

ВІСНИК

Київського національного
торговельно-економічного
університету

Науковий журнал

Виходить шість разів на рік
Уперше вийшов друком
у лютому 1998 р.

Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних наук

1' 2011

До жовтня 2000 р. виходив під назвою
"Вісник Київського державного
торговельно-економічного університету"

З М І С Т

ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

ПИЛЬТЯЙ О. Постіндустріалізм і стратегія економічного розвитку України 5

ПІДПРИЄМНИЦТВО

**ГУЛЯЄВА Н.,
ПОЛТАВСЬКА О.** Маркетинговий підхід до формування персоналу готелів 20

БОЙКО М. Економічні інтереси туристичних підприємств: методичні основи оцінювання та реалізації 31

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ШЕВЧУК О. Державний фінансовий контроль: наукова парадигма 41

**ВАСИЛЕНКО Л.,
ВАСИЛЕНКО А.** Формування місцевих бюджетів та соціальне партнерство 50

ГРИЦЕНКО В. Інвестиційні інститути на міжнародному ринку фінансових послуг 57

ОБЛІК ТА АУДИТ

**ЗАНЬКО Б.,
ГРИНЮК О.** Облік уцінки товарів на підприємствах торгівлі 73

КОЦЕРУБА Н. Концептуальні засади організації внутрішньогосподарського обліку 81

ПРАВО, ЗАКОНОДАВСТВО, ЮРИДИЧНА ПРАКТИКА

**НІКОЛАЄВА Л.,
СТОРОЖЕНКО О.** Генезис законодавчого визначення поняття "зловживання монопольним становищем" в Україні 92

ІВАНЕНКО Л.	Правові засади споживчого кредитування	103
МИКИТЕНКО Л.	Правовий аналіз спеціальних вимог українського та європейського законодавства про рекламу	111
<hr/>		
ГУМАНІТАРНІ ДОСЛІДЖЕННЯ		
ЦПУРИНДА В.	Системні основи економічних трансформаційних процесів	121
<hr/>		

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ
"Вісник КНТЕУ"**

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;
КОРОЛЬЧУК О.П., КУЧЕРЕНКО В.Д. – заступники головного редактора;
ГУЛЯЄВА Н. М., ЛАГУТІН В.Д., ЛІГОНЕНКО Л.О., МНИХ Є.В.,
НАПАДОВСЬКА Л.В., РОМАТ Є.В., СМОЛІН І.В., СУСІДЕНКО В.Т.,
ЧУГУНОВ І.Я. – члени редакційної колегії з економічних наук; **ПЕРЕСІЧНИЙ М.І.,**
ПРИТУЛЬСЬКА Н.В. – члени редакційної колегії з технічних наук;
ГАЛЯНТИЧ М.К., ЛАДІЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М., МИРОНЕНКО Н.М. – члени редакційної колегії з правових наук; **ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., КУЛАГІН Ю.І.,**
ОГОРОДНИК І.В., ПАВЛОВСЬКИЙ В.В., ШКЕПУ М.О. – члени редакційної колегії з філософських наук; **БАДАХ Ю.Г., КАЗЬМИРЧУК Г.Д., КОРОЛЕВ Б.І.,**
ОРЛЕНКО В. І., ПОЛУРЕЗ В.І. – члени редакційної колегії з історичних наук;

МЕЛЬНИЧЕНКО С.В. – відповідальний секретар

Завідувач редакції,
художньо-технічний редактор
С.Л. ОЛЮНІНА

Редактори: Е.Ю. КИРИЧЕНКО, О.М. КОЗОДОЙ

ВІСНИК КНТЕУ № 1'2011

Науковий журнал.
Засновник – Київський національний торговельно-економічний університет.
Видання зареєстровано в Держкомінформполітики України.
Свідоцтво КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.
Індекс журналу в Каталозі видань України на 2011 рік – 21910
Підписано до друку 14.02.11. Формат 70x108/8. Ризографія.
Ум. друк. арк. 10.8. Тираж 250 пр. Зам. 173.
Адреса редакції: 02156, м. Київ–156, вул. Кіото, 19
Телефон редакції 518–90–92, факс: 513–85–36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua
Набрано і заверстано на обладнанні університету.
Надруковано в Центрі підготовки навчально-методичних видань КНТЕУ

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 5 від 27.01.11 р.)
Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,
дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

ПЫЛЬТЯЙ А.	Постиндустриализм и стратегия экономического развития Украины	5
-------------------	---	---

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ГУЛЯЕВА Н., ПОЛТАВСКАЯ О.	Маркетинговый подход к формированию персонала гостиниц	20
БОЙКО М.	Экономические интересы туристических предприятий: методические основы оценивания и реализации	31

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ШЕВЧУК О.	Государственный финансовый контроль: научная парадигма	41
ВАСИЛЕНКО Л., ВАСИЛЕНКО А.	Формирование местных бюджетов и социальное партнерство	50
ГРИЦЕНКО В.	Инвестиционные институты на международном рынке финансовых услуг	57

УЧЁТ И АУДИТ

ЗАНЬКО Б., ГРИНЮК Е.	Учет уценки товаров на предприятиях торговли	73
КОЦЕРУБА Н.	Концептуальные основы организации внутрихозяйственного учета	81

ПРАВО, ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

НИКОЛАЕВА Л., СТОРОЖЕНКО О.	Генезис законодательного определения понятия "злоупотребление монопольным положением" в Украине	92
ИВАНЕНКО Л.	Правовые основы потребительского кредитования	103
МИКИТЕНКО Л.	Правовой анализ специальных требований украинского и европейского законодательства о рекламе	111

ГУМАНИТАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ЦИПУРИНДА В.	Системные основы экономических трансформационных процессов	121
---------------------	--	-----

C O N T E N T

STATE AND ECONOMY

PYLTAYAY O.	Post industrialism and the strategy of Ukraine's economic development	5
--------------------	---	---

ENTERPRISE

GULYAEVA N., POLTAVSKA O.	Marketing approach to hotel staff formation	20
BOYKO M.	Economic interests of tourist enterprises: methodological foundations of evaluation and realization	31

FINANCE AND BANKING

SHEVCHUK O.	State financial control: scientific paradigm	41
VASYLENKO L., VASYLENKO A.	Forming of local budgets and social partnership	50
GRITSENKO V.	Investment institutions on international financial services market	57

ACCOUNTING AND AUDIT

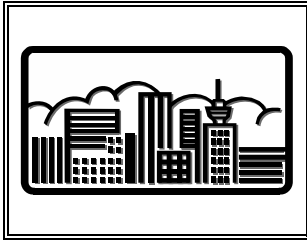
ZANKO B., GRYNIUK O.	Discount accounting at trade enterprises	73
KOTSERUBA N.	Conceptual grounds of internal accounting organization	81

LAW, LEGISLATION AND LAW PRACTICE

NIKOLAEVA L., STOROZHENKO O.	Genesis of legislative definition of "abuse of monopoly situation" in Ukraine	92
IVANENKO L.	Legal grounds of consumer crediting	103
MYKYTENKO L.	Legal analysis of special requirements of Ukrainian and EU law on advertising	111

HUMANITARIAN INVESTIGATIONS

TSIPURINDA V.	Systemic grounds of economic transformation processes	121
----------------------	---	-----



УДК 330.341.424

ПОСТІНДУСТРІАЛІЗМ І СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

ПІЛЬТЯЙ О., к. е. н., докторант кафедри фінансів

На початку XXI ст. у науковій спільноті активізувалася полеміка навколо концепції "постіндустріального суспільства", зокрема гостро дискутується питання, коли ж нарешті цей бар'єр зможе подолати Україна і в яких саме напрямках слід докладати зусиль суспільству, владі, бізнесу, науці та освіті для досягнення цієї мети. Проблематика посткризового розвитку національної економіки зумовлює необхідність розробки та реалізації державної стратегії, орієнтованої як на збереження наявного соціально-економічного потенціалу, так і на створення передумов довгострокового, сталого та інтенсивного економічного розвитку.

Концепцію постіндустріального суспільства із використанням різноманітних методологічних підходів досліджували такі відомі науковці, як Д. Белл, Дж. Гелбрейт, В. Ростоу, Е. Тоффлер [1–4]. Значний внесок у розробку основних положень економічної складової теорії постіндустріалізму належить також російським та українським вченим: О. Белорусу, В. Гейцю, С. Глазьеву, В. Іноземцеву, В. Полтеровичу, А. Чухну [5–10] та ін.

Разом із тим, неузгодженість дефініцій, критеріїв та методологій економічних досліджень постіндустріального суспільства, а також принципові відмінності між еволюційними шляхами економік розвинених країн і "пострадянського простору", зокрема України, потребують перегляду підходів до розробки стратегії довгострокового розвитку національної економіки.

Метою статті є критичний перегляд концепції "постіндустріального суспільства" для визначення загальних передумов стратегії довгострокового, сталого та інтенсивного економічного розвитку України.

Для з'ясування спільних теоретичних положень різноманітних шкіл і напрямів наукових досліджень у рамках концепції "постіндустріалізму" потрібно (наскільки дозволяє обсяг статті) розглянути

її загальну еволюцію. У 60-х роках ХХ ст. виникають теорії "індустріального суспільства" (хоча сам термін застосовувався ще А. Сен-Сімоном та О. Контом) і "неоіндустріального суспільства" (Дж. Гелбрейт, В. Ростоу, Ж. Еллюль), що підкреслювали роль науки та технології, особливості "суспільства споживання", як провідних чинників механізму соціально-економічного розвитку. Дещо пізніше, у 70-х роках ХХ ст., з'явилася теорія "постіндустріального суспільства" Д. Белла, що ґрунтувалася на концептуальних ознаках професійної стратифікації, інтелектуальних технологій, переважання ролі послуг над товарами і зростання ролі знання, а також теорія "суперіндустріальної цивілізації третьої хвилі" Е. Тоффлера, яка базувалась на схожих теоретико-методологічних засадах.

Наприкінці 70-х та у 80-ті роки ХХ ст. концепція "постіндустріалізму" набула подальшого розвитку в теоріях, що постулювали генерування, обробку та передачу інформації як джерело зростання економічної продуктивності та головного рушія суспільного розвитку: "інформаційного суспільства" (Т. Умсао, Дж. Ходжсон), "економіки знань" (Ж. Сапір, В. Іноземцев), "індустрії знань" (Т. Махлуп), "електронно-цифрового суспільства" (Д. Танскотт) тощо. Усі вони називають такі головні відмінності "постіндустріального" суспільства від "індустріального": економічні – рух від виробництва "благ-товарів" до виробництва "благ-послуг", а потім – "благ-інформації/знань"; соціальні – зміну структури суспільства та характеру праці; технологічні – зміну "технологічних укладів"; політичні – розвиток глобальних політичних мереж; культурологічні – взаємовплив культур тощо.

Доцільно проаналізувати основні терміни, що лежать в основі концепції "постіндустріалізму". Сам термін "постіндустріальне суспільство" було введено у науковий обіг соціологом Д. Беллом у такому вигляді: "постіндустріальне суспільство – це суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від *виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя*; в якому клас технічних фахівців став основною професійною групою і, що найважливіше, в якому впровадження інновацій ... усе більшою мірою залежить від *досягнень теоретичного знання*" [1, с. 56]. "Становлення нового інформаційного постіндустріального способу виробництва супроводжується змінами як у виробництві, так і в суспільно-виробничих відносинах. Такі зміни виявляються у переході до *панування нематеріального виробництва, інтелектуалізації праці та виробництва*, зміні класової структури суспільства" [11, с. 5].

Загальновідомо, що процес перетворення "індустріальних" країн світу на "постіндустріальні" стартував у середині 70-х років ХХ ст., обумовивши їхній випереджаючий щодо країн, що розвиваються, економічний та соціальний розвиток. При цьому виокремлюють такі відмінності між "до-", "пост-" та "індустріальним" суспільствами: "доіндустріальне суспільство базується на взаємодії людини з

природою, індустріальне – на взаємодії людини з перетвореною нею природою, а постіндустріальне суспільство – на *взаємодії між людьми*" [8, с. 17]. Наведені визначення та ознаки не є вичерпними, але вони досить типові й одразу дозволяють поставити наступне фундаментальне питання: наскільки методологічно обґрунтовані підстави для протиставлення "постіндустріального" суспільства "індустріальному"? Навіть суто інтуїтивно зрозуміло, що "взаємодія між людьми" відіграє провідну роль у будь-якому типі економіки – від архаїчного до сучасного, а такі ознаки як "зростання якості життя, вдосконалення системи освіти, бурхливий розвиток науки, інтелектуалізація праці, зміна класової структури" тощо – характерні ознаки суспільного розвитку не лише із 70-х років до кінця ХХ ст., а й "індустріальної" стадії розвитку економік країн Заходу, починаючи із середини ХІХ і до середини ХХ ст.

Не заперечуючи цілком очевидні, масштабні та якісні зміни технологічного, соціального та інституціонального характеру, що мали місце в економіках розвинених країн за останні десятиліття, слід звернути увагу на помилку методологічного характеру. Якщо подолати "аберацію близькості" і розглянути суспільну еволюцію цих країн у більш широкому історичному контексті – не за останні 30–40, а за останні 150–250 років, то можна переконатися, що подібні масштабні та якісні зміни відбувалися увесь цей час на постійній, довгостроковій основі. Наведемо лише декілька найбільш очевидних аргументів на підтвердження цієї гіпотези. Будівництво залізничних мереж, розвиток автомобілебудування та мереж автошляхів; бурхливий розвиток авіа-техніки та мереж авіасполучень; розвиток нафтохімічної промисловості, електроенергетики та відповідної інфраструктури; поширення засобів масової інформації (радіомовлення, телебачення), ядерної енергетики та ракетної техніки тощо – все це приклади масштабних та якісних змін технологічного характеру. Створення трестів та синдикатів; формування фінансово-промислових груп; виникнення національних систем освіти та соціального забезпечення; формування державних систем макроекономічного регулювання – масштабні та якісні зміни інституціонального характеру. Усі ці зміни безперервно відбувалися впродовж більше ніж століття: із середини ХІХ ст. до початку 70-х років ХХ ст. На їхньому тлі дещо менш "революційними", в аспекті суспільного розвитку, виглядають досягнення "постіндустріального" періоду: екологізація виробництва, інформатизація управління та поширення Інтернет-комунікацій.

Ще однією значною відмінністю між "індустріальним" та "постіндустріальним" суспільством є "...принципово різні механізми розвитку ...оскільки характерними рисами індустріального господарства є, з одного боку, відтворюваність усіх чинників виробництва, а з іншого – пропорційність витрат і результатів. Характерними рисами постіндустріального господарства є, з одного боку, невідтворюваність головного чинника виробництва – творчого потенціалу, який починає

відігравати вирішальну роль, а з іншого – непропорційність витрат і результатів виробничих процесів" [8, с. 240–241].

На думку автора статті, таке розмежування некоректне, оскільки емпіричні дослідження процесів економічного зростання у країнах Заходу в XIX–XX ст. свідчать, що подібне зростання визначалося зростанням продуктивності праці (закон Калдора) та позитивними значеннями "залишку Солоу", за допомогою якого враховується чинник технічного прогресу [12, с. 121–122; 13, с. 171]. Це переконливо доводить, що немає ніяких підстав відкидати наявність довгострокового тренду щодо зростання продуктивності виробництва в "індустріальному" суспільстві, обмежуючи цей тренд лише "постіндустріальним" періодом розвитку. Більше того, визначення провідної економічної ролі "творчого потенціалу, знань" досі залишається суто умоглядним, оскільки адекватних методик для порівняльного аналізу цих характеристик у різних суспільних формаціях досі не існує.

Як типовий приклад слід розглянути оцінювання "ступеня наближеності до економіки знань" за спеціальною методологією Світового Банку, яка базується на чотирьох критеріях: економічний та інституціональний режим; освіта та вміння; інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ); інноваційна система. Методологія використовує 109 структурних та якісних показників, дослідження проводиться у 146 країнах, оцінювання здійснюється на базі нормалізованих даних, за якими розраховуються Індекс знань (КІ) та Індекс економіки знань (КЕІ) (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси знань та економіки знань по деяких країнах світу у 2009 р.*

Рейтингова позиція	Країна	Зміна рейтингу	КЕІ	КІ	Інституції	Інновації	Освіта	ІКТ
1	Данія	+2	9.52	9.49	9.61	9.49	9.78	9.21
6	Канада	+6	9.17	9.08	9.45	9.44	9.26	8.54
9	США	-3	9.02	9.02	9.04	9.47	8.74	8.83
20	Японія	-4	8.42	8.63	7.81	9.22	8.67	8.00
30	Італія	-5	7.79	8.18	6.62	8.00	7.96	8.59
39	Аруба	+107	7.38	7.26	7.74	7.73	7.03	7.01
41	Барбадос	-4	7.16	7.58	5.92	7.6	8.09	7.00
51	Україна	+4	6.00	6.58	4.27	5.83	8.15	5.77
54	Бразилія	+4	5.66	6.11	4.31	6.19	6.02	6.13
57	Тринідад і Тобаго	+2	5.59	5.49	5.88	6.10	4.43	5.95
60	Росія	+4	5.55	6.82	1.76	6.88	7.19	6.38
64	Маврикій	+1	5.48	4.63	8.01	3.63	4.03	6.23
73	Білорусь	-2	4.93	6.19	1.15	5.79	8.02	4.74
78	Монголія	+4	4.72	4.67	4.86	3.21	6.43	4.37

Примітка. * Складено за даними Світового Банку. — Режим доступу : http://www.info.worldbank.org/etools/kam2/kam_page5.asp.

Наведене ранжування "економік знань" світу саме по собі є досить промовистим: США знаходяться наприкінці першої десятки, Японія – другої десятки; такі світові "лідери економіки знань", як Аруба та Барбадос випереджають Україну, Бразилію та Росію, а Білорусь перебуває приблизно на одному щаблі із Монголією, значно нижче від Маврикію та Тринідад і Тобаго тощо.

Будь-яка методика оцінювання не є ідеальною, а наведений приклад свідчить лише про *невизначеність критеріїв* "економіки знань" у рамках "постіндустріальної" концепції та їх обмежену придатність для практичного застосування¹. Більше того, у сучасному суспільстві досить важко уявити собі реалізацію будь-якого "творчого потенціалу", "знань" чи "інформації" без наявності відповідної виробничої інфраструктури, і навряд чи він суттєво вплине на економічну ефективність, якщо у виробництві відсутні активи довгострокового характеру, а рівень спеціалізації та поділ праці в суспільстві незначний.

Ще одним критерієм постіндустріального суспільства, на думку практично всіх авторів, є частка виробництва послуг у ВВП, а також частка зайнятих у виробництві послуг трудових ресурсів. Отже, слід проаналізувати за цими критеріями деякі країни світу (*табл. 2*).

Привертає увагу неоднозначність і невизначеність критеріїв "постіндустріальності", які визнають лідером "постіндустріального" світу країну-релікт – Андорру, а також ставлять знак рівності між США та Антигуа, Японією та Мальдівами, Індією та Монголією тощо. Таким чином, загальні *якісні критерії*, що пропонуються теорією "постіндустріалізму", щонайменше потребують подальшого вдосконалення, оскільки відображають радше структурні співвідношення в економіці, що склалися історично, ніж якісні відмінності у характері економічних процесів, пов'язаних із суспільним розвитком.

