків та в депозитних сертифікатах Національного банку.
- ✓ Незахищеність прав банків-кредиторів. Недосконалість чинного законодавства та дії вітчизняної судової системи, складність механізмів реалізації господарського права зумовлюють високий ризик неповернення і значні збитки банків при реалізації прав на відшкодування кредитної заборгованості шляхом конвертації заставного майна. На практиці за рахунок застави можна повернути не більше 50% від суми кредитної заборгованості. З огляду на це банки вимагають забезпечення, розмір якого у 2–3 рази перевищує суму кредиту й відсотків за користування ним, закладають у кредитні ставки високу (понад 10%) премію за ризик. Такі умови кредитування роблять фактично недоступними інвестиційні кредити для реального сектору економіки.
- ✓ Недостатній рівень капіталізації банківського сектору. Належний рівень капіталізації банків є необхідною умовою їх спроможності кредитувати реальний сектор відповідно до потреб економічного розвитку незалежно від ймовірних збурень у фінансовому просторі.
- ✓ Слабкість ресурсної бази банківських установ через відсутність грошових коштів для довготермінового кредитування. Низька довіра до банківської системи у кризовий період зумовила долари-

зацію депозитних вкладів та скорочення термінів їх розміщення. Такі зрушення в депозитній базі пов'язані з тим, що через невідзначеність та високі девальваційні ризики вкладники надають перевагу короткотерміновим депозитним програмам та депозитам в іноземній валюті. Також суттєве зменшення довготермінового ресурсного потенціалу банків спричинило погіршення доступу до міжнародних ринків капіталу в кризовий період.

- ✓ Проблематика ефективної кредитної політики та недоліки в управлінні банківськими ризиками. В основі прорахунків кредитної політики є:
 - нарощування темпів кредитної активності, незважаючи на поступове зниження платоспроможності позичальників, зростання вартості кредитних ресурсів та зниження вартості заставленого майна.
 - активне використання можливостей залучення кредитів за кордоном без розроблення адекватної моделі ефективного ризик-менеджменту.
 - активізація пропозицій нових кредитних продуктів, у т. ч. валютних, споживчих кредитів, кредитних ліній на різного роду пільгових умовах без оцінки всіх можливих ризиків, що супроводжують відповідні новації.
 - ігнорування макроекономічних факторів банківських ризиків при оцінці кредитоспроможності позичальників, зокрема, зовнішніх факторів впливу світової фінансової кризи, а також особливостей реалізації валютно-курсової політики всередині країни.

Для досягнення у майбутньому високих темпів економічного зростання сьогодні кредитна система має бути переспрямована на інвестиційно-інноваційний напрям розвитку економіки. Забезпечення даного переходу можливе лише шляхом упровадження системи заходів як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. Доцільним буде розгляд зарубіжної практики стосовно стимулювання банківських установ до активної інвестиційної діяльності та можливості застосування наведених прикладів у вітчизняній банківській системі. Зокрема, на макроекономічному рівні:

1. З метою зменшення витрат банку на дослідження кредито- і платоспроможності потенційних позичальників необхідно стимулювати розвиток централізованого кредитного бюро та реєстру заставного майна при Національному банку України. Зокрема, позитивним є досвід Франції в організації держаного кредитного бюро «Центральне бюро ризиків» при Банку Франції, куди всі кредитні організації мають надавати інформацію про позичальників і видані їм кредити [2].

2. Для збільшення капіталізації банківських установ потрібно з боку державних регулятивних органів стимулювати злиття банківських капіталів (консолідації банків та поширення консорціумного кредитування; запровадження пільг щодо оподаткування прибутку банків у частині, яку спрямовують на поповнення капіталу; сприяння реалізації акцій банків на фондовому ринку шляхом мінімізації формальних процедур і дозволів на здійснення первинної емісії; розширення можливостей та умов використання банками фінансових інструментів субординованого боргу).

3. Створення за участі держави спеціального кредитного фонду на револьверній основі (або державного інвестиційного банку) та чіткої регламентації процедур та механізмів діяльності новоствореної спеціалізованої установи для роботи з проблемними активами. За рахунок коштів, акумульованих на рахунках Центрального банку Німеччини, в 1950 р. було створено спеціальний фонд, який функціонує на револьверній основі й частково розв'язує проблему потреб інвестиційного кредитування підприємств, які функціонують в умовах значного податкового навантаження, нестачі власного капіталу та обмежених можливостей залучення інвестиційних ресурсів через фондовий ринок [3, 268].

4. Необхідними є посилення контролю з боку НБУ за комерційними банками у плані управління ризиками, розроблення чітких процедур санації життєспроможних банків, котрі зазнали проблем унаслідок глобального погіршення ринкової кон'юнктури та є важливими для забезпечення стабільності всієї банківської системи.

5. Для поліпшення інвестиційного клімату в державі потрібно розробити Державну стратегію розвитку інвестиційної діяльності в Україні, важливим складовим елементом якої мають бути заходи щодо стимулювання розвитку інвестиційного кредитування. Світовий економічний досвід доводить неможливість виходу економіки з кризи без державної підтримки розвитку інвестиційного кредитування. При дослідженні значення державної підтримки реалізації програми інвестиційного кредитування цікавий досвід Японії в період швидкого зростання (середина 1950-х – початок 1970-х років), який було зумовлено необхідністю формування нової структури виробництва, створення умов для прибуткового приватного інвестування. Основний акцент було зроблено на кредитування пріоритетних галузей економіки, прорангованих за ступенем важливості в системі пріоритетів кредитування [8, 16].

6. Щоб стимулювати нарощування банками інвестиційної ресурсної бази та зменшити їх уразливість до дотермінових вилучень депозитних коштів, необхідно внести зміни до Цивільного кодексу України, які б унеможливили дотермінове розірвання депозитних договорів, за винятком чітко обумовлених форс-мажорних випадків або запровадити обов'язкове

попереднє повідомлення банку про вилучення коштів із термінових вкладів; формувати систему довготермінових житлових накопичувальних вкладів для придбання нерухомості, що давали б змогу після завершення терміну дії отримати в банку іпотечний кредит на пільгових умовах; застосувати гарантійні інструменти банками, які використовують короткотермінові пасиви для фінансування довготермінових інвестиційних проєктів, що передбачало б дію механізму негайного рефінансування певних стандартизованих за рівнем ризику активів при настанні страхових випадків; сприяння розвитку недержавних форм пенсійного забезпечення та відповідних фондів, які можуть стати потужним джерелом довготермінових банківських ресурсів.

На мікроекономічному рівні:

1. Розширення аналізу кредитоспроможності потенційних позичальників на основі оцінки внутрішніх систем та структури підприємства.

2. Обмеження зростання проблемної заборгованості шляхом реформування кредитів із можливою їх реструктуризацією.

3. Розроблення спеціальних електронних обчислювальних машин (програм) для оцінки вартості заставного майна з урахуванням усіх можливих факторів впливу.

4. Впровадження податкового субсидування та пільгування ціни фінансових ресурсів, спрямованих на модернізацію і технічне переозброєння виробництв. У Росії в 1990-х роках за допомогою податків намагалися стимулювати банки активніше виступати у ролі інвесторів реальної економіки. За чинним на той час податковим законодавством було звільнено від оподаткування прибуток, отриманий від наданих кредитів терміном на три і більше років [6, 23].

5. Надати можливість фізичним особам-підприємцям зменшувати суму податку з прибутку на величину виплачених відсотків за кредитами, взятими на потреби виробничого інвестування. Такі заходи успішно практикують у багатьох країнах, зокрема: Бельгії, Німеччині, Греції, Данії, Італії, Канаді, Норвегії, Нідерландах, Фінляндії, Швеції [1, 83].

6. Стимулювати використання системи масових електронних платежів із застосуванням банківських карток для повсякденних розрахунків та оснащення підприємств роздрібною торгівлі і сфери послуг необхідними терміналами.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що модель кредитування, яка склалася в Україні, не відповідає стратегічним цілям економічного розвитку держави, оскільки вона спрямована на кінцеве споживання та підтримку поточної діяльності господарюючих суб'єктів, а не на ефективну реструктуризацію та модернізацію національного виробництва. Аналіз сучасного вітчизняного кредитного процесу засвідчив, що проблемами, які

створюють перешкоди на шляху ефективної співпраці банківських інститутів із підприємствами реального сектору, є: низька капіталізація банківської системи, висока ціна позикових коштів, незахищеність прав банків-кредиторів, слабкість ресурсної бази банківських установ, наявність у банків дохідніших та менш ризикових сегментів розміщення ресурсів, аніж підприємства реального сектору та інші. Враховуючи зарубіжний досвід, для розв'язання виявлених проблем нами було запропоновано шляхи їх подолання як на макро-, так і на мікроекономічних рівнях.

Отже, впровадження рекомендованих заходів має стати основою активізації кредитування реального сектору економіки і, як наслідок, стимулювання економічного зростання та подолання негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи.

The scientific article is devoted to develop basic trends of cooperation of the financial and real sectors of economy of Ukraine under the influence of the global financial crisis. Shown the current model of lending that developed in Ukraine and proposed practical recommendations on development the banks lending activities

Key words: *financial instability, lending and investment activities.*

Определены основные тенденции развития сотрудничества финансового и реального секторов экономики Украины под влиянием мирового финансово-экономического кризиса. Проанализирована современная модель кредитования, которая сложилась в Украине, и обоснованы практические рекомендации по стимулированию кредитно-инвестиционной деятельности банков.

Ключевые слова: *финансовая нестабильность, кредитно-инвестиционная деятельность.*

Література

1. Борисов О. Проблемы налогового стимулирования инвестиционной деятельности банков / О. Борисов // Вопросы экономики. – 2005. – № 5. – С. 76–88.
2. Кредитне бюро: проблеми і рішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1414>
3. Лепак Р. І. Сучасні інструменти активізації інвестиційного кредитування / Р. І. Лепак // Науковий вісник: зб. наук.-техн. праць. – Львів: НЛТУУ. – 2006. – Вип. 16.3. – С. 262–270.
4. Статистичний бюлетень НБУ за жовтень 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf>
5. Степанова В. О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на економіку України / В. О. Степанова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 2. – С. 108–113.

6. Тыртышный С. А. Зарубежный опыт налогообложения коммерческих банков / С. А. Тыртышный // Финансы. – 1997. – № 7. – С. 23–25.
7. Шумська С. С. Банківське кредитування в умовах фінансової нестабільності / С. С. Шумська // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 18–35.
8. Щукін Л. Створення позитивного іміджу банківської системи в умовах кризи / Л. Щукін // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 2. – С. 14–19.

УДК 336.777

Буяк Л., Гетьман О.

ВЕКСЕЛЬНЕ КРЕДИТУВАННЯ У НИЗЬКОЕФЕКТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розглянуто активне використання вексельних кредитів в умовах низької фінансової спроможності виробників, що створює середовище, сприятливе для переходу окремих підприємств у стани з вищою продуктивністю. Крім того, за умов спаду продуктивності, наявність близького менш продуктивного стану запобігає обвальному її зниженню. Адже такий спад може припинитися в околі близького мінімуму потенціалу, що означає лише часткове погіршення економічної діяльності виробника.

Ключові слова: вексель, вексельний кредит, обігові кошти, виробничі фонди, заощадження, платоспроможність.

Перехід України до ринкової економіки обумовлений змінами форм власності та характером виробничих відносин. Істотно змінюється і фінансово-кредитна система. Світова практика засвідчує, що ступінь розвитку ринкової економіки, її зрілість визначається саме рівнем розвитку цієї сфери.

Однією з активних форм фінансового забезпечення є кредитування. У фінансовій практиці виділяють дві форми кредиту – банківський і комерційний. Комерційний кредит покликаний максимально прискорити оборот матеріальних і фінансових ресурсів, оскільки швидкість обороту ресурсів є основним фактором у забезпеченні зростання прибутку при ринкових відносинах.

Особливим фінансовим інструментом комерційного кредиту є вексель. У процесі історичного розвитку комерційного кредиту, вексель і, особливо, вексельний обіг постійно вдосконалювалися. В сучасних умовах робота у сфері вексельного обігу потребує знань і практичних навиків.

Уповільнення розрахунків, а тим більше виникнення платіжної кризи, є однією зі складових частин фінансової кризи, яка негативно впливає на стан економіки. Неплатежі можуть паралізувати економічний організм суспільства, посилити кризові явища. В таких випадках вексель виступає не тільки знаряддям кредиту, але і засобом платежу, виконуючи фактично роль грошей.

Необхідна умова підтримання досягнутого рівня і поступового розширення виробництва – безперервне забезпечення виробничого циклу обіговими коштами. Ця проблема дуже гостро постала перед українськими підприємствами, які опинилися у «замкненому колі» взаємних неплатежів. Для виходу з кризи є два шляхи: або якнайшвидше налагодження платіжних стосунків підприємств (що в даний час поки що проблематично), або застосування низки заходів, які дали б змогу підприємству здійснювати необхідні виробничі витрати без отримання за свою продукцію «живих» грошей, що можливо з використанням векселя.

Розвитку теорії і практики впровадження в Україні прийнятих у міжнародній практиці принципів вексельного обігу і аналітичної методології на ґрунті реалій сьогоденної економіки сприяють праці С. Голова, В. Єфіменка, О. Жука, В. Завгороднього, М. Кужельного, І. Пилипенко, В. Сопка, В. Савченка, М. Чумаченка та ін.

Для вдосконалення планування вексельних операцій необхідно розробити програмні інструменти, котрі б дозволяли шляхом виконання імітаційних експериментів вивчити фінансові особливості окремих вексельних угод, розкрити загальні економічні закономірності, притаманні складним вексельним операціям. Також важливо розробити програмні засоби підтримки прийняття рішень при плануванні та проведенні вексельних операцій [2].

Виходячи зі сказаного, завданням статті є розроблення моделі вексельної операції, як інструменту дослідження вексельних угод та засобу підтримки прийняття рішень при їх укладанні.

Сучасна ринкова пропаганда стверджує, що «низькопродуктивні економіки потребують кредитів». Тим часом кредитування потреб першої необхідності без обмежувачих регуляторних засобів приводить до збідніння більшості населення через необмежене підвищення кредитних ставок й ціни товару. Навпаки, кредитування виробництва і споживання товарів довготривалого вжитку забезпечує найбільший дохід за обмеженої «оптимальної» кредитної ставки, що також позначається на встановленні «оптимальної ринкової» ціни товару. Тому «обґрунтування» пропаганди «потреби у кредитах» прикладами кредитних відносин у країнах з високопродуктивною економікою є безпідставним. На жаль, така пропаганда приводить до двох шкідливих наслідків. Окремі виробники в країнах з низькопродуктивною економікою не можуть підвищити свою фінансову спроможність до рівня високопродуктивної економіки. Країни з низькопродуктивною економікою опиняються у безвихідній борговій залежності. Пропаганда «необхідності кредитів» вигідна передусім наддержавним кредитним установам і великим банкам.

Переважає більшість малих і середніх підприємств нашої країни мають невисоку фінансову спроможність. Їм бракує обігових коштів й коштів для оновлення обладнання. Через високі процентні ставки за банківськими кредитами і ризиками банківського депонування вони уникають відносин із банками. За таких умов виробникам вигідно залучати кошти в інших формах, зокрема брати вексельні кредити у суміжників. У низькопродуктивній економіці нашої країни дорадянського періоду нестачу коштів покривали вексельними розрахунками. Цей досвід може бути корисним у сучасних економічних умовах.

Одним учасникам вексельна операція вигідна перенесенням платежу на іншу дату, коли платник очікує вищої купівельної спроможності. Іншим вона дає додатковий дохід. Тому основою різноманітних вексельних операцій є кредитування, явне чи опосередковане і вважатимемо, що вексельні відносини полягають у взаємному кредитуванні всіх виробників. Це відповідає їх суті і моделює процес залучення або розміщення коштів виробниками у різні моменти (фази) виробничого циклу.

Будемо вважати, що в регіоні діють n_1 підприємств, на яких працюють n_0 робітників. Робітники отримують заробітну плату s_0 , мають заощадження u_0 , і витрачають на особисте споживання частку $\alpha_0 = 1$ цих заощаджень. Власники підприємств мають заощадження u_1 , частку α_1 цих заощаджень вони витрачають на особисте споживання ($0 < \alpha_1 < 1$); частку β_1 – витрачають на виробничі потреби ($0 < \beta_1 < 1$; $\alpha_1 + \beta_1 = 1$). Власники підприємств володіють виробничими фондами v , ціна одиниці виробничих фондів p_v (одиниця виробничих фондів – це кількість обладнання для виготовлення одиниці продукції за одиницю часу). Власники підприємств через вексельні операції отримують кредити w і видають кредити (позики) ω із одним і тим же відсотком μ . Підприємства виробляють один товар ціною p . Вважатимемо динамічними змінними величини $u_0, u_1, v, w, \omega, \mu, p_v, p$.

Кількість виробленого продукту описує виробничі функції $F(\beta_1 u_1 / p)$, яка залежить від капіталовитрат на одиницю виробничих фондів. Споживання описує функція $Q(\alpha_i u_i / p)$, яка залежить від купівельної спроможності покупців $\alpha_i u_i / p$ ($i = 0, 1$).

Кількість куплених або проданих виробничих фондів описує функція $Q_v(v/p_v : (\beta_1 u_1 / p))$, яка залежить від питомих виробничих капіталовитрат за одиницю часу $z = (v/p_v) / (\beta_1 u_1 / p)$. Ця функція імітує купівлю виробничих фондів при $z > z_0$, і продаж виробничих фондів при $z < z_0$, де z_0 – величина виробничих фінансових витрат, потрібних для повного використання оди-

ниці виробничих фондів протягом одиниці часу. Якщо $z = z_0$, тоді $Q_v(z) = 0$; $dQ_v(z_0)/dz = 0$; $d^2Q_v(z_0)/dz^2 = 0$; $Q_v(0) = -v$.

Далі встановимо рівняння моделі. Швидкість зміни заощаджень робітників u_0 пропорційна різниці між їхньою зарплатою s_0 , зменшеною на податок κ_0 і видатками на споживання.

$$\frac{du_0}{dt} = p \left[s_0(1 - \kappa_0) - Q(\alpha_0 u_0 / p) \right] \quad (1)$$

Швидкість зміни заощаджень власників підприємств u_1 пропорційна різниці між їхніми доходами від збуту продукції і наданих вексельних кредитів і видатками на особисте споживання, виробничі потреби й оплати за отримані вексельні кредити, а також залежить від вартості проданих або куплених виробничих фондів:

$$\begin{aligned} \frac{du_1}{dt} = & (n_0/n_1)pQ(\alpha_0 u_0 / p) + \mu\omega + p_v Q_v \left(\frac{v/p_v}{\beta_1 u_1 + w/p} \right) - \\ & - \mu w - (n_0/n_1)(1 + \kappa_1)s_0 - (\lambda + \kappa_2)vF((\beta_1 u_1 + w)/p), \end{aligned} \quad (2)$$

де $n_0 p Q(\alpha_0 u_0 / p) / n_1$ – дохід одного підприємства від збуту продукції; $\mu\omega$ – дохід від виданих вексельних кредитів; $p_v Q_v((v/p_v)/(\beta_1 u_1 + w/p))$ – вартість проданих або куплених виробничих фондів; μw – плата за взяті вексельні кредити; $n_0(1 + \kappa_1)s_0 / n_1$ – витрати одного підприємства на заробітну плату робітникам; $(\lambda + \kappa_2)vF((\beta_1 u_1 + w)/p)$ – виробничі витрати; λ – накладні виробничі видатки, κ_1 – податок на фонд заробітної плати, κ_2 – податок на дохід.

Швидкість зміни виробничих фондів v пропорційна кількості куплених чи проданих цих фондів:

$$\frac{dv}{dt} = \theta_v Q_v \left(\frac{v/p_v}{(\beta_1 u_1 + w)/p} \right), \quad (3)$$

де θ_v – коефіцієнт інерційності.

Швидкість зміни взятих вексельних кредитів w залежить від різниці між кількістю виробничих фондів v/p_v (приведених до їх повного капіталообезпечення) та наявним капіталообезпеченням виробництва:

$$\frac{dw}{dt} = \theta_w L \left(\frac{z_0 v}{p_v} - \frac{(n_0/n_1)(1 + \kappa_1)s_0 + p(\lambda + \kappa_2)vF((\beta_1 u_1 + w)/p)}{p} \right) \quad (4)$$

де θ_w – коефіцієнт інерційності, L – функція, що описує схильність брати вексельні кредити в залежності від надлишку або нестачі капіталу для виробничих потреб. Доданок $z_0 v / p_v$ в аргументі функції L в формулі (4) відображає приведений обсяг основних фондів, а другий доданок в цьому

аргументі – наявне капіталозабезпечення. Різниця між цими величинами впливає на схильність брати кредит.

Швидкість зміни виданих вексельних кредитів пропорційних різниці між доходами від вексельного кредитування і доходами від виробничої діяльності:

$$\frac{d\omega}{dt} = \theta_\omega [\mu w - (n_0/n_1) p Q(\alpha_0 u_0/p)] \quad (5)$$

де θ_ω – коефіцієнт інерційності.

Швидкість зміни ціни товару p пропорційна різниці між попитом на нього та його пропозицією:

$$\frac{dp}{dt} = \theta_p [n_0 Q(\alpha_0 u_0/p) - n_0 u_1 v F((\beta_1 u_1 + w)/p)], \quad (6)$$

де θ_p – коефіцієнт інерційності.

Швидкість зміни ставки за вексельний кредит μ пропорційна різниці між потребою в кредиті та спроможністю його надати:

$$\begin{aligned} \frac{d\mu}{dt} = \theta_\mu^1 L \left(\frac{z_0 v}{p_v} - \frac{(n_0/n_1)(1 + \kappa_1) s_0 + p(\lambda + \kappa_2) v F((\beta_1 u_1 + w)/p)}{p} \right) \\ - \theta_\mu^2 \frac{n_0}{n_1} \left[p Q(\alpha_0 u_0/p) + p_v Q_v \left(\frac{v/p_v}{(\beta_1 u_1 + w)/p} \right) - \right. \\ \left. - (1 + \kappa_1) s_0 - (\lambda + \kappa_2) v F \left(\frac{\beta_1 u_1 + w}{p} \right) \right], \quad (7) \end{aligned}$$

де $\theta_\mu^1, \theta_\mu^2$ – коефіцієнти інерційності, які імітують вплив відповідно потреби в кредиті та пропозиції кредиту на його процентну ставку. Зауважимо, що в рівнянні (7) не враховано кредитування за кошти попередньо взятих кредитів.

Рівняння (1)–(7) при початкових умовах $u_0^0 = u_0(t_0)$, $u_1^0 = u_1(t_0)$, $v^0 = v(t_0)$, $w^0 = w(t_0)$, $\omega^0 = \omega(t_0)$, $p^0 = p(t_0)$, $p_v^0 = p_v(t_0)$, $\mu^0 = \mu(t_0)$ мають єдиний розв'язок. Для обчислення всього розв'язку необхідно застосувати числові методи.

Щоб розкрити закономірність впливу вексельних відносин на діяльність малих підприємств із невисокою фінансовою спроможністю розглянемо властивості моделі (1)–(7). Рівняння (2)–(5) описують стан власників підприємств. Для зручності запишемо їх у матричному вигляді і додатково врахуємо випадкові зміни величин u_1 , v , w , ω , викликані спорадичними відхиленнями доходів й видатків, $\xi_u(t)$, обсягів куплених (проданих) виробничих фондів, кількістю взятих $\xi_w(t)$ і виданих вексельних кредитів $\xi_\omega(t)$:

$$\frac{du}{dt} \begin{bmatrix} u_1 \\ v \\ w \\ \omega \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} A_u(u_1, v, w, \omega) - B_u(u_1, v, w, \omega) \\ A_v(u_1, v, w, \omega) - B_v(u_1, v, w, \omega) \\ A_w(u_1, v, w, \omega) - B_w(u_1, v, w, \omega) \\ A_\omega(u_1, v, w, \omega) - B_\omega(u_1, v, w, \omega) \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \xi_u(t) \\ \xi_v(t) \\ \xi_w(t) \\ \xi_\omega(t) \end{bmatrix}, \quad (8)$$

де символами $A_i(u_1, v, w, \omega)$ $B_i(u_1, v, w, \omega)$ ($i = u, v, w, \omega$) позначено відповідно додані й від'ємні доданки в правих сторонах рівнянь (1)–(5). Рівняння (8) – це рівняння типу Ланжевена 4-го порядку, еквівалентне рівнянню Фокера-Планка-Колмогорова

$$\frac{\partial \rho(x)}{\partial t} = \frac{\partial}{\partial r} [A(x) - B(x)] \rho(x) - G \frac{\partial^2}{\partial r^2} \rho(x), \quad (9)$$

де $x = (u, v, w, \omega)$, $\rho(x)$ – статистичний розподіл кількості виробників (власників підприємств) за величинами u, v, w, ω ; $A = (A_u, A_v, A_w, A_\omega)^T$; $B = (B_u, B_v, B_w, B_\omega)^T$. Якщо величини u, v, w, ω статистично незалежні, тоді $\rho(x) = \rho_u(u) \rho_v(v) \rho_w(w) \rho_\omega(\omega)$, де $\rho_u, \rho_v, \rho_w, \rho_\omega$ – розподіли кількості виробників відповідно за заощадженнями, фондами, взятими і виданими вексельними кредитами.

Якщо система (1)–(5) стаціонарна, а величини u, v, w, ω – статистично незалежні, тоді розподіли ρ_i ($i = u, v, w, \omega$) відомі з розв'язку (9):

$$\rho_i = \rho_i^0 \exp(-V_i(x)/G^2); (i = u, v, w, \omega),$$

де ρ_i^0 – коефіцієнт нормування; величину

$$V_i(x) = \int_0^x [A_i(x) - B_i(x)] dx$$

називають потенціалом. Якщо рівняння $A_i(x) - B_i(x) = 0$ ($i = u, v, w, \omega$) мають більше, ніж один розв'язок, тоді в системі (1)–(7) виникають рівноважні стійкі стани, в яких потенціал $V_i = V_u + V_v + V_w + V_\omega$ має мінімуми, прив'язані до локальних мінімумів окремих його доданків.

У попередніх розділах показано, що змінна u (за відповідних значень параметрів функцій F, Q) приводить до виникнення 2 стійких станів (при $u > 0$). Із емпіричних спостережень відомо, що виробники мають неоднаковий розмір виробничих фондів v , взятих w і виданих кредитів ω . Це означає, що в економіці існують групи виробників, котрим відповідають різні мінімуми потенціалів. Тобто потенціали V_v, V_w, V_ω також мають 2 або більше локальних мінімумів. Якщо всі потенціали V_i ($i = u, v, w, \omega$) мають 2 мінімуми, тоді загальна кількість локальних мінімумів потенціалу $V(x)$ рівна $k = 2^4$. Кількість таких мінімумів може бути більшою – це залежить від особливостей функцій F, Q, Q_v, L . Крім того, вексельні відносини допускають передачу «від'ємного кредиту» (боргу), що подвоює кількість

розмінностей динамічної моделі за змінними w, ω , хоч в моделі (1)–(5) це не враховано.

Кожен із локальних мінімумів $V(x)$ відображає стійкий економічний стан.

Отже, в системі (1)–(7) виникають стійкі стани, в яких врівноважено капітал, фонди, вексельні пасиви і активи. Мультистабільність економічної системи (1)–(7) в просторі названих змінних стану розкриває важливу економічну закономірність: у системі малих виробників із вексельними відносинами існують стійкі економічні стани, розміщені відносно близько в просторі капіталу, фондів, вексельних пасивів і активів. Зрозуміло, що ці групи впорядковані за їхньою економічною ефективністю. Відтак, перехід із одного стану, менш ефективного, в інший, більш ефективний, за однією з названих змінних (капітал, фонди, активи, пасиви) відповідає «сходінці зростання». Так вексельні відносини призводять до значного збільшення кількості близьких стійких станів. Це полегшує перехід між ними. Створює передумови «східчастого» піднесення продуктивності підприємства шляхом переходу з менш продуктивного стану у більш продуктивний уздовж однієї з координат – капітал, фонди, активи, пасиви.

Втім, використання названих переваг взаємного вексельного кредитування виробників пов'язані з іншими (позаекономічними) труднощами – дотриманням зобов'язань між учасниками вексельних відносин, відмовою від тіньових і незаконних фінансових операцій, підвищенням рівня освіти в цій галузі, покращенням державного регулювання вексельних відносин. Також необхідне запобігання видачі кредитів для погашення існуючих боргів. Цьому має передувати відновлення втраченої культури вексельних відносин.

Описана закономірність східчастого покращення продуктивності підприємства шляхом його переходу в близький стійкий стан повторюється і при інших формах господарських взаємодій.

The article L. Buyak, O. Hetman «Bill credit in inefficient economy» is considered the active use of bill credits in low financial capacity of producers, which creates an environment favorable for transfer of certain businesses in states with higher productivity. In addition, a recession performance, availability close less productive state landslide prevents its reduction. After this decline may stop in the vicinity near the potential minimum, which means only a partial deterioration of economic activity producer

Keywords: bill, bill credit, working capital, productive assets, savings, solvency.

Рассмотрено активное использование вексельных кредитов в условиях низкой финансовой состоятельности производителей, что создает среду, благоприятную для перехода отдельных предприятий в состояния с высокой производительностью. Кроме того, в условиях спада производительности, наличие близкого менее производительного состояния предотвращает обвальное ее снижение. Ведь такой спад может прекратиться в окрестности близкого минимума потенциала, что означает лишь частичное ухудшение экономической деятельности производителя.

Ключевые слова: вексель, вексельный кредит, оборотные средства, производственные фонды, сбережения, платежеспособность.

Література

1. Демківський А. Вексельна справа: Навч. посіб. / А. Демківський. – К.: Либідь, 2003. – 336 с.
2. Григоровська М. Шляхи вдосконалення законодавства, що регулює вексельний обіг в Україні / М. Григоровська // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 3. – С. 48.
3. Закон України «Про вексельний обіг в Україні» від 22. 11. 2001 р.
4. Становлення вексельного обігу в Україні // Вісник НБУ. – 1998. – № 5.
5. Чумаченко А. Вексельный рынок – требования ужесточаются / А. Чумаченко // Экономика и жизнь. – 1997. – № 17. – С. 11–15.

УДК 339.18

Галещук С.

ПЕРЕРобКА ДАВАЛЬНИЦЬКОЇ СИРОВИНИ ДЛЯ НЕРЕЗИДЕНТА: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ ТА РОЗРАХУНКІВ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ

Розглянуто актуальні проблеми облікового забезпечення операцій із переробки давальницької сировини для нерезидента, методу відображення їх у фінансовій звітності та особливості здійснення й обліку розрахункових операцій із оплати виконаних робіт. Основний акцент зроблено на дослідженні можливостей удосконалення аналітичності обліку операцій із давальницькою сировиною.

Ключові слова: давальницька сировина, замовник, виконавець, облік давальницьких операцій, розрахунки в іноземній валюті, курсові різниці.