Досить характерне розуміння подібних статистичних показників економіки, розрахованих за методологією системи національних рахунків, можна розглянути на прикладі Російської Федерації: "...за національними рахунками виходить, що структура ВВП Росії нагадує цілком сучасну постіндустріальну економіку, де виробництво послуг випереджає виробництво товарів. Проблема, однак, криється у практиці трансфертного ціноутворення, яка призводить до заниження частки промислової продукції, і цим самим – частки виробничого сектору в економіці Росії, водночас завищуючи частку сектора послуг, що, по суті, відбиває лише поширену ділову практику ухилення від податків" [14].

¹ При всі недоліки цього підходу, цікавим і перспективним напрямом наукових досліджень може стати вивчення впливу незбалансованості системи показників "знань" (взаємозв'язків між основними індексами) на динаміку економічного розвитку, що здатне допомогти у розв'язанні проблеми "сталості розвитку".

Зайнятість населення та структура ВВП деяких країн світу у 2009 р.*

Країна	Зайнятість населення, %			Структура ВВП, %		
	сільське господарство	промисловість	сфера послуг	сільське господарство	промисловість	сфера послуг
Андорра	1	21	78	5	15	80
США	0.7	22.9	76.4	1	20.7	78.3
Антигуа і Барбуда	7	11	82	3.9	19.2	76.9
Мальдіви	22	18	60	4.2	22.4	73.4
Японія	4.6	27.8	67.6	1.3	25.3	73.4
Данія	3.3	24.6	70.3	2.6	27.3	70.1
ФРН	2.7	33.4	63.9	1.2	29	69.8
Канада	2.5	19.5	78	2.2	29	68.8
Уругвай	14	16	70	7	27.3	65.7
Сурінам	8	14	78	13	22	65
Мальта	5	24	71	3.2	34.9	61.9
Росія	10.7	29.2	60.1	6.4	38.8	54.8
Білорусь	14	34.7	51.3	11	36.4	52.6
Бразилія	20	14	66	10	39.4	50.6
Індія	60	17	23	24.9	26.9	48.2
Монголія	42	10	48	33.3	18.5	48.2
Україна	26.1	27.4	46.5	13.8	38.5	47.7
КНР	49	22	29	14.4	53.1	32.5

Примітка. * Складено за даними Довідника ЦРУ по країнах світу за 2009 р. —
Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>.

Зростання ролі освіти є характерною особливістю саме індустріального суспільства: "...індустріалізація вимагає більш високого освітнього рівня робочої сили, інтенсивного розвитку системи освіти загалом і масового поширення письменності", а тому критичне обговорення значущості освіти як особливості процесу "постіндустріалізації" економіки та суспільства буде, мабуть, вже зайвим [15, с. 136].

Таким чином, можна вважати, що протиставлення "постіндустріальної" та "індустріальної" концепцій у суспільних науках загалом і в економічній зокрема має дещо штучний характер і ускладнює науковий пошук шляхів вирішення важливих проблем суспільного розвитку. Більш уважену позицію демонструють К. Герман та І. Левяш, які спираючись, відповідно, на політичні та культурологічні ознаки, визначили сучасне суспільство не як "постіндустріальне", а як "пізнє індустріальне": "...ані знання, ні інформаційна революція ... не змінили принциповим чином архетипів індустріальної цивілізації, ...зокрема – її спосіб виробництва" [16–17]. Зі свого боку, М. Голдман звертає увагу на такий важливий аспект: "...навіть чи ми насправді перебуваємо у постіндустріальній ері. Причиною є те, що промислове виробництво не

лише зберегло свої позиції, а й певною мірою стало ще важливішим, ніж будь-коли; незважаючи на швидку зміну технологічної бази, виробництво залишається "виробництвом", навіть якщо йдеться про програмне забезпечення, ...яке стало лише ще однією галуззю сучасної індустрії. Ми, як і було дотепер, занурені в індустріальне суспільство" [18, с. 6].

Доцільно розглянути термін "пізне індустріальне суспільство" з позицій неокейнсіанського підходу. Суспільство такого типу формує монетарну економіку, в якій виробництво послуг і застосування знань для генерування та впровадження інновацій відіграють усе більш важливу роль (однак не є ні єдиними, ні головними рушіями), оскільки фундаментальні характеристики та ступінь ефективності монетарної економіки залишаються незмінними. Економічний розвиток, зростання продуктивності праці, генерування інновацій та підвищення рівня життя в останній третині ХХ – на початку ХХІ ст. лише продовжують загальний історичний тренд середини ХІХ – першої половини ХХ ст., незважаючи на дві Світові війни, революції, соціальні заворушення та низку інших несприятливих соціально-економічних подій.

Сучасною концепцією постіндустрізму також досі не виокремлено чітких, однозначних і доказових *кількісних критеріїв*, які б дозволили визначити, чи подолала певна країна "планку" постіндустріалізму. Наприклад, це 50, 60 чи 70 відсоткова питома вага вартості послуг у структурі національного ВВП, що має далекосяжні методологічні наслідки. Йдеться про те, які саме країни можна вважати "вже" постіндустріальними, а які – "ще" ні. Чи є економіки США, Японії та країн ЄС "постіндустріальними"? Д. Белл відповідає на це питання суперечливо: "...якщо ми визначимо постіндустріальне суспільство як таке, де стався зсув від промислового виробництва до сфери послуг, то виходить, що Великобританія, майже вся Західна Європа, США та Японія вступили в постіндустріальну добу. Але якщо визначити інформаційне суспільство як таке, в якому існують, водночас, і науковий потенціал і здатність до трансформації наукових знань на кінцевий продукт (*high tech*), то можна вважати, що лише США і Японія відповідають цій умові". Що ж, тим складнішим стає використання подібних, плинних критеріїв, а загальна методологічна невизначеність концепції постіндустріалізму створює додаткові перешкоди для спроб практичного застосування цієї теорії до економіки України.

Найбільш актуальні, масштабні та гострі проблеми розвитку економіки України визначаються не тим, що виробництво товарів переважає над виробництвом послуг, а відсутністю в економіці інституціональних структур, адекватних цілям довгострокового, сталого та інтенсивного економічного розвитку. Йдеться про проблему *інституційної неадекватності держави*, яка тягне за собою невиконання законів, слабкість судової системи, відсутність належних гарантій

захисту прав власності тощо – це призводить до зростання невизначеності в українській економіці. Прямими наслідками цього стає "рентоорієнтована", короткозора поведінка самої держави (в той час як інші країни ставлять перед собою цілі стратегічного, довгострокового характеру), зниження здатності ринку до генерування та впровадження інновацій, зменшення ступеня розподілу праці (знецінення "людського капіталу"), а також переважання грошово-кредитних операцій поточного, а не капітального характеру. Саме відсутність або деформованість необхідних інституціональних елементів призводить до *принципової неможливості розгортання процесу сталого, довгострокового економічного розвитку* в Україні упродовж двадцяти років її незалежності.

Одне з головних завдань сучасної економічної науки полягає в тому, щоб пояснити, чому економіки одних країн здатні забезпечувати сталий, довгостроковий економічний розвиток, а інших – ні. Які саме загальні характеристики економічних систем дозволяють їм забезпечувати подібний характер економічного розвитку в довгостроковій перспективі, долаючи всі негативні наслідки коротко-, середньо- та довгострокових економічних циклів (табл. 3)?

Таблиця 3

Динаміка ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності деяких країн світу щодо США у 1913 та 2009 рр., % [19] *

Рік	ВВП на душу населення				
	США	Японія	Норвегія	Ірландія	Росія, Україна
1913	100	25	43	51	27
2009	100	70	113	89	28

Примітка. * Складено за даними: Maddison A. *Contours of the World Economy, 1–2030 AD. Essays in Macro-Economic History*, Oxford University Press, 2007. — P. 379.

Відповідь на це питання дозволить зрозуміти, в якому саме напрямі вести пошуки стратегії для забезпечення сталого, довгострокового економічного розвитку України. Гіпотеза автора полягає у тому, що концепцію постіндустріалізму в теперішньому її вигляді не можна вважати адекватним інструментом для вирішення сформульованої вище наукової проблеми. Питання можна поставити й більш гостро: чи варто обговорювати "постіндустріальне" майбутнє України в той час, як повним ходом йде процес *деіндустріалізації*? Як індикатор цього негативного процесу можна використати динаміку зношення основних фондів у промисловості та економіці загалом (табл. 4). Довгостроковий (тривалістю у декілька десятиліть) характер тренду свідчить про те, що проблема деіндустріалізації національної економіки, яка начебто вважалася "переважно вирішеною" після подолання кризи промислового виробництва середини 90-х років ХХ ст. аж ніяк не втратила на сьогодні ні своєї актуальності, ні гостроти.

Таблиця 4

**Динаміка зношення основних засобів
у промисловості України в 1975–2009 рр., % ***

Зношення основних засобів	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
Промисловість	31.0	37.4	44.2	49.9	47.5	48.8	58.3	67.3
Економіка	26.2	30.0	34.2	36.5	40.0	43.7	49.3	60.0

Примітка. * Складено за даними Держкомстату України та на основі [20, с. 17].

Слід звернути увагу і на те, що ринкова система, яка склалася в Україні є не ринковою "монетарною", а ринковою "квазімонетарною". І хоча період "тотальної бартеризації" початку-середини 90-х років ХХ ст., коли до 80–90 % операцій із промисловою продукцією припадало на бартер, вже позаду, але частка широкої грошової маси у ВВП (модифікований коефіцієнт монетизації) у 2005 р. оцінювався близько 45–46 %, а на сьогодні – приблизно у 55–57 %, у той час як для країн ОЕСР цей показник коливається у межах від 70 до 125 %, а для країн, що розвиваються, – 45–75 % [21]. При цьому привертає увагу, що в економіці України гроші використовуються переважно як "засіб обігу", "засіб розрахунку" для погашення контрактних зобов'язань поточного характеру (див. питому вагу грошових агрегатів у табл. 5), а не "активи довгострокового характеру" (частка такого роду активів ніколи не перевищувала 5–7 %) [22]. Іншими словами, перед Україною, як ніколи, гостро стоїть проблема *капіталізації* національної економіки.

Таблиця 5

Динаміка зрушень у грошово-кредитній сфері України у 1991–2010 рр.*

Рік	Модифікований коефіцієнт монетизації, %	Агрегат М0, млн грн	Агрегат М1, млн грн	Агрегат М2, млн грн	Агрегат М3, млн грн	Питома вага М0 в М3, %	Питома вага М1 в М3, %
1991	80.3	0.3	1.7	2.4	-	-	-
1995	12.7	2623	4682	6846	6930	37.9	67.6
2000	19.0	12799	20762	31544	32252	39.7	64.4
2005	45.7	60231	98573	193145	194071	31.0	50.8
2010	56.9	175467	275427	574957	576815	30.4	47.7

Примітка. * Складено за даними статистичної звітності НБУ (враховуючи дані за 9 місяців 2010 р.) та на основі [23].

При розгляді питання щодо ступеня поділу праці в економіці для цілей дослідження зручніше скористатися показниками продуктивності праці, які є цілком задовільними індикаторами. Для відображення динаміки продуктивності праці використано показник ВВП на

душу населення (*GDP per capita*), співвіднесений із аналогічним показником економіки – бази порівняння, за яку взято єдину визнану всіма дослідниками постіндустріальну країну світу – США (табл. 6).

Таблиця 6

Динаміка ВВП на душу населення деяких країн світу щодо США, % *

Рік	ВВП на душу населення				
	США	Японія	Польща	Росія	Україна
1970	100	39	38	50**	
1980	100	74	35	29**	
1990	100	106	7	15	7
1999	100	73	22	13	7
2009	100	71	39	13	6

Примітки: * Розраховано за даними [19, с. 379] CIA World Factbook. — Wau of acctss : — <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>.

** Розрахунок ВВП на душу населення проводився за даними ЄСРР.

Загальний довгостроковий тренд свідчить про ще одну принципову, стратегічну проблему економіки України – скорочення (відносно інших країн світу) продуктивності праці, отже, і вартості *людського капіталу*, зниження конкурентоспроможності національної економіки і, як наслідок, відносне зниження *якості життя*. Слід зауважити також, що продуктивність праці – комплексний показник, і його зростання можливе лише як наслідок системних змін в освіті, структурі зайнятості (реструктуризація ринку праці), фіскальній, грошово-кредитній, ціновій, інноваційній та навіть демографічній політиці держави.

Таким чином, ситуація в Україні все більше набуває ознак "інституціональної пастки", це потребує швидких і точних, теоретично і методологічно обґрунтованих дій з боку держави у напрямі реформування не окремих галузей, а "інституціональної структури економіки і самої держави як економічного суб'єкта" [24]. Якщо держава не буде виконувати своїх найважливіших інституціональних функцій: захисту прав власності, гарантування виконання контрактних зобов'язань, забезпечення дієвого правового поля, то економічні суб'єкти як ринкового, так і державного секторів економіки і надалі будуть демонструвати "рентоорієнтовану" поведінку, ніяк не пов'язану із завданнями сталого, довгострокового суспільного розвитку.

Щодо проблеми інституційного забезпечення сталого, довгострокового економічного зростання, то кращий світовий досвід і характерні риси економік країн, які змогли утримувати темпи зростання на рівні понад 7 % протягом більш ніж 25 років, було узагальнено у "Доповіді про економічне зростання" (табл. 7) [25].

Таблиця 7

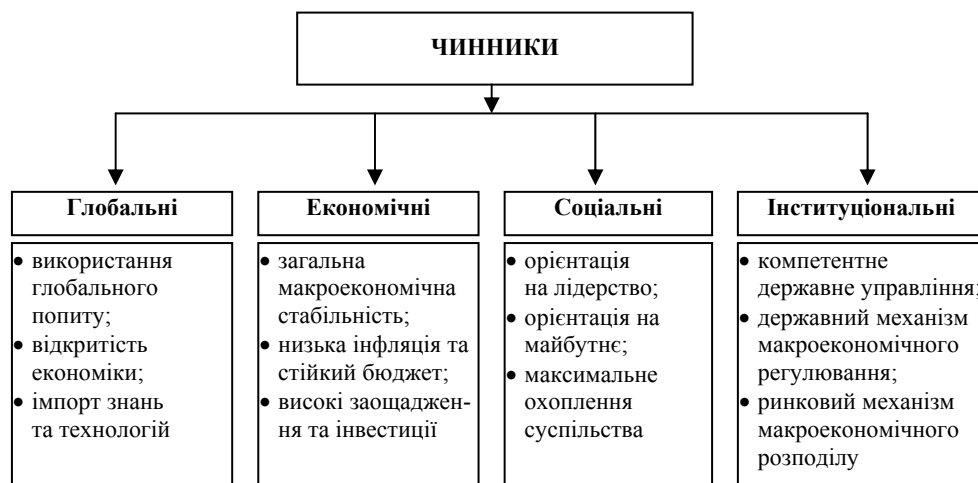
**Стале довгострокове економічне зростання у країнах,
що розвиваються після Другої світової війни [25]**

Країна	Період інтенсивного зростання	Дохід на душу населення, доларів США	
		на початок періоду	2005 р.
Японія	1950–1983	3 500	39 600
Тайвань	1965–2002	1 500	16 400
Корея	1960–2001	1 100	13 200
Оман	1960–1999	950	9 000
Малайзія	1967–1997	790	4 400
Бразилія	1950–1980	960	4 000
Ботсвана	1960–2005	210	3 800
Таїланд	1960–1997	330	2 400
Китай	1961–2005	105	1 400
Індонезія	1966–1997	200	900

Особливу увагу слід звернути на досвід Бразилії, яка однією із перших країн, що розвиваються, створила умови для сталого, довгострокового економічного зростання. Ця країна постраждала від інфляції та різкого зростання державного боргу внаслідок нафтової кризи 1973–1974 рр., однак замість збільшення експорту переорієнтувалася на внутрішній ринок, а із 1974 р. поширила політику "захисту вітчизняних виробників" практично на всі галузі промисловості. Валютний курс бразильського реала різко зріс, експортери втратили значну частину ринків, завойованих у попередні десятиліття. Зі значним підвищенням відсоткових ставок у 1979 р. Бразилія занурилася в боргову кризу, для виходу з якої їй знадобилося більше десяти років...

Загальна систематизація інституціональних чинників, які сприяють довгостроковому, сталому та інтенсивному економічному зростанню, наведена на *рисунку*.

Крім того, Україні, яка лише сьогодні розпочинає розробку та реалізацію власної стратегії довгострокового економічного зростання, доведеться звернути увагу на низку нових викликів, які сформувалися за останні десятиліття: зростання дисбалансу цін на послуги, товари, сировину та енергоресурси, гостру проблему старіння населення, зростання рівня міжнародної конкуренції тощо. Подолання ж кризових ситуацій, що виникають внаслідок зміни системи цілей суспільного розвитку на національному та міжнародному рівнях, можливе лише за умов інституційної адекватності системи державного управління та відповідної державної стратегії.



Чинники сталого, довгострокового економічного зростання

Отже, формування системи науково обґрунтованих уявлень щодо стратегій довгострокового, сталого та інтенсивного розвитку – найбільш актуальна мета наукової спільноти. Можна запропонувати декілька зауважень, які слід врахувати при розробці такої стратегії.

По-перше, за умов відсутності в національній економіці адекватних інституціональних механізмів (у формі довгострокових контрактів, важелів регулювання капіталізації економіки, регуляторів ринку праці) саморегулювання економіки із самостійним її виходом на "режим" *довгострокового, сталого та інтенсивного економічного зростання* є неможливим, більш того, небезпечним, що ставить перед державою низку завдань щодо забезпечення розробки та реалізації стратегії суспільного розвитку України.

По-друге, пріоритетним, із позицій державної стратегії економічного розвитку, має стати створення сприятливих умов для зміни статусу національної економіки з "ринкової квазімонетарної" на "ринкову монетарну", тобто перехід зі стану відносно простої до складної економічної системи. Лише поєднуючи ринкові механізми та узгоджені дії з боку держави, можна вирішити проблему невизначеності в економіці, забезпечити сталість і передбачуваність економічного розвитку (зокрема, через механізми державного кредитування, інвестування, забезпечення зайнятості тощо).

По-третє, конкретизація стратегічних орієнтирів, системи цілей довгострокового розвитку із використанням концепції "постіндустріалізму" наштовхується на серйозні перепони методологічного характеру. Отже, теоретико-методологічне обґрунтування стратегії економічного розвитку України має враховувати ті особливості історичного, політичного, соціального та економічного розвитку, які визначають стан інституціонального середовища.