Роль операцій із давальницькою сировиною як для світової, так і вітчизняної економіки посилилася протягом останніх років. Така ситуація пов'язана передусім із глобальними інтеграційними процесами, що підвищують мобільність факторів виробництва та сприяють використанню порівняльних переваг окремих країн у конкурентній боротьбі на зовнішніх ринках. З іншого боку, світова економічна криза останніх років змусила підприємства шукати джерела зниження витрат на виробництво продукції з метою одержання цінових преференцій у період сповільнення економічного зростання в глобальному масштабі й загалом зменшення попиту на певні види продукції. Внаслідок цього іноземні компанії намагаються використати можливості для виробництва товарів із мінімальними затратами у країнах з дешевою робочою силою та недовантаженістю виробничих потужностей. Іноземна компанія стає замовником робіт та постачальником сировини, а вітчизняне підприємство перетворюється де-факто у виробника готової продукції. При цьому основною перевагою для продуцента є запобігання простою виробництва, забезпечення збуту товарів, залучення обігового капіталу.

Хоча звертаємо увагу і на негативні аспекти операцій із давальницькою сировиною, до яких належать: проблеми з установленням ціни за виконані роботи, які в українських умовах дуже часто майже дорівнюють

собівартості виробництва, експлуатація вітчизняних ресурсів, а також переорієнтація внутрішніх компаній на виготовлення продукції переважно на замовлення. Це спричиняє зниження внутрішнього потенціалу розвитку України і загостренню ризиків демодернізації господарства. Названі особливості здійснення міжнародних операцій із давальницькою сировиною «підштовхують» до вдосконалення обліку таких трансакцій із метою належного інформаційного забезпечення підприємств для аналізу цінових орієнтирів виконання робіт, визначення економічної ефективності діяльності та оцінки впливу курсових коливань на прибуток компанії та вибір оптимальної валюти розрахунків.

Дослідження питань відображення у фінансовій звітності операцій із давальницькою сировиною знаходимо у працях вітчизняних науковців-економістів, серед яких відзначимо Ю. Кузмінського, О. Небельцової, В. Матвєєвої, В. Житного, В. Сопка, Н. Білінської, В. Іваненка. Однак, незважаючи на широкий діапазон охоплених розробками проблем, чимало питань із організації обліку давальницьких операцій із нерезидентами залишаються невирішеними і потребують подальшого вдосконалення.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад та розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення облікового забезпечення управління операціями з давальницькою сировиною. Для досягнення цієї мети окреслені такі завдання: проаналізувати поняття операцій із давальницькою сировиною, розкрити особливості методики їхнього обліку, розробити рекомендації з удосконалення аналітичності обліку розрахункових операцій в іноземній валюті, що опосередковують давальницькі схеми.

Для визначення поняття операцій із давальницькою сировиною звернемося до законодавства. Основними нормативними документами, що регулюють такі види операцій, є Цивільний та Митний кодекси України, Закон України «Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах» (далі – Закон) і Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), де зафіксовано особливості укладення договорів. Згідно зі Законом операція з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах – операція з перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини в результаті технологічного процесу зі зміною коду згідно з УКТ ЗЕД (2371а-14, 2371б-14, 2371в-14, 2371г-14) (незалежно від кількості виконавців), а також етапів (операцій із перероблення цієї сировини) з метою отримання готової продукції за відповідну плату.

Відповідно до чинного законодавства, до переліку видів давальницької сировини належать сировина, матеріали, напівфабрикати, комплекту-

ючі вироби, енергоносії. Готовою продукцією є продукція (товар), виготовлена з використанням давальницької сировини (крім частини, що використовують для розрахунків за її переробку) та визначена як кінцева в договорі (контракті) між замовником і виконавцем.

Суть операцій із перероблення давальницької сировини полягає у тому, що власник сировини – замовник – має намір виготовити продукцію зі своєї сировини. З цією метою він укладає договір з іншим підприємством-виробником, який має необхідну виробничу базу. Згідно з договором підприємство-виробник виготовляє з одержаної сировини продукцію і передає її замовникові, який зобов'язується оплатити послуги з перероблення. При цьому давальницька сировина є власністю замовника і при передачі її для перероблення виконавцеві право власності на неї до виконавця не переходить.

Відповідно до Закону, зовнішньоекономічна операція належить до операції з давальницькою сировиною за дотримання таких положень:

- ✓ на конкретному і завершальному етапах переробки давальницька сировина має бути основним матеріалом і її вартість має становити не менше 20% загальної вартості готової продукції або іншого відсотка, що встановив Кабінет Міністрів України;
- ✓ технологічний процес виготовлення готової продукції має передбачати зміну коду давальницької сировини за УКТ ЗЕД;
- ✓ попередня поставка виконавцеві давальницької сировини стосовно повернення виготовленої з неї готової продукції замовникові;
- ✓ готову продукцію необхідно виготовляти за відповідну плату;
- ✓ кількість виконавців та етапів переробки давальницької сировини не впливає на визнання такої операції.

Важливо, на нашу думку, акцентувати увагу на особливостях укладення договорів із переробки давальницької сировини, зважаючи на їхню роль у відображенні таких трансакцій у фінансовій звітності. В економічній літературі та у вітчизняному законодавстві ми не знайшли чіткого визначення і особливостей укладання контрактів із переробки давальницької сировини (табл. 1), тому в статті будемо керуватися нормами Цивільного кодексу, що регламентують особливості укладення договорів підряду та Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

У договорі вказують основні умови переробки сировини, терміни, ціну та способи оплати, вимоги до якості сировини і продукції, відповідальність сторін за невиконання умов контракту тощо. Відтак договір – одне з основних джерел інформаційного забезпечення процесу обліку операцій із давальницькою сировиною.

Таблиця 1

**Визначення у науковій літературі поняття договору
щодо операцій із давальницькою сировиною [2, 86]**

№	Автор	Визначення
1	Бабіч І.	Договір переробки давальницької сировини – домовленість, згідно з якою одна сторона (замовник) зобов'язується надати давальницьку сировину другій стороні (виконавцеві), а виконавець зобов'язується переробити надану давальницьку сировину в готову продукцію та передати останню замовникові, який зобов'язується прийняти її та сплатити за її переробку
2	Дерев'яно Б.	Договір на виготовлення товару з давальницької сировини – договір, за яким одна сторона постачає товар іншій стороні для переробки і наступного ввезення назад
3	Кіляр О.	Договір із переробки давальницької сировини – це домовленість, згідно з якою одна сторона (замовник) зобов'язується надати давальницьку сировину другій стороні (виконавцеві), якій необхідно переробити надану давальницьку сировину в готову продукцію і передати останню замовникові, що має прийняти її та оплатити переробку
4	Лемеш В.	Давальницький договір – це особливий вид договору, який укладають замовник і виконавець на виконання роботи з давальницьким товаром
5	Самарченко О.	Договір переробки давальницької сировини – договір згідно з яким виконавець зобов'язаний виконати певну роботу за завданням замовника з його матеріалів, а замовник зобов'язаний прийняти та оплатити виконану роботу
6	Чухлей Т.	Давальницький договір – зобов'язання, за якими одна сторона – юридична особа або індивідуальний підприємець передає сировину (матеріали), що належить йому, іншій стороні – юридичній особі або індивідуальному підприємцеві для переробки, тобто перетворення цієї сировини або матеріалів у процесі виконання певної роботи в нову продукцію (товар). Договір давальницької переробки є таким, що підлягає відшкодуванню, але зустрічним наданням підрядникові за виконання своїх обов'язків у даному договорі служить не грошова сума, а певна частина готової продукції

Стосовно часових рамок, то статтею 232 Митного кодексу України передбачено термін переробки товарів на митній території України встановлює митний орган із урахуванням тривалості процесу переробки товарів і розпорядження продукцією їх переробки, але, як правило, не може перевищувати 90 днів. Цей термін необхідно обчислювати від дня завершення митного оформлення товарів, що ввозять для переробки.

Основою для відображення в обліку одержаної давальницької сировини є виписана замовником накладна або товарно-транспортна накладна, акт передачі та додані документи, що підтверджують якість давальницької сировини. Досі нема затвердженої уніфікованої форми щодо надходження давальницької сировини, тому в накладній у графі «підстава» вказують «на давальницьких умовах згідно з договором №_». При оприбуткуванні на одержану давальницьку сировину оформляють прибутковий ордер, в якому також зазначають, що сировина надійшла на давальницьких умовах [1, 153].

На внутрішнє переміщення давальницької сировини підприємство-виконавець складає внутрішні документи, що передбачає його система документообігу (лімітно-забірна картка, акт-вимога на заміну (додатковий відпуск) матеріалів, накладна вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів тощо).

Оскільки сировина, що використовують для переробки, не є власністю виробника готової продукції, то недоцільно обліковувати її на балансових рахунках – вона не належить до активів підприємства; тому звітність за сировиною ведуть на позабалансових рахунках. При передачі на переробку матеріалів їх відображають на позабалансовому субрахунку 022 «Матеріали, прийняті для переробки». Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій на цьому субрахунку ведуть облік руху надходження сировини і матеріалів від замовника, які прийняті для переробки (давальницька сировина) і не оплачуються одержувачем, та їх вибуття (у т. ч. в іншому матеріальному вигляді). Аналітичний облік давальницької сировини здійснюють за замовниками, видами сировини і матеріалів та за місцями їх зберігання чи переробки.

Відповідно до сучасної методики обліку, готову продукцію як результат переробки давальницької сировини не обліковують на позабалансових рахунках. Відображають лише витрати під час виконання робіт із переробки. Облік витрат на переробку або доробку сировини ведуть на рахунку 23 «Виробництво» (за замовленнями, видами сировини й матеріалами, місцями їхнього зберігання або переробки) з наступним списанням суми на субрахунок 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг» у момент підписання акта

виконаних робіт. Реалізацію робіт відображають за дебетом субрахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» і за кредитом субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг», відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», затвердженого наказом МФУ від 31. 12. 1999 р. № 318.

У економічній літературі є кілька варіантів удосконалення облікового забезпечення виготовлення готової продукції, з яких ми хочемо виокремити два найоптимальніші:

1) результати переробки давальницької сировини (в т. ч. відходи) варто обліковувати на рахунку 023 «Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні», при цьому в договорі мають бути вказані термін зберігання та його особливості [3, 411];

2) необхідно ввести субрахунок 026 «Продукція, виготовлена з давальницької сировини» з деталізацією обліку продукції на рахунках 0261 «Готова продукція», 0262 «Супутня готова продукція», 0263 «Відходи» [4, 140].

Готова продукція з виробництва потрапляє на склад. Після цього обсяги виробленої продукції відвантажують замовникові. Отже, найкраще, вважаємо, обліковувати виготовлені товари на рахунку 023, що впливає з природи операції: продукція до моменту відвантаження перебуває на відповідальному зберіганні у виконавця. Надалі важливо ввести аналітичні рахунки 0231 «Результати операцій із давальницькою сировиною» з подальшою деталізацією на субрахунках готової продукції, супутної продукції та відходів.

Контроль за фактичною наявністю давальницької сировини у виробника здійснюють за допомогою її інвентаризації. Активи, отримані для перероблення, інвентаризують у порядку та в терміни, передбачені для власних цінностей. На основі даних про фактичну наявність давальницької сировини виконавець складає інвентаризаційний опис, на підставі якого заповнюють порівняльну відомість [1, 153]. Під час заповнення первинних документів про результати інвентаризації необхідно обов'язково зазначити, що давальницька сировина є власністю замовника.

Один із основних аспектів обліку операцій із давальницькою сировиною – відображення у фінансовій звітності розрахунків із оплати виконаних робіт. Важливим при цьому є те, що операції з давальницькою сировиною, пов'язані з нерезидентом-замовником, належать до зовнішньоекономічних відносин і здебільшого опосередковуються трансакціями в іноземній валюті або бартерними операціями (табл. 2).

Розрахунки між замовником-нерезидентом та виконавцем у іноземній валюті містять певний валютний ризик для вітчизняного підприємства, спричинений волатильністю як вітчизняного, так і зарубіжних фінансових ринків. У цьому зв'язку важливого значення набуває необхідність правильного відображення курсових різниць у фінансовій звітності резидентів.

Таблиця 2

**Порядок розрахунків за виконані роботи
з переробки давальницької сировини**

Форми розрахунків	Особливості здійснення
Розрахунки сировиною	бартерні розрахунки у формі частини сировини, переданої для виготовлення продукції
Розрахунки готовою продукцією	бартерні розрахунками у формі частини виготовленої продукції
Оплата грошовими коштами	грошові розрахунки як у іноземній, так і в національній валюті. При цьому замовник може використовувати авансові платежі або здійснювати оплату в повному обсязі після виконання робіт згідно з укладеним договором
Змішана	поєднання грошових розрахунків з негрошовими формами

Згідно з П(С)БО 21 «Про вплив змін валютних курсів», курсові різниці від перерахунку грошових коштів в іноземній валюті та інших монетарних статей про операційну діяльність відображають у складі інших операційних доходів (витрат), тобто на рахунках 714 «Дохід від операційної курсової різниці» та 945 «Втрати від операційної курсової різниці». На субрахунку 714 «Дохід від операційної курсової різниці» узагальнюють інформацію про доходи від курсових різниць за активами й зобов'язаннями підприємства, пов'язаними з операційною діяльністю підприємства. На субрахунку 945 «Витрати від операційної курсової різниці» обліковують втрати за активами й зобов'язаннями операційної діяльності підприємства від зміни курсу гривні до іноземної валюти.

При цьому слід враховувати і можливість здійснення авансових платежів при обліку розрахунків за операціями в іноземній валюті. Для потреб управлінської діяльності доцільно, на нашу думку, вводити додаткові субрахунки до рахунків обліку операційної курсової різниці: 7141 «Дохід від операційної курсової різниці за операціями з нерезидентами», 9451 «Витрати від операційної курсової різниці за операціями з нерезидентами». Надалі аналітичний облік треба вести за поточними неторговельними і торговельними операціями з деталізацією на експортні, імпорتنі, операції з давальницькою сировиною та інші операції залежно від напрямів зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Необхідно також враховувати можливість використання авансових платежів для оплати робіт. Процес обліку курсових різниць за операціями з давальницькою сировиною відображено в табл. 3.

**Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків
за переробку давальницької сировини**

Назва операції	Кореспонденція рахунків
Отримано грошові кошти за результатами виконання договору з переробки давальницької сировини	Дт 312 Кт 362
Відображено позитивну операційну курсову різницю	Дт 714 Кт 362
Відображено негативну операційну курсову різницю	Дт 362 Кт 941
Віднесено на фінансовий результат суму курсових різниць	Дт 791 Кт 714 Дт 941 Кт 791

Таким чином, при виборі валюти платежу необхідно враховувати чинники коливання конвертованих валют у короткотермінові періоди, зважаючи на законодавче регламентування 90-денного терміну зарахування іноземної валюти на рахунок українського виконавця за здійснену переробку, обробку, збагачення чи використання давальницької сировини іноземного замовника з моменту митного оформлення готової продукції або погашення векселя (письмового зобов'язання) залежно від того, яка з цих операцій була проведена раніше. Вибір оптимальної методики прогнозування волатильності іноземних валют дасть змогу отримувати додатковий дохід у вигляді позитивних курсових різниць. Крім того, українські підприємства мають вдосконалювати підходи до формування ціни на здійснення операцій із давальницькою сировиною, а надалі поступово переорієнтуватися на самостійне виробництво конкурентоспроможної на міжнародному ринку продукції [5, 248].

Проведені дослідження дали змогу сформулювати низку науково-прикладних висновків:

1. Операції з переробки давальницької сировини є однією з форм інтеграції світового господарства. Основний мотив для використання давальницьких схем – можливість зменшити собівартість виготовленої продукції та отримати таким чином конкурентні переваги на ринках за рахунок нижчих цін на товари. Натомість підприємство-виробник отримує можливість для використання наявних потужностей та збільшення доходів. При цьому важливо, щоб роботи з переробки давальницької сировини залишалися не основним джерелом прибутку компанії, тобто фінансова стійкість виробника не має залежати від терміновості контрактних відносин із замовником.

2. Оскільки сировина, передана для переробки, та готова продукція не належать підприємству-виробникові, то їх необхідно облікувати на по-

забалансових рахунках. Звертаємо увагу на потребу вдосконалення аналітичного обліку результатів переробки давальницької сировини з метою вжиття належних управлінських рішень та контролю за рухом виготовленої продукції на замовлення.

У практиці відносин із нерезидентами щодо забезпечення виконання робіт із переробки давальницької сировини можуть діяти різні форми розрахунків, у т. ч. негрошова, грошова, змішана. Перспективним є поліпшення управлінського обліку розрахункових операцій в іноземній валюті та курсових різниць, які виникають за відповідними монетарними статтями балансу, що визначає перспективи подальших досліджень.

Paper is devoted to actual problems of the accounting operations to ensure processing of goods made on commission for non-resident, reporting in the financial statements, as well as the peculiarities of foreign currency payment transactions which ensure such operations accounting. The main emphasis is done on research opportunities for improvement of analytical accounting operations with goods made on commission.

Keywords: *goods made on commission, indentor, executor, operations with goods made on commission accounting, foreign currency transactions, exchange difference.*

Рассмотрены актуальные проблемы учетного обеспечения операций с переработки давальческого сырья для нерезидента, методики отображения их в финансовой отчетности, а также особенности осуществления и учета расчетных операций по оплате выполненных работ. Основной акцент сделан на исследовании возможностей совершенствования аналитического учета операций с давальческим сырьем.

Ключевые слова: *давальческое сырьё, заказчик, исполнитель, учет давальческих операций, расчёты в иностранной валюте, курсовые разницы.*

Література

1. Білінська Н. Позабалансовий облік операцій із давальницькою сировиною у виробника / Н. Білінська // Науковий вісник НЛТУ. – 2011. – № 21.7. – С. 151–157.
2. Осницька Н. Особливості договірної оформлення операцій із давальницькою сировиною / Н. Осницька // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 4 (58). – С. 85–88.
3. Іваненко В. Особливості обліку операцій із давальницькою сировиною на промислових підприємствах / В. Іваненко // Економічний аналіз. – 2010. – № 7. – С. 411–413.
4. Козіцька Н. Методика бухгалтерського обліку операцій із давальницькою сировиною між підприємствами резидентами при оплаті послуг грошовими коштами / Н. Козіцька // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2009. – № 2. – С. 131–140.
5. Партин Г. Толінг як форма залучення обігового капіталу / Г. Партин, О. Горбач // Науковий вісник НЛТУ. – 2011. – № 21.7. – С. 243–248.

УДК 336.221.22

Коваль Ю.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ДЕРЖАВИ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Досліджено сутність категорії «фінансові ресурси» та її склад. Зроблено порівняльний аналіз категорій «фінансові ресурси держави» та проаналізовано джерела формування фінансових ресурсів.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансові ресурси держави, централізовані фінансові ресурси, доходи державного бюджету.

Розвиток будь-якої держави обумовлює необхідність централізації певної частини фінансових ресурсів суспільства у безпосередньому розпорядженні держави. Основною економічною формою утворення загальнодержавного централізованого фонду грошових коштів служить бюджет країни, за допомогою якого держава акумулює грошові кошти для фінансування пріоритетних напрямів виробництва і соціального розвитку. Процес створення й використання фондів фінансових ресурсів для формування доходів державного бюджету є об'єктом фінансового прогнозування та балансових розрахунків і наукових досліджень.

Сучасні вчені, такі як В. Колесникова, К. Павлюк, В. Опарін, Т. Завгородній, В. Базилевич, по-різному трактують сутність категорії «фінансові ресурси держави».

Мета дослідження полягає у систематизації доступного матеріалу в галузі вивчення проблеми загальнодержавних фінансових ресурсів і виведенні висновків та узагальнень. Для досягнення окресленої мети необхідно виконати такі завдання:

- ✓ дослідити, як сутність категорії «фінансові ресурси» розкривають сучасні українські вчені-фінансисти;
- ✓ дослідити склад фінансових ресурсів держави та джерела їх формування;
- ✓ проаналізувати роль фінансових ресурсів у формуванні дохідної частини державного бюджету.

В економічній науковій і практичній літературі досі нема єдиної думки щодо визначення фінансових ресурсів і їх ролі у відтворювальному процесі.

У монографії К. Павлюка «Фінансові ресурси держави» зазначено, що фінансові ресурси повинні відповідати низці критеріїв. А саме, мають бути відомими:

- ✓ джерело створення фінансових ресурсів;
- ✓ форма виявлення фінансових ресурсів;
- ✓ цільове призначення фінансових ресурсів.

Із огляду на це, автор дав таке визначення: «Фінансові ресурси – це грошові нагромадження і доходи, які створюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту (ВВП) й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб» [9, 24].

В. Опарін зазначив: «Фінансові ресурси є лише передумовою створення відповідного валового внутрішнього продукту і не гарантують ні його створення, ні позитивних фінансових результатів» [8, 15].

Т. Завгородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко дотримуються наступного визначення фінансових ресурсів: «Це сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання» [4, 404].

В. Базилевич та Л. Баластрик увели нове поняття, зазначивши, що в розпорядженні держави перебувають «централізовані фінансові ресурси»:

- ✓ бюджетної системи;
- ✓ державних фінансових інститутів (Центрального банку, державних фінансових органів, державних кредитних установ);
- ✓ централізованих і децентралізованих фондів цільового призначення [1, 16].

В. Колесникова під фінансовими ресурсами держави розуміє «податки і збори, одержані державою в процесі розподілу і перерозподілу валової доданої вартості, податки на споживання, неподаткові надходження та надходження від реалізації права власності держави, акумульовані в бюджет та цільових грошових фондах» [6, 8].

Враховуючи викладене, пропонуємо таке узагальнене визначення поняття «фінансові ресурси держави»: це грошові кошти, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання, трансформуються через відповідні фонди з метою виконання державою її основних функцій.

Потенційні можливості економічного розвитку кожної країни, а також України залежать від її ресурсного забезпечення. Усі елементи ресурсного потенціалу дуже важливі – і природні ресурси, і виробничі потужності, і кваліфікований персонал. Та все ж, на нашу думку, головне – це забезпеченість фінансовими ресурсами. Адже нестачу власних природних чи виробничих ресурсів, наприклад, можна компенсувати, придбавши їх за кордоном. Але це можливо тільки за наявності достатнього обсягу коштів. Базою для формування доходів державного бюджету України служать

фінансові ресурси країни. Фонди фінансових ресурсів об'єктивно є необхідною умовою процесу розширеного відтворення на всіх його стадіях і у всіх формах [6, 10–15].

У економічній науці виділяють кілька типів фінансових ресурсів: фінансові ресурси держави, фінансові ресурси місцевих органів влади, фінансові ресурси підприємства, фінансові ресурси населення.

Основні джерела формування фінансових ресурсів держави такі:

1. Національний доход.
2. Амортизаційний фонд.
3. Відрахування підприємств у централізовані фонди державного соціального страхування, інші позабюджетні фонди.
4. Національне багатство, залучене в господарський оборот (продаж золотого запасу країни, енергоносіїв тощо).
5. Надходження від зовнішньоекономічної діяльності держави, а також від продажу державних цінних паперів.
6. Надходження від населення у вигляді сплати податків, проведення лотерей, доходи від надання позик.
7. Кредитні ресурси національного банку як державний грошовий резерв, закріплений за національним банком у вигляді статутного, резервного та інших фондів.

Створення й використання фінансових ресурсів одночасно передбачає їхній рух. При переміщенні фінансових ресурсів їх відокремлюють від матеріальних цінностей. Проте рухові матеріальних цінностей завжди передує рух фінансових ресурсів.

Між розподілом фінансових ресурсів за джерелами формування є обернена залежність. Чим більша частина ресурсів у державі утворюється як ресурси накопичення, тим менша частина їх утворюється у результаті розподілу та перерозподілу. Проте дана залежність не є прямою. Основний фактор – темпи накопичення амортизаційних відрахувань. Якщо амортизаційні відрахування лише відображають просте відтворення вартості основних фондів, то кількість ресурсів накопичення у державі загалом буде незначною. Слід зауважити, що за планово-адміністративної економіки амортизаційні відрахування є основним джерелом фінансових ресурсів держави.

Найзначніша частка фінансових ресурсів створюється за рахунок прибутку, відрахувань на соціальне страхування та інші соціальні потреби. Велику частку становлять непрямі податки. Крім цього, частина фінансових ресурсів виражає перенесену вартість основних фондів (амортизаційні відрахування). Отже, основна частина фінансових ресурсів становить грошове надходження новоствореної вартості. За видатками або напрямками використання до фінансових ресурсів відносять:

- ✓ витрати на розвиток економіки;

- ✓ державні дотації та виплати різниці в цінах;
- ✓ витрати на соціальні гарантії населенню;
- ✓ витрати на соціально-культурні заходи;
- ✓ витрати на розвиток науки;
- ✓ пенсії і надання допомоги;
- ✓ витрати на оборону;
- ✓ витрати на управління;
- ✓ витрати на зовнішньоекономічну діяльність;
- ✓ витрати господарських структур на соціальні заходи;
- ✓ інші витрати господарських структур;
- ✓ витрати на обслуговування державного боргу;
- ✓ інші витрати бюджету.

На структуру фінансових ресурсів у державі впливає також податкова система, тобто той розмір перерозподілу первинної величини фінансових ресурсів, який здійснюють за допомогою податків. Перерозподіл за допомогою податків об'єктивно необхідний, але слід зазначити, що розмір податкових надходжень завжди визначається обсягом тих функцій у сфері економічного й соціального розвитку, які перебрала держава й законодавчо закріпила в конституції та інших нормативних актах. Розмір податків у фінансових ресурсах – це похідна від наявної фінансової системи. Структура джерел фінансових ресурсів в Україні впродовж 1991–2011 рр. характерна даними, наведеними у таблиці 1.

Таблиця 1

**Структура джерел фінансових ресурсів держави
протягом 1991–2011 рр., %***

Показники	Рік						
	1991	1995	1998	2001	2005	2008	2011
Прибуток	39,1	52,5	43,7	26,8	22,4	29,0	30,1
Прямі й непрямі податки з населення	9,5	19,4	16,8	19,6	24,5	26,6	28,1
Відрахування на соціальні потреби	15,3	13,8	12,1	16,2	18,1	17,4	18,5
Доходи від зовнішньоекономічної діяльності	–	9,1	1,0	0,8	1,2	4,5	4,9
Інші доходи	5,3	1,0	5,1	13,9	18,8	12,1	10,4
Амортизаційні відрахування	30,8	12,4	21,3	22,7	15,0	10,4	8,4

*Власні розрахунки автора на основі даних Міністерства фінансів України.

Найвищу питому вагу в структурі джерел фінансових ресурсів держави мав прибуток – його частка у фінансових ресурсах значно коливається:

якщо в 1991 р. вона становила 39,1%, в 2005 р. – лише 22,4%, то в 2011 – 30,1%. Це пов'язано насамперед зі зростанням собівартості продукції, робіт і послуг. Прямі й непрямі податки з населення займають друге за величиною місце в джерелах фінансових ресурсів – у 1991 р. їхня частка становила 9,5%, а починаючи з 2001 р. неухильно збільшувалася й у 2011 р. досягла 28,1%. Значну питому вагу у фінансових ресурсах становлять відрахування на соціальні потреби. Це найменш динамічне джерело фінансових ресурсів. У 1991 р. вони дорівнювали 15,3%, у 2008 р. – 17,4%, а в 2011 р. – 18,5%.

Важливою характерною рисою фінансових ресурсів є те, що вони, на відміну від грошових коштів, виражають не зміну форм вартості, а фінансовий результат процесу відтворення. Водночас – свідчать про наявні можливості економічного й соціального розвитку. Зі структурою джерел фінансових ресурсів тісно пов'язана й структура їх використання. Без розгляду структури використання фінансових ресурсів не можна одержати повного уявлення про їхній зміст і склад. Звичайно, фінансові ресурси використовують відповідно до потреб даного етапу розвитку економіки, фінансової політики держави та з урахуванням інших факторів – як внутрішніх, так і зовнішніх. Однак є загальні закономірності, обов'язкове дотримання яких – вимога системи управління економікою. Структура використання фінансових ресурсів в Україні протягом 1991–2011 рр. характерна даними, наведеними у таблиці 2.

Таблиця 2

**Структура використання фінансових ресурсів держави
протягом 1991–2011 рр., %***

Показники	Рік						
	1991	1995	1998	2001	2005	2008	2011
Витрати на розвиток економіки	27,6	39,6	29,2	33,6	31,4	32,9	38,1
Витрати на соціальні цілі	33,8	43,11	38,5	43,2	45,8	49,2	41,3
Витрати на оборону	1,7	2,2	2,7	2,5	2,6	2,8	2,1
Витрати на зовнішньоекономічну діяльність	0,8	2,7	3,4	3,9	4,1	5,1	4,6
Інші витрати	36,1	12,0	26,2	16,8	16,1	10,0	13,9

*Власні розрахунки автора на основі даних Міністерства фінансів України.

У структурі використання фінансових ресурсів найбільшу питому вагу мають витрати на соціальні потреби (на соціальну сферу за рахунок бюджету й господарських структур і на соціальні гарантії населенню). Від 1991 р. їх частка неухильно зростає. Якщо у 1991 р. вона становила 33,8%, то у 2011 р. – вже 41,3%. На другому місці за важливістю втрат – витрати

на розвиток економіки, динаміка яких є нестабільною і залежить від ситуації в країні у певний період її розвитку. Так, у 1995 р. ці витрати становили 39,6%, у 2005 р. – 31,4%, а у 2011 р. – 38,1%. За розрахунками, при збереженні наявних напрямків використання коштів на згадані потреби частка витрат на соціальні заходи у фінансових ресурсах матиме тенденцію до зростання. Такий рівень витрат є для держави обтяжливим і не сприяє зростанню економічної активності. Тому необхідні заходи щодо докорінного перегляду напрямків використання ресурсів на ці потреби.

Для розв'язання проблем формування й використання фінансових ресурсів як основи для формування доходів держави потрібна виважена, довготермінова стратегія держави щодо її розвитку та ролі у піднесенні національної економіки, яка б спиралася на інтереси основних суб'єктів підприємницької діяльності, відповідала потребам основної частини населення і відображала реальний стан у розв'язанні основних соціально-економічних проблем у країні. Економічно обґрунтоване використання податкових, інвестиційних та цінових механізмів сприятиме виходу з фінансової кризи, надходженню коштів до бюджету, збільшенню дохідності підприємств [9].

Отже, функціонування ринкової економічної системи в Україні можливе за умови зростання ефективності використання фінансових ресурсів. У сучасних умовах фінанси – складова фінансової системи держави. Використовувані ресурси, формуючи ресурсний потенціал у цілому, є часткою ресурсного потенціалу народного господарства в цілому чи окремих його галузей. Отже, ресурсне забезпечення залежить від ресурсного насичення країни у цілому [9].

В умовах адміністративної економіки елементами фінансової системи вважають децентралізовані фінанси (фінанси окремих підприємств чи їх об'єднань) та централізовані фінанси (ресурси держави). У ринкових умовах до фінансової системи доцільно вводити ресурси недержавної кредитно-банківської системи та фінансових ринків. Відповідно до згадуваних елементів визначають основні напрямки фінансової реформи в Україні: економічне обґрунтування структури державного бюджету; розвиток банківської системи, небанківських фінансових посередників та фінансових ринків; державне регулювання фінансових розрахунків окремих підприємств і кризи платежів.

Зміни у співвідношенні між бюджетними та фіскальними ресурсами стали безпосереднім наслідком систематичного зростання частки бюджетних коштів, яку спрямовують на обслуговування внутрішнього та зовнішнього боргу і вилучають із матеріальної бази фіскального регулювання. Ставши на шлях будівництва «фінансових пірамід», держава привела у дію механізм екстенсивного самовідтворення державної заборгованості [8].