По-четверте, розгляд майбутньої національної стратегії в контексті більш традиційного (індустріального) бачення світу з урахуванням проблем довгострокового характеру, дозволяє визначити магістральні напрями зміни української економічної моделі:

- *реіндустріалізація економіки*. Передбачає послідовне оновлення технічної та технологічної бази промисловості, агропромислового комплексу, сфери послуг, розвиток відповідної економічної та соціальної інфраструктури, забезпечення збалансованого зростання в усіх секторах економіки;

- *капіталізація економіки*. Передбачає переорієнтацію проектів, що здійснюються або підтримуються державою, на створення активів (не принципово – матеріального чи нематеріального характеру) довгострокового використання, тим самим, стимулювання заощаджень, інвестицій, довгострокових кредитних програм, зокрема шляхом стимулювання капіталізації підприємств ринкового сектора економіки, житлового фонду, інфраструктури;

- *соціалізація капіталу*. Передбачає, з одного боку, активне залучення населення до процесу інвестування заощаджень у розвиток економіки на довгостроковій основі, отже – формування класу співвласників підприємств ринкового сектора, а з іншого – зростання вартості, теж свого роду "капіталізацію" й самих трудових ресурсів, активно стимулюючи інвестиції в освіту та професійну підготовку та забезпечуючи гарантії відповідного рівня оплати праці.

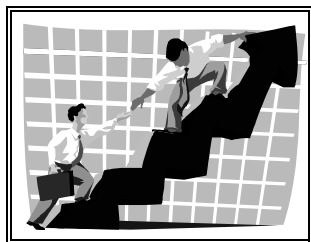
По-п'яте, останні тенденції та виклики кризового характеру вимагають від держави здатності долати глобальні й національні інституційні "пастки", більш повно використовувати наявний економічний потенціал, що потребує уважного вивчення всього мультиверсуму світової економічної думки та детального аналізу як позитивного, так і негативного досвіду в цій сфері.

Однак лише творче осмислення досягнень сучасної економічної теорії та практики може дати відповідь на питання, яким чином держава зможе забезпечити успішне вирішення проблем суспільного розвитку. При виробленні національної стратегії довгострокового сталого економічного зростання на особливу увагу заслуговує співробітництво державного та приватного секторів із використанням усіх можливостей, що створюють державно-приватні партнерства, розвиток яких повинен стати одним із пріоритетів економічної політики в Україні. Хоча економіка незалежної України, від самого моменту її виникнення, була вразливою перед нестабільністю, коливаннями та дисбалансами, загалом економічна система демонструє достатню динамічну стійкість і здатність сприйняти суспільні зміни історичного масштабу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; пер. с англ. — М. : Academia, 1999. — 956 с.
2. Гэлбрейт Дж. К. Экономическая теория и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт. — М. : Прогрес, 1976. — 203 с.
3. Rostow W. W. Politics and the Stages of Growth / W. W. Rostow. — Cambridge : Cambridge University Press, 1971. — 428 p.
4. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. — М. : АСТ, 1999. — 784 с.
5. Белорус О. Г. Экономическая система глобализма / О. Г. Белорус. — К. : КНЕУ. — 2003. — 266 с.
6. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Гесць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. — К. : Знання України, 2004. — 338 с.
7. Глазьев С. Ю. Выбор будущего : монография. — М. : Алгоритм, 2005. — 352 с.
8. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. — М. : Логос, 2000. — 304 с.
9. Полтерович В. М. Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. — М. : Экономика, 2007. — 446 с.
10. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. — К. : Логос, 2003. — 631 с.
11. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України. — 2010. — № 2. — С. 4–13.
12. Thirlwall A. Growth and Development: With Special Reference to Developing Economies (8th Ed.) / A. Thirlwall. — N.Y. : Palgrave Macmillan, 2006. — 685 p.
13. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. — К. : КНЕУ, 2000. — 292 с.
14. Рюль К. Структура и рост: рост без занятости / Рюль К. // Всемирный Банк. — 2004. — Режим доступа : <http://web.worldbank.org/website/external/extrussianhome/extrussiancountries/ecainrussianext/ussiairussianext/theSitePK:447318,00.html>.
15. Побережников И. В. Переход от традиционного к индустриальному обществу: теоретико-методологические проблемы модернизации / И. В. Побережников. — М. : РОССПЭН, 2006. — 240 с.
16. Герман К. Политические переупутья при движении к глобальному информационному обществу / К. Герман // Социологические исследования. — 1998. — № 2. — С. 12–25.
17. Левяш И. Я. Постиндустриализм: проблема адекватности концепта / И. Я. Левяш // Общественные науки и современность. — 2001. — № 3. — С. 153–161.
18. Переосмысливая грядущее: крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития // МэиМО. — 1998. — № 11. — С. 5–26.
19. Maddison A. Contours of the World Economy / A. Maddison // 1–2030 AD. Essays in Macro-Economic History: Oxford University Press, 2007.
20. Липова О. Ю. Оновлення основних засобів в контексті інноваційного розвитку економіки України / О. Ю. Липова // Економіка і управління. — № 1. — 2008. — С. 12–18.

21. *Акмаєва Н. В.* Сучасні аспекти монетизації економіки України / Н. В. Акмаєва, Ю. М. Кравченко // Зб. наук. пр. "Економіка: проблеми теорії та практики". — Дніпропетровськ : Наука и образование. — 2009. — Вип. 16. — Режим доступу : http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2009/Economics/47721.doc.htm.
22. *Гриценко А. А.* Капіталізація и соціалізація економіки в ретроспективі и перспективі / А. А. Гриценко // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. — 2009. — Вип. 15. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtpsa/2009_15/Gricen.pdf.
23. *Барановський О. І.* Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : монографія / О. І. Барановський. — К. : КНТЕУ, 2009. — 754 с.
24. *Полтерович В. М.* Институциональные ловушки и экономические реформы / В. М. Полтерович // Экономика и математические методы. — 1999. — Т. 35. — Вып. 2 — 37 с. — Режим доступа : http://members.tripod.com/VM_Polterovich/ep99001.pdf.
25. *The Growth Report, Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development* Commission on Growth and Development. The International Bank for Reconstruction and Development // The World Bank. — 2008. — Way of access : <http://www.growthcommission.org>.



УДК 338.488.001.7:659.1

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ГОТЕЛІВ

ГУЛЯЄВА Н., к. е. н., професор, декан факультету економіки,
менеджменту і права КНТЕУ

ПОЛТАВСЬКА О., асистент кафедри готельно-ресторанного
та туристичного бізнесу

Сучасний стан господарювання вітчизняних підприємств готельного господарства характеризується нестійкими тенденціями розвитку, що в основному обумовлюється сезонними коливаннями попиту і неможливістю створення запасів специфічного продукту – готельної послуги, зростанням цін на послуги та недостатнім рівнем якості обслуговування при невисокій еластичності попиту за ціною, а також організаційним консерватизмом процесу управління. Все це потребує підвищення вимог до всіх категорій персоналу готелів, оскільки якість готельного сервісу визначається перш за все роботою служб, що відповідають за стан номерного фонду і безпосередньо контактують зі споживачами.

Саме тому, першочерговим завданням сучасних готелів є перебудова методів організації та управління підприємством, формування ефективної кадрової політики, спрямованої на підвищення компетентності персоналу. Ці питання досліджували М. Армстронг [1], Л. Балабанова [2], Н. Гавкалова [3], О. Єгоршин [4] та інші вчені. Окремі аспекти формування та використання персоналу, їх ролі в розвитку підприємств готельного господарства висвітлюються у роботах Р. Браймера [5], Н. Бунтової [6], А. Колот [7], Я. Крушельницької [8], Г. Папіряна [9], Ф. Тейлор [10], Дж. Уокера [11] та ін. Однак вітчизняні та зарубіжні вчені по-різному визначають соціально-економічну сутність і взаємозв'язок економічних категорій і понять, що становлять методологічний інструментарій дослідження процесу формування персоналу готельної сфери. Отже, потрібен активний пошук принципово

нових наукових підходів, які б слугували теоретичним підґрунтям для розробки практичних заходів із забезпечення ефективного функціонування механізму управління персоналом на підприємствах готельного господарства.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування маркетингового підходу до формування персоналу підприємств готельного господарства з урахуванням галузевих особливостей, тенденцій на ринку готельних послуг України та їхнього впливу на розвиток трудового потенціалу підприємств готельного господарства.

У сучасній теорії й практиці управління підприємством актуалізується саме маркетинговий підхід. Ефективність управління на принципах маркетингу цілком і повністю залежить від здатності управлінського апарату оцінювати тенденції ринкових процесів, структурувати їх, зокрема у в питаннях формування персоналу підприємства. Одним із пріоритетних напрямів розвитку теорії управління підприємством готельного господарства стає маркетинг персоналу, до визначення якого сформувався два підходи [12].

Відповідно до першого підходу маркетинг персоналу представляється як певна філософія ставлення до власного персоналу (як наявного, так і майбутнього) з боку підприємства. При цьому кожен працівник розглядається як клієнт підприємства, у співробітництві з яким підприємство може вирішити деякі проблеми стійкої діяльності й розвитку, а працівник, зі свого боку, одержує можливість задовольнити власні потреби й інтереси.

Згідно з другим підходом, маркетинг персоналу – це практична діяльність (функція) служб управління персоналом підприємства з оперативного покриття потреб у кадрах на основі наявної інформації про стан персоналу підприємства та ринок праці.

Ці два підходи не суперечать, а доповнюють один одного. При цьому перший фактично стає методологічною основою другого. Реалізація першого підходу розглядає маркетинг персоналу як один із елементів кадрової політики, втілений у комплекс завдань управління персоналом (розробка цільової системи, планування потреби, ділова оцінка, управління кар'єрою, мотивація тощо) [3]. За другим підходом маркетинг персоналу передбачає виділення специфічної діяльності служби управління персоналом. Ця діяльність відносно відокремлена від інших завдань кадрової роботи й містить у собі: аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначають напрями маркетингової діяльності, розробку та реалізацію заходів щодо напрямів персонал-маркетингу.

Напрями маркетингової діяльності щодо формування персоналу передбачають:

- розробку професійних вимог до персоналу;
- визначення потреби в персоналі за якісними та кількісними параметрами;

- розрахунок витрат на формування й подальше використання персоналу;
- вибір джерел і шляхів задоволення потреби у персоналі.

Таким чином, маркетинг персоналу підприємства готельного господарства є інструментом залучення працівника, який своєю працею здатний створювати споживчу вартість і володіє більшою міною вартістю, ніж його робоча сила.

Сфера готельного господарства України зазнала суттєвих змін, що відбивається у тенденціях та орієнтирах її розвитку і пов'язано з поширенням міжнародних зв'язків та розвитком туристичної індустрії. Аналіз статистичних даних свідчить, що кількість готелів та інших місць тимчасового проживання, а також їх місткість упродовж 2002–2009 рр. постійно збільшувалася (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка кількості підприємств
готельного господарства України та м. Києва
та їх місткості у 2002–2009 рр. [13]**

Показники	Регіон	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість підприємств готельного господарства, од.	Україна	1254	1218	1192	1232	1269	1420	1595	1656
	м. Київ	94	93	96	109	117	123	125	131
Місткість підприємств готельного господарства, тис. місць	Україна	103.8	104.6	103.9	106	110.7	135.2	162.0	173.2
	м. Київ	14.1	13.5	14.8	14.8	15.6	16.4	16.9	17.5

Слід звернути окрему увагу на стан готельного господарства столичного регіону як осередку ділового, культурного життя та історичного спадку країни. У 2002–2009 рр. спостерігаються позитивні тенденції у розвитку готельної індустрії м. Києва, причому темпи збільшення кількості підприємств готельного господарства за сім років становили 139 %, у той час як по Україні лише 132 % (табл. 1). При цьому місткість столичних готелів зросла на 24 %, що у 2.5 раза менше, ніж по країні в цілому (67 %). Такі кількісні співвідношення свідчать, що в м. Києві надається перевага відкриттю невеликих підприємств.

Незважаючи на кризові ускладнення Україна залишається привабливою для мандрівників, бізнесменів, студентів, тих, хто приїжджає на оздоровлення, лікування, сімейний відпочинок, для іноземних туристів. Вже починаючи з 2002 р., в Україні намітилася позитивна тенденція зростання кількості приїжджених, які користуються послугами готельного господарства (табл. 2). Тільки впродовж 2008 р. у готелях та інших місцях для тимчасового проживання України було обслуговано гостей на 27.9 %, а у м. Києві на 41.2 % більше порівняно з 2002 р. [13].

Таблиця 2

**Динаміка кількості споживачів готельних послуг
і завантаженості готелів України та м. Києва у 2002–2008 рр.**

Показники	Регіон	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Кількість споживачів, яким надано готельні послуги, тис. осіб	Україна	3576.6	3738.7	3907.7	3938.2	4196.2	4560.2	4575.7
	м. Київ	867.2	863.4	961.4	974.1	1112.4	1195.8	1224.8
Частка м. Києва, %		24.2	23.1	24.6	24.7	26.5	26.2	26.8
Кількість споживачів на 1 місце, осіб/місце	Україна	34	36	38	37	38	34	29
	м. Київ	62	64	65	66	71	73	73

Чверть усіх обслугованих гостей приймає столиця, при тому, що лише 12.1 % (дані 2008 р.) всіх місць готелів розташовані у м. Києві, тобто вдвічі інтенсивніше працюють саме готелі м. Києва, що формує сприятливі умови щодо розвитку та активізації галузі готельного господарства саме у столичному регіоні.

Позитивна динаміка у розвитку готельного господарства України сприяє підвищенню рівня зайнятості населення. Середньооблікова чисельність працюючих у сфері готельного господарства України з 2002 р. поступово зростає з 28786 до 38628 осіб у 2008 р., що відповідає 34.1 % приросту, у той час як приріст кількості підприємств готельного господарства та місткості готелів за досліджуваний період становив 27.2 % та 56.0 % відповідно (рис. 1). При цьому середня кількість працівників, що припадає на одне підприємство готельного господарства, майже не змінювалася.

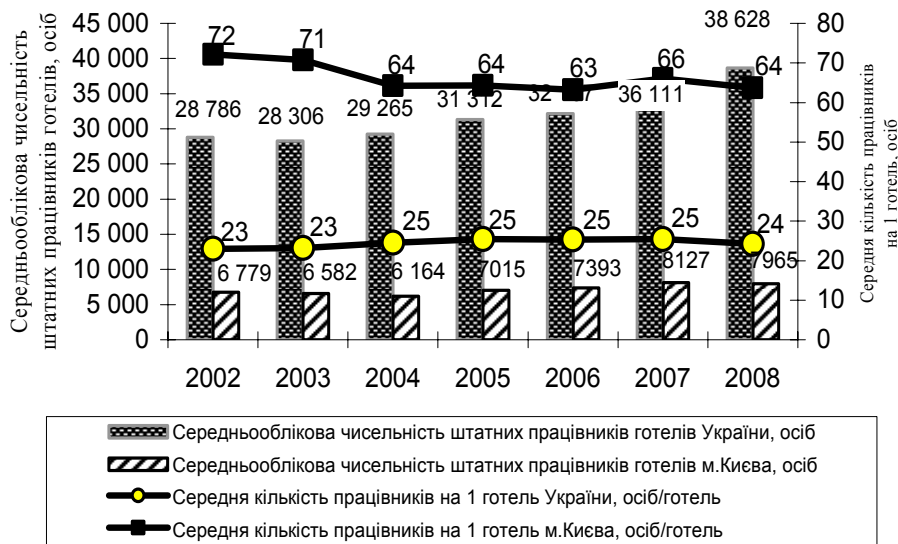


Рис. 1. Динаміка середньооблікової чисельності штатних працівників і середньої кількості працівників на одне підприємство готельного господарства України та м. Києва у 2002–2008 рр. [13]

Згідно з розрахунковими даними, питома середньоспискова чисельність працівників готелів та інших підприємств готельного господарства м. Києва у 2.5–3 рази перевищує цей показник по Україні. Ця особливість діяльності столичних підприємств пояснюється наявністю ширшої інфраструктури послуг у підприємствах готельного господарства м. Києва, а також більшою місткістю самих готелів.

Наприклад, за статистичними даними у 2008 р. в середньому готель м. Києва мав 135 місць [13], у той час як по Україні цей показник становив 86–87 місць/готель у 2006 р. та 102 у 2008 р. У 2002–2008 рр. темпи приросту середньооблікової чисельності штатних працівників цієї сфери по Україні становили 34.2 % при збільшенні кількості самих підприємств на 27.2 %, при цьому штат працівників готелю розширився на 10.4 %. У м. Києві навпаки в цей період склалася тенденція до скорочення чисельності персоналу, що припадає на 1 готель, на 8.8 %, у той час як приріст кількості учасників господарських відносин у сфері готельного господарства майже втричі перевищує темпи збільшення працівників готельної сфери в цілому. Таким чином, столичні готельні підприємства інтенсивніше використовують персонал, хоча це не оцінено з позиції впливу на якість готельних послуг.

Аналіз продуктивності праці у сфері готельної індустрії свідчить, що результуючі показники зайнятості працівників підприємств готельного господарства м. Києва є вищими за узагальнені по Україні, причому з роками цей розрив стає більш відчутним – якщо у 2002 р. різниця становила 21.5 тис. грн/особу за рік, то у 2008 р. сягнула 141.2 тис. грн/особу, що свідчить про позитивні тенденції підвищення ефективності управління використанням персоналу (рис. 2).

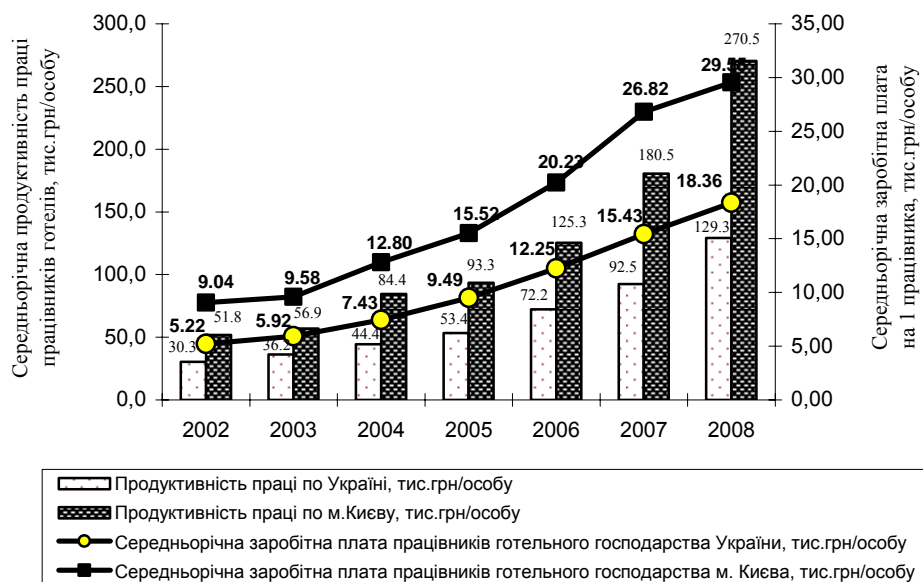


Рис. 2. Динаміка середньорічної продуктивності праці та середньорічної заробітної плати працівників підприємств готельного господарства України у м. Києва у 2002–2008 рр. [13; 14]

У 2008 р. порівняно з 2002 р. середньомісячна заробітна плата одного працівника готельної сфери збільшилась майже втричі, по Україні до 1285.8 грн, у м. Києві до 2234.8 грн [14]. При цьому продуктивність праці по Україні зросла втричі, а у м. Києві у 3.5 раза, що свідчить про майже синхронність розвитку цих показників. Проте ці тенденції поки що не сприяли стійкому зростанню ефективності діяльності підприємств готельного господарства в цілому. У подальшому така ситуація може спричинити зворотний вплив на систему формування та мотивації персоналу, оскільки створився прецедент недозавантаженості й зниження віддачі.