Доходи бюджету – це частина централізованих фінансових ресурсів, що їх вилучає у фізичних та юридичних осіб і акумулює держава для виконання властивих їй функцій. Вони відображають економічні відносини між державою та юридичними й фізичними особами в процесі формування доходів фінансових ресурсів, які надходять у розпорядження органів державної влади і державного управління. Базою для формування доходів державного бюджету України служать фінансові ресурси країни. Фонди фінансових ресурсів є об'єктивно необхідною умовою процесу розширеного відтворення на всіх його стадіях і у всіх формах.

In the article essence of category is probed «financial resources» and its composition. The comparative analysis of categories is done «financial resources of the state» and the analysis of sources of forming of financial resources is conducted.

Key words: *financial resources, financial resources of the state, centralized financial resources, profits of the state budget.*

Исследована сущность категории «финансовые ресурсы» и её состав. Проведен сравнительный анализ категории «финансовые ресурсы государства» и проанализированы источники формирования финансовых ресурсов.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, финансовые ресурсы государства, централизованные финансовые ресурсы, доходы государственного бюджета.*

Література

1. Базилевич В. Посилення ролі фінансів у трансформаційній економіці / В. Д. Базилевич // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 5–10.
2. Бескид Й. М. Державний бюджет України: Методичні рекомендації. – Тернопіль, 2005.
3. Бутко М. П. Фінансові ресурси в умовах трансформації / М. П. Бутко, К. О. Білокур // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 23–32.
4. Завгородній Т. Державна економіка / Т. Завгородній, Г. Вознюк. – К.: Кондор, 2008. – 84 с.
5. Завгородня О. О. Фіскальні ресурси держави та їх роль в активізації інвестиційних процесів / О. О. Завгородня, В. М. Тарасович // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 19–25.
6. Колесникова В. Банковское дело: Учебник / Под ред. проф. В. И. Колесникова, проф. Л. П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.
7. Матвієнко І. В. Банківське інвестиційне кредитування / І. В. Матвієнко // Фінанси України. – 2005. – № 12. – С. 128–132.
8. Опарін В. М. Фінанси / В. М. Опарін. – Т.- К., 2002. – 164 с.
9. Павлюк К. Фінансові ресурси держави. Монографія / К. Павлюк. – К.: Ніос, 1998.

УДК 65.011.8

Крисько Ж.

УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Розглянуто сутність реструктуризації з точки зору широкої перспективи як стратегічного засобу управління підприємством із орієнтацією на забезпечення його стратегічної стійкості. Окреслено процес управління реструктуризацією вертикально інтегрованих підприємств із огляду на особливості функціонування будівельної галузі.

Ключові слова: реструктуризація, управління, вертикально інтегроване підприємство будівельної галузі, ефективність.

Сучасний етап розвитку українських підприємств характерний певними позитивними зрушеннями, основним із яких є послідовне спрямування зусиль на поліпшення економічних показників діяльності за рахунок структурних перетворень та реформування систем управління. На досягнення цієї мети спрямована реструктуризація суб'єктів господарювання, яка в умовах трансформаційної економіки стала високоефективним ринковим інструментом підвищення їх конкурентоспроможності.

Особливої гостроти ця проблематика набула в будівельній галузі, оскільки вона є «локомотивом» для розвитку інших сфер суспільного виробництва. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність реструктуризації підприємств будівельної сфери – здійснення в них керованих змін для забезпечення стратегічної стійкості, конкурентоспроможності та перспективної привабливості.

Активізація процесів інтеграції підприємств і створення інтегрованих структур зумовлює підвищення інтересу наукових кіл до цієї проблематики, а питання реструктуризації згаданих підприємств належать до малодосліджених.

Обґрунтуванню доцільності реалізації в управлінській практиці варіантів організаційних змін присвячено дослідження таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як М. Аїстова, М. Асаул, Л. Білих, І. Мазур, С. Тітов, М. Федотова, В. Шапіро. Питанням реформування будівельної галузі України присвячено наукові праці А. Беркути, І. Бланка, З. Варналія,

А. Гойка, З.-М. Задорожного, Я. Крупки, Б. Литвина, А. Пересади, П. Рогожина. Проте, незважаючи на значну кількість виконаних досліджень, багато теоретичних аспектів реструктуризації вертикально інтегрованих підприємств будівельної галузі розкрито не сповна.

Мета даної статті – розглянути сутність управління реструктуризацією вертикально інтегрованих підприємств з огляду на особливості функціонування будівельної галузі.

У нинішніх умовах господарювання виробництво більшості товарів характерне наявністю складної системи виробничих зв'язків, і його можна розглядати як вертикальний технологічний ланцюг, котрий охоплює процеси, починаючи від видобутку сировини, її переробки й аж до отримання проміжної або кінцевої продукції, а також збут готової продукції, тобто об'єднання у рамках однієї компанії послідовних стадій виробничого процесу. Нині вертикальна інтеграція підприємств розглядається як одна з важливих тенденцій розвитку сучасної економіки, оскільки впорядкування її процесів як способу координування складових галузевого ланцюга зумовлене можливостями отримання взаємної вигоди сторонами-учасниками. Мотивацією організаційного оформлення процесів вертикальної інтеграції, як правило, є:

- ✓ нестабільність та високий рівень ризику на ринку;
- ✓ прагнення отримати вищий рівень ринкового впливу (за рахунок впливу на бар'єри входження, цінову політику тощо).

У вітчизняних наукових джерелах, а також у нормативних документах вертикальна інтеграція потрактована як спосіб діяльності в межах одного підприємства, коли виробництво здійснюється послідовно, а продукція, що вироблена на одній стадії виробництва, є чинником виробництва на наступній стадії в межах одного підприємства [1].

Необхідність адаптації таких підприємств до ринкового середовища через управління змінами зумовлена коливаннями ринкової кон'юнктури та перспективної привабливості окремих видів економічної діяльності в межах інтегрованих структур, наявністю замкнутого циклу виробництва і багатопрофільністю перетворень усередині підприємства з метою підвищення ефективності виробництва, зміцнення конкурентних позицій і забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності.

Узагальнення багаторічної практики діяльності підприємств будівельної галузі України, у т. ч. результатів аналізу основних видів діяльності 14-ти найпотужніших підприємств Тернопільської області, що у 2011 р. охоплювали 92% будівельного ринку регіону, дало змогу встановити доцільність їх трактування як вертикально інтегрованих підприємств із наявністю специфічного вертикально інтегрованого ланцюга «виробництво буді-

вельних матеріалів–будівництво, у т. ч. девелопмент – продаж готових об'єктів».

На основі дослідження середовища структурних змін у будівельній галузі можна констатувати, що, незважаючи на її статус як базової в українській економіці, галузь займає незначну частку у валовій доданій вартості (порівняно з розвинутими країнами і постсоціалістичними країнами Європи), що зумовлено нерозв'язаними проблемами структурної політики та її неузгодженістю з інноваційною моделлю розвитку. Будівельна галузь однією з перших відчула на собі наслідки світової економічної кризи: у 2009 р. внесок галузі у валовий внутрішній продукт України становив лише 22,1 млрд грн. (2,42%), що на 8,4 млрд грн. менше порівняно з 2007 р. [2].

У результаті дослідження економічної ретроспективи будівельної галузі та окремих її підприємств виявлено основні тенденції розвитку середовища структурних змін, які негативно впливають на перспективну привабливість галузі й зумовлюють потребу в перегляді структурної політики держави. А саме:

- ✓ наростання процесів реструктуризації виробництва з реактивним і вимушеним характером змін;
- ✓ відставання у часі реальних процесів реструктуризації від об'єктивних зрушень у ринковому середовищі;
- ✓ формування ланцюгової реакції гальмування розвитку інших галузей та сфер діяльності.

Подолання цих негативних тенденцій є передумовою дієвого управління реструктуризацією вертикально інтегрованих підприємств будівельної галузі.

Зважаючи на наявність численних визначень реструктуризації, а також неоднозначних тлумачень її співвідношення з процесами реформування, реорганізації й реінжинірингу, пропонуємо розглядати реструктуризацію як перманентний процес зміни середовища функціонування підприємства з фокусуванням на трансформації структури бізнесу (бізнес-портфеля) і його складових та з орієнтацією на інноваційну модель розвитку на основі виявлення нових ринкових можливостей, заповнення стратегічних прогалів, усунення й попередження кризових явищ із використанням прийомів стратегічного і тактичного управління за конкретного набору передумов та їх взаємодії.

Історія системних перетворень економік країн Центральної та Східної Європи наочно показує, що макроекономічну стабілізацію, найбільше економічне зростання і зростання добробуту населення забезпечують країни, які зуміли здійснити широкомасштабну приватизацію та реструктуризацію своїх підприємств [3]. Аналіз показників реструктуризації підприємств демонструє неоднорідну картину. Їх оцінювання за 1990–2010 рр.

дає змогу констатувати, що найвищих темпів у розвитку процесів реструктуризації досягли такі країни, як Естонія, Угорщина, Словаччина (3,7 бала з чотирьох можливих), Хорватія, Латвія, Литва, Словенія (3 бали), Болгарія, Македонія, Румунія (2,7 бала). І лише в Білорусії серед усіх аналізованих країн упродовж 2000–2005 рр. було зафіксовано спад рейтингу процесів реструктуризації підприємств (він у 2005 р. становив 0,6 від рівня 1995 р.), хоча вже у 2009 р. цей показник дорівнював 1,7 бала. В Україні, відповідно до даних ЄБРР, показник реструктуризації підприємств у 2010 р. становив 2,3 бала, що характеризує започаткування позитивних зрушень в економіці.

На основі аналізу основних концептуальних підходів до проведення реструктуризації підприємств [4; 5; 6] ми встановили, що управління їх реструктуризацією – це вплив на зміни зовнішніх і внутрішніх бізнес-процесів підприємства за допомогою всіх функціональних сфер менеджменту, що спрямований на цілі, стратегії, структуру виробництва і капіталу за допомогою набору сучасних управлінських технологій із метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його стратегічної стійкості.

Запропоноване трактування управління реструктуризацією, з урахуванням виокремленої класифікаційної ознаки – стан підприємства – та відповідних їй видів реструктуризації (кризова, захисна, випереджуюча) з набором їхніх характеристик дає змогу пояснити реструктуризацію з погляду широкої перспективи і наголосити на забезпеченні її випереджуючого характеру. Таке бачення реструктуризації окреслює її як стратегічний засіб управління підприємством із орієнтиром на забезпечення його стратегічної стійкості.

Оцінювання основних показників діяльності найвагоміших за обсягами підприємств будівельної галузі Тернопільської області показало, що економічна криза 2008–2009 рр. зумовила спад попиту на продукцію будівельної галузі й суттєво розшарувала підприємства за параметрами ринкового впливу і загострила проблеми їх реструктуризації у широкому розумінні.

Реструктуризація як управлінська технологія є сукупністю принципів, методів і заходів щодо комплексної зміни структури виробництва, асортименту продукції, системи управління, використання фінансових ресурсів, спрямованих на розширене відтворення, а також соціальне забезпечення працівників відповідно до вимог ринкової економіки [7]. Реструктуризація покликана упередити виникнення ризику, банкрутства, забезпечити стабільність розвитку підприємства у тривалій перспективі.

Нині нема (і не може бути) універсальних заходів і рекомендацій, що їх можна безпомилково й однаково ефективно використовувати в управлінні реструктуризацією підприємств: без урахування умов діяльності та

особливостей конкретного виробництва автоматичне повторення стандартних управлінських рішень або успішного досвіду інших підприємств не дає позитивного результату. Звідси робимо висновок, що універсальними для конкретної системи виробничих відносин можуть бути лише закони і принципи формування управлінських рішень щодо вибору найефективніших напрямів реструктуризації підприємства.

Бурхливий розвиток інформаційного суспільства призводить до швидкого старіння знань, тому повторення вчорашнього позитивного досвіду управління успішними підприємствами не гарантує за його використання нинішнього успіху. Узагальнення успіхів і поразок практичної управлінської діяльності підприємств підтверджує думку про те, що сьогодні виживання й успішне функціонування суб'єктів господарювання на ринку не може забезпечуватися традиційними управлінськими технологіями. Так, зі 100 найбільших компаній США, що діяли на початку 1990-х років, до кінця десятиліття залишилося тільки 16. За той самий період у списку журналу «Fortune Magazine» з 500 найбільших компаній лише 29 зберегли свої позиції, а список оновився на 46% [8]. Цей факт засвідчує необхідність постійного перегляду концептуальних засад побудови стратегій підприємств (у т. ч. реструктуризації) з метою урахування в них динаміки ринкового середовища і стратегічного бачення у ньому конкретного підприємства та шляхів його розвитку.

На основі цього, а також зважаючи на необхідність забезпечення високого рівня керованості змінами на підприємстві, ми запропонували модель управління реструктуризацією вертикально інтегрованого підприємства будівельної галузі. Вона є ієрархією ідей, концептів й адекватних їм методологічних основ щодо створення нової управлінської парадигми реструктуризації як системи керованих трансформацій підприємства, зважаючи на пріоритети структурних перетворень на макро- і мікрорівнях, у т. ч. бізнес-процесів підприємства в межах ланцюга «виробництво будівельних матеріалів–будівництво, у т. ч. девелопмент – продаж готових об'єктів», структури капіталу та інших об'єктів впливу шляхом гармонізованої реалізації положень системного, ситуаційного і процесного підходів в управлінні для формування інноваційного вектора розвитку підприємства [9].

Побудова концептуальної моделі ґрунтована на виявлених і сформульованих у цій статті загальних і специфічних умов успішного функціонування вертикально інтегрованих підприємств будівельної галузі.

До загальних умов ми віднесли:

- ✓ зростання ринкового впливу підприємства (або такий його рівень, що відповідає основній стратегії розвитку підприємства);
- ✓ зростання (спроможність підтримувати) його стратегічної стійкості;
- ✓ забезпечення збалансованості фінансових ресурсів.

Специфічними ж умовами успішного функціонування таких підприємств вважаємо:

- ✓ контроль та підтримування ланцюга «виробництво будівельних матеріалів – будівництво, у т. ч. девелопмент – продаж готових об'єктів»;
- ✓ забезпечення потреби власних проектів власними потужностями;
- ✓ досягнення узгодженості можливостей (потужностей) бізнес-одиниць.

Наведені умови успішного функціонування вертикально інтегрованих підприємств будівельної галузі виявлено з метою обґрунтування доцільності їх створення, оскільки вертикальна інтеграція, як показує світовий досвід, є надзвичайно ризиковим варіантом ведення бізнесу. Однак у будівельній галузі процес вертикального інтегрування нині можна вважати таким, що перевірений практикою в різних умовах господарювання і довів свою життєву необхідність.

За нашим розумінням, відсутність однієї з описаних умов є підставою для реалізації обґрунтованих послідовних управлінських дій, пов'язаних із реструктуризацією підприємств.

Отже, побудована модель відображає наше бачення складу і супідрядності елементів і блоків системи управління реструктуризацією підприємств, а також чинники, що приводять механізм управління в рух, основні принципи здійснення перетворень на підприємстві, послідовність етапів реструктуризації, отриманий при функціонуванні механізму кінцевий результат, а також засоби забезпечення управлінського впливу.

Будь-яке ухвалення управлінського рішення потребує знання того, що відбулося з економічним процесом і в результаті яких причин це відбулося, яких змін варто очікувати. Складність та високий ступінь невизначеності результатів реструктуризації неможливі без об'єктивного кількісного критерію оцінки ефективності цього процесу.

Із урахуванням запропонованого поняття реструктуризації зрозуміло, що проведена реструктуризація підприємства будівельної галузі має забезпечити зростання ефективності його господарської діяльності й використання ресурсів, підвищення стратегічної та фінансової стійкості, платоспроможності й ліквідності, поліпшення майнового стану, що, зрештою, призводить до виникнення позитивного ефекту синергії.

Суть процесу реструктуризації підприємств будівельної галузі дає змогу вибрати напрям оцінювання її ефективності через припущення, що основним результатом реструктуризації є досягнення стійкості підприємства в стратегічній перспективі, що проявляється в поліпшенні, виході на новий рівень динаміки вирішальних показників ефективності ринкового функціонування. При цьому передбачається порівняння основних параме-

трів, що відображають ефективність підприємства будівельної галузі після перетворень із станом цих параметрів до їх проведення. Якщо значення ключових показників оцінки стану підприємства перебувало за межами рекомендованих, то в результаті реструктуризації вони мають відповідати їм.

При оцінюванні ефективності реструктуризації підприємств будівельної галузі варто використовувати багатофакторну економетричну модель, яка забезпечує можливість виявлення комплексного впливу реструктуризації (шляхом визначення впливу основних параметрів, що відображають ефективність вертикально інтегрованого підприємства будівельної галузі після структурних перетворень) на стратегічну стійкість підприємства як цільовий орієнтир діяльності. На основі розробленої економетричної моделі сформовано програмне забезпечення мовою програмування Matlab, за допомогою якого досліджують багатофакторні лінійні моделі впливу на показники стратегічної стійкості підприємств будівельної галузі трьох груп чинників: забезпечення основними засобами; сукупні витрати; виконання обсягів замовлень. У ході обчислювальних експериментів побудовано багатофакторні моделі для показників стратегічної стійкості підприємств-репрезентантів будівельної галузі. Апробація моделей на підприємствах підтвердила їх значущість для оцінювання ефективності процесів реструктуризації.

Отже, в сучасних умовах господарювання успіх підприємств залежить від уміння своєчасно впроваджувати організаційні зміни, що сприятимуть розвитку підприємства відповідно до потреб зовнішнього та внутрішнього середовищ його діяльності. Такі зміни реалізуються в межах стратегій реструктуризації, які передбачають трансформацію структури бізнесу та його окремих елементів на основі виявлення нових ринкових можливостей, попередження й усунення кризових явищ із урахуванням стадії життєвого циклу підприємства.

The essence of restructuring in terms of broad perspective as a strategic means of enterprise management with reference to the provision of strategic stability was considered. The management restructuring process of vertically integrated companies with overview to the features of the functioning of the construction industry was outlined also.

Key words: restructuring, managing the restructuring, vertically integrated construction enterprises, effectiveness of the restructuring.

Рассмотрена сущность реструктуризации с точки зрения широкой перспективы как стратегического средства управления предприятием с ориентиром на обеспечение его стратегической устойчивости. Показан

процесс управления реструктуризацией вертикально интегрированных предприятий, учитывая особенности функционирования строительной отрасли.

Ключевые слова: *реструктуризация, управление, вертикально интегрированное предприятие строительной отрасли, эффективность реструктуризации предприятий.*

Література

1. Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження Методики розрахунку основного виду економічної діяльності підприємства за допомогою спеціального програмного модуля» за № 175 від 18. 05. 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0175202-09>. – Назва з екрану.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрану.
3. Управление и структурная реорганизация предприятий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/sci.xls>. – Назва з екрану.
4. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятия: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М. Д. Аистова. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
5. Белых Л. П. Реструктуризация предприятия / Л. П. Белых, М. А. Федотова. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 400 с.
6. Реструктуризация предприятий и компаний / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, С. А. Титов, Л. В. Элькина / [Под ред. И. И. Мазур]. – М.: Высш. школа, 2000. – 587 с.
7. Верстина Н. Г. Реструктуризация предприятий инвестиционно-строительной сферы: [монография] / Н. Г. Верстина. – М.: МГСУ, 2002. – 338 с.
8. Идрисов А. Сценарий для России. Дезориентированная нация [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.naco.ru/mir_op/publik/dez_nac.shtml/. – Назва з екрану.
9. Тарнавська Н. П. Концептуальна модель управління реструктуризацією вертикально інтегрованих підприємств будівельної галузі / Н. П. Тарнавська, Ж. Л. Крисько // Міжгалузевий науково-практичний журнал «Проблеми науки». – 2011. – № 12. – С. 20–27.

УДК 323.1

Лазарович М., Лазарович Н.

ЕТНОДЕМОГРАФІЧНА СПЕЦИФІКА ТА СОЦІАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНА СТРАТИФІКАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ МЕНШИН УКРАЇНИ НАПЕРЕДОДНІ НАЦІОНАЛЬНОЇ РЕВОЛЮЦІЇ 1917–1921 РОКІВ

Досліджено основні тенденції зростання чисельності й розселення найбільших національних меншин України. З'ясовано етнічне співвідношення мешканців міст і сіл. Визначено особливості виробничої зайнятості, суспільного поділу праці та соціальної структурованості серед українських етносів.

Ключові слова: національна меншина, чисельність, розселення, соціальна структурованість, місто, село.

Населення України з найдавніших часів відзначалося багатоетнічним складом. Поруч із українцями тут мешкали й представники низки інших національностей, які різнилися походженням, мовою, культурою, традиціями, звичаями, конфесійною приналежністю, рівнем політичного розвитку, ступенем етнічної самоорганізації тощо. Їх частка в складі населення України, як і їхня абсолютна кількість ніколи не були стабільними.

Зростання поліетнічності українських теренів значною мірою було спричинене колонізаційною політикою Російської та Австро-Угорської імперій, у складі яких вони тривалий час перебували. Зокрема, Західна Україна наприкінці XIX – на початку XX ст. стала однією з найбільших поліетнічних територій Європи [27, 74; 7, 93–94]. Значним був відсоток нацменшинного населення і в Наддніпрянщині, де він у понад чотири рази перевищував відповідний показник сусідніх російських губерній [31, 11]. Такі обставини загострювали національні відносини в Україні, що особливо проявилось в період українських визвольних змагань початку XX ст.

Важливим у контексті зазначеного є дослідження чисельності й розміщення іноетнічного населення на території України, його виробничої зайнятості та суспільного поділу праці. Дана проблематика не повно відображена в історіографії і потребує подальшого розроблення.

Серед сучасних досліджень окресленої проблеми насамперед слід відзначити праці таких науковців, як В. Ботушанський, О. Донік, В. Кабузан, О. Калакура, І. Лісевич, С. Макарчук, І. Монолатій, В. Наулко, О. Рафальський, М. Чумак. Окремі аспекти питання висвітлено в дослідженнях О. Буравського, В. Гвоздика, І. Задерейчука, А. Кіссе, М. Костюка, Н. Кривця, І. Міронової, С. Петкова, Л. Потапчика, О. Суліменка та ін. Важливою для вивчення питання є також колективна монографія «Національні меншини України у ХХ столітті: політико-правовий аспект».

На початку ХХ ст. все населення України складалося з понад двадцяти етнічних груп, розселених переважно компактно [14, 106]. Детальний аналіз етносоціального стану на етнічних українських землях напередодні Першої світової війни зробив основоположник української соціології М. Шаповал у роботі «Велика революція і українська визвольна програма», який спирався на дослідження своїх попередників. За відповідний момент він взяв обрахунки про українське населення на 1914 р. Відповідно до його даних, які, як зауважив професор В. Солдатенко, досі ніхто не спростував [46, 4], на етнічних українських землях Правобережної України (Волинь, Поділля, Київщина та українські частини Мінської і Гродненської губерній, Холмщини, Бессарабії), Лівобережної України (Чернігівщина, Полтавщина, Харківщина й українські частини Курщини, Вороніжчини, Донщини), Степової України (Таврія, Катеринославщина, Херсонщина та українські частини Кубані й Ставропілля), Західної України (за станом до Першої світової війни – Галичина, Буковина і Підкарпаття), що охоплювали територію в 739 161 км², у той час проживало 46 012 000 осіб. Серед них: 32 662 000 українців (71% усього населення), 5 376 800 росіян (11,7%), 3 795 760 євреїв (8,2%), 2 079 500 поляків (4,5%), 871 270 німців (1,9%), 435 540 волохів (0,9%), 104 780 греків (0,2%), 39 400 вірмен (0,1%). Трохи більше 1% становили представники інших національностей [52, 6–7].

Отже, найчисленнішою національною меншиною України були росіяни. Їх найбільші масиви на сучасній території України виникли приблизно в XV–XVII ст. у Слобідській Україні. «Службово-ратні люди» отримували там приміські слободи. Низку поселень заснували донські козаки, а також вихідці з південноросійських губерній. Донське козацтво відіграло помітну роль у заселенні східної Слобожанщини і в пізніший період – на початку XVIII ст. Тоді там були утворені відомі Чугуївські військові поселення переважно з росіян [31, 12]. Перебування Чернігово-Сіверщини в складі Московської держави у XVI – на початку XVII ст. сприяло появі там російських поміщиків та іншої московської людності.

З другої половини XVII ст. помітно стала зростати міграція росіян передусім на Лівобережжя, в Причорномор'я і Крим, зумовлена двома

чинниками: збільшенням військових залог після Березневих статей 1654 р. і стихійною втечею старовірів [45, 65], які шукали порятунку від релігійних переслідувань на батьківщині. Якщо у 1678 р. в південному регіоні зафіксовано 27 тис. росіян (6,7% населення краю), то в 1719 р. – вже 72 тис. На Лівобережжі в той час налічувалося 40 тис. росіян [25, 156].

Після зруйнування Запорозької Січі й ліквідації Гетьманщини російська експансія набула характеру добре спланованої довготривалої політики, що тривала протягом двох століть [45, 65]. З останньої чверті XVIII ст. значні російські поселення з'явилися в Новоросії, Бессарабії і на Буковині, причому мала місце як урядова, поміщицька колонізація, так і стихійне заселення [31, 12]. Після приєднання Правобережжя до Російської імперії росіяни з'явилися і в цій частині України. В 1795 р. їх кількість там становила 4 тис. осіб [25, 156].

Упродовж першої половини XIX ст. кількість росіян в Україні зростає більш ніж на 1 млн осіб і досягла в 1858 р. 1 млн 407 тис. осіб. Порівняно з 1794 р. їх частка на Півдні збільшилася з 19,07 до 21,6% населення краю (1 млн 63 тис. осіб), на Лівобережжі – з 5,22 до 6,1% (301 тис.), на Правобережжі – з 0,11 до 0,6% (33 тис.) [25, 156; 14, 101].

Особливо інтенсивно зростала чисельність російського населення у зв'язку зі зародженням капіталістичних відносин, які вели до розвитку промисловості і транспорту, спорудження металургійних підприємств, вугільних шахт, залізниць тощо. Регіоном швидкого і активного промислового розвитку, куди мігрували переважно росіяни з Центрально-Промислового та інших районів Росії, став Донбас. У 1890–1930 рр. головним чином сюди переселилося приблизно 2 млн, здебільшого росіян, що оселилися по містах і промислових центрах. Це, звичайно, згодом привело до змін в національному стані посідання українців Донбасу в бік зменшення [18, 148–149]. Згідно з усеросійським переписом населення 1897 р., все населення Донбасу (Донецька і Луганська обл.) становило 687,3 тис., у т. ч. 55,2% українців та 26,2% росіян [21, 104]. Загалом в Україні в той час нараховувалося 4 млн 636 тис. росіян [25, 156]. Наприкінці XIX – на початку XX ст. вони становили понад 8% населення України, більшість з них проживали у містах Півдня та Слобожанщини [45, 65].

Значну частину російських переселенців в Україні становили старообрядці, які опинилися у районах прутсько-дністровського межиріччя і Хотинського повіту Північної Буковини, а також у Бессарабії. Наприкінці XIX ст. у Бессарабії нараховувалося 30 тис. старообрядців [31, 12]. За правовими нормами Австро-Угорщини, вони вільно сповідували віру, засновували окремі села і вели господарство, користуючись тими правами, що мали інші етнічні групи [45, 65].

На 1916 р. із загальної кількості населення в українських губерніях Російської імперії, яка дорівнювала 35,470 тис. осіб, росіяни становили близько 3,5 млн (9,9%) [31, 11].

Початок присутності євреїв на українських теренах сягає ще дохристиянських часів, коли вони прибули до Криму та на східне побережжя Чорного моря. З Криму і Кавказу єврейство розселялося пізніше в долинах Волги і Дону, де в VII–X ст. існувала Хозарська держава, заснована тюркськими племенами. Після перемоги великого князя київського Святослава в 964 р. над хозарами, їхня держава незабаром перестала існувати, і єврейське населення розійшлося по Криму, Кавказу, а частина потрапила до Русі-України. Найбільше євреїв проживало в Києві, де навіть була окрема ділянка «Жидове» [43, 670].

Занепад княжої держави на українських землях та захоплення їх агресивними сусідами збіглися за часом із переслідуванням євреїв на Заході. В XIII–XV ст. їх виганяли з майже всіх західноєвропейських країн – причини крилися як у релігійній нетерпимості католицької церкви, так і прагненні молоді місцевої буржуазії, яка вела боротьбу за своє утвердження, позбавитися єврейських конкурентів. Останні змушені були втікати до Східної Європи, головним чином у Польщу, а звідти – в Україну. Наприкінці XVI ст. у Польщі проживало 75 000 євреїв, у Великому Князівстві Литовському – 27 000; понад 1/3 із них мешкали на українських землях [43, 670]. До середини XVII ст. кількість українських євреїв, за даними Ш. Еттінгера, зросла до 51 тис. На середину 1760-х років вона склала понад 280 тис. осіб [50]. Більшість серед переселенців становили т. зв. ашкеназі, тобто європейські євреї, які розмовляли на їдиші [12, 59] – одному з діалектів германської групи індоєвропейської мовної сім'ї.

Після загарбання Росією переважної більшості українських земель останні опинилися в складі т. зв. смуги осілости (1791–1917) – території компактного проживання євреїв у Російській імперії, визначеній царським урядом для запобігання проникнення їх у великоруські губернії і захисту російського підприємництва від єврейської конкуренції. З 9 українських губерній до неї увійшли 8: Волинська, Катеринославська, Київська, Подільська, Полтавська, Таврійська, Херсонська, Чернігівська [24, 369].

Наприкінці XVIII ст. посилилась єврейська колонізація Півдня і Причорномор'я України. З другої половини XIX ст. єврейський елемент стає домінуючим у низці південних міст і містечок, насамперед в Одесі [45, 70], де, згідно з переписом 1897 р., майже третина міського населення вважала рідною мовою їдиш і понад третину – сповідувала юдаїзм [40, VI, VII]. Тоді ж, після деяких змін у законодавстві у 1849 р., євреї розселилися у південно-східну частину України [31, 13].

Упродовж XIX ст. чисельність єврейського населення істотно зроста. Якщо між 1820 та 1880 рр. загальна кількість населення Російської імперії збільшилася на 87%, – число євреїв зросло на 150%. Ще швидшим цей процес був на Правобережжі, де кількість єврейського населення з 1844 до 1913 р. збільшилася на 844%, тоді як загальноімперський приріст становив лише 265%. Такі надзвичайно високі темпи дослідники пояснюють тим, що юдейська релігія освячувала багатодітні родини, євреї дотримувалися гігієнічних норм, менше потерпали від голоду, воєн та епідемій, а також меншою дитячою смертністю завдяки самопомозі єврейської громади й наявності своїх лікарів [48, 303]. Із 5,2 млн євреїв імперії кінця XIX ст. понад 2 млн мешкали в Україні. При цьому якщо в імперії вони склали 4% населення, то в Україні – 8, а на Правобережжі – 12,6% [48, 245]. Згідно з «Енциклопедією українознавства», в означений період у підросійській Україні проживало 2 245 тис. євреїв або 7,4% [43, 675] до всього населення краю.