Між іншим, середньорічна кількість готельних місць на 1 працівника підприємств готельного господарства України в 2008 р. становить 4.2 місць/особу, що вдвічі більше, ніж у м. Києві. Необхідно звернути увагу, що прогнози повідомлення про подальший стрімкий розвиток готельної індустрії передбачають забезпечення відповідного рівня кваліфікації та компетентності її працівників як обов'язкову вимогу.

Згідно зі статистичними даними, питома вага фахівців зі спеціальною освітою у сфері готельної індустрії постійно зростає, що свідчить про загострення конкурентних процесів на ринку праці в цьому секторі та суттєво підвищену мотивацію до якісного зростання характеристик претендентів, підвищення їхньої кваліфікації тощо.

Подальший розвиток готельної індустрії України на найближчу п'ятирічку нерозривно пов'язаний із надзвичайно важливою подією – проведенням фіналу чемпіонату Європи з футболу 2012 р. Отже, необхідно забезпечити належний рівень розвитку готельного господарства, що сприятиме створенню додаткових робочих місць, пожвавленню всіх суспільно-економічних контактів і зв'язків, посилить економічний потенціал регіонів, підніме рейтинг держави, окремих її міст у світовому співтоваристві. Звичайно, підготовка до заходів такого масштабу потребуватиме часу та значних зусиль, щоб створити належні умови для прийняття, за прогнозом УЕФА, лише в м. Києві не менше 200 тис. гостей.

Інвентаризація наявних просторових ресурсів столичних підприємств готельного господарства свідчить про суттєву нестачу необхідних засобів та місць для розміщення учасників та гостей спортивного заходу (*табл. 3*).

Варто зазначити, що Центром містобудування та архітектури, на виконання рішення Київської міської ради "Про затвердження Програми розроблення містобудівної документації з планування території в м. Києві на період 2004–2010 рр. за рахунок коштів міського бюджету", розробляється Схема розміщення готелів у м. Києві на період до 2020 р. [15]. Крім того, згідно з проектом Програми створення мережі

малих готелів "Малі готелі м. Києва" до кінця 2010 року в м. Києві передбачається введення в експлуатацію 28 нових малих готелів, місткість яких, з урахуванням діючих, на сьогодні становитиме 2.6 тис. ліжко-місць.

Таблиця 3

**Потреба в підприємствах готельного господарства
м. Києва для проведення Євро-2012 [15]**

Засоби розміщення	Факт на 01.01.2009 р.	Потреба на 2012 р.	Нестача	Потенційні споживачі
Номери у готелях:				Учасники національних команд, лікарі з антидопінгового контролю, представники та комерційні партнери УЄФА, VIP-гості
п'ятизіркових	660	2 815	-1 485	
чотиризіркових	670			
тризіркових	1 988	3 000	-705	Представники засобів масової інформації
двозіркових	307			
Разом	3625	5815	-2190	
Ліжкомісця:				Туристи-вболівальники
у гуртожитках	76 642	200 000	-102 662	
інші	20 696			
Разом	97 338	200 000	-102 662	

Таким чином, перед готельною сферою м. Києва стоїть складане завдання інтенсифікувати розвиток готельної інфраструктури, збільшити потужність діючої мережі підприємств готельного господарства майже вдвічі, що потребує не тільки значних інвестицій, а й відповідних людських ресурсів, які забезпечать обслуговування туристів.

Розвиток готельного господарства об'єктивно пов'язаний із необхідністю радикальних змін у системі управління людськими ресурсами в цій сфері, зокрема в частині їх формування. Адже в жодній галузі, крім готельної індустрії, специфіка роботи не передбачає постійного безпосереднього контакту працівників зі споживачами. Отже, за ознаками кваліфікації, досвіду, інтелекту, моральної відповідальності, психологічної толерантності, ввічливості, сумлінного ставлення до своєї роботи, підбір кадрів набуває вирішального значення і в системі управлінських рішень посідає провідну позицію.

Пошук ефективних форм і методів формування та управління персоналом підприємств готельного господарства гальмує низка невирішених проблем (табл. 4).

Таблиця 4

Сучасні тенденції формування персоналу готельного господарства

Тенденції	Прояв у готельній сфері	Вплив на процес формування персоналу	Проблеми формування персоналу
Інтенсифікація господарської діяльності суб'єктів господарювання готельної сфери	Збільшення потоків туристів, у тому числі іноземних. Збільшення кількості підприємств готельного господарства	Підвищення: – попиту на трудові ресурси; – вимог до їх кваліфікації	Недостатньо високі стартові професійні навички претендентів на посади. Відсутність єдиної державної програми управління трудовими ресурсами готельної сфери
Обов'язкова сертифікація послуг готельного господарства	Посилення контролю за якістю готельних послуг	Перегляд кадрової політики. Підвищення вимог до кваліфікації персоналу, необхідність додаткової підготовки	Чинні кваліфікаційні вимоги до фахівців готельної сфери потребують адаптації до нових умов господарювання
Активний розвиток малого бізнесу в готельній сфері	Стимулювання конкуренції. Додаткове залучення матеріальних та фінансових ресурсів. Недосконалий регуляторний механізм стимулювання розвитку з боку держави	Створення додаткових робочих місць	Недостатній досвід роботи претендентів на ринку праці
Збільшення кількості готелів преміум-класу	Забезпечення високого рівня готельного сервісу	Підвищення вимог до кваліфікації персоналу, необхідність перепідготовки	Чинні кваліфікаційні вимоги до фахівців готельної сфери потребують адаптації до нових умов господарювання
Посилення впливу людського фактору в готельній індустрії	Залежність ефективності та результативності господарської діяльності суб'єктів господарювання готельної сфери від якості персоналу	Необхідність пошуку ефективних методів і форм формування та управління трудовими ресурсами підприємств готельного господарства	Недосконала система формування трудових ресурсів підприємств готельної сфери. Відсутність національної програми та стратегії розвитку ринку праці в сегменті фахівців для підприємств готельного господарства

Зважаючи на зростаючу роль людського фактору в готельній сфері, залишаються невирішеними проблеми створення сучасної системи формування персоналу:

по-перше, відсутній комплексний підхід до вирішення проблем формування та управління персоналом готельної сфери, в т.ч. впровадження сучасних маркетингових технологій в цю складову системи управління персоналом;

по-друге, неоптимальна система підготовки працівників готельної сфери, коли основні акценти поставлені на підвищення кваліфікації персоналу, що певною мірою може задовольняти функціонування конкретного готелю. Однак у стратегічному плані слабкий зв'язок підприємницького середовища й освітньої системи підготовки фахівців, тобто їх первинної підготовки, спричиняє відставання вітчизняного сервісу від європейських стандартів;

по-третє, недосконалі критерії відбору та навчання працівників готельної сфери, яка застосовує застарілі методи та форми оцінки професійних та особистих якостей персоналу і не базується на компетентністному підході, що фактично забезпечує відповідність оцінці роботодавцями професійних якостей претендентів.

Названі проблеми загострюються наближенням проведення Євро-2012. Суспільне значення готельної діяльності як одного з індикаторів розвитку економіки держави зумовлює необхідність створення галузевої системи підготовки і підвищення кваліфікації персоналу. Подальше вдосконалення системи підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації кадрів для готельної індустрії потребує, перш за все, з'ясування реальної потреби у фахівцях відповідно до кількісних та якісних критеріїв готельної сфери, визначення переліку професій і відповідних спеціальностей, розроблення навчальних програм і методичних посібників, формування мережі спеціалізованих навчальних закладів і комплектування корпусу викладачів. Така модель розв'язання проблеми має базуватись на маркетинговому підході, зважаючи на вирішальність оцінки роботодавця. При цьому слід зважати на вплив низки факторів макро- та мікро рівня, які позитивно/негативно позначаються на перебігу процесів у готельній сфері, у тому числі й безпосередньо у процесі формування персоналу (табл. 5), коригують критерії якості.

Аналіз чинної теоретично-методичної бази свідчить, що на сьогодні існує потреба у вдосконаленні методів формування персоналу. Адже успіхи провідних світових готелів у забезпеченні високої якості послуг, зниженні витрат на послуги пов'язані з тим, що на цих підприємствах створені високоефективні системи управління персоналом.

Отже, формування персоналу підприємств готельного господарства – це особлива частина системи створення ресурсної бази діяльності, у процесі якої закладається основа його інноваційного потенціалу і визначаються перспективи його подальшого нарощування. Завдання ж маркетингу персоналу – звести до мінімуму резерв нереалізованих можливостей, обумовлений розбіжністю між потенційно сформованими (у процесі навчання) здібностями до праці та особистими якостями фахівців із можливостями їхнього використання при виконанні конкретних видів робіт, потенційною і фактичною зайнятістю в кількісному та якісному вимірі.

Таблиця 5

Фактори впливу на процес формування персоналу підприємств готельного господарства України

Фактор впливу	Тенденція впливу	Вплив на сферу готельного господарства	Вплив на процес формування персоналу
Економічна нестабільність	Посилюється	Гальмування розвитку готельного господарства в цілому	Обумовлює неефективне використання персоналу
Сприяння розвитку підприємництва	Зберігається	Створення нових типів підприємств готельного господарства (міні-готелів тощо)	Сприяє створенню нових робочих місць
Створення сприятливого інвестиційного клімату	Формується	Будівництво нових, реконструкція діючих типів підприємств готельного господарства	Сприяє створенню нових робочих місць, поліпшенню умов праці
Недосконалість законодавства	Залишається	Гальмування розвитку готельного господарства в цілому, господарських відносин між суб'єктами підприємницької діяльності	Обумовлює неефективне використання персоналу
Політична нестабільність	Посилюється	Скорочення потоків іноземних туристів, інвестицій	Обумовлює неефективне використання персоналу
Демографічна криза	Триває	Затухання внутрішнього туризму	Обумовлює неефективне використання персоналу. Послаблює конкуренцію на ринку праці
Процеси європейської інтеграції	Посилюються	Збільшення потоків іноземних туристів, інвестицій. Підвищення якості послуг до міжнародного рівня	Сприяє: – підвищенню кваліфікаційних вимог до персоналу; – набуттю міжнародного досвіду готельного обслуговування
Розвиток культурно-природничого потенціалу	Триває	Розширення мережі підприємств готельного господарства	Сприяє створенню нових робочих місць
Інтенсифікація науково-технічного прогресу	Посилюється	Підвищення техніко-економічного рівня і якості готельних послуг	Сприяє: – скороченню чисельності персоналу; – розвитку професійних здібностей
Посилення конкуренції	Триває	Підвищення рівня якості готельних послуг	Сприяє підвищенню кваліфікаційних вимог до персоналу

Акцент на удосконалення маркетингового підходу до формування персоналу виправданий, оскільки проблема впливу людського фактору для сфери готельного бізнесу набуває вирішального значення, особливо з урахуванням завдань, що поставлені у зв'язку з проведенням в Україні у 2012 р. фінального турніру чемпіонату Європи УЄФА з футболу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Армстронг М.* Практика управління людськими ресурсами / М. Армстронг. — СПб. : Питер, 2005. — 832 с.
2. *Балабанова Л. В.* Управління персоналом / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак — К. : Професіонал, 2006. — 512 с.
3. *Гавкалова Н. Л.* Теоретичні засади ефективного менеджменту персоналу / Гавкалова Н. Л. // Україна: аспекти праці. Наук.-екон. та сусп.-політ. журн. — 2005. — № 3. — С. 31–36.
4. *Егоршин А. П.* Управление персоналом / А. П. Егоршин. — Новгород : НИМБ, 1997. — 605 с.
5. *Браймер Р. А.* Основы управления в индустрии гостеприимства / Роберт А. Браймер ; пер. Е. Б. Цыганова. — М. : Аспект Пресс, 1995. — 381 с.
6. *Бунтова Н. В.* Стратегічні напрями розвитку кадрового забезпечення готельного господарства України / Н. В. Бунтова // Демографія та соціальна економіка. — 2007. — № 1.
7. *Колот А. М.* Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання : монографія / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2003. — 230 с.
8. *Крушельницька Я. В.* Оптимізація функціональних станів працівників як напрямок управління персоналом / Я. В. Крушельницька // Зайнятість та ринок праці. Міжвід. наук. зб. — К. : РВПС України НАН України. — 2004. — Вип. 9. — С. 52–59.
9. *Папирян Г. А.* Менеджмент в индустрии гостеприимства (отели и рестораны) / Г. А. Папирян. — М. : Экономика, 2000. — 190 с.
10. *Тейлор Ф.* Научная организация труда / Тейлор Ф. — М. : Республика, 1998. — 247 с.
11. *Уокер Дж. Р.* Введение в гостеприимство / Дж. Р. Уокер. — М. : ЮИИТИ, 1999. — 463 с.
12. *Електронний словник.* — Режим доступу : <http://www.glossary.ru>.
13. *Готелі та інші місця для тимчасового проживання :* стат. бюлетень. — К. : Держкомстат України, 2008. — 203 с.
14. *Туризм в Україні :* стат. зб. — К. : Держкомстат України, 2008.
15. *Про затвердження Програми розроблення містобудівної документації з планування території в м. Києві на період 2004–2006 рр. за рахунок коштів міського бюджету :* рішення Київської міської ради від 15 квіт. 2004 р. № 158/1368.
16. *Сайт Ітернет-проекту "Енциклопедія маркетинга".* — Режим доступу : <http://www.marketing.spb.ru>.

УДК 338.486

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ

БОЙКО М., к. е. н., докторант кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу КНТЕУ

Туризм як соціо-еколого-економічну систему формує сукупність суб'єктів господарської діяльності, між якими встановлюються соціально-економічні, організаційно-економічні та виробничі взаємозв'язки. Функціональна неоднорідність суб'єктів економічної діяльності на туристичному ринку обумовлюється тим, що досягнення стратегічної мети господарської діяльності туристичних підприємств залежить від глибини пізнання та ступеня урахування їх економічних інтересів, які визначають основні характеристики системи управління господарюючими суб'єктами.

Реалізація економічних інтересів є суб'єктивно-об'єктивним процесом цілеспрямованої господарської діяльності, завдяки якому туристичне підприємство прагне підвищити соціально-економічну цінність для системи "туризм". Якщо припустити, що реалізація економічних інтересів є стратегічною метою економічної діяльності підприємства, то сутність дефініції "економічний інтерес" доцільно конституювати основними положеннями: *по-перше*, економічні інтереси відображають спрямованість господарської діяльності на збереження або поліпшення соціально-економічного стану, що досягається за результатами задоволення потреб внутрішнього та зовнішнього середовища; *по-друге*, реалізація економічних інтересів обумовлюється положенням їх носіїв у системі соціально-економічних відносин [1, с. 14].

Актуальність дослідження інтересів економічних суб'єктів особливо відчутна в умовах глобальної фінансової кризи як явища, обумовленого особливою роллю механізмів взаємних очікувань учасників ринку в розвитку критичних процесів, які кардинально змінюють співвідношення в економічних інтересах різних груп суб'єктів взаємовідносин. Це закономірно, влучно зазначає Є. Жаліло, адже економічне зростання є показником дієвості процесів саморегуляції у довготривалому періоді, оскільки їхня основа – це узгодження інтересів приватних економічних суб'єктів із суспільним інтересом та між собою, а вони, у свою чергу, базуються на потребі постійного зростання [2, с. 45].

© Бойко М., 2011

Особливості реалізації економічних інтересів суб'єктів господарювання – це найбільш складна і дискусійна проблема економічної науки. У світовій академічній літературі дискусії з цього питання обумовили формування стейкхолдерського підходу (*stakeholder approach*), який охоплює праці у сфері інституційної теорії, стратегічного та корпоративного управління, теорії фірми та маркетингу взаємовідносин [3–6].

Теоретичні й практичні аспекти економічних інтересів підприємств знайшли віддзеркалення у наукових працях І. Авдєєва, Н. Гібало, В. Герасимчука, Л. Гребнева, П. Канапухіна, О. Мамедова, П. Ігнатовського, Г. Клейнера, Л. Пащенко, В. Пономарьова [7–13] та ін. Окремі прикладні напрями та взаємозв'язки економічних інтересів у туризмі досліджено у працях В. Квартальнова, Г. Карпової, О. Дуровича, С. Мельниченко, Т. Ткаченко, Л. Шульгіної, С. Цьохли [14–17].

Однак методичні основи оцінювання та реалізації економічних інтересів туристичних підприємств для забезпечення їх збалансованого розвитку потребують подальшого дослідження, що і є метою статті.

Ідеї науковців становлять теоретичне підґрунтя для розроблення методичних основ оцінювання економічних інтересів туристичних підприємств. Опрацювання інформаційного матеріалу з окресленої проблематики дозволило дійти висновку про аналітичну доцільність застосування концепції збалансованої системи показників (ЗСП). На основі цієї системи формується цілісне розуміння поточного стану і перспектив розвитку суб'єкта господарської діяльності, а також обґрунтовується конкретика управлінських рішень для реалізації економічних інтересів. Система збалансованих показників, характеризуючи основні аспекти господарської діяльності, встановлює взаємозв'язок між ключовими показниками ефективності, що обумовлюють ступінь досягнення цілей та є критичними чинниками успіху. Проте у ЗСП немає чіткої завершеності у питаннях зведення ключових показників у цільову функцію, яка виражає можливість підприємства генерувати соціально-економічну цінність для складових суспільної системи, оскільки відсутня компонента, що враховує взаємовідносини із зацікавленими сторонами. Зважаючи на те, що збалансовані економічні відносини обумовлюють особливу конфігурацію факторів, які впливають на взаємодію із зацікавленими сторонами при реалізації економічних інтересів, обґрунтованим є долучення п'ятої проекції у ЗСП туристичних підприємств, а саме компоненти – *"Взаємовідносини із зацікавленими сторонами"*.

Із використанням прикладних рекомендацій концепції ЗСП розроблено методику оцінювання економічних інтересів туристичних підприємств, її метою є генерування соціально-економічної цінності туристичного підприємства для соціо-еколого-економічної системи "туризм". Сприйняття цієї позиції дозволило запропонувати структуру блоків оцінювання економічних інтересів туристичних підприємств (рис. 1). Конструктивність застосування методики полягає у визначенні інтегрального показника соціально-економічної цінності туристичного підприємства як квінтесенції реалізації економічних інтересів.