Значно зросла в чисельності єврейська національна меншина й на західноукраїнських землях в складі Австро-Угорщини, де вона за кількісними показниками стала другою після поляків. Появившись на території краю ще в середині XIII ст., єврейське населення вже в період Речі Посполитої встигло практично монополізувати її торгівлю, зосередити в своїх руках великі капітали. На 1772 р. євреї становили 7% населення Східної Галичини, до середини XIX ст. їх частка постійно збільшувалася, а потім стабілізувалася на рівні 12–13% [31, 46]. На Північній Буковині основна маса єврейського населення з'явилася вже після окупації краю Австрією. За півстоліття, з 1857 до 1910 р., його кількість зросла тут утричі [31, 48]. На 1900 р. у Західній Україні єврейське населення нараховувало бл. 757 тис. осіб. Основна маса їх проживала в Східній Галичині – 613,8 тис. або 12,96% населення краю, а також на Закарпатті – 75 тис. (14%) і Північній Буковині – 68,1 тис. (14%) [31, 46, 48]. Дещо інші дані подає «Енциклопедія українознавства», відповідно до якої в 1900 р. на українських землях Австро-Угорщини проживало 730 тис. євреїв (13,0%), у т. ч. в Східній Галичині – 610 тис. (12,8%), Буковині – 65 тис. (15,6%), Закарпатті – 55 тис. (11,2%) [43, 675]. До 1910 р. кількість східногалицького єврейства зросла на 6,46% – до 657,64 тис. осіб. Це був найменший приріст порівняно з поляками (19,65%) і українцями (9,14%) [23, 266, 267]. Професор С. Марчук таку невідповідність пояснює вищою інтенсивністю єврейської еміграції.

Загальна кількість єврейства в межах сучасної України наприкінці XIX ст., за підрахунками В. Кабузана і В. Наулка, становила 2 615,3 тис. (8,9%) [12, 61] («Енциклопедія українознавства» подає дещо вищі дані – 2 680 тис. (9,3%) [43, 675]), поступаючись за цим показником лише україн-

нням. На всіх же українських етнографічних землях в означений період проживали близько 3 млн євреїв [43, 675; 19, 96] – це було найбільше єврейське зосередження у світі, яке охоплювало бл. 30% світового єврейства [43, 675]. На початку ХХ ст. на території України розселилася майже половина всіх євреїв Європи [14, 104]. Щоправда, в роки Першої світової війни їхня кількість дещо знизилася і на 1 січня 1916 р. становила 2 463 тис. осіб [31, 12].

Третьою за чисельністю національною меншиною України були поляки, пращури яких ще за часів Київської Русі почали селитися на її західних землях. Перша відносно організована хвиля польського переселення на територію України припадає на другу половину XIV ст., коли після завоювання Галицько-Волинської держави Польща захопила Галичину. Наприкінці XIV – XV ст. до останньої було долучено Холмщину, Західне Поділля і Волинь. Після Люблінської унії 1569 р. поляки отримали доступ до решти українських земель Правобережжя. Українська національно-визвольна революція середини – другої половини XVII ст. на деякий час пригальмувала польську інвазію, однак із поразкою наприкінці століття визвольних змагань на Правобережжі цей процес відновився з новою силою.

Кардинально змінився характер переселенського процесу з польських земель наприкінці XVIII ст., тобто після того, як було ліквідовано і українську і польську державність, а їхні землі потрапили під владу кількох держав, насамперед Російської та Австрійської імперій. У результаті, за трохи більше як століття – з 1795 до 1909 р. польська частка в населенні України знизилася з 10 до 6,4% [48, 244]. На Сході міграція поляків в основному була спрямована в українське Причорномор'я – т. зв. Новоросію, де царський уряд розпочав масову колонізацію, і де, відповідно, діловим людям можна було добре заробити. Невдовзі до потужного польського представництва аристократії та буржуазії додалося й чимало їх одноплемінників із робочого люду. Так з'явилися численні польські колонії в Одесі, Миколаєві, Херсоні, в Криму [22, 44]. Впродовж XIX ст. питома вага поляків у Причорноморській смузі зросла з 0,1–0,3 до 2% [14, 101].

Традиційно великим був вплив поляків на Правобережжі, де він зумовлювався не стільки їх кількістю – лише 500 тис. у середині XIX ст., як багатством і впливом їхньої еліти. У 1850 р. бл. 5 тис. польських землевласників володіли 90% землі та 1,2 млн кріпаків цього регіону [48, 244]. Зі скасуванням кріпосного права та прискоренням розвитку капіталізму в Російській імперії активізувався приплив капіталу і робочої сили з Польщі й у райони Середнього Придніпров'я та Донбасу. Загалом, згідно з розрахунками І. Лісевича, на початку 60-х років XIX ст. польське населення в підросійській Україні складало близько 480–485 тис. осіб [22, 44]. Щопра-

вда, перший перепис населення Російської імперії 1897 р. зафіксував в Україні зменшення кількості поляків до 388,6 тис. (1,7% від загальної кількості населення). Деякі дослідники вважають цю цифру явно заниженою і мотивують її побоюванням значної частини населення оприлюднювати своє походження [22, 45]. Зокрема, О. Калакура на основі того ж перепису населення 1897 р. підрахував, що в підросійській Україні мешкало понад 476 тис. осіб, які визнавали рідною польську мову [13, 102]. В подальші роки кількість поляків в Україні зростала, сягнувши до початку Першої світової війни близько 600 тис. осіб (майже 2,5% від загальної кількості населення) [22, 45]. Однак уже на 1 січня 1916 р. «Статистический ежегодник» подав цифру більш ніж на чверть меншу за попередню – 445 тис. [31, 12]. Імовірно, що, як і в 1897 р., з відомих причин вона була заниженою.

Значно більше польського населення проживало на західноукраїнських землях у складі Австро-Угорщини. Воно було найчисельнішою етнічною групою після українців, які становили понад дві третини населення краю, і на 1900 р. налічувало бл. 1,1 млн осіб (19,1%) [31, 44]. Переважна більшість поляків проживала у Східній Галичині – 1 074,8 тис. (22,7%) (без переважно польського за населенням Бжозівського повіту) [23, 265]. В Північній Буковині в цей час мешкало 20,3 тис. поляків (4% населення краю). Їх поява була пов'язана з перебуванням Буковини у складі Галицької губернії (до 1849 р.), купівлею маєтків польськими землевласниками та будівництвом залізниць, управління якими здійснювала польська адміністрація в Станіславові [31, 46].

До 1910 р. кількість східногалицьких поляків зросла на 19,65% (українців – лише на 9,14%) – до 1 285,9 тис. осіб (24,48% населення краю) [23, 266, 267], буковинських – на 6% – до 30,3 тис. осіб [31, 46].

Загалом, як підрахував О. Калакура, на межі ХІХ–ХХ ст. на українських землях, що перебували у складі Російської й Австро-Угорської імперій мешкало близько 1,9 млн поляків [13, 100, 115]. До 1914 р. їх кількість зросла до 2,08 млн поляків (4,5% населення України) [52, 7].

Важливим чинником міжнаціональних відносин було німецьке населення. Перші писемні відомості про його поселенців в Україні датуються кінцем Х ст. Після монголо-татарської навали 1240–1241 рр. посилюється приплив німців на західноукраїнські землі, їх заохочували різними привілеями галицько-волинські князі для допомоги у відбудові зруйнованих міст, розвитку торгівлі і ремесел. У литовсько-польську добу німецькі колоністи з'явилися на Волині й Поділлі, а в ХVІ – першій половині ХVІІ ст. – в Наддніпрянщині і Лівобережній Україні.

Із останньої третини ХVІІІ ст. німецька колонізація поступово набуває системного характеру. Перші шість компактних поселень були засно-

вані в 1767 р. поблизу Бахмача на Чернігівщині, а через три роки – біля Кролевця. Після знищення Запорозької Січі її землі в 1789–1790 рр. заселили представниками менонітської релігійної громади. На початку ХІХ ст. на південь України прибули вихідці з Бадена, Вюртемберга, Ельзасу, Пфальца, Прирейня, Західної Пруссії, інших німецьких земель [44, 1770]. Вони заселяли переважно Таврійську, Катеринославську, Херсонську губ., а після завоювання Росією Бессарабії й її землі.

Темпи зростання німецьких колоній, зумовлені пільговими умовами, наданими царським урядом, були вражаючими. Так, якщо в 20-ті роки ХІХ ст. в Херсонській губ. було 40 поселень, Таврійській – 50, Катеринославській – 26, то в 1915 р. відповідно ця кількість досягла 182, 329 та 233 колоній [31, 14]. У 1914 р. в чотирьох південних губерніях налічувалося 966 колоній [44, 1771, 1772]. Зі зростанням кількості колоній збільшувалась і чисельність населення: за перші 20 років – у 8 разів, а до 1857 р. – в 25 разів (майже 140 тис. осіб). Питома вага німецьких переселенців підвищувалася в усіх районах їхнього розселення, однак у різних пропорціях. Упродовж 1815–1857 рр. їх частка в Таврійській губ. збільшилася втричі – з 2,42 до 6,32%; у Херсонській – у півтора раза, з 3,54 до 4,52%; у Бессарабії – з 2,13 до 2,30%; Катеринославській губ. – з 0,6 до 2,28% [14, 105]. Якщо в 1897 р., відповідно до перепису населення, на півдні України проживали 377,8 тис. німців [17, 417], у т. ч. в Херсонській губ. – 123 453 (4,52%) [39, VII], Катеринославській – 80 979 (3,83%) [33, VIII], Таврійській – 78 305 (5,4%) [37, V] осіб, то до 1911 р., згідно з німецькими джерелами, їхня кількість зросла до 489 тис. У 1914 р. в Південній Україні (без Кубані) проживало 467 тис. осіб [44, 1770]. Останні дві цифри викликають певні сумніви, оскільки незрозумілим є скорочення кількості німецького населення за три роки на 22 тис. осіб.

Другим за чисельністю регіоном компактного проживання німців в Україні стала Волинь. Заселення її земель у 30–60-ті роки ХІХ ст. насамперед було викликано польськими повстаннями 1830–1831 та 1863 рр. Оскільки під час цих подій німці зайняли вірнопідданську позицію стосовно російського престолу, то зазнали переслідування з боку повсталих, зокрема в Царстві Польському, і змушені були шукати притулку на Волині, де польське повстання придушили швидше [9, 31]. Якщо у 1860 р. там налічувалося 4–5 тис. німців, то з 1883 р. їх чисельність зростає: за переписом 1897 р. – 171 331 [9, 36], в 1914 р. – 200–240 тис. осіб (у т. ч. в Житомирському повіті – 66 000, Новоград-Волинському – 53 000, Луцькому –

43 000, Володимир-Волинському – 22 000, Дубнівському – 10 000 осіб), а разом із Холмщиною – 276 000* осіб [44, 1770].

Поза Південною Україною і Волиню німецька присутність на українських землях Російської імперії була незначною і становила перед Першою світовою війною близько 54 000 [44, 1770]. Згідно з даними перепису 1897 р., у Київській губ. проживало 14 707 (0,41%) [34, XI, 89], Подільській – 4 069 (0,13%) [35, III, VI, 99], Полтавській – 4 579 (0,16%) [36, XVIII, 101], Харківській – 9 080 (0,36%) [38, XIV], Чернігівській – 5 306 (0,23%) [41, XII, 113].

Загалом у Наддніпрянщині в 1897 р. проживало 491 869 німців (2,1% всього населення) [9, 36]. До 1914 р. їхня кількість зросла до 797 000 осіб (2%) [44, 1770]. Однак, уже за перших півтора роки війни німецьке населення зменшилося на більш ніж 230 тис. і на 1 січня 1916 р. налічувало 565 тис. осіб [31, 12].

На західноукраїнських землях німецька колонізація активізувалася після їх входження до складу Австрійської імперії. Вона була пов'язана з германізаційними тенденціями Відня, припливом німецької бюрократії до міст та заснуванням німецьких сільських колоній, які мали поліпшити агрокультуру краю. Щоправда в Галичині колонізація, насамперед сільська, масовою не стала, оскільки гальмувалася аграрним перенаселенням місцевості. Як наслідок, на початку ХХ ст. більшість із 249 німецьких поселень – це присілки й невеликі села.

Першими німецьким колоністами в Галичині були вихідці з Бадену, Вюртенбергу, Гессену і Пфальцу. Вони селилися головним чином на Передкарпатті – в Стрийському, Долинському, Дрогобицькому, Станіславівському, Коломийському, а також у Львівському і сусідніх Городенському, Жовківському, Рава-Руському, Кам'янка-Струмилівському та деяких інших повітах [44, 1772–1773]. На середину ХІХ ст. в Галичині проживало 93 387 осіб німецької національності [29, 12]. Проте після запровадження автономії у Галичині (1861), переходу її адміністративного апарату до поляків та заміни урядової німецької мови на польську, частина німецької бюрократії виїхала з Галичини, деякі з тих, що залишилися, були полонізовані. Як наслідок, у 1900 р. в Східній Галичині проживало 60,8 тис. [31, 49], у 1914 р. – 47 тис. німців (0,9% всього населення) [44, 1773].

Порівняно з Галичиною, на Буковині через слабке заселення краю німецька колонізація була інтенсивнішою. Її основними об'єктами стали міста, які дедалі більше набували німецького характеру. Проте, як показує

* Незрозуміло, за якими критеріями автор статті «Німці на Україні», поміщений в «Енциклопедії українознавства», вирахував спільну кількість німецького населення на Волині та Холмщині – 276 000 осіб? Адже в 1914 р., за його даними, на Волині проживало 200–240 тис. німців, на Холмщині – 31,5 тис. [44, 1770]. Разом – це 271,5 тис. осіб.

аналіз кількісних даних німецького населення, в українській частині Буковини воно також скорочувалося. Так, якщо в 1900 р. там проживало 29,3 тис. німців [31, 49], то в 1914 р. – лише 21 тис. (4,6% всього населення) [44, 1773].

Найменше німців мешкало на Закарпатті, де колонізацію започаткували головним чином вихідці з Нижньої Саксонії ще в XII–XIII ст. До початку XX ст. німці та австрійці становили в Закарпатті три групи: 1) швабсько-франконські переселенці в районі Мукачєвого; 2) австрійці в долині ріки Терєсєви – вихідці 70–80-х рр. XVIII ст. із Зальцбурга і Штирії; 3) німці з Чехії та Словаччини в районі Рахів–Ясиня і в селах басейну Латориці, північніше Мукачєвого [25, 19–20]. У 1914 р. кількість німецького населення становила трохи більше 10 тис. осіб [44, 1773].

Усього напередодні Першої світової війни на українських землях проживало 875 тис. німців (1,9% всього населення), в т. ч. 797 тис. у Російській імперії і 78 тис. в Австро-Угорщині*.

Окрім кількісних і регіональних відмінностей, етнічні суб'єкти України помітно різнилися й тим, що одні з них проживали здебільшого у містах і містечках, інші – в селах [27, 75]. Зокрема, згідно з переписом 1897 р., майже цілковито (94,15%) в містах і містечках Російської імперії були згруповані євреї, які становили 15,64% усього міщанського стану [32, XVI, LVIII]. Щоправда, в Україні їхні показники були дещо скромнішими – лише 66,2% наддніпрянських євреїв проживали в містах [52, 4]. Частка єврейського міського населення становила: у Волинській губ. – 50,8%, Подільській – близько половини, Бессарабській – 37%, Херсонській і Київській – близько 30% [32, XVII].

Істотнішим було представництво євреїв у західноукраїнських містах – 75,8% [52, 4]. Зокрема, у Львові, за матеріалами перепису 1910 р., їхня частка серед усього населення міста становила близько 25% [23, 266]. Щоправда, до 1918 р. цей показник зменшився до 20% [13, 137].

Концентрація в містах, головним чином великих, була однією з особливостей розселення в Україні й росіян. З одного боку, це було викликано індустріалізацією та пов'язаним із нею впливом туди пролетарського елемента з Росії. З іншого – з моменту втягнення українських земель в імперську орбіту міста втрачали національне обличчя, перетворюючись в адміністративні і військові центри, де домінували росіяни зі своєю мовою і культурою [48, 242–243]. Зі всього російського населення, яке мешкало у Великій Україні, 54% проживало в містах [52, 14].

* Автор статті «Німці на Україні», поміщеній в «Енциклопедії українознавства», помилився в розрахунках і, оскільки на західноукраїнських землях проживало не 75 тис. німців [44, 1773], а 78, – загальна кількість їх в Україні становила 875 тис. осіб.

На відміну від євреїв і росіян, переважна більшість німецького населення мешкала в сільській місцевості [32, XII]. Однак, якщо загалом у європейській частині Російської імперії в містах проживала чверть (23,3%) німців [32, XII], то в Наддніпрянщині – лише десята частина їх [44, 1772]. Найбільше – в Одесі (1897 р. – 10,2 тис. осіб) [40, VI].

Серед західноукраїнських міст найбільше німців проживало в Чернівцях і їх околицях – у 1914 р. близько 14 тис. осіб. Столиця Буковини стала найбільшим зосередженням німців на всіх українських землях і єдиним містом України, яке мало німецьке обличчя [44, 1773]. Що ж до галицької столиці – Львова, то там у 1914 р. проживало 5,9 тис. німців [44, 1773].

Незважаючи на те, що майже 93% польського населення України на початку ХХ ст. пов'язували своє життя з сільською місцевістю [13, 90], його присутність у деяких містах, насамперед на західноукраїнських землях, була істотною. Зокрема, Львів, за матеріалами перепису 1910 р., став містом, у якому співвідношення між польською й українською частинами населення виглядало як 72,85 : 27,15 на користь поляків. Частка поляків серед усього населення міста становила 53,87% [23, 266]. На 1918 р. останній показник зріс до 62% [13, 137]. У Чернівцях на початку 1910-х років польська меншина становила 17% мешканців міста [3, 52].

У європейській частині Російської імперії відсоток міщан-поляків, згідно перепису 1897 р., становив 15,28% [32, LVIII]. Порівняно численними були поляки і в містах підросійської України. Так, якщо їхня частка серед населення Волинської губ. становила 6,2%, то в містах цієї губернії 7,6% [32, LVIII].

Важливим чинником для розуміння соціальних умов розвитку інонаціонального населення, його етнічної самоідентифікації, формування національної еліти, можливостей самоорганізації, місця у суспільному житті тощо є дані про виробничу зайнятість та суспільний поділ праці серед етносів України. Так, соціальна структура росіян-переселенців на перших порах була зумовлена головним чином потребами військового утримання території за Росією. Переважала т. зв. державна колонізація – переселення різних категорій «службово-ратних людей», які відбували там військову службу, отримуючи за це приміські слободи і землі за межами поселень [11, 597]. З часом із цих людей сформувалося ядро місцевої адміністрації, яке постійно поповнювалося новими російськими переселенцями і слугувало опорою імперської політики в краї [25, 155]. Зростає відсоток військових поселенців – державних селян, які сплачували поземельну ренту і поставляли необхідну кількість солдат [11, 597].

З другої половини ХVIII ст. посилюється поміщицька колонізація – переселення російських поміщиків, котрі отримували величезні наділи землі в Україні, закріпачених селян із різних губерній Росії. Згодом дедалі

помітнішу роль у формуванні російського населення України відігравала «вільна» колонізація, що складалася переважно з селян-втікачів із російських губерній [25, 155]. Наприкінці ХІХ ст., з розвитком капіталістичних відносин, істотно збільшився приплив росіян у міста і на промислові об'єкти України, насамперед у ті галузі господарства, які мали певні традиції розвитку в Росії [11, 597].

На 1 січня 1916 р. найбільше російського населення в Україні працювало в сільському господарстві – 60% та промисловості – 21,5%. Порівняно високою була частина росіян, зайнятих в адміністрації – 3,5% і збройних силах – 1,4%. Вона відбивала політику царського уряду, спрямовану на збереження й посилення ключових позицій російського населення у політичному житті. 4,4% росіян було зайнято на приватній службі, 3 – у торгівлі, 2,3 – мали особисті доходи і підмоги, які включали прибутки від т. зв. вільних професій – лікарів, провізорів, адвокатів, великих домовласників, а також тих, хто отримував пенсії та інші підмоги, 2% – на транспорті тощо [47, 70].

Найсвоєріднішою професійною структурою серед нацменшин відзначалися євреї. Їхні традиційні заняття виявилися законсервованими жорсткими умовами смуги осілості. За рішенням царату, євреям були дозволені тільки певні види господарської діяльності [20, 75]. Зокрема, мешканці містечок могли займатися посередницькою торгівлею між містечком і навколишніми селами та певними видами ремесла [6, 166]. Основна ж маса євреїв, яка проживала в сільській місцевості, займалася сільським господарством, орендою переробних підприємств, дрібною торгівлею, ремеслом тощо [26].

Таке становище привело до того, що у відповідних професійних групах частка євреїв була непропорційно високою [31, 47]. Так на початку ХХ ст. з 5 млн російського єврейства майже 59% займалися виключно торгівлею [20, 75]. У Великій Україні на 1 січня 1916 р. цей показник становив близько 39% [47, 70], у Східній Галичині на початку ХХ ст. – 29,4%, або 74% усіх зайнятих у торгівлі краю [31, 47]. Серед торговців і власників транспортних засобів на Закарпатті єврейські купці склали 48% від усього самодіяльного населення [26].

Критичне ставлення українського населення, особливо в Галичині, викликала діяльність тих кіл єврейства, котрі займалися різноманітними фінансовими операціями. Дослідники відзначають, що єврейські посередники, орендарі й шинкарі тримали у повній залежності українське село. Лихварський визиск селянства, споювання селян та нищівне господарювання орендованими ними ресурсами були виявами єврейської переваги в економіці краю [43, 672].

Високим був показник зайнятого єврейського населення у промисловості. Серед даної групи були й заможні підприємці, й промислові робітники. Але цілком переважали ремісники – 33% усього єврейства смуги осілості [31, 20]. У Східній Галичині в промисловості євреї в 1900 р. становили близько 40% [31, 47].

Невелика кількість євреїв була зайнята в сільському господарстві. Наприкінці XIX ст. в європейській частині Російської імперії їхня частка становила 3,21% усього єврейського населення. Зосереджувалося воно в основному в Україні, де було 36 єврейських сільськогосподарських колоній, у яких налічувалося майже 30 тис. хліборобів. Однак до весни 1914 р. і ця кількість зменшилася до 23 тис. осіб, зосереджених у 27 колоніях [51, 67]. У Галичині в сільському господарстві були зайняті від 5 до 10% євреїв [43, 672]. У їхньому користуванні в 1902 р. перебувало понад 10% земельної власності [26]. На Закарпатті у 1867 р. сільським господарством займалися 86 тис. євреїв [51, 67].

Емансипація євреїв у Австро-Угорській імперії сприяла зростанню їхньої частки серед державних службовців. Зокрема, до 1897 р. євреї становили 58% урядових чиновників і суддів Галичини [5].

На соціальний стан поляків значно вплинули заходи російського уряду в зв'язку з польськими повстаннями 1830–1831 і 1863 рр. Царат уживав засобів до послаблення можливостей польських урядовців і поміщиків чинити вплив на міське населення, і це супроводжував, зокрема, витісненням поляків з адміністрації і взагалі з міст. Відповідно зростала й кількість поляків, безпосередньо зайнятих у землеробстві і переробних галузях [31, 18]. Перед революцією 1917 р. у Наддніпрянщині в сільському господарстві було зайнято 46,8% польської людності від її загальної кількості [1, 18]. У Східній Галичині на доходи від сільського господарства на початку XX ст. жило 59,7% поляків. Серед усього місцевого населення, зайнятого в галузі, поляків було тільки 21,9%, але при цьому більша частина великої земельної власності перебувала саме в їх руках [31, 44, 45], що зумовлювало домінуюче становище поляків у цій галузі економіки.

Окрім землеробства і тваринництва, польські селяни активно займалися й ремеслами, промислами, торгівлею. Але їх частка була незначною [4, 13, 15].

Істотну роль поляки відігравали у фабрично-заводському та кустарному виробництві, зокрема у цукроварінні, винокурінні, борошномельному, паперовому, сукноробному, ковальському, гончарному тощо [4, 15–16]. Вагомим був їх внесок у технічний прогрес. Чимало поляків трудилися конструкторами, директорами заводів, на інших керівних та інженерно-технічних посадах [13, 103; 22, 44]. Загалом у промисловості Великої України працювало 24,1% поляків [1, 18]. Дещо нижчим на початку

XX ст. був відсоток поляків-промисловців у Східній Галичині – 12,8% [31, 44] їх загальної кількості, що зумовлювалося умовами економічно відста-лого, аграрного краю.

Помітним був внесок поляків і в розвиток торгівлі. Здебільшого вони торгували цукром, зерновими, спиртними напоями, вовною, лісом, папе-ром [4, 13–14]. Якщо у Великій Україні торгівлею займалося 2,2% [1, 18] поляків від їх загальної кількості, то в Східній Галичині – 7,7% [31, 44]. Остання цифра зумовлена присутністю в даній групі польськомовних єв-реїв.

Завдяки високому рівню освіти й професійної підготовки поляки, хоча й витіснялися владою, посідали значне місце в адміністративному апараті, медицині, приватній службі, освіті, армії [31, 20]. На 1917 р. ця категорія становила в Наддніпрянщині 26,9% [1, 18] усього польського населення.

Відповідний відсоток поляків у Східній Галичині був утричі меншим і становив на початку XX ст. близько 9% [31, 44]. Проте, польські магнати і шляхта домінували в усьому політико-економічному житті аграрного краю.

Згідно підрахунків за видами занять на 1000 осіб населення на 1 січ-ня 1916 р. найбільше були задіяні в сільському господарстві України ні-мецькі колоністи – 57,7% їх загальної кількості [47, 70]. Серед їх здобутків у розвитку галузі варто виділити освоєння значних площ неживаних та малозаселених земельних угідь шляхом їх меліорації, підвищення культу-ри землеробства, садівництва, упорядкування лісового господарства, роз-веденні нових порід худоби і покращення її годівлі [30; 49; 15, 140].

Другим за поширеністю серед німецького населення заняттям була приватна служба – 6,2% [47, 70]. Зокрема, у поміщицьких маєтках, рідше на промислових підприємствах, німці займали посади управляючих, вико-нували низку інших адміністративних функцій [16, 87–88].

Єдиним видом зайнятості, де німці випереджували як українців і ро-сіян, так і євреїв із поляками, були уже згадані особисті доходи й підмоги. Частка німецького населення становила там 4,3% його загальної кількості [47, 70].

Доволі високим був і відсоток німців в адміністрації – 3,2% їх зага-льної кількості [47, 70]. За цим показником вони поступалися лише росія-нам і євреям.

Активно займалося німецьке населення й торгівлею – 4,1% його за-гальної кількості [47, 70], поступаючись у цій галузі серед чисельніших етносів Великої України тільки євреям. Можливо, серйозні позиції німців у торговій сфері були зумовлені їхнім менталітетом. Джерела засвідчують, що «колоністи ні з ким не входили в угоди, ні з якими торговцями, а самі

відвозили свої лишки і свої товари... у магазини, на базари та ярмарки» [2, 36]. Серед представників купецького стану в Україні німці, маючи в 1897 р. 1971 особу [8, 159], за кількістю поступалися лише євреям, росіянам та українцям.

Порівняно низькими серед німецького населення були показники його участі в промисловій діяльності – всього 0,2% [47, 70]. Проте, дослідники відзначають, що розвиток ремесел і промислів серед німців мав деяку специфіку. Повністю присвячувала себе цим заняттям, живучи лише доходами з них, дуже незначна кількість колоністів. Це пояснювалося тим, що більшість поселенців самі виготовляли необхідні для ведення господарства знаряддя праці та предмети домашнього побуту і самі ремонтували їх [16, 89]. Серед німців-промисловиків в Україні переважали підприємці, інженерно-технічні працівники, службовці, кваліфіковані робітники [31, 20].

Загалом же система німецького господарювання, як влучно підмітив М. Костюк [16, 93], була побудована так, щоб забезпечити життя колоній усім необхідним, не виходячи за її межі і без будь-якого втручання ззовні, тобто була своєрідним, майже замкнутим економічним простором.

Підсумовуючи, слід зазначити, що на межі ХІХ–ХХ ст. населення України відзначалося багатоетнічним складом. Поруч із українцями тут мешкали й представники інших національностей. Їхня поява, що була зумовлена різними причинами – економічними, політичними, військовими, конфесійними тощо, призвела до зростання поліетнічності регіону. Напередодні національно-визвольних змагань 1917–1921 рр. етнічні меншини склали чверть усього населення України. Найбільші з них зосередилися так: росіяни – головним чином у південному та північно-східному регіонах України, євреї і поляки – на західноукраїнських землях, у Волинській, Подільській, Київській та Херсонській губерніях, німці – на південно- та західноукраїнських землях, Волині і Холмщині. У містах зі згаданих етносів найбільше були представлені євреї й росіяни.

За професійною ознакою національні меншини істотно переважали українське населення, являли собою порівняно структурованіші соціальні організми. На відміну від українців, які в суспільному поділі праці переважали лише в сільськогосподарському виробництві, інші етнічні суб'єкти були представлені там більш пропорційно, особливо в тих галузях, що визначали життєдіяльність суспільства.

There is investigated basic tendencies of quantity and settling apart growing of most Ukrainian national minorities. It is discovered out of ethnic correlation between cities and villages inhabitants. Features of industrial

employment, public division of labour and social structure among ethnoses of Ukraine are certain.

Key words: *national minorities, quantity, settling apart, social structuring, city, village.*

Исследованы основные тенденции роста численности и расселения крупнейших национальных меньшинств Украины. Выяснено этническое соотношение жителей городов и сел. Определены особенности производственной занятости, общественного разделения труда и социальной структурированности среди украинских этносов.

Ключевые слова: *национальное меньшинство, численность, расселение, социальное структурированность, город, село.*

Література

1. Jabłoński H. Polska autonomia narodowa na Ukrainie 1917–1918 / H. Jabłoński. – Warszawa, 1948. – 162 s.
2. Багмет М. Німецькі поселенці – «біля пляма» в історії України / М. Багмет, В. Погорелов // Німецькі поселенці в Україні: Історія та сьогодення: Монографія. – Київ–Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могили, 2006. – С. 34–42.
3. Ботушанський В. М. Національний склад населення Північної Буковини (друга половина XIX – початок XX ст.) / В. М. Ботушанський // Питання нової та новітньої історії країн Європи і Північної Америки. – Чернівці, 1993. – Вип. 2. – Частина 1. – С. 45–54.
4. Буравський О. А. Поляки Волині у другій пол. XIX – на поч. XX ст. Соціально-економічне становище та культурний розвиток: Автореф. дис. ... канд. іст. наук: 07.00.01 / О. А. Буравський; ЧНУ ім. Ю. Федьковича. – Чернівці, 2003. – 20 с.
5. Галиция [Електронний ресурс] // Электронная еврейская энциклопедия. – Режим доступу: <http://www.eleven.co.il/article/11028>
6. Гаухман М. В. Російська національна політика щодо єврейського питання в Правобережній Україні (1905–1914 рр.) / М. В. Гаухман // Вісник Луганського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2010. – № 19. – С. 164–175.
7. Дністрянський М. Етнополітична географія України: проблеми теорії, методології, практики. Монографія / М. Дністрянський. – Львів, 2006. – 490 с.
8. Донік О. М. Купецьке промислове підприємництво в Україні (XIX – початок XX ст.) / О. М. Донік // Проблеми історії України XIX – початку XX ст. – Випуск XI. – К.: Інститут історії України, 2006. – С. 154–168.
9. Задерейчук І. П. Німецька колонізація українських земель у XVIII – на початку XIX ст. / І. П. Задерейчук // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Юридические науки». Том 19. – 2006. – № 3. – С. 30–38.
10. Западные окраины Российской империи / Ред. М. Долбилов, А. Миллер. – Москва: Новое литературное обозрение, 2006. – 608 с.: ил.
11. Зінченко Ю. Росіяни / Ю. Зінченко // Мала енциклопедія етнодержавознавства... / Редкол.: Ю. Римаренко та ін. – К.: Довіра, 1996. – С. 597.
12. Кабузан В., Наулко В. Євреї на Україні, в СРСР і світі: чисельність і розміщення / В. Кабузан, В. Наулко // Український історичний журнал. – 1991. – № 6. – С. 56–68.
13. Калакура О. Я. Поляки в етнополітичних процесах на землях України у XX столітті / О. Я. Калакура. – К.: Знання України, 2007. – 508 с.

14. Кіссе А. І. Міжетнічна взаємодія в Україні: етноісторичні традиції / А. І. Кіссе // Наукові праці: Науково-методичний журнал. – Т. 34. Вип. 21. Політологія. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2004. – С. 99–106.
15. Костюк М. Из истории волыноско-немецких взаимосвязей / М. П. Костюк // Німецькі поселенці в Україні: Історія та сьогодення: Монографія. – Київ–Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могили, 2006. – С. 131–150.
16. Костюк М. П. Німецькі колонії на Волині (XIX – початок ХХ ст.) / М. П. Костюк. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2003. – 384 с.
17. Кривець Н. В. Німці в Україні / Н. В. Кривець // Енциклопедія історії України: Т. 7. Мл – О / Редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін. НАН України. Інститут історії України. – К.: В-во «Наукова думка», 2010. – С. 417–419.
18. Кубійович В. Переселення на центральних і східних землях до 1930 р. / В. Кубійович // Енциклопедія українознавства. Загальна частина. У 3-х т. / Під гол. ред. проф. д-ра В. Кубійовича і проф. д-ра Кузелі. – К., 1994–1995. – С. 147–149.
19. Кульчицький С. В. Антисемітизм в Україні / С. В. Кульчицький // Енциклопедія історії України: Т. 1: А – В / Редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін. НАН України. Інститут історії України. – К.: В-во «Наукова думка», 2003. – С. 96–97.
20. Кучинська О. О. Національні меншини Української СРР на поч. 20-х рр. ХХ ст. у переддень «великого комуністичного експерименту» / О. О. Кучинська // Гілея: Збірник наукових праць. – К., 2009. – Вип. 22. – С. 70–77.
21. Лаврів П. Національна свідомість робітництва на Донеччині / П. Лаврів // Сучасність. – 1992. – № 6. – С. 103–107.
22. Лісевич І. Польська національна меншина в Наддніпрянській Україні (1864–1917 рр.) / І. Лісевич // Український історичний журнал. – 1997. – № 2. – С. 43–54.
23. Макарчук С. А. Етнічна історія України / С. А. Макарчук. – К.: Знання, 2008. – 471 с.
24. Малий словник історії України / В. Смолій (відп. ред.), С. Кульчицький, О. Майборода та ін. – К.: Либідь, 1997. – 464 с.
25. Міронова І. С. Національні меншини України. Навчально-методичний посібник / І. С. Міронова. – Миколаїв – Одеса: ТОВ Від, 2006. – 305 с.
26. Монолатій І. Галицькі євреї в австрійський період [Електронний ресурс] / І. Монолатій. – Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n51texts/monolatij1.htm>
27. Монолатій І. Західноукраїнська етнополітична сфера: суб'єкти і тенденції імперського простору / І. С. Монолатій // Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України. – К., 2008. – Вип. 37. – С. 74–83.
28. Монолатій І. С. Разом, але майже окремо. Взаємодія етнополітичних акторів на західноукраїнських землях у 1867–1914 рр. Монографія / Іван Монолатій. – Івано–Франківськ : Лілея–НВ, 2010. – 736 с.
29. Монолатій І. С. Соціально-економічне становище та культурний розвиток німців у Галичині (1772–1923 рр.): Автореф. дис. ...канд. іст. наук: 07.00.01 / І. С. Монолатій; НАН України. Ін-т історії України. – К., 2002. – 20 с.
30. Монолатій І. Українсько-німецькі етнокультурні процеси в Галичині [Електронний ресурс] / І. Монолатій. – Режим доступу: <http://www.kolomyia.if.ua/histpub/historypub12.htm>
31. Національні меншини України у ХХ столітті: політико-правовий аспект / М. Панчук, В. Войналович, О. Галенко та ін.; Редкол. І. Ф. Курас (голов. ред.) та ін.; НАН України. Ін-т політ. і етнонац. досліджень. – К., 2000. – 357 с.: іл., табл., [3] арк. іл.
32. Общій сводъ по Имперіи результатовъ разработки данныхъ первой всеобщей переписи населения, произведенной 28 января 1897 года / [предисл.: Н. Тройницкий]. – [Т.] 2. – Санкт-Петербург, 1905. – [6], LX, 417 с.
33. Первая всеобщая перепись населения Российской Имперіи 1897 г. Т. XIII. Екатеринославская губернія / Под ред. Н. А. Тройницкаго. – Санкт-Петербург: Изданіе Центрального статистическаго комитета МВД, 1904. – 234 с.

34. Первая всеобщая перепись населения Российской Империи 1897 г. Т. XVI. Киевская губерния / Под ред. Н. А. Тройницкаго. – Санкт-Петербург: Издание Центрального статистического комитета МВД, 1904. – 287 с.
35. Первая всеобщая перепись населения Российской Империи 1897 г. Т. XXXII. Подольская губерния / Под ред. Н. А. Тройницкаго. – Санкт-Петербург: Издание Центрального статистического комитета МВД, 1904. – 285 с.
36. Первая всеобщая перепись населения Российской Империи 1897 г. Т. XXXIII. Полтавская губерния / Под ред. Н. А. Тройницкаго. – Санкт-Петербург: Издание Центрального статистического комитета МВД, 1904. – 315 с.
37. Первая всеобщая перепись населения Российской Империи 1897 г. Т. XLI. Таврическая губерния / Под ред. Н. А. Тройницкаго. – Санкт-Петербург: Издание Центрального статистического комитета МВД, 1904. – 310 с.
38. Первая всеобщая перепись населения Российской Империи 1897 г. Т. XLVI. Харьковская губерния / Под ред. Н. А. Тройницкаго. – Санкт-Петербург: Издание Центрального статистического комитета МВД, 1904. – 297 с.
39. Первая всеобщая перепись населения Российской Империи 1897 г. Т. XLVII. Херсонская губерния / Под ред. Н. А. Тройницкаго. – Санкт-Петербург: Издание Центрального статистического комитета МВД, 1904. – 319 с.
40. Первая всеобщая перепись населения Российской Империи 1897 г. Т. XLVII. Городъ Одесса / Под ред. Н. А. Тройницкаго. – Санкт-Петербург: Издание Центрального статистического комитета МВД, 1903. – 167 с.
41. Первая всеобщая перепись населения Российской Империи 1897 г. Т. XLVIII. Черниговская губерния / Под ред. Н. А. Тройницкаго. – Санкт-Петербург: Издание Центрального статистического комитета МВД, 1905. – 341 с.
42. Політична система для України: історичний досвід і виклики сучасності / гол. ред. В. М. Литвин; авт. кол.: О. Г. Аркуша, С. О. Біла, В. Ф. Верстюк та ін.; НАН України. Інститут історії України; Інститут політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса. – К.: Видавництво «Ніка-Центр», 2008. – 988 с.
43. Р. М. Жиди / Р. М. // Енциклопедія українознавства. Словникова частина: В 10 т. / Голов. ред. В. Кубійович. – Т. 2. – Львів: НТШ, 1993. – С. 670–680.
44. Р. М. Німці на Україні / Р. М. // Енциклопедія українознавства. Словникова частина: В 10 т. / Голов. ред. В. Кубійович. – Т. 5. – Львів: НТШ, 1996. – С. 1768–1774.
45. Рафальський О. Національні меншини України у ХХ столітті: Історіограф. нарис / О. Рафальський / Ін-т політ. і етнонац. досліджень НАН України. – К.: Поліус, 2000. – 447 с.
46. Солдатенко В. Українська революція і етнонаціональні відносини: Проблеми дослідження / В. Солдатенко // Наукові записки / Збірник. – К.: ПІЕНД, 1999. – Сер. «Політологія і етнологія»; Вип. 8. – С. 3–20.
47. Статистический ежегодник России. 1916 г. (Год 13-й). – Москва–Петроград, 1918. – С. 70.
48. Субтельний О. Україна: історія / О. Субтельний / Пер. з англ. Ю. І. Шевчука; Вст. ст. С. В. Кульчицького. – К.: Либідь, 1991. – 512 с.: іл.
49. Суліменко О. Г. Німці Волині (кінець ХVІІІ – початок ХХ ст.): Автореф. дис. ... канд. іст. наук: 07.00.05 [Електронний ресурс] / О. Г. Суліменко. – Режим доступу: <http://dissert.com.ua/contents/28626.html>
50. Украина. Евреи на территории Украины до конца 18 в. [Електронний ресурс] // Электронная Еврейская Энциклопедия // <http://www.eleven.co.il/article/15408>
51. Хонігсман Я. С. Колективізація, голодомор і занепад єврейського землеробства в Україні / Я. С. Хонігсман // Український історичний журнал. – 1994. – № 2–3. – С. 66–75.
52. Шаповал М. Велика революція і українська визвольна програма / М. Шаповал. – Прага: Вільна спілка, 1928. – 333 с.

УДК 347.73

Лацик Г.

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто концептуальні підходи до сутності добровільного медичного страхування, запропоновано його авторське трактування. Окреслено особливості, принципи й окремі аспекти такого виду страхування. Визначено основні заходи та базові передумови щодо забезпечення розвитку добровільної форми медичного страхування в Україні у контексті фінансування медичної галузі.

Ключові слова: медична галузь, добровільне медичне страхування, медична допомога та послуги, особисте страхування.

Компонентою соціально-економічного розвитку країни є формування системи соціального захисту, яка забезпечує швидке й високоякісне поліпшення добробуту соціально незахищених верств населення, реформування медичної галузі та стимулює отримання громадянами належного рівня медичних послуг. Практичному втіленню соціальних гарантій громадян сприяє використання добровільного медичного страхування як джерела додаткового фінансування системи медичної допомоги та медико-профілактичних програм.

Проголошення України як соціальної держави передбачає задоволення інтересів її громадян у контексті забезпечення належного рівня отримання соціальних послуг. Задля цього розроблено систему державного соціального забезпечення попри активне використання схем самострахування. Водночас, наявний досі механізм фінансування сфери охорони здоров'я не створює умов щодо отримання високоякісних і в необхідному обсязі медичних послуг для населення; особливо це стосується соціально незахищеної категорії. Крім того, згадана проблема загострюється внаслідок загального погіршення умов життя переважної більшості громадян країни, підвищення рівня захворюваності та смертності працездатного населення, тенденціями до розвитку небезпечних для нації епідемій, що не траплялися раніше тощо [1, 55]. Саме тому виникла потреба реформування медичної галузі та формування системи фінансового її забезпечення

через використання різних джерел, у т. ч. за рахунок добровільного медичного страхування, спрямованого на збереження життя і здоров'я застрахованих осіб.

Окремими аспектами розвитку медичної галузі та можливостями її фінансування за рахунок добровільного медичного страхування займалися науковці С. Бортнік, В. Євсєєнко, В. Євтушевський, І. Приймак, Н. Приказнюк, О. Солдатенко, В. Стеценко, Т. Стецюк та ін. Незважаючи на достатню увагу, приділену проблемам медичного страхування, особливо в контексті переходу до його обов'язкової форми, першочергового вирішення потребують питання, пов'язані з дослідженням особливостей добровільного медичного страхування та його місця у розбудові галузі охорони здоров'я, особливо в контексті відсутності в країні іншої форми медичного страхування.

Важливим елементом процесу реорганізації системи охорони здоров'я, а саме медичної галузі, є підвищення ефективності механізму її фінансування, збільшення можливостей формування ресурсної бази економічного розвитку держави. З цією метою у світовій практиці поряд із бюджетною та приватною виникла непряма форма фінансового забезпечення медичної галузі – страхова, що її реалізують через обов'язкове та добровільне медичне страхування.

Варто зазначити, що досі нема єдиного визначення сутності добровільного медичного страхування.

Так, В. Євсєєнко стверджує, що з економічного погляду добровільне медичне страхування є «...механізмом компенсації громадянам витрат і втрат, пов'язаних із настанням хвороби або нещасного випадку» [2, 32].

Натомість В. Євтушевський, В. Єрмолаєва та О. Солдатенко наголошують на соціальній спрямованості добровільного медичного страхування, «...мета якого – забезпечити застрахованому гарантії повної або часткової компенсації страховиком додаткових витрат, пов'язаних із зверненням до медичної установи за послугою, яка надається згідно з програмою ДМС» [4, 36]. Тобто «...це недержавний вид страхування, який вирізняється формою власності й організаційно-правовими формами страхових організацій, що задіяні у процесі соціального страхування» [4, 31].

Правову сутність добровільного медичного страхування розкриває В. Стеценко; на її думку, ця сутність «... зводиться до розширення можливостей для пацієнтів. Страхові організації, які працюють на ринку добровільного медичного страхування, можуть пропонувати понад встановлений державою базовий безоплатний рівень надання медичних послуг й інші» [5, 157]. До таких послуг автор відносить: високоякісніші медичні послуги, що передбачають вибір лікаря, медичної установи, додаткове консультування різних спеціалістів; компенсацію витрат на придбання лі-

карських препаратів; сервісні послуги (палати підвищеного комфорту, додаткове харчування тощо).

Виділивши ринок добровільного медичного страхування, Т. Стецюк трактує його як «...економічні відносини, що виникають при страховому захисті здоров'я між страховиками, медичними установами, страхувальниками, застрахованими особами, в яких у процесі обміну через механізм ринкових цін здійснюється узгодження та реалізація їх економічних інтересів щодо надання та отримання послуг з медичного страхування» [6, 144].

Участь у такому виді страхування забезпечує отримання певних економічних вигод (табл. 1).

Таблиця 1

Мотиви учасників добровільного медичного страхування

Страхові компанії	Медичні заклади	Фізичні особи	Юридичні особи
Економічні вигоди			
<ul style="list-style-type: none"> ✓ формування повноцінного страхового портфеля; ✓ отримання прибутку завдяки збільшенню обсягів надходжень страхових платежів 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ отримання сталого контингенту клієнтів, медична допомога та послуги яким гарантовано оплачуються; ✓ забезпечення додаткового джерела фінансування; ✓ підвищення престижу медичного закладу 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ гарантія надання й оплати медичної допомоги і послуг; ✓ забезпечення захисту прав застрахованої особи; ✓ оптимізація витрат на медичне обслуговування; ✓ отримання комплексної страхової послуги; ✓ отримання превентивного лікування в рамках програми добровільного медичного страхування 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ стабілізація процесу відтворення робочої сили; ✓ формування заохочувального соціального пакету; ✓ можливість віднесення внесків із ДМС до валових витрат

Резюмуючи викладене, зауважимо, що під добровільним медичним страхуванням варто розуміти сукупність цивільно-правових та економічних відносин, пов'язаних із організацією і наданням передбачених договором додаткових медичних послуг застрахованій особі у належному обсязі та відповідної якості з повним або частковим фінансуванням зазначених при цьому витрат, спричинених хворобою чи нещасним випадком.

Запропоноване авторське трактування сутності поняття «добровільне медичне забезпечення» передбачає системний підхід, що дає змогу розглядати зазначену дефініцію комплексно з економічної, соціальної і правової сторін.

Добровільне медичне страхування відбувається на основі певних правил, принципів, а саме [2, 32; 5, 157]:

1) *економічної влади для всіх його учасників*, що забезпечує «саморегуляцію» у системі взаємодії між суб'єктами ринку медичних послуг;

2) *страхової еквівалентності* (за договором ДМС застрахована особа отримує ті види медичних послуг і в таких розмірах, за що й була сплачена страхова премія);

3) *добровільності та терміновості*;

4) *солідарності*, однак він виражений не яскраво, а на рівні вузького кола застрахованих і ретельного відбору страховиками страхових ризиків.

Практичне втілення ДМС дає змогу отримувати громадянам обсяг медичних послуг і допомоги на рівні сучасних медичних стандартів у контексті розширення можливості й поліпшення умов профілактичної, лікувально-діагностичної та реабілітаційної допомоги, залучення кваліфікованіших медичних кадрів, підвищення якості медичних послуг. Окрім того, таке страхування передбачає можливість:

а) самостійного вибору лікарів, медичної установи та медичної допомоги;

б) перебування в поліпшених стаціонарних, санаторних та/або профілактичних умовах і подовження тривалості післялікарняного патронажу та догляду за пацієнтом у домашніх умовах;

в) отримання профілактичних спортивно-оздоровчих послуг;

г) участі у цільовому фінансуванні модернізації та нового будівництва лікувально-профілактичних установ, підприємств із виробництва медичного устаткування та лікарів із правом першочергового отримання послуг чи продукції (протезів, ліків, діагностик та ін.) таких підприємств.

Страхове покриття за договорами добровільного медичного страхування визначається умовами страхового договору та обраною Програмою страхування, в межах якої оплачують річний обсяг конкретних медичних витрат застрахованої особи; переліком страхових випадків, при настанні яких гарантована повна оплата лікування, та переліком медичних витрат із лімітом відповідальності страховика за кожним видом.

Водночас добровільне медичне страхування не позбавлене недоліків: охоплення страхуванням нечисленних видів медичних послуг і допомоги; жорсткий добір страхувальників за критерієм імовірності здійснення виплат; витратний порядок фінансування; залежність обсягу медичної допомоги від платоспроможності клієнта або фінансового становища роботодавця.

Незважаючи на те, що в Україні не передбачено обов'язкового медичного страхування, інша його форма – добровільне страхування також не набуло належного розвитку. Зокрема, впродовж 2008 – I кварталу 2011 р. простежувалася тенденція до зростання чистих страхових премій на вітчизняному страховому ринку згідно з медичним страхуванням (636,3 млн грн. – у 2008 р., 724,1 млн грн. – у 2009 р., 809,4 млн грн. – у 2008 р. та 288,3 млн грн. – у I кварталі 2011 р. (на 19,7% більше, ніж за аналогічний період 2010 р.) [7].

Окрім того, зростаючою була динаміка чистих страхових премій згідно з договорами страхування медичних витрат. У 2008 р. їх обсяг становив 142,6 млн грн., а у 2010 зріс до 213,9 млн грн. (2% загального обсягу), тобто на 71,3 млн грн.

Щодо страхових виплат, то щороку їх обсяг зростає, як і премії. Так, у 2010 р. відповідно до договорів медичного страхування (безперервне страхування здоров'я) частка страхових виплат у структурі за мінусом частки страхових виплат, компенсованих перестраховиками-резидентами, становила 11% (632,9 млн грн.) загального обсягу відшкодувань, а згідно зі страхуванням медичних витрат – 1% (83,8 млн грн.). У I кварталі 2011 р. їхня частка дещо зросла – до 16% і 2% відповідно.

Щодо страхувальників, то пріоритетну роль відіграють корпорації, які таким чином мотивують своїх працівників. У цьому контексті страхові компанії намагаються найефективніше задовольнити потреби таких клієнтів, удосконалюючи страхові продукти.

Загалом в Україні розвиток страхового ринку і реалізація добровільного медичного страхування на ньому стримуються через:

- 1) економічну нестабільність і високий рівень безробіття в країні;
- 2) жорстку конкуренцію між страховими компаніями;
- 3) високу вартість програм ДМС і низький рівень платоспроможності населення;
- 4) відсутність підтримки з боку держави такого виду страхування;
- 5) неузгодженість економічних інтересів суб'єктів ДМС;
- 6) високу концентрацію ринку та ін.

До шляхів підвищення ефективності добровільного медичного страхування в Україні та розширення можливостей його фінансування за рахунок медичної галузі можна віднести такі.

1. Запровадження обов'язкового медичного страхування, що створить конкуренцію страховикам у частині ДМС, та використання останнього як додаткової системи захисту. Крім того, це забезпечить участь держави у формуванні сервісного медичного обслуговування і зменшить участь у цьому процесі страхових компаній, враховуючи його витратність.

2. Стимулювання страхувальників-юридичних осіб до участі у програмах добровільного медичного страхування свого персоналу (або їх родичів і близьких) шляхом зменшення чи оптимізації рівня їхнього оподаткування.

3. Підвищення рівня надійності страховиків і формування в країні страхової культури.

4. Поліпшення відповідно до міжнародних норм якості медичних послуг і допомоги, які надають медичні заклади, а також розроблення уніфікованої системи цін на медичні послуги.

5. Внесення змін до номенклатури медичних спеціальностей із передбаченням наявності експертів якості медичної допомоги.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що в умовах ринкового типу господарювання соціально-культурна сфера вже не в змозі розвиватися як поле державних інтересів. Виникає необхідність пошуку альтернативних джерел фінансового забезпечення галузі охорони здоров'я задля отримання громадянами країни високоякісних медичних послуг і реалізації соціальної доктрини розвитку держави.

Запровадження добровільного медичного страхування, що є доповненням до системи обов'язкового медичного страхування, передбачає можливість отримання громадянами країни необхідної, своєчасної та високоякісної медичної допомоги, що є додатковою до визначеної в програмах обов'язкового медичного страхування або гарантованих у межах державної бюджетної медицини.

The conceptual going is considered near essence of voluntarily medical insurance, author interpretation is offered. Features, principles and separate aspects of such type of insurance, are outlined. Certainly basic measures and base pre-conditions on providing of development of voluntarily form of medical insurance in Ukraine in the context of financing of medical industry.

Key words: *medical industry, voluntarily medical insurance, medicare and services, personal insurance.*

Рассмотрены концептуальные подходы к сущности добровольного медицинского страхования, предложена его авторская трактовка. Очерчены особенности, принципы и отдельные аспекты такого вида страхования. Определены основные меры и базовые предпосылки по обеспечению развития добровольной формы медицинского страхования в Украине в контексте финансирования медицинской отрасли.

Ключевые слова: *медицинская отрасль, добровольное медицинское страхование, медицинская помощь и услуги, личное страхование.*

Література

1. Бортнік С. Запровадження обов'язкового страхування в Україні у контексті Європейської соціальної хартії (переглянутої) / С. Бортнік // Юридична наука. – 2011. – № 3. – С. 54–61.
2. Євсєєнко В. Форми медичного страхування та його організаційні основи / В. Євсєєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vddfa/2009_2/Evseenko.pdf. – Назва з екрану.
3. Євтушевський В. Особливості становлення та перспективи медичного страхування в системі охорони здоров'я / В. Євтушевський, В. Єрмолаєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2009_20/Zb20_05.pdf. – Назва з екрану.
4. Солдатенко О. Добровільне медичне страхування як джерело фінансового забезпечення медичної галузі / О. Солдатенко // Фінансове право. – 2010. – № 1 (11). – С. 31–34.
5. Стеценко В. Добровільне медичне страхування як об'єкт правового регулювання / В. Стеценко // Часопис Київського університету права. – 2009. – № 3. – С. 156–160.
6. Стецюк Т. Показники розвитку ринку добровільного медичного страхування в Україні / Т. Стецюк // Наука й економіка. – 2009. – № 4 (16). – Т. 1. – С. 143–147.
7. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010 рік і за I квартал 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00365> і <http://forinsurer.com/files/file00371.pdf>. – Назва з екрану.

УДК 336.717

Матлага Л.

БАНКІВСЬКИЙ КАПІТАЛ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Розглянуто основні тенденції розвитку банківської системи України та особливості процесу капіталізації вітчизняних банківських установ в умовах подолання фінансової кризи. Досліджено основні показники діяльності банківського сектору та форми прояву банківських криз. Визначено основні джерела нарощування розмірів власного капіталу банку і запропоновано шляхи подолання кризових явищ.

Ключові слова: капіталізація, банківські кризи, власний капітал банку, фінансова стабільність.

Банківський сектор віддзеркалює фінансово-економічний стан країни, першим реагує на будь-які позитивні та негативні тенденції її розвитку. Надання повноцінних послуг і висока рентабельність банківських установ мають прямо пропорційну залежність від фінансової стійкості економіки.

Банківська криза – це різке зниження платоспроможності банків, які починають відчувати нестачу ресурсів для виконання поточних зобов'язань перед клієнтами.

У сучасних умовах капіталізація банківської системи кожної країни дедалі більшою мірою перетворюється на інструмент забезпечення конкурентоспроможності міжнародної банківської діяльності, виконання завдань стійкого розвитку національної економіки. Недостатній рівень власного капіталу може негативно вплинути на надійність функціонування банківської і фінансової системи в цілому, що позначається на динаміці економічного зростання, місці економіки країни у світовому фінансовому просторі. Тому саме концентрація ресурсів банку і капіталізація банківської системи є надзвичайно важливим фактором динамічного розвитку фінансового сектору України, особливо в умовах кризових явищ.

Питаннями капіталізації банківської системи та окремими факторами, що її обумовлюють, займалися науковці З. Васильченко, О. Вовчак, А. Вожжова, У. Грудзевич, О. Дзюблюк, О. Кириченко, В. Міщенко, А. Мороз, Л. Примостка та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, що тією чи іншою мірою пов'язані з проблемами управління банківським капіталом, його формуванням та збільшенням, залишається низка невиконаних завдань саме щодо розвитку процесу нарощення банківського капіталу в кризових умовах.

Метою статті є аналіз проблем, пов'язаних із капіталізацією вітчизняних банків, виявлення шляхів її збільшення, а також визначення причин виникнення банківських криз та їх вплив на стабільну роботу банківської системи.

Кризові явища фінансового змісту завжди супроводжували людську спільноту. Починаючи з першої половини ХХ ст., вони набули загрозливих масштабів не лише для окремої країни, або їхньої групи, а й для світу загалом. Незважаючи на вагомі наукові здобутки визначних учених, практичний досвід, накопичений за столітній період, фінансова криза, що розпочалась у вересні 2008 р., набула світового масштабу і донині суттєво коригує цивілізаційний розвиток людства, не лише втручаючись у долю елітних верств населення, а й торкаючись сотень мільйонів жителів на всіх континентах. Щодо України, то вона особливо болісно зачепила не лише економічний сектор національного господарства, а й вагомо вплинула на суспільний розвиток. Особливість цієї кризи полягає у тому, що вона поширилась із США – країни, яку досі вважали непорушною щодо викликів глобалізованого світу.

У країнах, які розвиваються, виникненню банківських криз передують певні явища, а саме: кредитні буми, спекулятивне роздування цін на активи і масове залучення іноземного капіталу. При цьому причинами швидкого зростання банківських кредитів є надлишок глобальної ліквідності, низький рівень процентних ставок у розвинутих країнах, недооцінка ризиків міжнародними інвесторами та їх бажання отримати додаткові доходи за рахунок освоєння нових ринків.

Варто зазначити, що з розгортанням фінансової кризи міжнародний капітал швидко повертається до місць свого походження, руйнуючи при цьому незрілі фінансові системи. Можемо стверджувати, що банки із сильною залежністю від зовнішнього фінансування є найвразливішими до руйнівного впливу економічної кризи.

Форми прояву кризових явищ можуть постійно змінюватися, центральний банк як основний регулятор має сформувати дієву систему моніторингу, за допомогою якої можна було б визначати деякі загальні ознаки кризових чинників, що наближаються, зокрема[1, 14]:

- ✓ надлишкову ліквідність на фінансовому ринку;
- ✓ надмірний приплив короткотермінового капіталу в певні сектори економіки;

- ✓ швидке розширення сфери кредитування, тобто надмірну кредитну експансію банків;
- ✓ швидке зростання цін на певні види активів (наприклад, нерухомість).

Хоча практично неможливо точно передбачити виникнення кризових явищ, певна прогнозна оцінка можливих ризиків дає змогу розробити альтернативні варіанти діяльності на ринку з метою попередження криз та підтримання збалансованості економіки.

Зауважимо, що вплив фінансової кризи на розвиток банківської системи України зумовлений дією низки зовнішніх і внутрішніх факторів, до яких економіка країни виявилася неготовою, що пов'язано з незавершеністю важливих процесів ринкової трансформації, сильною залежністю від зовнішніх ринків, низьким рівнем економічного суверенітету в умовах прискорення темпів монетизації та рівня доларизації. Все це супроводжувалося швидким зростанням валового зовнішнього боргу, який спрямовували переважно не на зміцнення експортного потенціалу, а на збільшення споживчого кредитування.

До зовнішніх факторів, головним із яких є глобальна фінансова нестабільність, визначальних при пошуку шляхів мінімізації впливу кризових явищ, можна віднести:

- ✓ зростання темпів інфляції;
- ✓ кредитні «буми»;
- ✓ проблеми з платіжним балансом;
- ✓ зниження темпів економічного зростання й обсягів експорту;
- ✓ виникнення «мильних бульбашок» на ринку цінних паперів і нерухомості й спад цін на активи;
- ✓ фінансову лібералізацію;
- ✓ деструктивну конкуренцію на ринку депозитів;
- ✓ низький ступінь розвитку фінансових ринків та фінансового законодавства (для перехідних економік);
- ✓ недостатню пропозицію грошей на ринку й надмірне регулювання грошового ринку [4, 90].

Серед внутрішніх факторів слід виділити кілька фундаментальних, що спричиняють нестабільність банківського сектору:

- ✓ фінансові ризики, головним із яких залишається кредитний, що призводить до зменшення вартості активів, а в подальшому – до втрати капіталу і зниження платоспроможності банків;
- ✓ відсутність абсолютної ліквідності кредитних установ, що пов'язано з особливістю банківської діяльності. Практично завжди ліквідні активи банку є меншими від його зобов'язань, і це обмежує спроможність банку витримати можливу депозитну ата-

ку клієнтів для вилучення своїх заощаджень. В умовах стабільності для підтримки ліквідності достатньо створити певні ліквідні резерви, оскільки формування великих фондів різко знижує економічну ефективність ведення бізнесу. Однак за умов фінансової кризи необхідність створення запасу ліквідності може різко зрости з метою задоволення вимог клієнтів до банку;

- ✓ дисбаланс трансформації ресурсів (розрив за термінами між активами та пасивами, залученими й виданими на тривалий термін, – більше року). Банк залучає кошти на короткий термін, а видає на триваліший. Окрім того, він завжди використовує для фінансування активів залишки на рахунках клієнтів до запитання.

Серед основних факторів внутрішніх дисбалансів банківського сектору України можна виділити такі (табл. 1):

- ✓ високий рівень залежності ресурсної бази від зовнішніх запозичень і значна частка іноземного капіталу в структурі капіталу банківської системи, яка за станом на 01. 01. 2012 р. становила 41,9%. За умови кризових явищ це може бути істотною загрозою для фінансової стійкості вітчизняних банків;
- ✓ низький рівень капіталізації банків, що не забезпечує належним чином їхню фінансову стабільність. Так, власний капітал банківських установ за станом на 01. 01. 2012 р. дорівнював 155,5 млрд грн.;
- ✓ низька якість банківських активів, що визначається зростанням обсягів проблемної заборгованості у структурі кредитного портфеля. Так, якщо сума зобов'язань банків постійно зростає, на початку 2011 р. вона становила 804,3 млрд грн., то до 01. 01. 2012 р. цей показник зріс до 898,8 млрд грн. (на 94,5 млрд грн.).

Неплатоспроможність банківської системи виникає внаслідок зниження ефективності діяльності банківських установ. Якщо обсяг зобов'язань зростає швидше, ніж активи банківської системи, то утворюється диспропорція, яка обмежує свободу діяльності банківських установ і потребує посиленого регулятивного втручання центрального банку.