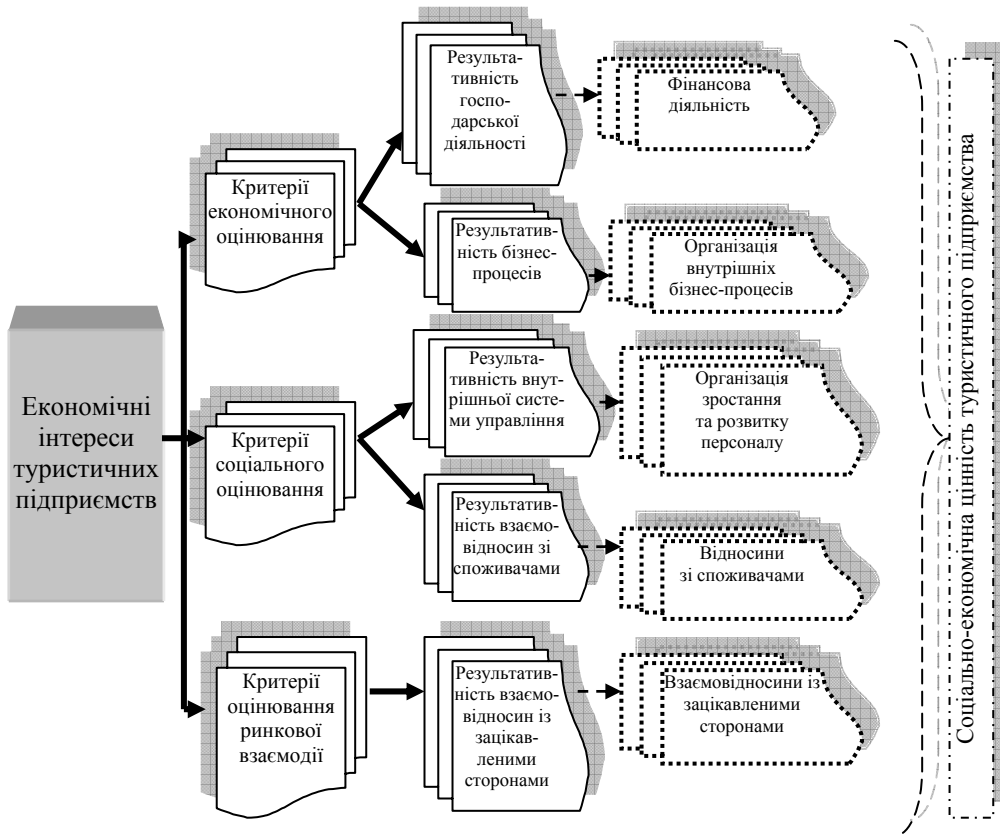


Рис. 1. Блоки оцінювання економічних інтересів туристичних підприємств

З урахуванням компоненти "Взаємовідносини із зацікавленими сторонами", у табл. 1 наведено показники збалансованої системи для оцінки ступеня досягнення економічних інтересів туристичних підприємств та запропоновано економіко-математичну модель визначення інтегрального показника соціально-економічної цінності туристичного підприємства:

$$U = \alpha_1 P_1 + \alpha_2 P_2 + \alpha_3 P_3 + \alpha_4 P_4 + \alpha_5 P_5 + \alpha_6 P_6 + \alpha_7 P_7 + \alpha_8 P_8 + \alpha_9 P_9 + \alpha_{10} P_{10}, \quad (1)$$

де $\alpha_1, \dots, \alpha_{10}$ – коефіцієнти вагомості локальних показників збалансованої системи.

Базуючись на представлених вище міркуваннях, послідовність оцінювання економічних інтересів туристичних підприємств реалізовано за чотирма етапами.

1 етап – визначення коефіцієнтів $\alpha_1, \dots, \alpha_{10}$, які відображають вагомість кожної змінної P_1, \dots, P_{10} . Для цього розроблено шкалу оцінювання, узгоджену з експертною групою, яка складалася з 15 представників туристичних підприємств м. Києва.

Розрахунок середнього значення експертних оцінок респондентів для визначення середньозваженої оцінки для кожного коефіцієнта $\alpha_1, \dots, \alpha_{10}$ здійснено за формулою:

$$P_i = \frac{\sum_{j=1}^m P_j}{m}, \quad (2)$$

де P_i – середня оцінка показника;
 P_j – оцінка кожного респондента;
 m – кількість експертів.

Таблиця 1

**Показники збалансованої системи,
які формують межі оцінювання соціально-економічної
цінності туристичного підприємства**

Проекція ЗСП	Найменування показників
<p align="center">Фінансова діяльність:</p> <ul style="list-style-type: none"> – збільшення прибутковості; – збільшення доходів; – оптимізація витрат 	<p>Коефіцієнт співвідношення витрат виробництва й обсягу реалізованих туристичних продуктів (P_1). Коефіцієнт реалізації туристичних продуктів (P_2)</p>
<p align="center">Відносини зі споживачами:</p> <ul style="list-style-type: none"> – частка ринку; – обсяг продажів; – збереження / збільшення клієнтської бази; – задоволеність споживача 	<p>Частка ринку туристичного підприємства (P_3). Індекс задоволеності споживачів (P_4)</p>
<p align="center">Організація внутрішніх бізнес-процесів:</p> <ul style="list-style-type: none"> – підвищення ступеня інноваційності туристичного підприємства і туристичних продуктів; – підвищення оперативності та якості обслуговування туристів; – скорочення виробничих витрат; – підвищення якості турпродуктів; – скорочення виробничого циклу 	<p>Результативність бізнес-процесів (P_5). Ефективність бізнес-процесів (P_6)</p>
<p align="center">Зростання і розвиток:</p> <ul style="list-style-type: none"> – підвищення продуктивності персоналу; – підвищення задоволеності персоналу; – збереження кадрової бази; – розвиток компетенцій у сфері взаємовідносин; – забезпечення навчання, підвищення кваліфікації та просування працівників; – підвищення рівня використання інформаційних систем 	<p>Рентабельність інвестицій у розвиток підприємства (P_7). Індекс задоволеності персоналу (P_8)</p>
<p align="center">Взаємовідносини із зацікавленими сторонами:</p> <ul style="list-style-type: none"> – підвищення задоволеності ресурсним обміном; – забезпечення збалансованості взаємовідносин 	<p>Цільова ефективність ресурсного обміну (P_9) k-ої групи зацікавлених сторін із туристичним підприємством. Інтегральний показник цільової ефективності взаємодії із зацікавленими сторонами (P_{10})</p>

З урахуванням отриманих значень коефіцієнтів, модель оцінки соціально-економічної цінності туристичних підприємств описано формулою:

$$\begin{aligned}
 U = & 0,113 P_1 + 0,109 P_2 + 0,101 P_3 + 0,116 P_4 + \\
 & + 0,098 P_5 + 0,101 P_6 + 0,105 P_7 + 0,083 P_8 + \\
 & + 0,084 P_9 + 0,0839 P_{10}
 \end{aligned}
 \quad (3)$$

Етап 2 – розрахунок показників збалансованої системи для визначення інтегральних значень показників соціально-економічної цінності туристичних підприємств м. Києва ¹.

Етап 3 – моделювання матриці позиціонування туристичних підприємств за ключовими параметрами "Обсяг реалізованих туристичних продуктів" (Q_t) – "Інтегрований показник соціально-економічної цінності туристичного підприємства" (U) (рис. 2).

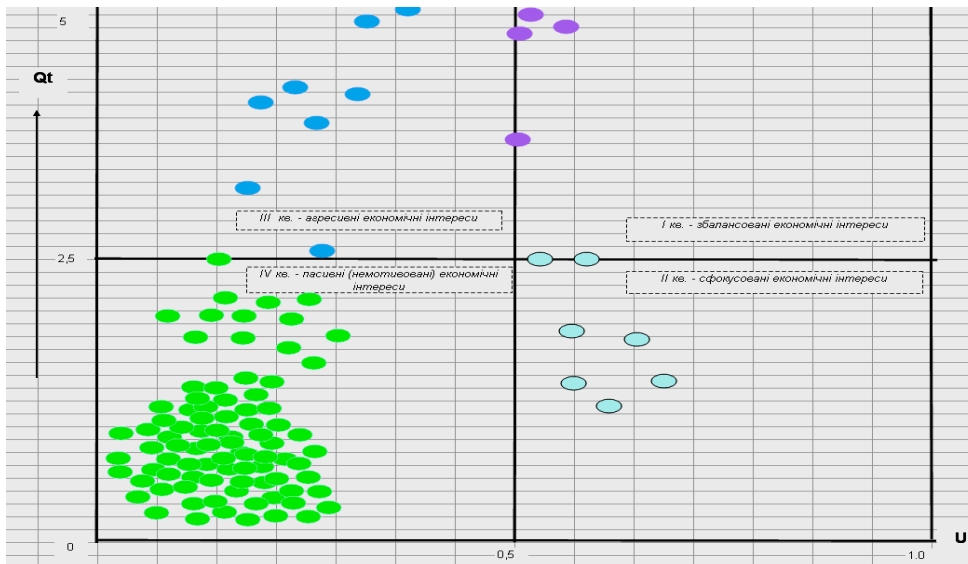


Рис. 2. Матриця позиціонування туристичних підприємств за ключовими параметрами "Обсяг реалізованих туристичних продуктів" (Q_t) – "Інтегрований показник соціально-економічної цінності туристичного підприємства" (U)

На цьому аналітичному етапі узагальнено інтегральні значення показників соціально-економічної цінності та показники обсягів фактично реалізованих туристичних продуктів. Для моделювання здійснено балове оцінювання обсягів реалізованих туристичних продуктів. Шкала оцінок обсягів реалізованих туристичних продуктів коливається від 1 до 5 балів (табл. 2).

¹ Обсяг вибірки – 190 туристичних підприємств.

Балова оцінка обсягів реалізованих туристичних продуктів

Значення показника Q_t	Оцінка у балах
$384 \text{ тис.} \leq Q_t$	5
$216 \text{ тис.} \leq Q_t \leq 384 \text{ тис.}$	4
$148 \text{ тис.} \leq Q_t \leq 216 \text{ тис.}$	3
$70 \text{ тис.} \leq Q_t \leq 148 \text{ тис.}$	2
$2 \text{ тис.} \leq Q_t \leq 70 \text{ тис.}$	1

Запропонована шкала базується на ступені близькості обсягу реалізації туристичних продуктів до середньозваженого значення показника на галузевому ринку м. Києва.

Етап 4 – визначення класифікаційних ознак туристичних підприємств, які пояснюють ступінь реалізації економічних інтересів дослідженої сукупності туристичних підприємств у контексті генерування соціально-економічної цінності (табл. 3)

За результатами опрацювання класифікаційних ознак, які обумовили позиціонування туристичних підприємств, виокремлено:

– *квадрант "пасивні (немотивовані) економічні інтереси"* (IV) формує сукупність слабоактивних щодо реалізації економічних інтересів туристичних підприємств (70 %). Це туроператори та турагенти зі слабкою підприємницькою активністю, економічні інтереси яких не генерують, а руйнують соціально-економічну цінність насамперед для власників, оскільки забезпечуючи прибуток від обсягу реалізованих туристичних продуктів: не прагнуть до зростання і розвитку; не володіють необхідними ресурсами для розвитку; не контролюють взаємовідносини між суб'єктами туристичного ринку; існуючі практики управління не орієнтовані на задоволення внутрішніх інтересів (персоналу) та не відображають реальних потреб зовнішнього середовища;

– *квадрант "сфокусовані економічні інтереси"* (II) представлено туристичними підприємствами (16 %), економічні інтереси яких не відображають прагнення до виходу на нові сегменти туристичного ринку. Прибуток від реалізації туристичних продуктів забезпечується за рахунок: удосконалення існуючих моделей ведення бізнесу, які спрямовано на продовження стадії зрілості туристичних продуктів; постійного зниження витрат та контролю за ними.

– *квадрант "агресивні економічні інтереси"* (III) – це туристичні підприємства (10 %), економічні інтереси яких спрямовано на зростання. До цього квадранту увійшли туроператори та турагенти, стратегічною метою господарської діяльності яких є збільшення обсягу реалізованих туристичних продуктів через: агресивну політику продажів туристичних продуктів; гнучкість цінової та маркетингової

Таблиця 3

Позиціонування туристичних підприємств за параметрами "Обсяг реалізованих туристичних продуктів" (Q_i) – "Соціально-економічна цінність туристичного підприємства" (U) на основі показників збалансованої системи

Позиціонування за значенням показника Q_i	Позиціонування за значенням показника U			
	економічні інтереси спрямовано на збалансоване функціонування ($0.5 \leq U \leq 1$)	економічні інтереси спрямовано на агресивну політику продажів турпродуктів ($0.5 \leq U \leq 1$)	економічні інтереси сфокусовано на продовженні стадії життєвого циклу турпродукту ($0 \leq U < 0.5$)	економічні інтереси немотивовані щодо функціонування ($0 \leq U < 0.5$)
$384 \text{ тис.} \leq Q_i$	"ТУРТЕСС ТРЕВЕЛ", "АНЕКС ТУР", "ПЕГАС ТУРИСТИК"	"ТРУСКАВЕЦЬК У-ПОРТ ТУР", "КАРІЯ ТУР ЮКРЕЙН"	–	–
$216 \text{ тис.} \leq Q_i \leq 384 \text{ тис.}$	"ТЕЗ ТУР"	"КОРАЛ ТРЕВЕЛ", "КИЇВСЬКА РУСЬ "ТРЕВЕЛ", "ЯНА", "ПАН-УКРЕЙН"	–	–
$148 \text{ тис.} \leq Q_i \leq 216 \text{ тис.}$	–	"САМ"	"КАНДАГАР-ТУР", "ХОТТУР"	"ДІНАДІС"
$70 \text{ тис.} \leq Q_i \leq 148 \text{ тис.}$	–	"ІДРИСКА ТУР"	"ГЕОТРЕВЕЛ-УКРАЇНА", "ФЕЄРІЯ", "ТРЕВЕЛ ПРОФЕШНЛ ГРУП"	"БІТСКО", "АГЕНТСТВО "ПАН-УКРЕЙН", "ПІЛОТ", "ОАЗІС ТРЕВЕЛ УКРАЇНА", "АТОМПРОФОЗДОРОВНИЦЯ", "КУРОРТМАГ", "ПОЇХАЛИ З НАМИ", "А.Е.Т.ДЖОІН АП!", "ГЕОТРЕВЕЛ-УКРАЇНА", "КЛУБ ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ", "ГОУ ВЕСТ"
$2 \text{ тис.} \leq Q_i \leq 70 \text{ тис.}$	–	–	"ГАМАЛІЯ", "ОБРІЙ ІНК.", "ЖАСМІН-ТУР", "М.І.Б.С. ТРЕВЕЛ", "КИЙ АВІА", "СІТА", "НЬЮЗ ТРЕВЕЛ", "ЧЕРВОНА РУТА", "ЯНА"	"БЛУ ЧІП", "ЕЛІТ-ТУРС ЛТД", "ВОРЛДСЕРВІС ГРУП", "КИЇВСЬКИЙ СУПУТНИК", "АГЕНТСТВО ЕЛЕГАНТ ТРЕВЕЛ", "ВОРЛДСЕРВІС ГРУП", "ПРОЛАНД", "ОРІОН", "ТУРИСТИЧНИЙ КЛУБ", "АКВАРЕЛІ", "ЕС ТІ АЙ УКРАЇНА", "КИЇВОБЛТУРИСТ", "АЛЬФА-АЕРОТУРСЕРВІС", "СКАЙ ТРЕВЕЛ ХОЛДІНГ ЛТД", "ДОБРО", "АЛЬЯНС", "СІЄСТА", "ТРЕВЕЛ КЛАБ", "НЬЮ ЛОДЖИК", "АТВ-ТУР", "АЛБІЗ-ТУР", "ІНКМАРТУР 93", "ГРІН ТУР", "АДАНІТ-СЕРВІС" та ін.

політики, що характеризується диференціацією цін та результативністю бізнес-процесів; активне формування клієнтської бази завдяки програмам споживчої лояльності; конкурентні переваги туристичних продуктів, завдяки високій споживчій цінності туристичних продуктів. Водночас на туристичних підприємствах спостерігається невисокий індекс задоволеності персоналу та плінність кадрів, що послаблює організаційну культуру та лояльність персоналу до підприємства.

– *квадрант "збалансовані економічні інтереси" (I)* сформовано туристичними підприємствами, які генерують соціально-економічну цінність (4 % досліджених підприємств), оскільки господарську діяльність реалізовано за принципом збалансованого розвитку, який припускає забезпечення узгодження економічних інтересів зацікавлених сторін. Основна характеристика туристичних підприємств, які розміщуються у цьому квадранті, – прагнення зацікавлених сторін досягти балансу економічних інтересів. Тобто, параметрами, що визначають позиціонування підприємства у цьому квадранті матриці, є показники обсягу реалізованих туристичних продуктів та соціально-економічної цінності підприємства, як результату не тільки досягнення високої споживчої цінності туристичного продукту, а й ефективної взаємодії із зацікавленими сторонами на основі інтеграції інтелектуальних та інформаційних ресурсів. При цьому акценти управління зосереджено на: індивідуалізації взаємодії з учасниками внутрішньої та зовнішньої систем; реалізації політики стратегічного партнерства з позиції задоволення споживчих очікувань, визначенні потенційних можливостей удосконалення показників, які обумовлюють споживчу цінність і адресне просування туристичних продуктів; тривалості взаємовідносин із зацікавленими сторонами; гарантуванні надійності роботи туристичного підприємства.

На основі викладеного, можна констатувати, що результати оцінювання економічних інтересів туристичних підприємств відобразили актуальність ресурсної збалансованості показників господарюючих суб'єктів, яка ґрунтується на раціональності зовнішніх і внутрішніх ресурсних чинників розвитку туристичного підприємства. Це підтверджує припущення, що ефективним для досягнення мети генерування соціально-економічної цінності туристичних підприємств є організаційно-економічний механізм реалізації їх економічних інтересів на основі збалансованого розвитку господарської діяльності.

Апробована методика має таку практичну значущість:

по-перше, розширено межі аналізу господарської діяльності туристичних підприємств на основі показників збалансованої системи, які формують методичний формат оцінювання соціально-економічної цінності туристичного підприємства;

по-друге, поєднано кількісні та якісні показники, які дозволяють забезпечити зіставність оцінок і здійснювати контроль за ключовими факторами, що впливають на процес генерування соціально-економічної цінності туристичного підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Канапухин П. А. Система экономических интересов и их роль в мотивационном механизме / П. А. Канапухин, Ю. А. Хаустов // Вестник ВГУ, Серия экономика и управление. — 2004. — № 2. — С. 11–21.
2. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : монографія / Я. А. Жаліло. — К. : НІСД, 2003. — 368 с.
3. Ивашковская И. В. Финансовые измерения корпоративных стратегий. Стейкхолдерский подход : монография / И. В. Ивашковская. — М. : ИНФРА-М, 2008. — 208 с.
4. Mahoney J. T. Towards a Stakeholder Theory of Strategic Management / J. T. Mahoney. — University of Illinois at Urbana-Champaign. 2006. — 260 p.
5. Mitchell R. K. Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts / R. K. Mitchell, B. R. Agle, D. J. Wood // Academy of Management Review. — 1997. — № 22 (4). — P. 853–86.
6. Pajunen K. Stakeholder influences in organizational survival / K. Pajunen // Journal of Management Studies. — 2006. — № 43 (6). — P. 1261–1288.
7. Герасимчук В. Управление предприятием как социально-экономической системой: функциональный подход / В. Герасимчук // Экономика Украины. — 2003. — № 4. — С. 12–18.
8. Авдеев И. М. Особенности реализации статусных экономических интересов в хозяйственной системе : дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 / И. М. Авдеев. ; Тамб. гос. ун-т им. Г. Р. Державина. — М., 2009. — 155 с.
9. Канапухин П. А. Экономические интересы : сущность и реализация в транзитивной экономике / П. А. Канапухин. — Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2006. — 224 с.
10. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. — М. : Наука, 2004. — 240 с.
11. Современная экономика / под ред. О. Ю. Мамедова. — М. : Феникс, 2008. — 416 с.
12. Игнатовский П. Экономические интересы, их противоречия / П. Игнатовский // Экономист. — 2002. — № 3. — С. 28–39.
13. Пономарев В. П. Защита интересов предприятия как основа его экономической безопасности / В. П. Пономарев // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. — 2000. — № 1. — С. 27–35.
14. Квартальнов В. А. Стратегический менеджмент в туризме: современный опыт управления : учебник / В. А. Квартальнов. — М. : Финансы и статистика, 1999. — 490 с.

15. *Мельниченко С. В.* Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія практика : монографія / С. В. Мельниченко. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. — 493 с.
16. *Ткаченко Т. І.* Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 537 с.
17. *Шульгіна Л. М.* Маркетинг. Маркетинг підприємств туристичної бізнесу : монографія / Л. М. Шульгіна. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. — 596 с.
18. *Цьохла С. Ю.* Трансформація рекреаційної діяльності та розвиток ринку курортно-рекреаційних послуг (методологія, аналіз і шляхи вдосконалення) : монографія / С. Ю. Цьохла. — Сімферополь : Таврія, 2008. — 352 с.



ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 351.72

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ: НАУКОВА ПАРАДИГМА

ШЕВЧУК О., к. е. н., доцент кафедри фінансового аналізу і контролю КНТЕУ

Стрімке збільшення масштабів фінансової діяльності держави, юридичних і фізичних осіб, а також ускладнення зв'язків і відносин у фінансово-економічній сфері зумовлюють зростання ролі державного фінансового контролю в життєдіяльності будь-якої країни.

Проблематикою фінансового контролю в усіх його проявах займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як О. Барановський [1], В. Бурцев [2], В. Двуреченських [3], М. Демідов [4], О. Козирін [5], Є. Мних [6], Н. Погосян [7], С. Рябухін [8], В. Симоненко [1], С. Степашин [9], І. Стефанюк [10], М. Столяров [11], А. Телепнева [12], В. Шевчук [13], С. Шохін [14], Т. Юнусова [15] та ін.

Водночас, дослідження теоретико-методологічних засад державного фінансового контролю, попри численні публікації з цієї проблематики, все ще залишається логічно незавершеним. Адже відсутнє однозначне трактування сутності фінансового контролю загалом і державного фінансового контролю зокрема (як у цілому, так і внутрішнього та зовнішнього), їх мети і завдань, форм і класифікації різновидів, функціонального призначення й об'єкта, принципів організації й використовуваного інструментарію, а також відсутня науково обґрунтована концепція створення єдиної системи державного фінансового контролю та посилення її превентивної функції. Це значною мірою негативно позначається на організації державного фінансового контролю, спричиняє недостатньо чітке розмежування функцій контролюючих органів і неналежну координацію їх діяльності, численні дублювання в їхній роботі.

Отже, значущість державного фінансового контролю і логічна незавершеність наукових напрацювань у цьому напрямі зумовлюють необхідність продовження досліджень.

Метою статті є уточнення теоретико-методологічних засад державного фінансового контролю і перспективних напрямів його розвитку в Україні.

Фінансовий контроль розглядається дослідниками таким чином:

- комплексна, багатоаспектна, міжгалузева система спостереження державними органами, наділеними законодавством контрольними функціями, за фінансово-господарською діяльністю господарюючих суб'єктів з метою встановлення законності й доцільності фінансових та інших операцій, пов'язаних із ними, а також для оцінки економічної ефективності цієї діяльності та виявлення фінансових резервів [16];
- складова частина загальної структури контрольних органів держави і найважливіший елемент фінансової системи [4];
- різновид контролю, пов'язаного з фінансовою діяльністю держави, підприємства, організації тощо [17, с. 57];
- сукупність регулярних і безперервних процесів, за допомогою яких їх учасники в легітимній формі забезпечують ефективне функціонування державного сектора, а також діяльність інших господарюючих суб'єктів незалежно від форм власності [7, с. 109];
- форма реалізації контрольної функції фінансів, тобто притаманної фінансам властивості слугувати засобом контролю за виробництвом, розподілом і використанням сукупного суспільного продукту і національного доходу [18];
- складне економіко-правове утворення [19];
- функція управління.

Спектр поглядів на сутність фінансового контролю доволі широкий. При цьому одні дослідники акцентують увагу на системі спостереження державними органами виключно фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів. Однак такий підхід звучить як суб'єктний, так і об'єктний ряд фінансового контролю: *по-перше*, фінансовий контроль як такий може здійснюватися не лише державними органами з відповідними функціями; *по-друге*, його об'єктом має бути не лише фінансово-господарська діяльність суб'єктів господарювання, а й державних установ, організацій і навіть фізичних осіб. Якщо з твердженням, що фінансовий контроль є елементом фінансової системи (хоча, напевно чи найважливішим) цілком можна погодитись, то вважати його складовою частиною загальної структури контрольних органів держави не можна, оскільки тим самим він зводиться лише до суб'єктів фінансового контролю. У третьому і четвертому визначеннях фінансового контролю не враховується факт неодмінного контролю в частині хоча б правильності і своєчасності сплати податків, обов'язкових зборів і платежів фізичними особами, а також надання їм податкових пільг.

Окремими авторами акцентується увага і на суб'єктах фінансового контролю. Під фінансовим контролем розуміється здійснювана з використанням специфічних організаційних форм і методів діяльність державних, а в деяких випадках і недержавних органів, наділених законом відповідними повноваженнями, в цілях установа законності і достовірності фінансових операцій, об'єктивної оцінки економічної ефективності фінансово-господарської діяльності та виявлення резервів її підвищення, збільшення дохідних надходжень до бюджету і збереження державної власності [5, с. 81].

Неоднозначним є й тлумачення дослідниками функціонального призначення фінансового контролю: М. Демідов [5] вбачає призначення фінансового контролю в успішній реалізації функцій держави з забезпечення процесу формування і ефективного використання фінансових і матеріальних ресурсів у всіх сферах і ланках життєдіяльності суспільства; С. Опьонишев і В. Жуков стверджують, що в основі функції фінансового контролю знаходиться процес вивчення певного об'єкта (предмета чи явища) з метою встановлення закономірностей його виникнення, розвитку чи перетворення в інтересах раціонального використання в практичній діяльності людей [16]. Водночас, на їх думку, контрольна діяльність має власні функції: фіксації відхилень, аналізу, коригування, соціальної превенції, правоохорони.

Однак, крім згаданих, фінансовий контроль виконує політико-забезпечуючу функцію, оскільки покликаний сприяти успішній реалізації фінансової політики держави (в усіх сферах її життєдіяльності) і суб'єктів господарювання, а також бюджетуванню домогосподарств.

Специфіка фінансового контролю полягає в його обов'язковості для всіх суб'єктів господарювання, суворій нормативно-правовій обґрунтованості [4], сфері дії і виключно грошовій оцінці, а також використуваних методичних прийомах.

Аналіз думок вчених, викладених в економічній і спеціальній юридичній літературі, дозволяє зробити висновок, що існує кілька точок зору на поняття державного фінансового контролю [12, с. 55]: окремий вид діяльності органів державного управління; контрольні функції органів державного управління; способи і засоби; сфера діяльності спеціально уповноважених органів держави; діяльність держави. Безумовно, наведені погляди неповною мірою відбивають сутність державного фінансового контролю.

Змістовно під державним фінансовим контролем розуміють:

- контроль, здійснюваний державними органами чи від імені держави в цілях забезпечення єдиної державної фінансової політики і фінансових інтересів держави та її громадян [20, с. 15];
- об'єктивно зумовлену діяльність людини, мета якої оцінити відхилення параметрів, що фактично реєструються, які характеризують дії держави в фінансово-економічному просторі, від установлених для них норм [8];

- контроль над формуванням, відтворенням і використанням національного надбання [9];
- один із етапів бюджетного процесу [21, с. 5];
- систему наукових знань [9, с. 84].

У зв'язку з цим слід зазначити, що: *по-перше*, навряд чи правомірно зводити сутність державного фінансового контролю до об'єктивно зумовленої діяльності людини; *по-друге*, стосовно державного фінансового контролю слід вести мову про контроль не лише формування, відтворення і використання національного надбання, а й про його розподіл; *по-третьє*, тлумачення цього терміна лише як одного з етапів бюджетного процесу істотно звужує уявлення про його сутність, оскільки державний фінансовий контроль передбачає контроль за виконанням державного бюджету і бюджетів державних позабюджетних фондів, організацією грошового обігу, використанням кредитних ресурсів, станом внутрішнього і зовнішнього державного боргу, державною власністю як джерела доходів, державних резервів, наданням фінансових і податкових пільг і преференцій.

Для характеристики державного фінансового контролю в бюджетній сфері використовуються терміни "фінансовий контроль у бюджетній сфері" [22], "бюджетний контроль" [23], "бюджетно-фінансовий контроль" [14], "фінансово-бюджетний контроль" [24], "аудит ефективності" [25], "аудит доцільності" [26], "зовнішній аудит бюджетів", "оцінка результатів при бюджетуванні, орієнтованому на результат" [27]. Причому окремі науковці ототожнюють поняття "державний фінансовий контроль" і "бюджетний контроль" [9, с. 124–132]. З такою позицією не можна погодитися, оскільки державний фінансовий контроль за своєю сутністю є значно ширшим за бюджетний, так само як і фінанси – за бюджет. Державний фінансовий контроль крім бюджетного містить також податковий, митний, валютний контроль, контроль грошового обігу і державного боргу, банківський і страховий нагляд, нагляд за професійними учасниками фондового ринку.

Отже, об'єктом державного фінансового контролю визначають:

- відносини, що виникають між державою, з одного боку, і юридичними і фізичними особами, з іншого боку, щодо виробництва і розподілу національного доходу в територіальному і галузевому розрізах і його ефективного використання [9, с. 91];
- грошові відносини, що виникають у зв'язку з формуванням фінансових ресурсів у розпорядженні держави (і її організацій) і використанням цих коштів на задоволення потреб держави і всього суспільства [28, с. 31];
- грошові, розпорядчі процеси при формуванні та використанні фінансових ресурсів на всіх рівнях бюджетної системи держави [29, с. 107];

- не лише механізм відстеження бюджетного процесу, а й моніторинг, аналіз стану економіки та суспільства, спрямований на фінансову оцінку ефективності використання державою ресурсів, які їй виділяються [8].

"Зовнішній аудит бюджетів" В. Двуреченських тлумачить як контроль за використанням відповідних бюджетів і бюджетів державних позабюджетних фондів, проведення експертизи проектів бюджетів, цільових програм і інших нормативно-правових актів бюджетного законодавства [3, с. 9–22]. При цьому, на його думку, зовнішній аудит бюджетів не може зводитися лише до контролю їх виконання, а має вирішувати такі завдання, як оцінка діяльності органів влади з надання гарантованих конституцією і нормативно-правовими актами послуг населенню, співвідношення якості й обсягу цих послуг і витрат державних ресурсів, а також впливу виконання бюджету на соціально-економічний розвиток країни.

Зовнішній фінансовий контроль трактується різними дослідниками як контроль [11, с. 20]:

- за діяльністю виконавчої влади у сфері розпорядження державними фінансами і власністю, що здійснюється органами, незалежними від неї, формується представницькою (законодавчою) гілкою влади;
- відносно якогось відомства, що здійснюється нібито "зовні" державними і недержавними органами фінансового контролю;
- здійснюваний лише недержавними органами.

Найбільш обґрунтованим є перший підхід до визначення зовнішнього фінансового контролю.

Особливою проблемою у формуванні єдиної системи державного фінансового контролю є те, що у науковій літературі майже відсутнє теоретичне обґрунтування засад функціонування державного фінансового контролю підприємницької діяльності. Невизначеними залишаються сутність, функції, об'єкти, суб'єкти, принципи організації такого контролю [1, с. 24]. Хоча, як зазначають фахівці [10, с. 139], державний фінансовий контроль підприємницької діяльності в Україні де-факто існує, однак його поняття теоретично не сформульоване і юридично не закріплене. Це підтверджує також відсутність у широкому обігу зазначеного терміна та єдиного розуміння його змісту.

Функціональне призначення державного фінансового контролю тлумачиться неоднозначно. Від спрощеного підходу, за яким державний фінансовий контроль є найважливішим засобом забезпечення законності у фінансовій і господарській діяльності [30, с. 77] чи виконує інформаційну, профілактичну і мобілізуючу функції [10, с. 139] до достатньо ґрунтовного, згідно з яким, він забезпечує повноту надходжень коштів до бюджетів різних рівнів і бюджетів державних поза-

бюджетних фондів; законність і правильність їх витрачання; збереження і підвищення ефективності використання державної власності; запобігання фінансовим порушенням в державному і недержавному секторах економіки і економічну безпеку [31, с. 29].

Державний фінансовий контроль базується на певних принципах. М. Столяров визначає такі [11, с. 18–19]: цілісність, структурованість, ієрархічність, функціональність, інформаційність. Крім того, зазначається, що диференціація суспільних відносин, пов'язаних із здійсненням державного фінансового контролю, в країнах з ринковою економікою базується на принципі розподілу влад і поділяється на внутрішній і зовнішній контроль [32, с. 8–9].

Серед основних принципів здійснення контролю виокремлюються також: регулярність, повсюдність, універсальність, превентивність, дієвість, реальність, гласність, неупередженість, незалежність працівників контрольних органів [33]; плановість, системність, безперервність, демократичний централізм, законність, об'єктивність, гласність, ефективність [9, с. 96–97]; незалежність, відповідальність, збалансованість [2, с. 99].

Цілком можна погодитися і з вітчизняними вченими [1, с. 37], на думку яких, ефективне функціонування системи державного фінансового контролю можливе за умови реалізації таких принципів у діяльності контрольних органів:

- достатності законодавчо встановлених повноважень для контрольних органів гілок державної влади;
- об'єктивності органів загальнодержавного фінансового контролю і гласності їх діяльності;
- невідворотності покарання за порушення податкового і бюджетного законодавства;
- плановірності в системі добору об'єктів фінансового контролю, заснованій на циклічності (періодичності) перевірок;
- консолідованої взаємодії органів загальнодержавного фінансового контролю, здійснюваного в формі спільних перевірок, інших організаційних формах тимчасового характеру як по лінії однойменних різнорівневих органів, так і по лінії різнойменних органів, функціонуючих на одному рівні – державному, регіональному, муніципальному.

Цей перелік має бути доповнений принципом пріоритетності законодавчої регламентації здійснення державного фінансового контролю.

Поряд із систематизацією та уточненням теоретико-методологічних засад державного фінансового контролю слід звернути увагу на виявлення перспективних напрямів його розвитку й вдосконалення в Україні.

Увага контролюючих органів має концентруватися не лише на дотриманні норм податкового і митного законодавства, а й на їх ефективності та якості адміністрування, розробці конкретних рекомендацій з розв'язання системних проблем, що знижують ефективність роботи державних податкової та митної служб. Предметом постійних перевірок мають бути обґрунтованість планування та дієвість контролю податковою службою повноти нарахувань і своєчасності надходжень до бюджету податків, обов'язкових зборів і платежів (зокрема, за використання природних ресурсів).

Валютний контроль є складовою валютної політики держави у сфері організації контролю і нагляду за дотриманням законодавства при здійсненні валютних і зовнішньоекономічних операцій і неодмінним чинником забезпечення фінансової безпеки держави. Він містить: контроль переміщення через митний кордон валютних цінностей, контроль валютних операцій; контроль виконання резидентами зобов'язань перед державою в іноземній валюті [15, с. 319]. Серед важливих сфер державного фінансового контролю має бути контроль за повним і своєчасним поверненням до країни експортної виручки і запобігання непродуктивному відпливу капіталу за кордон, контроль за офіційними золотовалютними резервами, ефективним управлінням ними. Для його здійснення необхідно, насамперед, ухвалити закон про валютне регулювання і валютний контроль, розробити відповідне методичне забезпечення і залучити кваліфікованих і досвідчених фахівців.

Перспективним напрямом державного фінансового контролю є комплексний контроль за використанням бюджетних коштів державними корпораціями, їх розрахунками з підрядними організаціями, дотриманням фінансової дисципліни, що вимагає однозначного законодавчого унормування функціонування таких корпорацій, відповідальності їх керівництва за результати фінансово-господарської діяльності й процедур зовнішнього контролю за їх роботою.

Під жорстким державним фінансовим контролем має бути і реалізація стратегічно значущих програм і національних проектів, що вимагає якісно нових підходів до діяльності контрольних органів, орієнтованої на оцінку кінцевих результатів, економічність пропонуваного рішення, ефективність використання фінансових ресурсів. У цьому плані дуже важливим є створення системи наскрізного контролю, яка б дозволяла виявляти "вузькі місця" в реалізації програм і проектів й враховувати цю інформацію при формуванні та реалізації держзамовлення на товари, роботи і послуги; уточнення повноважень різних контрольних органів і підвищення рівня координації їх діяльності, поліпшення планування контрольних і експертно-аналітичних заходів, а також підвищення кваліфікації контролерів.

Не менш важливо контролювати повноту і якість виконання місцевими адміністраціями своїх повноважень, в тому числі щодо надання громадам відповідних послуг.

Предметом особливої уваги мають стати і ризики, пов'язані зі зниженням дохідності і можливістю банкрутства містоутворюючих підприємств, які є основою формування місцевих бюджетів.

Отже, для успішної ж реалізації перспективних напрямів державного фінансового контролю потрібно поліпшувати його нормативно-правове, організаційно-методичне, інформаційно-аналітичне, фінансове, кадрове і технічне забезпечення. Завдання ж підвищення результативності й ефективності державного фінансового контролю потребує: уточнення його теоретико-методологічних засад, розробки науково обґрунтованої концепції його розвитку і створення єдиної системи, прийняття закону про його єдину систему, уніфікації та встановлення реального пріоритету норм чинного законодавства, докорінного вдосконалення правозастосовної практики в країні, підвищення рівня координації роботи контролюючих і правоохоронних органів, посилення превентивної функції контролю, вдосконалення методичного, кадрового, інформаційно-аналітичного і технічного забезпечення контролюючих органів, зростання захищеності і престижності праці їх працівників, розробки і використання критеріїв і показників ефективності їх діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект)* / В. К. Симоненко, О. І. Барановський, П. С. Петренко. — К. : Знання України, 2006. — 280 с.
2. *Бурцев В. В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: теория и практика* / В. В. Бурцев. — М. : Дашков и К, 2002. — 496 с.
3. *Двуреченских В. А. Проблемы теории и методологии внешнего аудита бюджета. Начала государственного аудита* / В. А. Двуреченских. — М. : Изд. дом "Финансовый контроль", 2006. — 256 с.
4. *Демидов М. В. Система внешнего государственного финансового контроля в России* / М. В. Демидов // Вестник Чувашского ун-та. Гуманитарные науки. — 2006. — № 6. — С. 157–163.
5. *Козырин А. Н. Концепция государственного финансового контроля в Российской Федерации* / А. Н. Козырин // Мат. науч.-практ. конф. "Единая концепция государственного финансового контроля в Российской Федерации". — М. : Изд. дом "Финансовый контроль", 2002. — 88 с.
6. *Державний фінансовий аудит: Методологія та організація : монографія* [Є. В. Мних, М. О. Никонович, Н. С. Барабаш та ін.]; за ред. Є. В. Мниха. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. — 319 с.
7. *Погосян Н. Д. Счетная палата Российской Федерации* / Н. Д. Погосян. — М. : Юристъ, 1998. — 304 с.
8. *Рябухин С. Н. Аудит эффективности использования государственных ресурсов*. — М. : Наука, 2004. — С. 8.