Проаналізуємо динаміку і структуру зобов'язань банків за 2007–2011 рр. та їх діяльність на міжбанківському ринку запозичення ресурсів (табл. 2). У 2008–2009 рр. відбувався спад частки коштів суб'єктів господарювання та фізичних осіб у банківських зобов'язаннях. Так, якщо у 2007 р. частка коштів суб'єктів господарювання у зобов'язаннях становила 21,1%, то у 2008 р. – 17,8%, а у 2011 р. вона зросла до 20,7%. Частка коштів фізичних осіб у зобов'язаннях банків у 2007 р. становила 30,6%, у 2008 р. – 26,4%, у 2011 р. зросла до 34,0%, що свідчить про поступове відновлення довіри до банківських установ як юридичних, так і фізичних осіб.

Таблиця 1

**Основні показники діяльності банків України
протягом 2007–2011 рр. [3, 65]**

Основні показники	01. 01. 2007 р.	01. 01. 2008 р.	01. 01. 2009 р.	01. 01. 2010 р.	01. 01. 2011 р.	01. 01. 2012 р.
Кількість зареєстрованих банків	193	198	198	197	194	198
Кількість діючих банків	170	175	184	182	176	176
Частка іноземного капіталу, %	27,6	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9
Активи, всього	340179	599396	926086	880302	942088	1054280
Власний капітал	42566	69578	119263	115175	137725	155487
Зобов'язання банків	297613	529818	806823	765127	804363	898793
Результат діяльності банків	4144	6620	7304	-38450	-13027	-7708

Таблиця 2

Структура зобов'язань банків за 2007–2011 рр. [5]

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1. Зобов'язання банків, млн грн.	529818	806823	765127	804363	898793
У тому числі:					
1.1. Кошти суб'єктів господарювання, млн грн.:	111995	143928	115204	144038	186213
1.1.1. Частка коштів суб'єктів господарювання у зобов'язаннях, %	21,1	17,8	15,1	17,9	20,7
1.2. Кошти фізичних осіб, млн грн.	163482	213219	210006	270733	306205
1.2.1. Частка коштів фізичних осіб у зобов'язаннях, %	30,9	26,4	20,3	33,7	34,0
1.3. Інші зобов'язання, у т. ч. міжбанківські кредити, млн грн.	254341	449676	439917	389592	416643
1.3.1. Частка інших, у т. ч. міжбанківських кредитів, у зобов'язаннях, %	48,0	55,7	57,5	48,4	46,3

Основним джерелом нарощування ресурсної бази банків були зовнішні запозичення та міжбанківські кредити. Якщо у 2007 р. частка міжбанківських кредитів у зобов'язаннях банків дорівнювала 48,0%, то в 2011 р. – 46,3%. Вітчизняні банківські установи до початку фінансової кризи мали змогу брати закордонні кредити за процентною ставкою 4–5% річних, а надавали в Україні їх за 10–11% річних. За ресурсами до зовнішніх ринків зверталися в основному банки з іноземним капіталом. Міжбанківські ресурси, які за природою є короткотерміновими, спрямовували здебільшого на фінансування кредитів, у структурі котрих протягом цього періоду переважали довготермінові. Зокрема, кредити залучали на 3–5 років, а надавали на 10–20 років.

Варто зазначити, що діяльність банківських установ залишається збитковою. За 2009 р. збитки у банківській системі України становили 38 450 млн грн., за 2010 р. – 13 027 млн грн., а за 2011 р. – 7 708 млн грн. (рис. 1). У 2010 р. від'ємний фінансовий результат було зафіксовано в 35 банків, або 20% загальної кількості діючих кредитно-фінансових установ. Чистий збиток у 2011 р. отримав 31 український банк, або 17,7%. При цьому зі 17 банків першої групи чистий збиток у 2011 р. мали тільки три фінансові установи: Укрсиббанк із групи BNP Paribas (3,717 млрд грн.), підконтрольний уряду Укргазбанк (3,614 млрд грн.) і банк «Фінанси і Кредит» (79,163 млн грн.). Таким чином, прогнози експертів, які на початку 2011 р. говорили про можливість виходу банківської системи за підсумками цього року на прибуткову діяльність, не збулися.

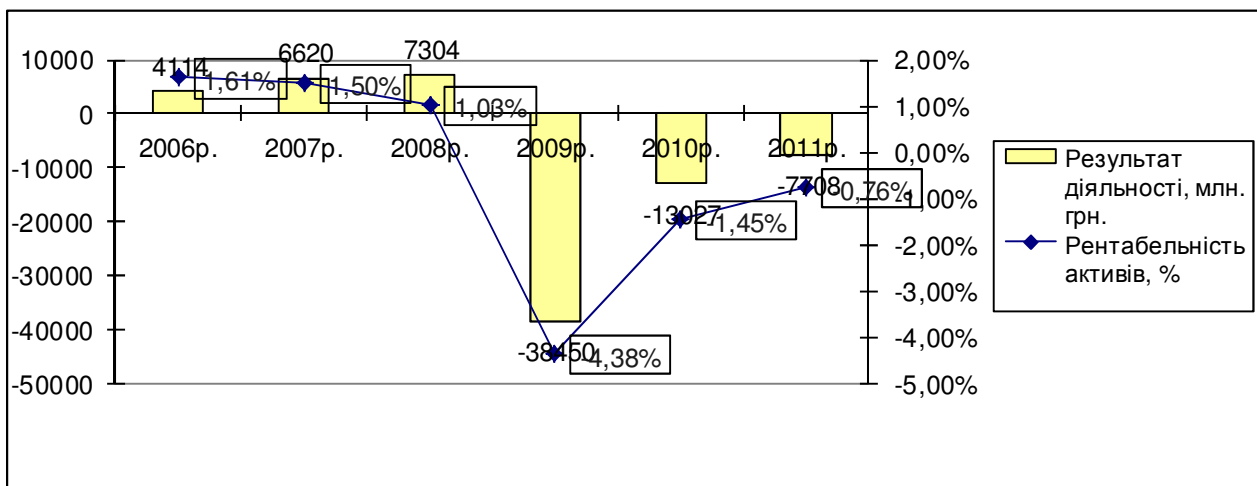


Рис. 1. Результат діяльності та рентабельність активів банків протягом 2006–2011 рр. [6]

Нині у банківській системі України ключовими проблемами залишаються повернення довіри населення, відновлення кредитування економіки, досягнення стабільності обмінного курсу та його прогнозованості. Хоча у 2011 р. завдяки зусиллям урядів і центральних банків розвинутих країн із підтримки фінансового сектору за рахунок державного фінансування спад світової економіки припинився і почалося повільне відновлення, воно нестійке та може вповільнитися внаслідок високого державного боргу в багатьох країнах і надмірного боргового навантаження на їхні бюджети. Тому й залишається можливість виникнення другої хвилі глобальної рецесії.

У вітчизняній економіці спад виробництва поступово припиняється, відновлюється довіра до банківської системи. Втім, причини виникнення криз залишаються, відповідно спостерігаються й деякі кризові явища. Експортна орієнтація найбільших галузей української економіки та її значна залежність від імпорту й сьогодні зумовлюють істотну вразливість до зовнішніх коливань [2, 14]. Подальший розвиток економічних процесів в Україні значною мірою залежить від світових подій.

З метою забезпечення оперативного реагування на обсяги пропозиції грошей в економіку центральний банк має використовувати широкий набір різноманітних інструментів. Тому, з практичного погляду, важливого значення набуває ключове розмежування між операціями на відкритому ринку й постійно діючими механізмами рефінансування, які є частиною управління ліквідністю з боку центрального банку в звичайних умовах, і стабілізаційними кредитами, котрі можна надавати у виняткових випадках системно важливим, життєздатним і платоспроможним банкам, які потребують додаткової ліквідності.

Підвищити ефективність антикризового управління у банківському секторі можливо за рахунок реалізації заходів щодо посилення контролю за рефінансуванням банків і надання цьому процесові більшої публічності. Постійне відстеження напрямів використання банками цих коштів сприятиме кредитуванню економіки й не створюватиме штучного ажіотажу на валютному ринку. Водночас потребують удосконалення підходи до визначення стійкості банківських установ, оскільки в період кризи традиційні методики не завжди дають бажаний результат. Ключовими орієнтирами надійності банку мають стати показники його ліквідності.

У сучасних умовах, в яких опинилася вітчизняна банківська система, найоптимальнішими шляхами зростання ресурсного забезпечення є збільшення показника адекватності капіталу через консолідацію банківської системи України (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, їх реорганізація). Це дало б змогу підвищити стійкість і стабільність усієї банківської системи. Проте це неможливо здійснити без упровадження відповідних заходів НБУ та вдосконалення

нормативної бази, яка б визначала процедуру консолідації банків. Звичайно, крім об'єктивних причин, що заважають процесові консолідації банків, є суб'єктивні, зокрема – небажання головних акціонерів зливатися з іншими банками. Виходом із цієї ситуації може бути створення банківських об'єднань на зразок фінансових і банківських холдингових груп, банківських корпорацій. Вони зберігають право власності й управління, а також пропорційного розподілу прибутку. З іншого боку, консолідація банківської системи не вплине на рівень конкуренції, адже процентна політика комерційних банків майже повністю залежить від політики НБУ.

За результатами проведеного дослідження варто зазначити, що інструментами нарощування достатнього обсягу капіталу банку для підтримання необхідної ліквідності в умовах банківської кризи є:

- 1) виважена кредитна політика, збалансована за темпами і термінами;
- 2) посилення контролю за рефінансуванням банків і надання цьому процесові більшої публічності. Постійне відстеження напрямів використання банками таких коштів сприятиме кредитуванню економіки й не створюватиме штучного ажіотажу на валютному ринку;
- 3) збільшення показника адекватності капіталу через консолідацію банківської системи України (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, їхня реорганізація). Це дало б змогу підвищити стійкість і стабільність усієї банківської системи;
- 4) розрахунок і дотримання величини власних коштів, необхідних для забезпечення нормальної роботи банку та його надійності;
- 5) забезпечення зростання довіри клієнтів шляхом їх проінформованості про діяльність банку, роз'яснення ситуації та комунікації з громадськістю.

Основними аспектами прояву наслідків фінансової кризи є зниження довіри до банків, труднощі, пов'язані з поверненням зовнішніх запозичень і залученням нових інвестицій, нестабільність на валютному ринку тощо. Тому прогнозування кризових явищ служить гарантією фінансової стійкості системи, а отже, й фінансової безпеки країни в цілому. Діагностика та виявлення недоліків в управлінні банками і ресурсною базою, зокрема в умовах кризи, є дуже важливою для розроблення рекомендацій щодо подолання наслідків кризи.

The main trends in the banking system of Ukraine and the peculiarities of capitalization of domestic banks in terms of overcoming the financial crisis. The basic performance of the banking sector and banking crises of display factors. The main sources of increasing the size of equity capital and the ways of overcoming the crisis.

Key words: capitalization, bank crisis, bank equity, financial stability.

Рассмотрены основные тенденции развития банковской системы Украины и особенности процесса капитализации отечественных банковских учреждений в условиях преодоления финансового кризиса. Исследованы основные показатели деятельности банковского сектора и формы проявления банковских кризисов. Определены основные источники наращивания размеров собственного капитала банка и предложены пути преодоления кризисных явлений.

Ключевые слова: капитализация, банковские кризисы, собственный капитал банка, финансовая стабильность.

Література

1. Богдан Т. П. Банківські кризи та їх вплив на державні фінанси / Т. П. Богдан // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 3–14.
2. Буковинський С. А. Фінансова криза в Україні: вплив на розвиток економіки та деякі заходи з досягнення фінансової стабілізації / С. А. Буковинська // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 10–30.
3. Динаміка фінансового стану банків України на 1 січня 2012 року // Вісник НБУ. – 2012. – № 2. – С. 65.
4. Кузнецова А. Я. Антикризисный аспект мониторингу стійкості банківського сектору України / А. Я. Кузнецова, В. О. Джулай // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 86–97.
5. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_Supervision/dynamics.htm
6. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aub.com.ua>

УДК 65.012.32

Пушкар З., Пушкар Б.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА

Висвітлено окремі результати дослідження праці менеджерів у сучасних організаціях. Окреслено місце менеджерів у керованій системі, визначено проблеми їх діяльності та особливості праці.

Ключові слова: організація, менеджер, прогнозування, планування, контроль, рішення, діяльність.

В сучасних умовах жорстка конкуренція виконує важливу роль своєрідного селекціонера. Вона сприяє виживанню, закріпленню на ринку і подальшому розвитку успішних організацій. Конкуренція безжально знищує, прибирає з ринку слабких виробників, які не спромоглися продукувати конкурентоспроможний товар. Ми є свідками численних банкрутств малих і великих, недавно створених підприємств і таких, що мають багаторічну історію.

Як показує світова практика, головним чинником комерційного успіху або провалу був і залишається людський фактор. Підприємницький талант менеджерів, високий професіоналізм працівників функціональних підрозділів і робітників основного виробництва – це важлива передумова ефективного господарювання. Але цього недостатньо. Висока кваліфікація, творчий потенціал будуть бездарно розтрачені, якщо в організації (на підприємстві) не створити належні організаційні умови, що є основною функцією кожного менеджера незалежно від рівня посади.

Намічаючи за мету окреслення діяльності праці менеджерів, доцільно наголосити на тому, що вітчизняна наука вже має достатньо теоретичних досліджень у сфері праці. Однак залишається поки недостатньо дослідженою низка питань, що стосуються з'ясування особливостей діяльності менеджера, відсутністю належних організаційних умов, які лише формуються. Разом із тим значний вклад у розроблення проблем організації праці менеджера зробили Л. Балабанова, М. Виноградський, А. Виноградська, В. Данюк, В. Колпаков, І. Осадчук, О. Сардак, Л. Скібіцька.

Мета статті полягає в дослідженні організації праці менеджера, висвітленні його місця в керованій системі, визначенні особливостей його діяльності.

Розвиваючи відомі теоретичні підходи, доцільно трактувати, що праця менеджера – це цілеспрямований специфічний вид розумової діяльності щодо забезпечення ефективної роботи керованої системи. Організацію праці менеджера слід розуміти як процес підготовки та здійснення відповідних заходів, спрямованих на досягнення окресленої мети.

Праця менеджера відрізняється від праці інших працівників апарату управління тим, що є творчою. Для менеджера завжди актуальне завдання згуртувати персонал в єдине ціле й визначити стратегічні напрямки діяльності, скоординувати роботу функціональних підрозділів і безпосередніх виконавців.

У процесі організації праці менеджер виконує функції: *прогнозування, організації, планування, обліку, контролю та регулювання*. У керованій системі він є не тільки організатором, а й вихователем персоналу. Для цього менеджер застосовує відповідні принципи та методи впливу на людей. В сучасних умовах різко підвищуються вимоги до менеджерів організацій. Цим працівникам необхідно постійно працювати над собою, щоб демонструвати в процесі виконання своїх функцій високі професійні та особисті якості. Зміст роботи керівника визначається функціональною роллю в управлінні виробничим колективом.

Звичайно, предметна сфера діяльності менеджерів є різною, отже, різними будуть і специфічні методи управління; але основна ланка менеджменту – людина, її психологічні особливості залишаються незмінними й мають універсальне значення. Продуктивність організації напряду залежить від професійно-ділових і особистих характеристик менеджерів. Для досягнення цієї мети менеджер має володіти певними характеристиками, завдяки яким досягатимуть високої результативності діяльності.

Сьогодні кваліфікований фахівець, зайнятий управлінською діяльністю, є величезною цінністю. Від того, як він здійснює організаційну і технологічну підготовку виробництва, оперативне регулювання діяльності виробничих підрозділів та окремих виконавців, залежать продуктивність праці, ефективність використання виробничих фондів, собівартість продукції.

Одним із основних питань удосконалення організації праці менеджерів є розроблення раціональних форм розподілу та кооперації праці. Багато фахівців приділяють значну увагу впливу керівника на морально-психологічний клімат колективу. В міру підвищення рівня посади керівника підвищуються вимоги до його фахових та особистих якостей.

Отже, особливо актуальним завданням є вдосконалення процесу підготовки та перепідготовки керівних кадрів; посилення контролю за їх добром відповідно до ділових та особистих якостей робітників, їхніх здібностей і нахилів до організаторської роботи; посилення контролю за виховною діяльністю керівних працівників.

У процесі управління менеджери вирішують найрізноманітніші проблеми – *організаційні, економічні, технічні, соціально-психологічні, правові*. Це різноманіття є важливою особливістю їхньої діяльності. Інформація – специфічний предмет роботи менеджера, у зв'язку з чим вона має інформаційну природу. В інформації поєднуються творчі, логічні й технічні операції, пов'язані з опрацюванням інформації, а обмін діяльністю між суб'єктом і об'єктом управління, між самими суб'єктами управління має інформаційний характер. Цілей управління досягають шляхом підготовки й реалізації сукупного управлінського впливу на колектив, на його трудову діяльність; це і є специфічним результатом управлінської праці. Основна форма такого впливу – управлінське рішення.

Аналіз роботи менеджера свідчить про її функціональну неоднорідність. Порівняно з працею робітників вона має істотні особливості. Насамперед це розумова праця. Розрізняють три її види: *евристична, адміністративна й операторська*. Перевага тих чи інших видів розумових навантажень значною мірою визначає специфіку організації праці стосовно методів виконання робіт, видів норм, способів регламентації, умов праці.

Як зазначили окремі науковці [3], специфічними особливостями праці менеджера є:

- ✓ розумова праця, що складається з трьох видів діяльності: організаційно-адміністративної і виховної (приймання та передавання інформації, доведення рішень до виконавців, контроль виконання); аналітичної і конструктивної (сприйняття інформації й підготовка відповідних рішень); інформаційно-технічної (документаційні, навчальні, обчислювальні й формально-логічні операції);
- ✓ участь у створенні матеріальних благ не прямо, а опосередковано;
- ✓ предмет праці – інформація;
- ✓ засоби праці – організаційна та обчислювальна техніка й інтелект людини;
- ✓ результат праці – управлінські рішення.

Метою управління підприємством (організацією) є забезпечення прибутковості або дохідності через оптимальну організацію виробничого процесу, в т. ч. розвиток технічної бази, ефективного використання кадрового потенціалу, творчої активності та особистої зацікавленості кожного працівника. Для досягнення цієї мети менеджери застосовують сукупність функцій, принципів, методів, засобів, за допомогою яких здійснюють цілеспрямований вплив на людей.

За характером участі в процесі управління всі працівники управлінської праці поділяються на три групи: керівники; спеціалісти; технічні виконавці (службовці). Такий розподіл обумовлений тим, що діяльність менеджерів полягає у безпосередньому керівництві керованим об'єктом (пі-

дприємством, заводом, відділом, виробничим підрозділом), розробленні необхідних управлінських рішень та підготовці інформації. Характер участі кожної з груп працівників у процесі управління визначається вирішуваними завданнями і функціональними обов'язками.

Керівники організацій і структурних підрозділів визначають цілі й напрямки діяльності, здійснюють добір і розстановку кадрів, координацію роботи виконавців та підлеглих їм ланок виробництва й управління, забезпечують ефективну роботу відповідних колективів. За характером розумових навантажень праця менеджерів належить до евристичної і адміністративної праці.

Спеціалісти (інженери, техніки, економісти) зайняті розробленням і впровадженням нових або вдосконалених форм і методів організації виробництва, праці та управління, технічних і економічних нормативів, забезпечення комерційної діяльності необхідною документацією, матеріалами, обслуговуванням. Праця спеціалістів за характером розумових навантажень є евристичною працею з деякими елементами операторської.

Службовці виконують різноманітну працю, пов'язану зі збиранням, фіксацією, передаванням, первинним опрацюванням інформації, оформленням документів. Службовці зайняті в основному операторською працею.

Варто зазначити, що ефективність менеджерської праці необхідно оцінювати не кількістю виконаних та підготовлених документів, розрахунків, виданих розпоряджень, а результативністю і прогресивністю прийнятих технічних, організаційних, економічних рішень та їх впливом на результати діяльності працівників, безпосередньо зайнятих комерційною чи виробничою діяльністю.

Розподіл завдань управління між категоріями менеджерів такий: *менеджери вищого рівня* – стратегічні завдання – 60%, тактичні – 25%, оперативні – 15%; *менеджери середнього рівня* – стратегічні завдання – 25%, тактичні – 50%, оперативні – 25%; *менеджери нижчого рівня* – стратегічні завдання – 10%, тактичні – 25%, оперативні – 65%.

Керівники всіх ланок організації виконують управлінські дії, але не можна сказати, що всі вони займаються одним і тим самим видом діяльності. Одним доводиться витратити час на координацію роботи інших керівників, які, своєю чергою, координують роботу менеджерів нижчого рівня до рівня керівника, котрий координує роботу неуправлінського персоналу.

Менеджери вищого рівня визначають напрямки функціонування і розвитку організації, забезпечують інтереси та потреби власників акцій, розробляють політику й сприяють її практичній реалізації, взаємодіють із зовнішнім середовищем, представляють інтереси організації, трудового колективу.

Менеджери середнього рівня забезпечують реалізацію політики функціонування організації, що розробило вище керівництво, і відповідають за доведення детальніших завдань до підрозділів та відділів, а також за їх виконання, здійснюють поточний контроль, проводять заходи щодо вдосконалення організації і технології виробництва, умов праці, дотримання дисципліни.

Менеджери нижчого рівня перебувають поруч із працівниками (бригадири, контролери, адміністратори) і відповідальні за доведення конкретних завдань до безпосередніх виконавців. Саме на них припадає все навантаження повсякденної роботи з персоналом. До їхніх обов'язків належить організація і координація роботи підлеглих, забезпечення умов для високоякісного і своєчасного виконання виробничих завдань; контроль за дотриманням графіка робіт, раціональним використанням обладнання, матеріальних та інших ресурсів; дотримання дисципліни і техніки безпеки. Їхня робота характерна різноманіттям дій, частими «переключеннями» з одного завдання на інше, постійним спілкуванням із безпосередніми виконавцями.

Необхідно зазначити, що на всіх рівнях управління менеджери виконують не тільки управлінські, а й виконавчі функції, на які витрачають свій час (на середньому рівні – 50%, на нижчому – близько 70% часу). Але з підвищенням рівня менеджера питома вага виконавчих функцій знижується (розрахунки показують, що на вищому рівні їх виконання займає близько 10% загального бюджету робочого часу).

На нашу думку, робота менеджера базована на таких принципових позиціях:

- ✓ професіоналізм менеджера визначається його талантами і досвідом;
- ✓ менеджер персонально відповідальний за свій розвиток, професіоналізм;
- ✓ пошук і осмислення нового досвіду, що передбачає вибір і періодичний перегляд критеріїв власної успішності;
- ✓ придбання менеджером досвіду неможливе у відриві від контексту компанії, в якій він працює;
- ✓ різні компанії можуть істотно відрізнятися одна від одної можливостями досвіду, який вони надають своїм менеджерам.

Розроблені в одній організації управлінські рішення, що добре себе в ній зарекомендували, можуть виявитися не тільки марними, а й навіть небезпечними для іншої. Багатоваріантність рішень і ходів менеджменту, гнучкість та неординарність господарських комбінацій, унікальність кожного управлінського рішення в конкретній специфічній ситуації становлять сьогодні основу керування. Тому в діяльності менеджерів увагу необхідно акцентувати не на стандартних рішеннях, а на спроможності шви-

дко й правильно оцінити господарську ситуацію, – знайти той єдино можливий підхід, який і є в конкретних умовах оптимальним.

На наш погляд, для організації ефективної праці менеджера необхідні:

- ✓ широка господарська самостійність, що забезпечує волю прийняття рішень тим, хто відповідає за кінцеві результати функціонування підприємства;
- ✓ постійне коригування цілей і програм залежно від стану ринку, змін у зовнішньому середовищі;
- ✓ орієнтація на досягнення запланованого кінцевого результату діяльності підприємства;
- ✓ оцінка керування в цілому тільки на основі реально досягнутих кінцевих результатів;
- ✓ використання сучасної інформаційної бази для різноманітних розрахунків при ухваленні управлінських рішень;
- ✓ проведення глибокого економічного аналізу кожного управлінського рішення;
- ✓ здатність розумно ризикувати і керувати ризиком.

Отже, в сучасному менеджменті доречним було б базувати діяльність на таких постулатах:

- ✓ зовнішнє середовище організації надзвичайно рухливе;
- ✓ кожний співробітник фірми – насамперед, особистість, а не «інструмент» для забезпечення прибутку;
- ✓ управління – складна сфера людської діяльності, якої потрібно навчатися впродовж життя.

Слід мати на увазі, що менеджер не обов'язково є начальником. Він – менеджер завдяки не владі, а внеску в діяльність усієї організації й відповідальний за результати цієї діяльності. У більшості сучасних підприємств, організацій швидше за інших зростає група людей, які належать до сфери менеджменту, але не мають безпосередніх підлеглих. Бути менеджером – означає поділяти відповідальність за діяльність організації.

Подальшими розробленнями у даному напрямі слід вважати дослідження оплати праці менеджера.

Deals with some results of work of managers in modern organizations. The term of managers in the control system, the problems and peculiarities of their work.

Key words: *organization, manager, forecasting, planning, control, decision, activity.*

Освещены отдельные результаты исследования работы менеджеров в современных организациях. Определены место менеджеров в управляемой системе, проблемы и особенности их деятельности.

Ключевые слова: *организация, менеджер, прогнозирование, планирование, контроль, решение, деятельность.*

Література

1. Балабанова Л. В. Організація праці менеджера. Підручник. – 2-е вид., перероб. та доп. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К.: ВД «Професіонал», 2007. – 416 с.
2. Організація праці: навч. посіб. / В. М. Данюк, А. С. Тельнов, С. Л. Решміділова; За заг. ред. В. М. Данюк. – К.: КНЕУ, 2009. – 332 с.
3. Скібіцька Л. І. Організація праці менеджера. Навч. посібник / Л. І. Скібіцька. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.

УДК 330.8

Родіонова Л., Родіонов А.

ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ВИМІРИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Висвітлено методологічні підходи цивілізаційного наукового дослідження теорії економічних систем.

Ключові слова: *цивілізаційна парадигма, системно-синергетичний аналіз, системотвірний зв'язок економічної системи, економічна взаємодія.*

Теорія економічних систем розвивається як новий напрям економічної теорії та економічної науки загалом, засаднича компаративістики (порівняльного аналізу) економічних систем. Зростання інтересу до даної проблематики активізувалося з 1990-х років під впливом системних трансформацій, що зумовили збільшення різноманітності та зближення типів економічних систем, а також глобалізаційних, регіоналізаційних та інформаційно-комунікативних процесів, що ускладнюють функціонування систем як цілісних утворень та їх складових. Домінують інституціональні дослідження, методологічною основою яких служить традиційна наукова система пізнання суспільних процесів. Науковці звертають увагу на необхідність оновлення методологічних засад інституціональної теорії з метою перетворення її на цілісну економічну теорію, наближення економічної науки до реального життя людей. Обґрунтовують використання нових загальнонаукових підходів і принципів системно-синергічного пізнання та цивілізаційної парадигми. Оскільки поняття «економічна система» – це базова економічна категорія, актуальним є визначення його обсягу та змісту з позицій цивілізаційного підходу аналізу суспільних процесів.

Історіографія проблеми досить потужна. Питання економічної системології відображені у працях всесвітньовідомих учених, зокрема Д. Белла, О. Бузгаліна, І. Валлерстайна, В. Іноземцева, К. Ландауера, В. Ойкена, Т. Парсонс, К. Поланьї, П. Семюелсона, П. Сорокіна, А. Тойнбі, С. Хантінгтона, О. Тоффлера та багатьох інших. В українській теоретичній економічній науці провідне місце займають праці Г. Башняніна, В. Геєця, В. Котова, А. Кредісова, Б. Кульчицького, П. Леоненка, Ю. Павленка, Ю. Пахомова, С. Степаненка, А. Філіпенка.

Більшість економічних досліджень ґрунтована на традиційній класичній загальнонауковій парадигмі. Методологічні підходи загальної теорії систем, теорії відкритих нерівноважних і необоротних систем (синергетики), що відображені в цивілізаційній парадигмі дослідження суспільних процесів, вітчизняні вчені майже не використовують.

Завдання даної статті полягає у розгляді особливостей застосування цивілізаційної парадигми та системно-синергетичного аналізу в дослідженні теоретичних проблем організації економічної системи, що їх запропонував провідний український інституціоналіст професор С. Степаненко у монографії «Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології)».

У сучасній багатопарадигмальній економічній теорії співіснують різні погляди на категорію «економічна система». Вперше цілісну теорію економічних систем створили класики марксизму. Економічну систему вони розглядали як систему суспільних виробничих відносин, залежних від змін у рівні й характері продуктивних сил; сукупно вони утворюють базис суспільства і зумовлюють певну надбудову – політичні, правові, моральні, філософські, релігійні та інші погляди, різноманітні політичні й громадські установи та організації. У сучасній економічній думці єдиного прийняттого уявлення про економічну систему нема. Відомі авторитети з теорії економічних систем В. Кульчицький і П. Леоненко проаналізували десятки різних визначень економічної системи, що їх сформулювали найвідоміші західні, російські та українські вчені, які представляють різні напрями економічних учень [5, 104–135; 6, 68–71, 74–80]. Наведемо найпоширеніші в українській економічній теорії трактування економічної системи. Це:

- ✓ сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, розподіл, обмін і споживання товарів та послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети суспільства [2, 444];
- ✓ сукупність взаємопов'язаних та відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства [3, 63];
- ✓ особливим чином упорядковані зв'язки між економічними суб'єктами (виробниками і споживачами матеріальних та нематеріальних життєвих благ) [4, 45];
- ✓ сукупність механізмів організації національної економіки [1, 104];
- ✓ відповідно структурована та субординована за певними рівнями сукупність соціально-економічних інститутів, що відіграють кожен свою роль [5, 73];

- ✓ система механізмів та інституцій, що забезпечують організацію виробництва й розподілу створених у суспільстві матеріальних і духовних благ [6, 129].

При визначенні структури економічної системи переважна більшість учених характеризує такі її складові, як виробничі відносини (соціально-економічні та організаційно-економічні), продуктивні сили, механізм господарювання, що свідчить про збереження підходів марксистської теорії суспільства. Одночасно використовують положення «економікс», згідно з яким економічна система є механізмом, за допомогою якого розв'язують три проблеми економічного життя: що, як і для кого виробляти і в яких обсягах [1, 103–104; 4, 46]. С. Панчишин до структури економічної системи увів такі елементи: механізми узгодження діяльності суб'єктів господарського життя, розподілу і перерозподілу створеного національного продукту, реалізації власності на виробничі ресурси та виготовлені життєві блага, грошовий, оподаткування і державних видатків, заощадження й кредитування тощо та інституції, що створені для контролю за функціонуванням механізмів [1, 105–106].

Відомий український учений С. Степаненко вперше в українській економічній літературі у монографії «Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології)» обґрунтував застосування у дослідженні теоретичних проблем економічної системи цивілізаційної парадигми наукового аналізу [8]. Її розглядають як найглибшу складову методології інституціональної економічної теорії [8, 6].

Засадничою складовою цивілізаційного наукового пізнання є системно-синергетичний аналіз.