9. *Государственный финансовый контроль: учебник* / С. В. Степашин, Н. С. Столяров, С. О. Шохин, В. А. Жуков. — СПб. : Питер, 2004. — 557 с.
10. *Стефанюк І. Б.* Теоретичні засади побудови нової системи державного фінансового контролю підприємницької діяльності / І. Б. Стефанюк // *Фінанси України*. — 2003. — № 11. — С. 137–145.
11. *Столяров Н. С.* Системный подход к организации государственного финансового контроля: проблемы и задачи / Н. С. Столяров // *Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление*. — 2006. — № 2. — С. 18–22.
12. *Телепнева А. В.* Финансовый контроль как функция государства / А. В. Телепнева // *Вестник СПб. ун-та МВД России*. — 2008. — № 2. — С. 54–58.
13. *Шевчук В. О.* Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою : монографія / В. О. Шевчук. — К. : Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1998. — 371 с.
14. *Шохин С. О.* Бюджетно-финансовый контроль и аудит. Теория и практика применения в России : науч.-метод. пособие / С. О. Шохин, Л. И. Воронина. — М. : Финансы и статистика, 1997. — 240 с.
15. *Юнусова Т. Т.* Ретроспективно-исторические аспекты влияния валютного контроля на обеспечение внешнеэкономической безопасности России / Т. Т. Юнусова // *Экон. вестник Ростов. гос. ун-та*. — 2009. — Т. 7. — № 4 (Ч. 3). — С. 319–321.
16. *Опенышев С. П.* Сущность, цель, задачи и функции финансового контроля / С. П. Опенышев, В. А. Жуков // *Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации*. — 1999. — № 12. — С. 188–195.
17. *Асадов А. М.* К вопросу о формировании системы органов финансового контроля в России / А. М. Асадов // *Вестник ПУРГУ*. — 2005. — № 8. — С. 56–66.
18. *Козырин А. Н.* Публичные финансы: взаимодействие государства и общества / А. Н. Козырин. — М., 2002. — 37 с.
19. *Лагутин И. Б.* Понятие регионального финансового контроля [Электронный ресурс] / И. Б. Лагутин // *Финансовое право*. — 2009. — № 7. — Режим доступа : <http://lawinfo.ru/catalog/contents-2009/finansovoe-pravo/7>.
20. *Мельник М. В.* Ревизия и контроль : учеб. пособие / М. В. Мельник, А. С. Пантелеев, А. Л. Звездин. — М. : КноРус, 2007. — 520 с.
21. *Суконников Е. С.* Совершенствовать финансовый контроль / Е. С. Суконников // *Финансы*. — 2002. — № 12. — С. 5–7.
22. *Землин А. И.* Бюджетное право. Схемы и комментарии / под ред. Е. Ю. Грачевой. — М. : Юриспруденция, 2001. — 240 с.
23. *Орлова М. Е.* Правовые и организационные проблемы бюджетного контроля / М. Е. Орлова // *Вестник КГФЭИ*. — 2008. — № 1. — С. 34–37.
24. *Смирнова Л. Н.* Снижение угроз экономической безопасности государства с помощью системы финансово-бюджетного контроля / Л. Н. Смирнова // *Вестник СПб. ун-та МВД России*. — 2009. — № 1. — С. 104–111.
25. *Козенко Ю. А.* Аудит эффективности бюджетных расходов в системе государственного финансового контроля / Ю. А. Козенко, Г. В. Федотов // *Финансы*. — 2007. — № 8. — С. 17–27.
26. *Синева Е. Н.* Государственный финансовый контроль в управлении регионов / Е. Н. Синева // *Финансы и кредит*. — 2006. — № 25. — С. 38–41.
27. *Синева Е. Н.* Особенности финансового контроля при бюджетировании, ориентированном на результат / Е. Н. Синева // *Финансы и кредит*. — 2007. — № 4. — С. 35–39.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

28. *Родионова В. М.* Финансовый контроль : учебник В. М. Родионова, В. И. Шлейников. — М. : ИД ФКБ-ПРЕСС, 2002. — 320 с.
29. *Финансовое право* : учебник / под ред. О. Н. Горбуновой. — М. : Юристъ, 2001. — 495 с.
30. *Кузьмичев С. В.* Понятие валютного контроля как вида государственного финансового контроля / С. В. Кузьмичев // Актуальные проблемы российского права. — 2009. — № 1. — С. 77–82.
31. *Грачева Е. Ю.* Государственный финансовый контроль : курс лекций / Е. Ю. Грачева, Л. Я. Хорина. — М. : Проспект, 2005. — 272 с.
32. *Контрольно-счетные органы Российской Федерации* / А. В. Коровников, Н. С. Столяров, К. В. Сурков, В. И. Шлейников ; под общ. ред. С. В. Степашина. — М. : Изд. дом "Финансовый контроль", 2001. — 151 с.
33. *Финансы*: сущность и управление [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.upravfinans.tk/asup.html>.

ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО

ВАСИЛЕНКО Л., к. е. н., доцент кафедри фінансів КНТЕУ

ВАСИЛЕНКО А., к. е. н., ст. викладач кафедри фінансів КНТЕУ

Розвиток суспільства неможливий без економічного зростання, для якого характерні стадії підйому і спаду. При цьому уряд будь-якої країни намагається створити умови для довгострокового успішного економічного розвитку. Соціально-економічна політика України також спрямована на досягнення зазначених цілей та удосконалення ринкових відносин, основними рисами яких мають стати конкурентоспроможність, демократизація, прозорість і прогнозованість економічних процесів. Усе це значною мірою визначається бюджетною та податковою політикою держави. Реалізація Програми модернізації та розвитку Державної податкової служби України, реформування бюджетної системи неможливі без побудови ефективної моделі партнерства.

Україна у цих сферах демонструє низький рівень партнерських відносин, незважаючи на те, що соціальне партнерство існувало з часу зародження нашої державності. Перший етап його становлення пов'язаний із залученням соціальних партнерів до прийняття рішень у соціальній, економічній, трудовій та інших сферах. Особливістю цього періоду було збільшення кількості укладених угод, формування роботодавців як соціальної групи, перші самостійні кроки профспілок щодо

© Василенко Л., Василенко А., 2011

захисту інтересів найманої робочої сили, але при цьому сторони партнерських відносин не усвідомлювали значення терміна "соціальне партнерство", воно мало суто формальний характер. Навіть держава не визначилась зі своїми функціями, місцем і стратегічними напрямками в цій системі координат.

Другий етап, який досі триває, свідчить, що суспільство починає усвідомлювати важливість соціального партнерства. Останнім часом політики, експерти і вчені сходяться на тому, що після Другої світової війни Західну Європу та Японію підняли з руїн три головні чинники: ринкова конкуренція, державне регулювання та соціальне партнерство. На жаль, в Україні ця тріада працює на недостатньому рівні, що призводить до кризових явищ в економіці, поляризації соціальної сфери, конфронтації у політиці.

Причин, чому соціальне партнерство в нашій державі досі не сформоване як дієвий механізм, чимало, зокрема:

- недосконалість нормативно-законодавчої бази;
- низька мотивація роботодавців у соціальному діалозі;
- невизначеність ролі держави в інституті соціального партнерства;
- відсутність цілісної концепції соціального партнерства, на якій би базувалось реформування економічної та соціальної політики держави;
- формальний характер угод, договорів. Відсутність відповідальності за їх порушення.

Питання соціального партнерства висвітлюють у своїх працях Н. Балабанова, О. Безпалько Г. Задорожний, В. Жуков, А. Колот, Г. Куліков, А. Кудряченко, Е. Лібанова, О. Палій, О. Поплавська, В. Скурятівський та ін. [1–13]. Більшість авторів, аналізуючи стан соціального партнерства, констатують негативні процеси у системі розподільчих відносин. Деякі науковці присвячують свої праці теоретичним аспектам соціального партнерства (А. Колот); проводяться дослідження у сфері договірної регулювання оплати праці (О. Поплавська), реформування оплати праці та пенсійного забезпечення (Е. Лібанова); аналізуються проблемні питання щодо розвитку інституту соціального партнерства в Україні.

Однак висновки теоретиків і практиків є різними, напрями вдосконалення чітко не визначені, механізми реалізації залишаються поза увагою. Недостатньо вивчені питання, пов'язані з участю держави у процесі соціального партнерства: роль, місце, межі та обсяги втручання, стратегічні напрями розвитку.

Метою статті є визначення додаткових джерел доходів бюджетів територіальних громад.

Потрібно зауважити, що багато вчених, розглядаючи проблему соціального партнерства, наголошують на участі саме найманих працівників, ігноруючи при цьому інтереси інших соціальних груп,

наприклад, пенсіонерів. Такий підхід можливий, якщо говорити про соціальне партнерство на рівні підприємства, галузі, а коли проблема зводиться до масштабів держави, територіальних громад, то учасниками партнерських відносин виступають, безумовно, всі громадяни і на "полі" соціальної політики знаходяться і економічно сильні, і економічно слабкі суб'єкти суспільних відносин.

Безліч проблем зосереджено у сфері бюджетної політики на регіональному рівні. Їх необхідно вирішувати саме на засадах соціального партнерства. Практика формування ринкових відносин в Україні свідчить, що інший підхід ускладнює виконання загальнодержавних і цільових бюджетних програм. Оскільки економічне зростання можливе лише за умов ефективного партнерства, у статті зроблена спроба побудувати модель партнерських стосунків на рівні територіальних громад при формуванні місцевих бюджетів.

У загальному розумінні партнерство – це інтегруючий елемент ринкової економіки, який передбачає готовність до порозуміння між суб'єктами сторін. Соціальне партнерство найчастіше визначають як систему компромісів між владою, роботодавцями і громадянами, спрямовану на досягнення балансу інтересів. Відомі дві моделі соціального партнерства – трипартизм і біпартизм. Остання практикується у тих країнах, де роль держави у регулюванні трудових відносин незначна (США, Канада, Велика Британія). Система трипартизму характерна для Німеччини, Швеції, Австрії та інших країн. У регулюванні соціально-трудова відносин беруть участь держава, роботодавці та представники найманих робітників. У слаборозвинених країнах система соціального партнерства взагалі відсутня.

Практика розвинених країн свідчить, що соціальне партнерство – це багатомірне суспільне явище. Однак не можна погодитись із твердженням, що соціальне партнерство є атрибутом лише успішних демократій та забезпечується високим рівнем економічного розвитку. Такий підхід стає на заваді формуванню цивілізованої моделі соціального розвитку. Соціальна політика стає похідною від економічної. Саме така другорядність має місце в Україні, яка у світовому просторі ідентифікує себе як соціально-орієнтована держава. Заслугує на підтримку точка зору вчених, які вважають, що у державі соціального типу, в якій людина представляє основну цінність, саме економіка створює умови для забезпечення соціального розвитку, тобто економічна політика повинна розглядатись як складова соціальної політики. Неможливо побудувати сильну економіку без гармонійно розвинутого соціуму. О. Поплавська справедливо відзначає, що суспільство наближається до "...усвідомлення важливості соціального партнерства не тільки як форми управління кризою, але і як механізму забезпечення економічного зростання" [12, с. 42].

Партнерство повинно виконувати чотири основні функції [3, с. 84]:

- захисну – вирівнювання шансів партнерів, недопущення зміни умов співробітництва на користь однієї зі сторін;
- стабілізаційну – забезпечення стабільності правових, виробничих чи трудових відносин, страхування від різних конфліктів, зривів умов домовленостей чи визначених на документальному рівні ризиків;
- організаційну – гласність і чітко визначений порядок визначення умов чи укладання угод, їх стандартизація тощо;
- миротворчу – на період дії домовленостей не допускаються конфлікти, не висуваються нові вимоги.

Реалізація функцій може бути досягнута при дотриманні принципів: законності; збалансованості економічних інтересів сторін; прозорості; гарантії виконання домовленостей; довіри та взаємоповаги; відповідальності сторін.

Види партнерства залежать від того, на якому рівні (держава, підприємство, регіон, місто тощо) і в якій сфері суспільних відносин воно розглядається, хто виступає партнером у взаємостосунках.

Для становлення та розвитку соціального партнерства в Україні вже здійснено низку заходів, але через відсутність цілісної концепції, вони носять фрагментарний характер, акценти часто зміщуються в бік організаційно-правових питань і мають не стратегічну, а тактичну спрямованість. Особливої актуальності набувають проблеми соціального партнерства на рівні територіальних громад, де створюється ВВП держави. У цьому контексті пріоритетними напрямками формування політики партнерства повинно стати досягнення максимальної збалансованості державних фінансів у частині доходів бюджету та бюджетних видатків. На рівні територіальних громад система партнерських стосунків має бути представлена у формі трипартизму (держава, місцеві органи влади, фізичні та юридичні особи громади).

Президент і Верховна Рада України мають можливість безпосереднього впливу на формування нормативно-законодавчого поля у сфері бюджетно-податкових відносин. Державна податкова адміністрація та Міністерство фінансів певною мірою також беруть участь у законодавчій діяльності й забезпечують виконання прийнятих рішень, доводячи їх до територіальних громад через місцеві органи влади.

Фізичні та юридичні особи територіальної громади як учасники партнерських відносин можуть опосередковано, через реалізацію свого виборчого права, впливати на законодавство у сфері податкової та бюджетної політики.

У свою чергу, вищі представницькі органи держави делегують певні повноваження місцевим органам влади, які повинні на місцях здійснювати політику соціального партнерства, формуючи доходи та видатки місцевих бюджетів.

Пріоритетним напрямом формування фінансово-економічних механізмів соціальної політики має стати досягнення максимальної збалансованості державних фінансів у частині доходів бюджету, бюджетних видатків та міжбюджетних відносин. Реалізація урядом цього завдання повинна розглядатись як одна з базових проблем реформування фінансової системи держави.

Вітчизняна модель бюджетних відносин має системні недоліки. Існує надмірна централізація фінансових ресурсів, яка дисонує з покладеними на місцеві органи влади видатками. Питома вага доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України упродовж 1995–2009 рр. жодного разу не була вище рівня 1995 р. (39.1 %), а навпаки у 2009 р. склала 24.6 %, тобто зменшилась на 14.5 відсоткових пункти (рисунок). Такий стан справ у бюджетній сфері не відповідає вимогам Європейської хартії місцевого самоврядування, членом якої є і Україна.



Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП та доходах Зведеного бюджету України (без урахування міжбюджетних трансфертів)

Джерело: розраховано за даними Міністерства фінансів України.

Дисбаланс розподілу коштів обумовлений трьома основними чинниками. Перший – недостатність ресурсної бази органів місцевого самоврядування. Вітчизняна система оподаткування залишає їм податок із доходів фізичних осіб і державне мито у частині, що належить відповідним бюджетам, плату за ліцензії, патенти та сертифікати, реєстраційний збір, єдиний податок. Місцеві податки і збори в Україні складають 1.1 % дохідної частини місцевих бюджетів, тоді як в ЄС цей показник сягає 30 %.

Другий чинник – це практика формування міжбюджетних трансфертів. За Бюджетним кодексом (2001 р.) при їх визначенні враховувались найбільш дохідні джерела бюджету – плата за ліцензії, патенти та сертифікати, реєстраційний збір, єдиний податок, адміністративні штрафи та державне мито. Очевидно, що при включенні всіх доходів до кошика № 1 місцеві органи влади втрачають будь-який стимул до проведення роботи з їх мобілізації. За такої ситуації в Україні зростає кількість місцевих бюджетів регіонального рівня, які отримують кошти з держбюджету. Якщо на початку 1990 р. таких регіонів було 13–15, на початку 2000 р. – близько 20, то у 2005 р. – вже 24, крім Києва, Дніпропетровської та Донецької областей, а у 2006–2009 рр. – 25, крім Києва і Дніпропетровської області [11].

Третій чинник полягає в тому, що упродовж усіх років незалежності в Україні застосовувався витратний підхід до формування місцевих бюджетів, наслідком якого стала відсутність стимулів до підвищення дохідної бази як з боку органів місцевої влади, так і безпосередньо громад.

Отже, держава отримала можливість максимально централізувати фінансові потоки на верхньому щаблі влади і поставити в залежність територіальні громади. Свідченням цього є зростаюча частка у доходах місцевих бюджетів міжбюджетних трансфертів. У 2004 р. в середньому вона становила 41 %, у 2005 р. – 43.5 %, у 2006 р. – 46.2 %, у 2007 р. – 48.9 %, у 2008 р. – 44.5 %, а у 2009 р. зросла до 50 % [11; 14]. Для порівняння, у більшості європейських країн ресурсна база місцевого самоврядування більш диверсифікована, а кошик доходів, який враховується при визначенні суми необхідних трансфертів, значно ширший, ніж в Україні. Основу доходів місцевих бюджетів (60–70 %) у країнах ЄС складають податок на доходи з фізичних осіб і податок на нерухомість. Крім цього, у ЄС місцеве самоврядування зміцнювалось шляхом передачі повноважень з центру до територіальних громад. В Україні Міністерство фінансів самостійно визначає трансферти до обласних і районних бюджетів. Потім відповідні ради за затвердженою урядом формулою розраховують трансферти для сіл, селищ та міст. Діюча система має недоліки: по цій вертикалі значно збільшується строк надходження коштів через наявність обласних і районних "фільтрів"; уряду складно контролювати ефективність і обґрунтованість використання виділених коштів; розширюється сфера коруптованих стосунків між рівнями влади.

Для подолання зазначених недоліків потрібно:

по-перше, в основу розподілу бюджетних ресурсів покласти принцип відповідності доходів і видатків;

по-друге, посилити фінансову самостійність бюджетів міст, сіл, селищ та їх об'єднань шляхом збільшення податкових надходжень за рахунок податку на доходи фізичних осіб, податку з власників транспортних засобів та введення податку на нерухомість. Україна –

єдина із пострадянських держав, де цей податок не запроваджено й понині. Рішення проблеми в такий спосіб дозволяє не тільки збільшити фіскальне наповнення бюджетів місцевого самоврядування, а й матиме потужний стимулюючий ефект. Доцільно 100 % податку на доходи фізичних осіб залишити в бюджетах тих територіальних громад, де мешкають платники цього податку. Необхідно усвідомити, що фінансова можливість реалізації уподобань та інтересів громадян на місцевому та регіональному рівнях є найбільш вагомим економічним аргументом вирішення проблеми децентралізації державних фінансів;

по-третє, переглянути розрахунки міжбюджетних трансфертів з метою посилення зацікавленості територіальної громади у своїй діяльності та передбачити відповідальність її представницьких органів влади щодо наповнення та використання місцевих бюджетів. Для цього потрібно зменшити наповнюваність кошика № 1. Очевидно, що чим більше доходів включається до нього, тим менше стимулів до проведення роботи з їх мобілізації мають органи місцевого самоврядування. Як наслідок, в Україні зростає кількість дотаційних регіонів;

по-четверте, забезпечити реалізацію партнерської стратегії в оподаткуванні: зменшення податкового навантаження, запровадження податкових канікул для малого та середнього бізнесу, підвищення культури та якості обслуговування платників податків, скорочення витрат на податкову звітність.