Системний аналіз передбачає розгляд предмету аналізу як цілісної системи, яку характеризують складність утворення, організованість її підсистем та елементів, їхня взаємодія (взаємообумовленість і взаємозв'язок). Заперечуються абсолютизація будь-якої складової суспільного життя, причинно-наслідкової залежності, матеріальності результатів.

Суспільство як цілісне утворення складається з політичної, соціальної, економічної та духовно-культурної підсистем. Економічну сферу аналізують як автономну систему з власними підсистемами та елементами, цілями і функціями. Цілі економічної системи визначаються суспільством і полягають у створенні благ та послуг для забезпечення суспільних потреб.

Складність економічної системи полягає в її побудові: а) у внутрішній дискретності її підсистем, кожна з яких є також самостійною системою з власною структурою із спільними та індивідуальними особливостями, у поєднанні диференціації та інтеграції, коли визнають об'єктивну необхідність поділу конкретної системи на частини з подальшою інтеграцією їх у цілісність, що має нові якості; б) в існуванні емерджентних влас-

тивостей, які визначають загальні цілі, цінності, способи дії, мають генетично-історичне і духовно-культурне змістове наповнення, в) у системі зв'язків: горизонтальних між окремими складовими й елементами цілісної системи та вертикальних між суспільством як цілим і його складовими, а також між елементами різних сфер суспільства, характер яких залежить від багатоаспектності їх функціонування.

Аналізуючи структурованість економічної системи, С. Степаненко наголосив, що цілісність економічної системи – це процес досягнення взаємної відповідності її складових, які постійно змінюються [8, 32]. Він виокремлює напрями/підсистеми та рівні економічної системи. Кожна економічна система складається з підсистем: виробничої та інфраструктури транспорту і зв'язку, інституціональної (структури власників ресурсів, структури економічних інститутів й органів держави, фінансово-грошової, соціально-трудової тощо), соціальної та вертикально-рівневої структури: мікрорівень, мезорівень, макрорівень, нанорівень. Елементами суспільної системи, котрі формують усі її зв'язки і свідомість, є люди як суспільні індивіди та організації, що вони створили. Елементи економічної системи – це економічні суб'єкти, які діють у межах домогосподарств, позасімейних економічних організацій та держави як особливого типу економічної організації. Вони створюють соціальну (посуб'єктну) структуру економічної системи, характерні певним місцем, роллю і функціями, поведінкою в економічній системі. Цілі економічних суб'єктів спрямовані на забезпечення власних спроможностей, потреб та інтересів. Активна діяльність економічних суб'єктів забезпечує реалізацію функцій економічної системи, інтегрує цілі суспільства та їх особисті.

Важливим напрямом системного аналізу є вивчення організації економічної системи – впливу цілісності системи на впорядкування формування й розміщення структурних підсистем і елементів, забезпечення їх функціонування, узгодження зв'язків та відносин між ними і системою загалом, їх відповідність цілям системи. Кожній економічній системі притаманні власні історичні форми підсистем та економічних суб'єктів, їх структурованість і взаємоузгодженість діяльності, цілі, завдання і функції. Порядок розміщення економічних суб'єктів може набувати форми ієрархії (переважно вертикальних зв'язків володарювання–підпорядкування) або мережі (горизонтальні взаємозв'язки, коли суб'єкти є самодостатніми вузлами мережі з координаційним характером упорядкування зв'язків).

В економічній системі є два центри впливу: економічні органи держави і ринок. Вони визначають структурну будову та процес взаємодії між структурними елементами, особливості організації і функціонування економічної системи даного суспільства, реалізацію цілей системи та цілей економічних суб'єктів.

Аналіз складності й організації економічної системи на єдиних засадах потребує виявлення головного/системотвірного зв'язку, що є основою формування всіх інших зв'язків, охоплює всі структурні підсистеми, рівні та елементи, спрямовує їхню діяльність на досягнення головної мети економічної системи, забезпечує вплив її цілісності на складові. Таким зв'язком є суспільна залежність економічних суб'єктів, що розглядається через їх взаємну залежність та відносну відокремленість, виникає в результаті розвитку суспільного поділу праці й формування власності на ресурси. Людина та її вільна взаємодія з іншими індивідами є центральними чинниками функціонування економічної системи (ідея людиноцентричності на противагу неокласичній ідеї ринкоцентричності, визнання монадності суспільного життя та персоналістичності економічного життя). Господарські процеси розглядаються з позицій активної свідомої діяльності економічних суб'єктів, урахування їх характерних ознак, мотивів діяльності, ролі суспільної свідомості та цивілізаційних чинників, характерних для кожного суспільства. Дослідження суспільної свідомості та форм, яких вона набуває в економічній системі (верховна економічна влада, цілі економічної системи та економічних агентів) – важлива складова інституціональної економічної теорії. С. Степаненко вважає, що «є всі підстави розглядати економічну взаємодію як науковий предмет інституціональної економічної теорії і як ще одну важливу складову її методології» [8, 11].

Синергетика як концепція самоорганізації систем стверджує, що системи за своєю природою перебувають переважно в стані нестійкої рівноваги не тільки через зовнішні обставини, а й через спонтанні зміни в них самих [7, 14–15]. Поєднання системного підходу і синергетики передбачає аналіз економічних систем як самоорганізованих і нерівноважних, без запрограмованості розвитку початковими умовами, визнаються об'єктивні причинно-наслідкові зв'язки та випадковість і спонтанність, можливість і дійсність, багатоваріантність розвитку з періодами стабільності й нестабільності в «точці біфуркації», що означає кризу системи і невизначеність подальшого руху, вузловий момент історії. Виходячи на новий рівень самоорганізації, система вибирає один із кількох варіантів руху. Відмова від єдиного критерію та визнання багатоваріантності розвитку системи є базовим принципом сучасного наукового мислення.

Узагальнюючи методологію дослідження економічної системи С. Степаненко запропонував визначити її як сферу суспільства, в котрій відбувається створення і споживання матеріальних благ та послуг через свідомо організовану взаємодію економічного центру й економічних суб'єктів на різних рівнях її структури [8, 156].

Інституціональна теорія економічної системи в контексті цивілізаційної парадигми і системно-синергетичної методології передбачає дослідження:

- ✓ еволюції структуризації економічної системи та формування її рівнів відповідно до історичних і просторово-територіальних умов;
- ✓ природи, місця, форм прояву та ролі влади в економічній системі (економічної влади й економічного центру), процес реалізації якої визначає структуру економічної системи, забезпечує вплив суспільства як цілого на формування і реалізацію суспільної залежності економічних індивідів, координує їх дії;
- ✓ об'єктивності та історичності системи економічних суб'єктів, місця і ролі індивідів в економічних організаціях, функцій і спроможності останніх реалізувати потреби та здібності людей;
- ✓ суспільної залежності індивідів у господарській сфері, в основі якої лежать економічні взаємозв'язки, зміст котрих визначає виникнення і розвиток суспільного поділу праці, а характер – поява та еволюція власності на засоби виробництва. Аналіз власності передбачає розкриття її генезису, сутності та ролі у формуванні структури економічної системи, історичних типів і форм; процесів її реалізації, вплив суспільних чинників;
- ✓ змісту та глибини впливу цивілізаційних факторів на економічну систему.

Отже, запропоновано новий методологічний рівень наукового дослідження, зміст якого – системно-синергетичний аналіз і цивілізаційна парадигма, є засадою інституціонального аналізу економічних систем. Його використання створює нову якість знань про економічну систему, можливості уточнення змісту економічних категорій відповідно до нових сучасних суспільно-історичних умов, наближення економічної науки до економічної дійсності.

The article ascertains the methodological approaches of the civilization scientific research of the theory of economic systems.

Key words: *civilization paradigm; systematic and synergetics analysis; system creating relation of the economic system.*

Освещены методологические подходы цивилизационного научного исследования теории экономических систем.

Ключевые слова: *цивилизационная парадигма, системно-синергетический анализ, системообразующая ось экономической системы, экономическая взаимозависимость.*

Література

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: навч. посіб.: У 2 кн. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка / За ред. С. Панчишина і П. Островерха. – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 723 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редколегія: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – 5-те вид., стер. – К.: Знання-Пресс, 2006. – 615 с.
4. Економічна теорія: політекономія. Підручник / За заг. ред. С. І. Юрія. – К.: Кондор, 2009. – 604 с.
5. Кульчицький Б. В. Сучасні економічні системи: навч. посіб. / Б. В. Кульчицький. – Л.: Афіша, 2004. – 279 с.
6. Леоненко П. М. Сучасні економічні системи: навч. посіб. / П. М. Леоненко, О. І. Черепніна. – К.: Знання, 2006. – 429 с.
7. Павленко Ю. В. История мировой цивилизации. Философский анализ / Ю. В. Павленко. – К.: Феникс, 2002. – 760 с.
8. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології): Монографія / С. В. Степаненко. – К.: КНЕУ, 2008. – 312 с.

УДК 336.226.2

Сидорович О., Рудницька Ю.

ФІСКАЛЬНА ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ

Розглянуто практичне значення податку на нерухоме майно. Визначено основні проблемні аспекти, пов'язані з упровадженням податку на нерухомість у вітчизняну податкову практику. Окреслено основні заходи щодо забезпечення дієвості оподаткування нерухомого майна в Україні.

Ключові слова: система оподаткування нерухомості, Податковий кодекс, податок на нерухомість, місцевий податок, ринок нерухомості, об'єкт оподаткування, неоподатковуваний мінімум.

Упродовж усіх років після отримання незалежності в Україні серед фахівців та представників влади йшлося про необхідність упровадження системи оподаткування нерухомості, адже в ній найбільш повно й наочно відображається тенденція зростання нагромадженого багатства, і тому саме вона може стати ідеальним об'єктом оподаткування. Враховуючи те, що податок на нерухоме майно запроваджено вже з цього року, аналіз механізму справляння цього податку, передбаченого Податковим кодексом України, набуває особливого значення, а його розгляд дедалі актуалізується.

Питання оподаткування нерухомості є предметом дослідження у працях таких вітчизняних авторів, як Н. Бобох, М. Ібрагімов, М. Карлін, С. Лекарь та ін. Водночас у науковій літературі недостатньо висвітлені питання сучасного стану оподаткування нерухомого майна в Україні, напрямів його реформування у контексті змін податкової системи у цілому в результаті прийняття Податкового кодексу.

Метою статті є дослідження сучасних проблем побудови системи оподаткування нерухомого майна й визначення комплексу заходів щодо її вдосконалення.

Вивчення різноманітних аспектів використання податку на нерухомість як додаткового джерела поповнення доходів місцевих бюджетів змушує нас звернути пильну увагу на визначення основних цілей, які можуть і мають бути досягнуті в процесі його запровадження.

Серед передумов та обґрунтувань необхідності введення податку на нерухомість у вітчизняній науковій літературі часто виділяють наявність тенденції до надмірної централізації податкових надходжень у державному бюджеті. У зв'язку з цим необхідно зазначити, що на відміну від основних податків (на додану вартість, прибуток, доходи фізичних осіб), які важко прогнозувати через невизначеність та вірогідність результатів господарської діяльності, податок на нерухомість запроваджують без урахування результативності господарської діяльності.

Натомість нерухомість має всі необхідні риси: візуальний контроль, сталість місця розташування, обов'язковість державної реєстрації, що забезпечують безперешкодний доступ до неї фіскальних органів. Тим досягають стабільності та прогнозованості податкових надходжень до місцевого бюджету [1].

У контексті викладеного слід зазначити, що перший крок у запровадженні податку на нерухоме майно вже було зроблено, а саме під час реалізації пілотних проектів у 2006 р. в Івано-Франківській та Луганській областях, де була змодельована спрощена форма оподаткування на основі дуже низьких ставок податку з квадратного метра площі будівель (0,1 гривні – з житлових та 2,9 гривні – з комерційних). Навіть за таких умов додаткові надходження від сплати цього податку були порівняно значними і склали у середньому 25% доходів бюджетів найнижчого рівня з власних джерел [5, 481].

Податок на нерухомість має особливе значення з огляду на розв'язання комплексу соціально-економічних проблем.

Із погляду реалізації принципу соціальної справедливості необхідність його запровадження полягає в тому, що він дає змогу нівелювати значний рівень диференціації доходів, який склався між різними верствами населення. Зокрема, нині Україна є одним зі світових лідерів за рівнем диференціації доходів і майна населення; для неї характерна значна матеріальна нерівність між громадянами.

Так, співвідношення між доходами найбідніших і найбагатших домогосподарств, виміряне за допомогою децильного коефіцієнта (співвідношення рівня грошових доходів 10% найбагатшого та 10% найбіднішого населення) становить, за різними даними, 22–27 разів, тоді як за стандартом даний коефіцієнт має не перевищувати 10–12 [4]. Тому за оцінками фахівців податок на нерухомість необхідно розглядати як інструмент справедливого перерозподілу соціальних благ.

Зрозуміло, що сам податок на нерухомість не відіграє певної помітної ролі у зменшенні розриву між багатими та бідними категоріями населення, проте, при усвідомленні суспільством необхідності відмови від зайвої диференціації доходів і впровадження заради цього комплексу со-

ціально-економічних заходів, податок на нерухомість може стати суттєвим елементом нового економічного устрою та дієвим інструментом підтримки соціальної сфери. Сьогодні в Україні склалися незадовільні соціальні умови життя, адже громадяни як первинна ланка економічної безпеки залишаються незахищеними щодо основних потреб, серед яких вагоме місце займає потреба у житлі (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка введення в експлуатацію житла та забезпеченості житловою площею населення України у 2002–2010 рр.
(за станом на 01. 01.)

Примітка: складено за даними Державного комітету статистики [7].

Від 2001 до 2009 р. в Україні було майже подвоєно введення житлової площі, проте забезпеченість житлом зростає лише на $2,0 \text{ м}^2$ на особу: з $21,0 \text{ м}^2$, що припадало на особу в 2001 р. до $23,0 \text{ м}^2$ у 2010 р.

Таке незначне зростання не підвищило рівня життя, адже основною тенденцією останніх років є те, що нерухомість концентрується в руках заможних власників, тоді як забезпеченість житловою площею інших громадян є нижчою за санітарні норми, а отже, вкрай нерівномірною. Тому впровадження податку на нерухомість громадян дало б змогу зменшити стимули до спекулятивного обороту нерухомості й тим вплинути на неконтрольоване збільшення вартості житла.

Із приводу останнього слід зазначити, що й справді деякі спеціалісти розглядають введення податку на нерухомість саме як засіб впливу на політику регулювання цін у сфері купівлі-продажу об'єктів житлової нерухомості [9, 52].

Однак ми вважаємо, що зупинення зростання цін на житло, в результаті запровадження такого податку, викликає сумніви. Якщо порівняти вартість квартири житловою площею 200 м^2 і суму податку на рік (близько

881 грн.)¹, то стає незрозумілим, як сплата такої суми може вплинути на ціну нерухомості. Адже для особи, яка може придбати, а потім ще й утримувати квартиру з площею 200 м², сплата менше 1000 грн. на рік є майже непомітною. Навіть якщо розглянути будинок площею 500 м², то сума 2755 грн.² порівняно з його вартістю, меблями, ремонтами, комунальними платежами та іншими видатками на її утримання видається незначною. Сплата такої суми податку або взагалі не вплине на рівень цін на нерухоме майно в Україні, або зменшить її на кілька тисяч гривень, які зовсім не відчутні порівняно із сьогоднішніми цінами на нерухомість.

Характеризуючи законодавче закріплення оподаткування нерухомості в Податковому кодексі України, слід зазначити, що воно має низку як позитивних підходів, так і недоліків.

До позитивних характеристик кодексу в частині податку на нерухоме майно можна віднести те, що за ним закріплено статус місцевого податку. Такий висновок зроблено на основі того, що це апріорі підвищує його ефективність і надає можливість сформувати міцну фінансову базу для органів місцевого самоврядування, наповнюючи реальним змістом задекларовану самостійність місцевих органів влади.

Підтримується норма щодо використання площі об'єкта нерухомості (а не його ринкової вартості) як бази оподаткування, оскільки оцінка за ринковою вартістю можлива лише за умови наявності повноцінного ринку нерухомості, який дає змогу легко зорієнтуватися в ринкових цінах або вирахувати їх. Тим часом стан нинішнього вітчизняного ринку нерухомості далекий від наявних у розвинених країнах, зважаючи на те, що рівень цін на нерухомість в Україні необґрунтовано високий, а в окремих випадках значно вищий від світових аналогів. Відповідно, без існування повноцінного ринку не може бути і реальної вартості об'єкта оподаткування, і будь-які керівні методики оцінки не зможуть адекватно й точно відобразити вартість об'єктів нерухомості.

Заслуговує також на підтримку положення кодексу щодо звільнення від оподаткування категорії об'єктів нерухомості, а не категорії платників податку, що дає змогу забезпечити рівні умови оподаткування та зменшити простір для зловживань.

При цьому незрозумілою і необґрунтованою є норма, згідно з якою, базою оподаткування служить житлова (а не загальна) площа об'єкта житлової нерухомості. Адже, якщо керуватися Наказом Державного комітету

¹ За відсутності даних про розмір житлової площі (а саме її оподаткування передбачено в ПК) суму податку розраховували за загальною площею об'єкта нерухомості. При обчисленні суми податку враховували ставку в розмірі 1% від мінімальної заробітної плати за станом на 01. 01. 2010 р. – 941 грн.

² Аналогічно до попереднього. Однак для розрахунку беруть до уваги ставку податку 2,7%.

статистики України «Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-житлофонд (річна)» № 251 від 21. 07. 2008 р.³ щодо визначення стандартів житлової площі (іншого законодавчого акта, в якому було б визначено термін «житлова площа» нема), то стає очевидним, що в такому випадку значна частина площі нерухомості⁴, яка перебуває у власності фізичних осіб (а також якщо врахувати нерухомість, яка не належить до об'єктів оподаткування (садові й дачні будинки)) залишається поза оподаткуванням.

Також вважаємо дещо завищеними розміри житлової площі об'єкта оподаткування, щодо якого платників звільнено від сплати податку, адже в Україні майже у половини (а саме у 49,5%) домогосподарств тих осіб, які проживають у великих містах України, загальна площа житла не відповідає нормі мінімальної санітарної площі, тобто розмір загальної площі житла на особу в таких домогосподарствах менший за 21 кв. м. [4].

Окрім того, за даними Держкомстату України, середній розмір квартир, побудованих у 2010 р., становив 118,9 кв. м. загальної площі: у містах – 107,7 кв. м., у сільській місцевості – 150,8 кв. м. [8]. В обох випадках житлова площа на третину менша, тобто приблизно 70 кв. м. у місті та 100–110 кв. м. – у сільській місцевості (нагадаємо, що кодексом встановлений неоподатковуваний мінімум 120 кв. м. для квартири та 250 кв. м. для житлового будинку).

Із урахуванням цього, без перегляду (в бік зміни або зниження) неоподаткованого розміру житлової площі надходження від цього податку будуть незначними, оскільки більшу частину квартир, будинків та інших житлових приміщень в Україні зазначеним податком не обкладатимуть. При цьому слід зауважити, що серед фахівців нині нема єдиної думки щодо того, яким цей неоподаткований розмір має бути.

Так, П. Котик відзначив, що найдоцільніше було б узяти середній параметр неоподаткованого мінімуму 100 кв. м. для квартири (оскільки, як свідчить статистика, близько 90% житлового фонду в Україні за площею в середньому менше ніж 100 кв. м. та 9 із 10 українських родин живуть сьогодні у квартирах площею 40–80 кв. м.) і 120 кв. м. для будинку [6].

Н. Бобох наголосив на необхідності використання наступної схеми: встановити неоподатковуваний мінімум на кожну особу 20–30 кв. м., а та-

³ Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-житлофонд (річна)» № 251 від 21. 07. 2008 р. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0736-08>.

⁴ Згідно зі згаданим наказом до житлової площі не належать: площа кухонь, коридорів, ванних, комор, вбудованих шаф, інших підсобних приміщень, площа житлових квартир та кімнат, що призначені для проживання, але їх використовують із іншою метою.

кож додатково 15–20 кв. м. на сім'ю з оподаткуванням надлишку площі за прогресивною шкалою [2, 13].

Заслуговує на увагу також пропозиція М. Ібрагімова щодо надання системи пільг без застосування неоподатковуваних мінімальних санітарних норм площі житла в розрахунку на людину та сім'ю, шляхом законодавчого делегування права визначати категорії платників, об'єкт оподаткування і рівень пільг із огляду на фінансовий стан домогосподарств фізичних осіб органам місцевої влади. При цьому, на відміну від наявних у фінансовій науці підходів, статус «соціально незахищені категорії населення», на які поширюються пільги з оподаткування об'єктів нерухомості, рекомендовано встановлювати не законами України, а відповідними рішеннями органів місцевого самоврядування базового рівня. Основним критерієм має бути фінансовий стан домогосподарств (життєві, матеріальні та фінансові умови) [3, 13].

Визнаємо дискусійність положення щодо введення до об'єкта оподаткування лише об'єктів житлового призначення. В такому випадку іншу нерухомість (нежитлову), що перебуває у власності юридичних осіб (у т. ч. приміщення та споруди) не оподатковуватимуть.

Досліджуючи неоднозначність наведеного твердження, розглянемо два основних його аспекти. Перший аспект полягає в тому, що, на думку багатьох економістів [7], впровадження податку на нерухомість юридичних осіб не може бути ефективним у нинішніх економічних умовах, зважаючи на негативну динаміку ступеня зносу основних фондів підприємств. Зокрема, за даними Державного комітету статистики, коефіцієнт зносу основних фондів в Україні на початок 2010 р. становив 60,0% (для порівняння на початок 2001 р. – 43,7%). Отже, в таких умовах введення податку на нерухомість підприємств може посилити і без того негативне становище вітчизняних підприємств та зруйнувати підприємницьку ініціативу.

А другий аспект зводиться до того, що введення податку на нежитлові об'єкти призвело б до заохочення перерозподілу фондів від менш ефективного до більш ефективного власника, що надзвичайно важливо в Україні, зважаючи на непрозорий та часто неефективний розподіл власності у процесі приватизації. Крім того, це могло б сприяти збільшенню обсягів інвестицій у технічне переоснащення виробництва.

Звертаємо увагу на те, що в кодексі не враховані суттєві чинники, що мали б впливати на суму податку на нерухоме майно. Зокрема, доцільно було б передбачити залежність ставки податку від місця розташування об'єкта оподаткування, а також від якості житлової площі. Адже це дало б змогу сповна об'єктивно і справедливо встановити кінцеву суму податку.

Одна з найважливіших передумов запровадження податку на нерухомість із 2012 р. – робота щодо формування бази даних про об'єкти нерухо-

мого майна. Однак і досі не проведено загальнонаціонального перепису об'єктів нерухомості. Відомо, що дані обліку Бюро технічної інвентаризації (БТІ) щодо будівель і споруд часто не відповідають дійсності. Особливо це стосується індивідуальних житлових будинків та господарських приміщень, розміщених на території дрібних міст, селищ та сіл. Значну частку цих будинків і приміщень становлять так звані «самобудови», які або не мають технічних паспортів, або виконанні без відповідних проектів (або ж з істотними відхиленнями від них). Враховуючи те, що проведення загальнонаціонального перепису об'єктів – справа витратна за часом і за коштами, сумнівним видається той факт, що це вдасться зробити до кінця 2012 р.

Щодо об'єкта оподаткування, то необхідно, на нашу думку, поділяти його для потреб оподаткування залежно від функціонального призначення об'єктів на такі категорії, як споживча, виробнича та комерційна (магазини, офіси, готелі, ресторани тощо). Відповідно ставки оподаткування мають відрізнятися для виділених типів нерухомості. Це зумовлено різним рівнем дохідності зазначених видів нерухомого майна, а отже, різним потенціалом податкових надходжень від них. Окрім того, диференціація нерухомості за ознакою напрямів її використання, з одного боку, сприятиме створенню передумов для стабільного й ефективного володіння нею, оптимізації структури майна господарюючих суб'єктів, мінімізації витрат на виробництво та підвищення рентабельності, а з іншого (щодо використання нерухомості як споживчого блага) – формуватиме ефективного власника житла, зменшуватиме різницю в рівнях добробуту членів суспільства.

Варто наголосити, що ми свідомо не зупиняємося на обґрунтуванні величини ставок оподаткування, оскільки вважаємо, що дане питання може бути розглянуте лише в межах широкого соціально-економічного дослідження зі залученням фахівців.

Окрім викладеного, можна виділити також наступні передумови, що мають бути враховані при введенні податку на нерухомість в Україні: стан обліку об'єктів нерухомого майна; готовність до справляння податку на нерухоме майно (у т. ч. наявність матеріально-технічних ресурсів та спеціалістів); використання дохідного потенціалу нерухомості; адміністративна ефективність податку.

Таким чином, вважаємо, що податок на нерухоме майно в Україні потребує подальшого вдосконалення, незважаючи на введення у дію норм Податкового кодексу. При цьому важливо визначити головний акцент в оподаткуванні нерухомого майна – позиціонувати його як податок на розкіш, тобто оподатковувати надлишок житла чи розглядати його як податок, через механізм справляння якого кожен власник нерухомості внесе свою частку в суспільне життя, залежно від розміру нерухомого майна, яке йому належить.

The article highlights the practical importance of the real estate tax. Identified the main problematic aspects associated with the introduction of property tax to the national tax practice .Outlines the main approaches to ensure the effectiveness of the taxation of real estate in Ukraine.

Key words: *system of the taxation of the real estate, Tax Code, tax on real estate, local tax, real estate market, the tax object, minimum subsistence.*

Рассмотрено практическое значение налога на недвижимость. Определены основные проблемные аспекты, связанные с внедрением налога на недвижимость в отечественную налоговую практику.

Ключевые слова: *система налогообложение недвижимости, Налоговый кодекс, налог на недвижимость, местный налог, рынок недвижимости, объект налогообложение, необлагаемый минимум.*

Література

1. Бобох Н. М. Податок на нерухомість: функції та цілі запровадження в Україні як необхідної складової частини податкової системи / Н. М. Бобох // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. – 2008. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvnu/ekonomika/2008/7/3/Bobox.pdf>
2. Бобох Н. М. Проблеми пільгового оподаткування нерухомості та можливі шляхи їх вдосконалення / Н. М. Бобох // Наука й економіка. – 2009. – № 4 (16). Т. 1. – С. 9–14.
3. Ібрагімов М. Р. Майнові податки в системі фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Автореф. дис. к. е. н. / М. Р. Ібрагімов. – Тернопіль. – 2011. – 19 с.
4. Карлін М. І. Роль податку на нерухомість в соціальній політиці країни з транзитивною економікою / М. І. Карлін, Н. М. Бобох [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua:8080/dspace/bitstream/handle/123456789/9107/13Karlin.pdf?sequence=1>
5. Концепція реформування податкової системи України: розпорядження Кабінету Міністрів України від 19. 02. 2007 р. № 56-р // Офіційний вісник України. – 2007. – № 13. – С. 481.
6. Котик П. Яким бути податку на нерухомість. І кому він подобатиметься / П. Котик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cpp.org.ua/partners/>
7. Кушнірчук Ю. М. Аналіз фіскальної практики оподаткування власності, ресурсів й капіталу у контексті економічної безпеки України / Ю. М. Кушнірчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?option=1&iid=153>.
8. Підсумковий моніторинг розвитку соціальної сфери за 2010 рік // Офіційний сайт Центру перспективних соціальних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com_content &view=article&id=148:-2010-&catid=17:2010-06-10-20-44-31&Itemid.
9. Череп А. В. Проблеми оподаткування нерухомості в Україні / А. В. Череп, М. Г. Мартоян, О. С. Носенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 16 (97). – С. 50–52.

УДК 336

Скиба Л.

ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПОВНОВАЖЕНЬ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Розглянуто процес формування доходів місцевих бюджетів. Проаналізовано склад і структуру доходів місцевих бюджетів України у забезпеченні виконання повноважень органами місцевого самоврядування. Дана оцінка фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування власними доходами.

Ключові слова: *власні та делеговані повноваження, власні доходи, закріплені доходи, трансферти, органи місцевого самоврядування.*

Роль місцевих бюджетів у суспільстві забезпечується їхнім впливом на соціально-економічні процеси, зокрема як фіскального інструменту органів місцевого самоврядування з метою економічного зростання територіальних громад й адміністративно-територіальних утворень, а також засобу соціального захисту населення. Об'єктивна необхідність доходів місцевих бюджетів обумовлена тим, що в умовах товарно-грошових відносин органи місцевого самоврядування можуть повноцінно виконувати свої функції тільки за наявності відповідних фінансових ресурсів.

Враховуючи те, що сьогодні фінансові ресурси органів місцевого самоврядування обмежуються здебільшого доходами, котрі надходять із центру, особливого значення набувають проблеми формування їхньої власної дохідної бази, розвитку місцевого оподаткування, здійснення ефективного бюджетного вирівнювання. Актуальність досліджуваної проблеми зумовлена тим, що питання наповнення і формування дохідної частини місцевих бюджетів, фінансового забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування є одним із пріоритетів сучасної бюджетної політики держави.

Проблемам формування місцевих бюджетів, наповненню їхньої дохідної бази, пошуку зростання власних доходів постійно приділяють увагу чимало українських науковців: В. Дем'янишин, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, К. Павлюк, С. Слухай, С. Юрій та ін.

Метою даної статті є аналіз, оцінка і виявлення проблем при формуванні доходів місцевих бюджетів України у забезпеченні повноважень органів місцевого самоврядування.

Нинішня модель формування бюджетних доходів характерна високим рівнем централізації, невідповідністю між зобов'язаннями і доходами органів місцевого самоврядування, неефективністю механізмів бюджетних трансфертів та відсутністю дієвих стимулів нарощування доходів у регіонах [10]. Прийнятий у липні 2010 р. Бюджетний кодекс України принципово не змінює цієї ситуації, і зазначені проблеми досі нерозв'язані.

Згідно зі статтею 9 Бюджетного кодексу України доходи бюджету класифікують за такими розділами: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операції з капіталом і трансферти. Загальновідомо, що основним джерелом надходжень до місцевих бюджетів України є трансферти, отримані з державного бюджету. Вдосконалення формування доходів місцевих бюджетів пов'язують зі зростанням податкових і неподаткових надходжень, зі зменшенням частки трансфертів, із посиленням зацікавленості органів місцевого самоврядування в зростанні їх дохідної бази.

Реалізацію бюджетної політики і мобілізацію доходів до місцевих бюджетів в умовах розвитку демократії необхідно спрямовувати на розвиток місцевого самоврядування та фінансове забезпечення делегованих і власних повноважень органів влади на місцях. Делеговані повноваження – це надані законом окремі повноваження органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування, реалізація яких пов'язана з виконанням функцій виконавчої влади на місцях і у виконанні яких виконавчі комітети є підконтрольними та підзвітними відповідним органам влади [1]. Власні повноваження або самоврядні – це ті, які органи місцевої влади здійснюють самостійно і під свою відповідальність. Реалізація таких повноважень пов'язана з вирішенням питань місцевого значення, надання громадських послуг населенню [8, 69].

У Бюджетному кодексі України видатки на здійснення повноважень, що виконують за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, систематизовано в три групи:

1) видатки на забезпечення конституційного ладу, державної цілісності та суверенітету, незалежного судочинства, а також інші видатки, передбачені Бюджетним кодексом, що не можуть бути передані на виконання Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню;

2) видатки, які визначаються функціями держави і можуть бути передані на виконання Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню з метою забезпечення найефективнішого їх виконання на основі принципу субсидіарності;

3) видатки на реалізацію прав та обов'язків Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування, що мають місцевий характер і визначені законами України.

Відповідно до такого систематизованого підходу до групування видатків у Бюджетному кодексі закріплено джерела фінансування цих видатків. Видаткові повноваження, здійснювані для забезпечення конституційного ладу держави, державної цілісності та суверенітету, незалежного судочинства, а також інші, передбачені Бюджетним кодексом видатки на виконання функцій держави, що не можуть бути передані Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню, необхідно фінансувати тільки за рахунок коштів державного бюджету. За рахунок коштів місцевих бюджетів і трансфертів, які надають із державного бюджету місцевим бюджетам, слід фінансувати видатки на реалізацію прав й обов'язків Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування і видатки, передані на виконання Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню [3, 170].

Якщо врахувати, що кошти місцевих бюджетів на виконання бюджетних повноважень поділяються на закріплені й власні, то виконання делегованих і власних функцій органами місцевого самоврядування забезпечують трьома джерелами:

1) закріпленими джерелами (доходи, що їх враховують при визначенні міжбюджетних трансфертів) – склад регламентований ст. 65 Бюджетного кодексу України (кошик доходів № 1);

2) власними доходами (доходи, що їх не враховують при визначенні міжбюджетних трансфертів – склад регламентований ст. 69 Бюджетного кодексу України (кошик доходів № 2);

3) трансфертами, що їх передають із державного бюджету для виконання делегованих повноважень.

Ми дослідили склад і структуру доходів загального фонду місцевих бюджетів України за 2008–2011 рр. з погляду забезпечення виконання органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень. Делеговані повноваження забезпечуються закріпленими доходами і трансфертами, а власні повноваження – власними доходами (табл. 1).

Дані таблиці 1 свідчать, що за аналізований період зростали як власні й закріплені доходи, так і отримані трансферти з державного бюджету. Однак у складі доходів спостерігаємо тенденцію до випереджувального зростання трансфертів як джерела забезпечення делегованих повноважень. Власні й закріплені доходи за 2008–2010 рр. зросли на 13,0%, а трансферти – на 31,6%. Тенденція зростання трансфертів простежується і при аналізі структури доходів місцевих бюджетів.

Таблиця 1

**Склад і структура доходів місцевих бюджетів України
за 2008–2011 рр.**

Доходи		Закріплені доходи	Власні доходи	Разом власних і закріплених доходів	Трансферти	Всього
2008	млн грн.	51223,0	8655,8	59878,8	59112,7	118991,5
	Структура, %	43,0	7,3	50,3	49,7	100,0
2009	млн грн.	50276,5	9355,0	59631,5	62180,1	121811,6
	Структура, %	41,3	7,7	49,0	51,0	100,0
2010	млн грн.	57579,2	10066,1	67645,3	77766,2	145411,5
	Структура, %	39,6	6,9	46,5	53,5	100,0
2010 р. в % до 2008 р.		112,4	116,3	113,0	131,6	122,2
2011 (січ.–вер.)	млн грн.	41471,2	10029,8	51501,0	68198,6	119699,6
	Структура, %	34,6	8,4	43,0	57,0	100,0

Складено авторкою на основі: [4; 5]

Зіставляючи суми закріплених і власних доходів місцевих бюджетів на основі даних таблиці 1, бачимо, що суми власних доходів, які покликані забезпечувати виконання органами місцевого самоврядування власних повноважень, є незначними і в сумі загального фонду місцевих бюджетів (без урахування отриманих трансфертів) становлять 14–15% (рис. 1).

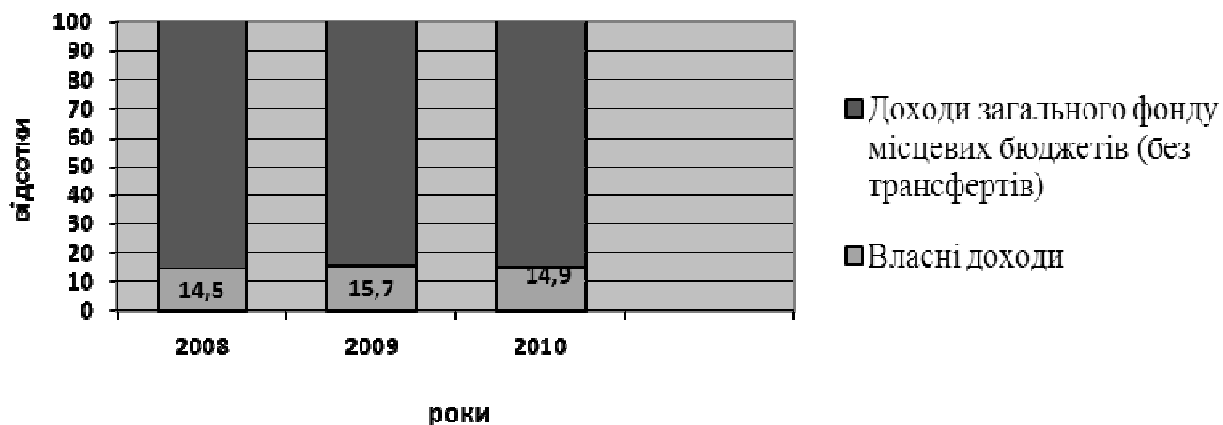


Рис. 1. Питома вага власних джерел органів місцевого самоврядування в доходах загального фонду місцевих бюджетів

За такого співвідношення доходи, призначені для виконання власних повноважень, є недостатніми для покриття видатків другого кошика. І органи місцевого самоврядування зацікавлені у виконанні делегованих повноважень, які забезпечені закріпленими доходами і трансфертами.

За нинішніх умов при розв'язанні проблеми формування доходів місцевих бюджетів, як зазначила проф. І. Луніна, головну увагу приділяють не забезпеченню ефективного функціонування багаторівневих систем, зокрема бюджетної системи України, а наповненню доходів місцевих бюджетів «достатнім» обсягом доходів. Але саме призначення таких систем полягає у створенні умов для ефективного надання суспільних благ і послуг, які, на відміну від ринкових, надають усім споживачам в однаковому обсязі й фінансують за рахунок податків, що встановлює та збирає держава. Отже, при формуванні доходів місцевих бюджетів за рахунок податків, котрі стягують із жителів відповідної території, потрібно враховувати принцип еквівалентності, згідно з яким обсяг послуг, що їх отримують мешканці територіальної одиниці, має відповідати обсягові сплачених податків. Іншими словами, територіальним громадам необхідно самим оплачувати надані блага, і, як наслідок, – чим більше благ вони отримують, тим більше податків треба збирати на певній території [9, 6].

У словнику іншомовних слів зазначено, що еквівалентний – той, що є еквівалентом, рівноцінний, рівнозначний. А еквівалент – предмет або кількість що рівноцінна, рівносильна, рівнозначна іншим предметам або кількостям, може замінити або виражати їх. Тому зі зазначеного можна ввести таку рівність: податки = блага.

Про це йдеться і в Європейській хартії про місцеве самоврядування, до якої Україна приєдналась у листопаді 1996 р. Хоча Хартією і не встановлено частку фінансових ресурсів, що їх формують за рахунок податків і зборів – це має вирішувати кожна країна окремо з огляду на її фінансові умови. Проте зазначено, що при цьому завжди має бути відповідність між сплаченими податками та одержаними послугами від держави [6, 191].

Система формування доходів місцевих бюджетів досі ще не дає змоги забезпечити належну відповідальність органів місцевого самоврядування перед населенням, оскільки частка їхніх власних доходів надто низька, а ступінь самостійності у здійсненні видаткової політики в цілому за деяким винятком незначний.

Сьогодні українська практика свідчить про недостатність дохідної бази місцевих бюджетів для забезпечення виконання функцій, доручених місцевому самоврядуванню. Тому проблеми формування доходів місцевих бюджетів залишаються вкрай актуальними. За таких умов серйозним чинником стабілізації економічної ситуації в країні має стати ефективне функціонування місцевих фінансів, спроможне перетворити територіальні гро-

мади із дотаційних на суб'єкти, які самостійно, за рахунок власних доходів, спроможні розв'язувати будь-які соціально-економічні проблеми.

The process of formation of revenues, analyzed the composition and structure of incomes of local budgets of Ukraine to ensure the exercise of powers by local authorities. The evaluation of the financial support of local government own revenues.

Key words: *own and delegated powers, own income, the fixed income, transfers, the local governments.*

Рассмотрен процесс формирования доходов местных бюджетов. Проанализированы состав и структура доходов местных бюджетов Украины в обеспечении исполнения полномочий органами местного самоуправления. Произведена оценка финансового обеспечения органов местного самоуправления собственными доходами.

Ключевые слова: *собственные и делегированные полномочия, собственные доходы, закрепленные доходы, трансферты, органы местного самоуправления.*

Література

1. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України, 21 травн. 1997 р. № 280/97-ВР (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – С. 379–429.
2. Бюджетний кодекс України [Текст]: від 8 липня 2010 р. // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 151. – С. 9–24.
3. Бюджетний кодекс України: закон, засади, коментар / [О. В. Турчинов, Ц. Г. Огонь, Г. С. Фролова та ін.]; за ред. О. В. Турчинова і Ц. Г. Огня. – К.: Парламентське вид-во, 2002. – 320 с.
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / [Щербина І. Ф., Рудик А. Ю., Зубенко В. В., Самчинська І. В. та ін.]. ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К.: 2011. – 96 с.
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2009 рік / [Щербина І. Ф., Рудик А. Ю., Зубенко В. В., Самчинська І. В.]. ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К.: 2009. – 136 с.
6. Василик О. Д. Теорія фінансів: [Підручник] / О. Д. Василик. – К.: НІОС, 2003. – 416 с.
7. Держава та регіони: від патерналізму до партнерства: аналіт. доповідь / С. О. Біла, О. В. Шевченко, В. І. Жук [та ін.]; за ред. С. О. Білої. – К.: НІСД, 2010. – 64 с.
8. Лазор О. Д. Місьцеве самоврядування. Вітчизняний і зарубіжний досвід: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр., доповн. і переробл. / О. Д. Лазор, О. Я. Лазор. – К.: Дакор, 2005. – 560 с.
9. Луніна І. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України / І. О. Луніна // Фінанси України. – 2011. – № 9. – С. 3–12.
10. Місьцеве самоврядування в Україні: стан і перспективи розвитку: [аналіт. доп.] / за заг. ред. С. О. Білої. – К.: НІСД, 2009. – 62 с.
11. Словник іншомовних слів: 23 000 слів та термінологічних сполучень / Уклад. Л. О. Пустовіт та ін. – К.: Довіра, 2000. – 1018 с.

УДК 331.109

Цісецький О., Зборовська Х.

КОНФЛІКТОЛОГІЧНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ КЕРІВНИКА

Розглянуто проблему конфліктологічної компетентності керівника, як вирішального фактора у процесі подолання конфліктних ситуацій та їх деструктивних наслідків, у попередженні виникнення протиріч, які призводять до конфлікту. Обґрунтовано модель формування та розвитку конфліктної компетентності.

Ключові слова: керівник, компетенція, компетентність, конфліктологічна компетентність.

Конфлікти супроводжують суспільство в усіх сферах людської діяльності вже впродовж багатьох століть, тому виникла об'єктивна необхідність застосування певних умінь, навичок і характеристик особистості для попередження, конструктивного розвитку та вирішення конфліктних ситуацій без заподіяння соціальної шкоди. Отже, виникла потреба в конфліктологічній компетентності сторін при протистоянні поглядів та думок.

Значну частину свого життя люди проводять на роботі, а тому найчастіше спілкуються з членами свого трудового колективу. Проте скільки людей, стільки й поглядів, ідей, думок, що часто протирічать і є причиною виникнення трудових конфліктів. Тому виникає необхідність формування конфліктологічної культури працівників і, зокрема, конфліктологічної компетентності. Керівник колективу, як взірець на котрого рівняються інші і як координатор спільної діяльності та управлінець має володіти найвищим рівнем конфліктологічної культури і, звісно, конфліктологічної компетентності.

Процес формування конфліктологічної компетентності керівника є складним, тривалим, але актуальним. Контроль керівника за конфліктними ситуаціями, їх ефективне вирішення, попередження і навіть використання на користь організації дає змогу ефективніше використовувати трудовий потенціал працівника, стабілізуючи соціально-психологічний клімат колективу.

Поняття «конфліктологічна компетентність» аналізували у наукових працях чимало дослідників. Зокрема, його зміст розглядали А. Анцупов,

Є. Богданов, В. Зазикін, Н. Самсонова, Л. Цой, А. Шипілов, І. Козич. Проте в літературі досі нема єдиного розуміння цього поняття.

Нині наукові пошуки спрямовані на вивчення таких теоретичних і практичних завдань, як формування конфліктологічної компетентності (Г. Бережна, М. Бондаренко, О. Денисов, О. Єфімова, Д. Івченко, І. Козич, А. Лукашенко), конфліктологічної компетенції (Г. Антонов, Є. Сгонникова), готовності до виконання професійних конфліктологічних завдань (З. Дринка, Г. Болтунова), досвіду конструктивного розв'язання конфліктів (О. Афанасов, В. Смирнов), підготовки до міжособистісної взаємодії в ситуації конфлікту (С. Ємельянов, Ю. Костюшко, Л. Цой).

Мета даної статті полягає у теоретичному обґрунтуванні суті, структури й функцій конфліктологічної компетентності керівника та розробленні системи її формування і розвитку. Основними завданнями дослідження є:

- ✓ розкрити сутність понять «керівник», «компетенція», «компетентність», «конфліктологічна компетентність»;
- ✓ дослідити структуру та функції конфліктологічної компетентності особистості керівника;
- ✓ розробити систему формування та розвитку конфліктологічної компетентності керівника.

Якісні характеристики людини завжди були і є основним ресурсом для створення суспільних благ і надання розмаїтих послуг. У сучасних умовах як ніколи важливе значення мають ефективне управління людськими ресурсами і пов'язана з ним підготовка першокласних менеджерів та керівників, які б володіли необхідним комплексом компетенцій та компетентностей для здійснення високоякісної управлінської діяльності.

Керівник – особа, яка очолює колектив і використовує надану йому владу для впливу на поведінку людей, що в ньому працюють. Особа, яка виконує функції керівника, має різні назви, залежно від сфери, в якій вона працює. Л. Кисіль зазначила, що керівників називають «адміністраторами», «менеджерами» або «організаторами роботи керованого ними колективу» [6, 34].

Успішний керівник повинен мати високу компетентність та володіти різноманітними компетенціями.

Компетенція (від лат. *compete* – добиваюся, відповідаю, підхожу) – коло повноважень, наданих законом, статутом або іншим актом конкретному органу або посадовій особі; знання і досвід у певній галузі [13, 613].

Компетенція – добра обізнаність із чим-небудь; коло повноважень якої-небудь організації, установи, особи [10, 874].

Поняття «компетентність» учені також визначають по-різному. Компетентність слід відрізняти від компетенції – певної сфери, кола питань, що людина має повноваження вирішувати.

Компетентність – інтегральна особистісно-когнітивна риса керівника, що базована на сформованості системи професійних знань (експертності) та вмінні їх ефективно використовувати [5, 553].

Не слід протиставляти компетентність знанням або умінням і навичкам. Поняття компетентності є ширшим за знання, або вміння, або навички, воно містить їх у собі [9, 16].

Одним із видів компетентності, вивченню яких протягом останнього періоду приділяють значну увагу, є конфліктологічна компетентність – здатність і готовність фахівця ефективно взаємодіяти у конфлікті, орієнтуючись при цьому на взаємовигідне задоволення потреб та інтересів усіх учасників конфліктної ситуації, реалізуючи стратегію співпраці. Здатність до запобігання й вирішення конфліктів інколи зараховують до соціальної компетентності [11, 111].

Л. Цой розглядає конфліктологічну компетентність як здатність людини або групи людей спрямовувати деструктивні процеси в конфлікті у конструктивне русло; розвиватися самостійно, підсилюючи свій інтелектуальний і емоційно-психологічний потенціал у конфлікті; створювати умови для виходу ситуації на якісно новий рівень розвитку; виробляти нові норми взаємодії у конфліктах, котрих поки що нема в суспільстві [14, 94].

Конфліктологічна компетентність – це система наукових знань про конфлікт та вмінь керувати ними; вона передбачає певний рівень знань і якостей особистості з аналізу, управління й самоуправління конфліктами [12, 34].

Згідно з визначенням О. Денисова, конфліктологічна компетентність керівника – це когнітивно-регуляторна підструктура професіоналізму особистості й діяльності, яка дає змогу передбачати конфлікти, ефективно управляти ними, вирішувати на об'єктивній основі, здійснювати психологічний вплив на конфліктуючі сторони з метою зниження негативного впливу і наслідків конфліктів. Він розкриває психологічну структуру конфліктологічної компетентності керівника через низку взаємопов'язаних компонентів:

1. Гностичний – власне знання про причини виникнення конфлікту, закономірності його розвитку й перебігу, поведінки, спілкування та діяльності опонентів у конфліктному протиборстві, їх психічні стани тощо.

2. Регулятивний (конструктивний) – вміння впливати на опонентів, на їх стосунки, оцінки, мотиви та цілі конфліктного протиборства; формувати суспільну думку щодо учасників конфлікту; вміння здійснювати

профілактику конфлікту і розв'язувати його на справедливій основі, виступаючи як «третейський суддя».

3. Проектувальний – уміння передбачати дії опонентів, їхню поведінку під час конфлікту, прийоми, що можуть бути застосовані у конфліктному протистоянні, розвиток конфлікту, його наслідки для організації й опонентів.

4. Рефлексивно-статусний – високий рівень рефлексивної культури, вміння організувати процес самопізнання, реагувати адекватно до ситуації, цілей і завдань управління конфліктами.

5. Комунікативний – уміння ефективно спілкуватися з учасниками конфлікту, враховуючи їх особистісні та емоційні стани.

6. Нормативний – знання про нормативні та моральні регулятори поведінки в умовах управління і вирішення конфліктів, про корпоративну й професійно-управлінську культуру; здатність та готовність дотримуватись етичних норм щодо учасників конфлікту [7].

Для ефективного поєднання і застосування цих компонентів потрібно пам'ятати, що керівник в умовах конфлікту може опинитися щонайменше в двох становищах – або суб'єкта, прямого учасника конфлікту, або посередника, арбітра, примирителя сторін.

Суб'єктом конфлікту керівник стає, коли відстоює свій погляд, певні інтереси і певну позицію у стосунках із підлеглими або діловими партнерами з інших підрозділів (організацій). Найчастіше безпосереднім учасником конфліктного протистояння керівник стає в тих ситуаціях, коли порушує службову етику, відступає від норм трудового законодавства або допускає несправедливу оцінку роботи і поведінки підлеглих [3, 84].

До порушень службової етики належать такі негативні якості: грубість, зарозумілість і неповага, що проявляються стосовно людей; невиконання обіцянок і будь-який обман; зловживання своїм статусом, приховування невігідної для себе інформації, нетерпимість до думки інших, відмінної від власної, і т. п. [3, 82].

Таким чином, конфліктологічна компетентність формується не лише з умінь, знань, навичок, а й із особистих якостей керівника.

I. Козич у працях розкриває сутність конфліктологічної компетенції через такі її функції:

1. Комунікативна функція передбачає вміння не тільки чітко і зрозуміло висловлювати думки, аргументувати, запевняти, передавати раціональну та емоційну інформацію, а й організувати конструктивний діалог, користуватися вербальними і невербальними засобами.

2. Рефлексивна функція конфліктологічної компетентності складається з усвідомлення себе і навколишнього світу. Наявність певного рівня компетентності спонукає до аналізу причинно-наслідкових зв'язків, сти-

мулює прагнення до саморозвитку, праці над собою і застосування цієї спроможності до важких умов і обставин професійного буття, пошуку й особистісної оцінки життєвого досвіду.

3. Профілактична функція конфліктологічної компетентності спрямована на зняття напруження у спілкуванні між учасниками цього процесу на ранніх стадіях і попередження розвитку конфліктної взаємодії.

4. Навчальна функція конфліктологічної компетентності передбачає створення під час конфлікту умов, що давали б можливість отримати досвід конструктивної поведінки у конфлікті.

5. Інноваційна функція конфліктологічної компетентності забезпечує перехід колективу до нового стану з новими якісними та кількісними показниками. Інноваційна функція спрямована на усвідомлення суб'єктами конфліктної взаємодії як власних інтересів, так і інтересів інших. Також інноваційна функція передбачає використання нових, креативних методів попередження, врегулювання конфліктів.

6. Регулятивна функція конфліктологічної компетентності спрямована на врегулювання тих протиріч, які виникають у процесі взаємодії між людьми.

7. Інтегративна функція – одна з основних функцій конфліктологічної компетентності, спрямована на інтеграцію і стабілізацію. Інтегративна функція впливає на розрядку напруження у міжособистісних і міжгрупових стосунках; на узгодження індивідуальних та колективних інтересів; на консолідацію формальних і неформальних груп; на поглиблення й стабілізацію загальних інтересів [8].

Таким чином, конфліктологічна компетентність або компетентність у розв'язанні конфліктів є важливою складовою формування професійної компетентності майбутніх фахівців тих професій, що передбачають роботу з людьми й постійне спілкування у процесі професійної діяльності.

Недостатньо сформована конфліктологічна компетентність особистості – одна з вагомих причин виникнення конфліктів у виробничій сфері. Тому очевидною є необхідність формування та подальшого розвитку і вдосконалення конфліктологічної компетентності у фахівців усіх галузей, особливо керівників.

Формування конфліктологічної компетентності базоване на таких основних блоках: теоретичні знання у галузі конфліктології, психології; володіння технологіями профілактики, управління, мінімізації деструктивних форм конфлікту; формування професійного типу мислення, до якого належить рефлексивність, методологічність, креативність, динамізм; володіння технологіями стресостійкості у конфліктах, відсутність страху перед конфліктами; дотримання професійної етики у конфлікті; високий рівень особистої культури.

Слабкий розвиток конструктивної конфліктної позиції і конфліктофобія – типові недоліки в конфліктологічній компетентності сучасного фахівця. Тому сьогодні одним із найважливіших напрямів у навчальному процесі стають формування і розвиток цілісної конфліктологічної компетентності фахівця як спеціального завдання [2, 9].

Ми вважаємо, що система формування і розвитку конфліктної компетенції особистості має бути такою:

- ✓ освоєння азів конфліктологічних знань ще у загальноосвітній школі;
- ✓ викладання у ВНЗ конфліктології для студентів усіх спеціальностей, а не тільки тих, які в майбутньому будуть соціологами, психологами чи фахівцями з управління персоналом;
- ✓ вивчення конфліктології слухачами навчальних закладів післядипломної освіти;
- ✓ формування конфліктологічної компетентності у фахівців, які підвищують кваліфікацію у відповідних закладах;
- ✓ розвиток конфліктологічних знань у працівників на підприємствах, в установах і організаціях у процесі реалізації заходів із розвитку персоналу тощо.

Ми переконані, що розпочинати конфліктологічну освіту треба ще у загальноосвітній школі. Забезпечувати цей процес навчання має шкільний психолог у тісній співпраці з класним керівником і під загальним керівництвом заступника директора школи з виховної роботи. Тим самим буде активізована діяльність психологів, вони зближаться з дітьми.

Продовження формування конфліктологічної компетентності покладається на вищу школу, адже практика свідчить, що випускники вищої школи не готові до конфліктологічної діяльності у професійному середовищі, що виражається в недостатньому розвиткові у них професійно важливих якостей, які забезпечують фахівцеві орієнтування в складній ситуації під час професійної взаємодії, управління негативними емоційними станами, оцінку важливості об'єкта конфлікту, вплив на опонента, з метою недопущення або розв'язання конфлікту.

Щоб усунути таку некомпетентність студентів у конфліктних ситуаціях, потрібно насамперед будувати навчальний процес так, щоб не було розриву теорії з практикою. Тому під час навчального процесу слід приділяти велику увагу проведенню спеціальних психологічних семінарів, курсів із використанням різних активних форм навчання: ділових ігор, психологічних практикумів, тренінгів тощо [4, 128].

Сприяти формуванню кваліфікованих спеціалістів у сфері врегулювання конфліктів можна в процесі тренінгових занять, спрямованих на оволодіння студентами знаннями про конфлікти, шляхи їх попередження

та розв'язання, а також формування в них відповідних умінь і навичок у процесі аналізу реальних конфліктних ситуацій [1, 4].

Усі ці заходи будуть корисними не лише студентам, а й слухачам, які здобувають другу вищу освіту і фахівцям, котрі підвищують кваліфікацію.

Ми вважаємо, що у процесі створення і реалізації програм із розвитку персоналу підприємства необхідно обов'язково передбачати заходи, спрямовані на формування і розвиток конфліктної компетентності у працівників. Це можуть бути як спеціальні бесіди, лекції, тренінги, так і будь-які інші корпоративні заходи, до яких можна ввести окремі тематичні номери (рольові чи ділові ігри, виконання професійних завдань конфліктологічного спрямування тощо). Важливо, щоб до цього процесу було залучено якнайбільше працівників для отримання максимального ефекту.

Усі названі вище заходи, методи і форми навчання забезпечать високоякісну підготовку конфліктологічно компетентних фахівців за умови наявності викладачів і тренерів відповідної кваліфікації й належного матеріально-технічного забезпечення.

Отже, в статті розкрито суть поняття «конфліктологічна компетентність»; досліджено структуру та функції конфліктологічної компетентності керівника; розроблено систему формування конфліктологічної компетентності фахівців тих професій, що передбачають взаємодію з людьми, запропоновано підходи до розвитку конфліктологічної компетентності в руслі розвитку персоналу.

Ефективне застосування запропонованої системи та підходів щодо формування та вдосконалення конфліктологічної компетентності керівника дасть змогу:

- ✓ попереджувати виникнення конфліктних ситуацій, сприятиме зменшенню кількості конфліктів;
- ✓ подолати деструктивні наслідки конфліктів;
- ✓ забезпечити високу ефективність використання персоналу;
- ✓ формувати здоровий соціально-психологічний клімат у трудових колективах;
- ✓ підвищити ефективність міжособистісної взаємодії в процесі праці;
- ✓ направляти конфлікти в конструктивне русло та використовувати їх на користь організації.

Перевагами запропонованої системи є комплексний підхід до формування й розвитку конфліктологічної компетентності особистості та її постійний розвиток упродовж усього трудового життя.

The paper considers the problem of conflict competence manager, as a decisive factor in overcoming conflicts and their destructive effects in the prevention of conflicts that lead to conflict. Grounded model of formation and development of conflict competence.

Key words: *manager, kompetentsyua, competence, conflict competence.*

Рассмотрена проблема конфликтологической компетентности руководителя, как решающего фактора в процессе преодоления конфликтных ситуаций и их деструктивных последствий, в предупреждении возникновения противоречий, которые приводят к конфликту. Обосновывается модель формирования и развития конфликтной компетентности.

Ключевые слова: *руководитель, компетенция, компетентность, конфликтологическая компетентность.*

Література

1. Антоненко І. Формування конфліктологічної компетентності майбутніх соціальних педагогів [Електронний ресурс] / І. Антоненко. – Режим доступу: <http://www.kspu.kr.ua/download/nauk>
2. Гагіна Н. В. Педагогічні умови формування у майбутніх менеджерів умінь конструктивної взаємодії у ситуації конфлікту. Дис. к. п. н. / Н. В. Гагіна. – Ж., 2011. – 36 с.
3. Зінчина О. Б. Конфліктологія: Навчальний посібник / О. Б. Зінчина. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 164 с.
4. Карамушка Л. М. Психологія управління: Навч. посіб. / Л. М. Карамушка. – К.: Міленіум, 2003. – 344 с.
5. Карпов А. В. Психологія менеджмента: Уч. пособие / А. В. Карпов. – М.: Гардарики, 2000. – 584 с.
6. Кисіль Л. Є. Керівник підприємства: компетенція та адміністративна відповідальність / Л. Є. Кисіль. – К.: Наукова думка, 1998. – 82 с.
7. Кляп М. Структура та зміст конфліктологічної компетентності [Електронний ресурс] / М. Кляп. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Pippo/2010_5/Kliar
8. Козич І. В. Формування конфліктологічної компетентності соціального педагога в умовах магістратури. Автореф. дис. канд. пед. наук: 13.00.05 [Електронний ресурс] / І. В. Козич / Запорізький національний ун-т. – К., 2008. – 24 с. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/464698/>
9. Компетентнісний підхід в освіті. Проблеми, поняття, інструментарій // Зарубіжна література. – 2006 – № 23 (47). – С. 16–28.
10. Новый тлумачний словник української мови: У 3-х т. Т. 1 / Укладачі: В. В. Яременко, О. М. Сліпушко. – К.: «АКОНІТ», 2006. – 926 с.
11. Носков І. В. Компетентність як складова підготовки фахівців у гуманітарному вищому навчальному закладі / І. В. Носков, А. В. Кальянов, О. В. Єфросиніна // Соціальна психологія. – 2006. – № 5. – С. 111–121.
12. Підбуцька Н. В. Педагогічні умови формування конфліктологічної культури майбутнього інженера-машинобудівника: Дис. канд. пед. наук: 13.00.04 / Н. В. Підбуцька. – Вінниця, 2008. – 253 с.
13. Словарь иностранных слов и выражений. – Минск: Современный литератор, 1999. – 575 с.
14. Цой Л. Н. Практическая конфликтология / Л. Н. Цой. – М., 2001. – 233 с.

ПРО АВТОРІВ

- Андрушків Т.** к. е. н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку Тернопільського національного економічного університету (далі – ТНЕУ).
- Антохов А.** к. е. н., асистент кафедри економічної теорії та менеджменту Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича.
- Апостолюк О.** к. е. н., викладач кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ.
- Балянт Г.** к. е. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.
- Буяк Л.** к. е. н., доцент кафедри економічної кібернетики та інформатики ТНЕУ.
- Галещук С.** стажист-дослідник кафедри обліку у виробничій сфері ТНЕУ.
- Гетьман О.** к. е. н., ст. викладач кафедри банківського менеджменту та обліку ТНЕУ.
- Зборовська Х.** студентка ТНЕУ.
- Іолтуховський В.** студент ТНЕУ.
- Коваль Ю.** асистент кафедри фінансів та кредиту Кримського гуманітарного університету (м. Ялта), аспірант кафедри податків та фіскальної політики ТНЕУ.
- Крисько Ж.** викладач кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва ТНЕУ.
- Лазарович М.** к. і. н., доцент, докторант Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича.
- Лазарович Н.** викладач Тернопільського кооперативного торговельно-економічного коледжу.
- Лацик Г.** к. е. н., доцент кафедри суб'єктів господарювання і страхування ТНЕУ.
- Матлага Л.** здобувач кафедри банківської справи ТНЕУ.
- Пушкар Б.** викладач Тернопільського національного педагогічного університету ім. В. Гнатюка.

- Пушкар З.** к. г. н., доцент кафедри управління персоналом і регіональної економіки ТНЕУ.
- Родіонов А.** магістр із державного управління, м. Тернопіль.
- Родіонова Л.** к. е. н., доцент кафедри економічної теорії ТНЕУ.
- Рудницька Ю.** магістр із оподаткування, фінансовий консультант ЕРСТе банку, м. Тернопіль.
- Сидорович О.** к. е. н., доцент кафедри податків і фіскальної політики ТНЕУ.
- Скиба Л.** аспірантка кафедри міжнародних фінансів ТНЕУ.
- Цісецький О.** к. е. н., доцент кафедри управління персоналом і регіональної економіки ТНЕУ.