Узагальнюючи викладене, можна зазначити, що соціальне партнерство повинно стати запорукою успішного проведення економічних реформ в Україні, оскільки гармонійно поєднує економічні інтереси держави, бізнесу і населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балабанова Н. В. Социальный диалог. Социальное партнерство. Социальное государство / Балабанова Н. В., Жуков В. И., Пилипенко В. Е. ; отв. ред. В. Е. Пилипенко. — К. : Акад. труда и соц. отношений Федер. профсоюзов Украины, 2002. — 189 с.
2. Безпалько О. В. Соціальна робота в громаді: навч. посіб. / О. В. Безпалько. — К. : Центр навч. л-ри, 2005. — 176 с.
3. Гречко О. Теоретичні підвалини партнерства в оподаткуванні: діалектика взаємозалежності видів, рівнів, функцій і завдань / О. Гречко // Наука молода. — № 5. — 2006. — С. 82–87.
4. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) : монографія / А. М. Колот, Г. Т. Куліков, О. М. Поплавська та ін. — К. : КНЕУ, 2008. — 274 с.
5. Жуков В. Соціальне партнерство в Україні : навч. посіб. / В. Жуков, В. Скуратівський. — К. : Українська академія державного управління при Президентіві України, 2000. — 200 с.
6. Задорожний Г. В. Соціальне партнерство – реальний шлях до відкритого суспільства / Г. В. Задорожний, О. В. Коврига, В. В. Смолвик. — Х. : Харків. ін-т бізнесу і менедж., 2000. — 192 с.

7. *Колот А.* Міфи соціальної політики, або з чого слід розпочати формування нової моделі / А. Колот // Дзеркало тижня. — 2010. — № 2 (781). — Режим доступу : <http://www.dt.ua/3000/3050/68293>.
8. *Колот А. М.* Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання : монографія / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2003. — 230 с.
9. *Кудряченко А. І.* Соціальне партнерство: європейський досвід і Україна / А. І. Кудряченко // Стратегічні пріоритети. — 2008. — № 3 (8). — С. 132–141. — Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/book/StrPryor/8/17.pdf>.
10. *Лібанова Е. М.* Ринок праці : навч. посіб. / Е. М. Лібанова. — К. : Центр навч. л-ри, 2003. — 224 с.
11. *Молдован О.* Тимошенко хоче дійти до кожного села / О. Молдован // Економічна правда. — 2009. — 9 лип. — Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/4a55f43b2b623>.
12. *Поплавська О.* Розвиток соціального партнерства в Україні як чинник економічного зростання / О. Поплавська // Україна: аспекти праці. — 2004. — № 1. — С. 42–48.
13. *Скуратівський В. А.* Основи соціальної політики : навч. посіб. / В. А. Скуратівський, О. М. Палій. — К. : МАУП, 2002. — 200 с.
14. *Аналіз АМУ фінансування місцевих бюджетів, передбаченого Законом України "Про Державний бюджет України на 2009 рік"* [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.afu.org.ua/doc.php?id=216>.

ІНВЕСТИЦІЙНІ ІНСТИТУТИ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

ГРИЦЕНКО В., аспірант Донецького національного університету
економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

Міжнародний ринок фінансових послуг є одним із найбільш розвинених секторів світової економіки. Головною його ознакою на сучасному етапі виступає транснаціональний характер. Завдяки розвитку і впровадженню технічних інновацій (наприклад, поява глобальної інформаційної мережі Інтернет, ІТ-технологій) зросла кількість угод, з'явилися нові види фінансових послуг. Усе це відображає загальну тенденцію глобалізації світового економічного простору.

© Гриценко В., 2011

ВІСНИК КНТЕУ 1/2011

57

Аналізу різних аспектів діяльності інвестиційних інститутів як головних суб'єктів міжнародного ринку фінансових послуг присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів, зокрема: Т. Косової [1; 2], В. Ходаківської [3], Ф. Фабоцці [4] та ін.

Метою дослідження є визначення ролі та місця інвестиційних інститутів на міжнародному ринку фінансових послуг в сучасних економічних умовах.

За характером послуг, які надають сучасні інвестиційні інститути, прийнято виокремлювати три найважливіші елементи фінансово-кредитних систем:

- центральні (емісійні) банківські інститути;
- комерційні (універсальні, неемісійні) та спеціалізовані (інвестиційні, ощадні, інноваційні, промислові та ін.) банківські інститути;
- спеціалізовані кредитно-фінансові інститути (страхові компанії, недержавні пенсійні фонди (НПФ), фінансові компанії та ін.), які входять до складу парабанківської системи.

Головним інститутом, який регулює взаємодію інвестиційних інститутів з різними секторами економіки, є держава. Державні інститути визначають форми взаємодії та інструменти регулювання фінансових взаємовідносин між основними секторами економіки будь-якої країни світу (рис. 1).

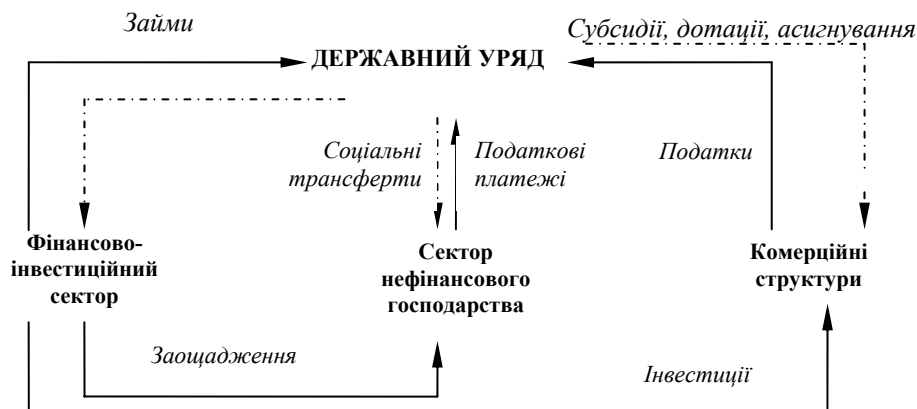


Рис. 1. Модель взаємодії основних секторів економіки під контролем державних інститутів

За даними МВФ, загальний обсяг ринку капіталів у 2007 р. складав 241.089 млрд доларів США, тобто в 4.4 раза більше за світовий ВВП. Капіталізація фондового ринку дорівнювала 65.106 млрд доларів США, обсяг ринку боргових цінних паперів становив 80.215 млрд доларів США (табл. 1).

Таблиця 1

Світові показники розвитку економіки і ринку капіталів у 2007 р., млрд доларів США*

Країни	ВВП	Капіталізація фондового ринку	Ринок боргових цінних паперів	Банківські активи	Ринок капіталів**	Ринок капіталів (у % до ВВП)
У світі загалом	54.841	65.106	80.215	95.769	241.089	439.6
Країни ЄС загалом	15.741	14.731	28.211	48.462	91.404	580.7
Країни Євро зони	12.221	10.040	23.004	35.097	68.142	557.6
Північна Америка	15.244	22.109	31.911	13.852	67.872	445.2
Канада	1.436	2.187	1.586	2.658	6.431	447.8
США	13.808	19.922	30.324	11.194	61.441	445.0
Японія	4.384	4.664	9.214	10.087	23.964	546.6
Деякі країни ЄС:						
Австрія	0.371	0.236	0.656	0.616	1.508	406.2
Бельгія	0.460	0.404	1.054	2.324	3.783	824.1
Данія	0.311	0.291	0.707	1.082	2.081	670.1
Фінляндія	0.246	0.359	0.252	0.303	0.914	371.3
Франція	2.594	2.737	4.371	10.230	17.338	668.5
Німеччина	3.321	2.105	5.603	6.600	14.308	430.8
Греція	0.313	0.265	0.588	0.513	1.366	436.7
Ірландія	0.261	0.144	0.578	1.631	2.352	900.4
Італія	2.118	1.073	4.203	4.336	9.612	453.9
Люксембург	0.050	1.626	0.095	1.348	1.608	3234.4
Нідерланди	0.777	0.575	2.014	3.869	6.458	830.8
Португалія	0.224	0.147	0.444	0.280	0.872	389.5
Іспанія	1.440	1.800	3.144	2.979	7.923	550.2
Швеція	0.454	0.577	0.662	0.694	1.933	425.9
Велика Британія	2.803	3.852	3.842	11.655	19.348	690.2
Країни, що розвиваються	17.271	20.950	7.797	18.258	47.005	272.2
Серед них:						
Азія	7.680	13.783	54.473	11.620	29.876	389.0
Латинська Америка	3.641	2.292	2.085	2.261	6.638	182.3
Близький Схід	1.558	1.276	0.124	1.336	2.735	175.6
Африка	1.102	1.182	0.168	0.865	2.214	201.0
Європа	3.290	2.418	0.947	2.177	5.542	168.5

Примітки: * Складено за даними: World Economic and Financial Survey. Global Financial Stability Report: Responding to the Financial Crisis and Measuring Systemic Risk. — Washington DC: International Monetary Fund. — 2009. — April. — P. 177.

** Розраховується як сума капіталізації фондового ринку, ринку боргових цінних паперів та банківських активів.

У деяких країнах світу обсяг ринку капіталів більше їхнього ВВП у декілька разів. Наприклад, у Люксембурзі ринок капіталів у 2007 р. перевищував ВВП країни в 32.3 раза, Ірландії – в 9 разів, Великій Британії – в 6.9 раза, Франції – в 6.7 раза. Частка країн Північної Америки (США і Канади) у світовому обсязі ринку капіталів становила 28.15 %, країн ЄС – 37.91 %, країн, що розвиваються – 19.50 %.

Важливе місце у структурі фінансово-кредитних систем провідних країн світу належить банківській системі, вона має багатоступеневу складну структуру, характеризується поглибленням глобалізації та інтернаціоналізації, зростанням обсягів активів транснаціональних компаній на сучасному етапі. Світові банківські активи в 2007 р. сягнули 95.769 млрд доларів США, що майже в 2 рази більше за обсяг світового ВВП. Найчастіше до складу банківських систем входять центральні (емісійні), комерційні, інвестиційні, облікові, іпотечні, інноваційні та інші види банківських інститутів. Така розгалуженість і спеціалізація на ринках банківських послуг загострює конкурентну боротьбу між банківськими інститутами за найвигідніші умови залучення інвестицій, за високі прибутки, за вигідну клієнтуру тощо.

Банківські системи упродовж тривалого часу модифікувалися та змінювалися. Це дозволило вченим розподілити їх на три великі групи залежно від ступеня спеціалізації та універсалізації банківських інститутів [5, с. 38–39; 4, с. 9–10]: універсальні, сегментовані та змішані.

Ознакою моделі універсальної банківської системи є обмежена кількість небанківських інститутів. Фінансово-кредитна система переважно складається з банків, які мають мінімальні обмеження на здійснення окремих видів операцій на фінансових ринках та обслуговування клієнтів. Такі банківські системи мають Франція, Італія, Австрія, Іспанія, Індія, країни Центральної та Східної Європи.

Модель сегментованої банківської системи передбачає чітке законодавче розмежування сфер фінансової та інвестиційної діяльності інститутів, велику кількість і розвиненість небанківських інститутів (США, Японія, Канада, Велика Британія, Австралія, Туреччина, Мексика та ін.).

Змішана модель банківської системи вдало поєднує в собі риси сегментованої та універсальної банківських систем (Швеція, Швейцарія, Нова Зеландія, Ірландія, Данія, Корея та ін.).

Сучасні інвестиційні інститути країн ОЕСР займають провідне місце у структурі їх фінансово-кредитних систем і в ринковій економіці в цілому. Наприклад, фінансово-кредитна система Німеччини була сформована ще наприкінці XVIII ст. Нині вона представлена великою кількістю банківських інститутів, які надають широкий спектр фінансових послуг. Основна частка ринку банківських послуг належить ощадним банківським інститутам "*Sparkassen*" (близько 50 %), кооперативним банкам (30 %) та приватним комерційним банкам (4.5 %).

Небанківські інвестиційні інститути Німеччини представлені фінансовими і страховими компаніями, інвестиційними фондами, НПФ, кредитними спілками тощо. Особливістю розвитку небанківських інвестиційних інститутів Німеччини є те, що їм дозволено надавати послуги банківського характеру. Відношення фінансових активів небанківських інвестиційних інститутів Німеччини до ВВП з 1995 р. зросло більше ніж удвічі й у 2007 р. становило 117.3 % від ВВП. Однак Німеччина істотно поступається за цим показником Ірландії (555.3 %), США (211.2 %), Ісландії (198.1 %), Нідерландам (196.9 %), Франції (171.4 %) та Канаді (146.4 %), проте випереджає Грецію (15.3 %), Чеську Республіку (22.4 %), Іспанію (60.5 %), Норвегію (61.9 %) [6, с. 4].

Фінансова система Великої Британії, подібно до американської, одна з найбільш розвинених у світі. Для неї характерні високий рівень "поділу праці" між різними фінансовими інститутами, широка розгалуженість і велика кількість різних типів цих інститутів. Банківська статистика Великої Британії поділяє всі фінансові інститути на дві групи: власне банківський сектор і небанківські фінансові інститути [7, с. 99].

Активи банківських інститутів Великої Британії з 2001 по 2006 р. зросли майже в 2 рази, чисті активи приватних пенсійних фондів та сукупні активи страхових компаній у 2006 р. порівняно з 2001 р. зросли в 1.4 раза, а будівельних товариств у 1.7 раза (табл. 2).

Таблиця 2

Активи банківських і небанківських інвестиційних інститутів Великої Британії, млрд фунтів стерлінгів*

Інститути	2001	2006	Темпи зростання, %
Банківські інститути	1.595	2.944	184,6
Приватні пенсійні фонди**	0.712	1.011	142,0
Страхові компанії	1.065	1.445	135,7
Будівельні товариства	0.168	0.287	170,9
<i>Усього</i>	<i>3,540</i>	<i>5,687</i>	<i>160,6</i>

Примітки: * Складено за даними [8, с. 401–402, 415–417].

** Дані по чистих активах приватних пенсійних фондів.

Фінансово-кредитна система Данії у 80-х роках ХХ ст. почала стрімко розвиватися у напрямі лібералізації, інтернаціоналізації та загострення конкуренції. Сучасний ринок банківських послуг Данії пропонує своїм клієнтам широкий спектр фінансових послуг, зокрема пенсійних, схеми яких дуже схожі з тими, які пропонують страхові компанії "life". Це обумовило формування в Данії потужних холдингових і фінансових компаній. Як результат, на ринку фінансових послуг Данії функціонує значна кількість групових об'єднань ("фінан-

сових супермаркетів"). Банківські інститути Данії активно надають послуги з кредитування, торгівлі цінними паперами, розрахунково-касового обслуговування клієнтів тощо. На кінець 2006 р. було зареєстровано 152 банківських інститути, активи яких склали 3.47 млрд датських крон (порівняно з 2005 р. вони зросли на 16 %) (табл. 3).

Таблиця 3

Активи банківських і небанківських інститутів Данії, млрд датських крон *

Інститути	2005	2006	Темпи зростання, %
Банківські інститути	2.994	3.474	116.0
Заставні банки	2.088	2.319	111.1
Пенсійні фонди:			
професійні	0.381	0.402	105.5
корпоративні	0.042	0.043	102.4
Страхові компанії:			
Life	0.953	1.010	106.0
Non-life	0.143	0.151	106.0
Факторингові компанії	0.028	0.031	110.7
Лізингові компанії	0.020	0.022	110.0
<i>Усього</i>	<i>6.649</i>	<i>7.452</i>	<i>112.1</i>

Примітка. * Складено за даними [9; 10]

Небанківські інститути Данії демонстрували позитивну динаміку так само, як і інвестиційні асоціації, які інвестують кошти в інтересах членів асоціації. Членами інвестиційних асоціацій найчастіше виступають дрібні учасники, але інколи і страхові компанії "life", пенсійні фонди та "фінансові супермаркети". Діяльність інвестиційних асоціацій спрямована на мінімізацію ризиків своїх клієнтів за рахунок політики диверсифікації. Баланс активів за 2002 р. зріс до 290 млрд датських крон, а на кінець 2006 р. до 881 млрд датських крон. У 2006 р. було зареєстровано 115 інвестиційних асоціацій.

Важливим показником для фінансового ринку є *інституціоналізація*, вона віддзеркалює ступінь розвитку інституціональних інвесторів (страхових компаній, пенсійних фондів, інвестиційних фондів і компаній та ін.) на фінансовому ринку. Проявляється через збільшення питомої ваги акцій і зростання частки угод інституціональних інвесторів по відношенню до приватних угод [4, с. 52–53]. Чим вище цей показник, тим більший вплив інституціональних інвесторів на фінансовий ринок. У 2005 р. показник ступеня інституціоналізації в країнах ОЕСР коливався від 483.4 % (Ірландія) до 6.1% (Туреччина)¹. Інколи в деяких країнах спостерігалось його зниження. Наприклад, в Італії з 90.6 % у 2001 р. до 84.8 % у 2002 р., з 98.1 % у 2006 р. до 86.7 % у 2007 р., або в Норвегії – з 51.8 % у 1999 р. до 42.3 % у 2002 р. [6, с. 4].

¹ Показник інституціоналізації фінансового ринку розраховувався експертами ОЕСР як процентне відношення фінансових активів інституціональних інвесторів до ВВП країни.

Проаналізувавши статистичні дані, можна констатувати, що за 1995–2005 рр. інституціональні інвестори країн ОЕСР продемонстрували позитивну динаміку в зростанні обсягів фінансових активів. За даними ОЕСР, їх активи щорічно в середньому зростали на 6.6 %. Але якщо порівняти темпи зростання активів інституціональних інвесторів деяких країн ОЕСР за цей період, то тут спостерігаються нерівномірні тенденції: Польща – зростання в 23.5 раза, Угорщина – в 14 разів, Туреччина – в 10 разів, Мексика – майже у 8.3 раза.

Лідерами за обсягами фінансових активів інституціональних інвесторів є: США – 20.908 млрд доларів у 2005 р. (зростання на 13.6% порівняно з 2000 р.), Японія – 7.229 млрд доларів США (зростання на 46.0 %), Велика Британія – 3.397 млрд доларів США (зростання на 11.3%), Франція – 2.310 млрд доларів США (зростання на 33.1%) та Німеччина – 2.271 млрд доларів США (зростання на 20.3%). Загалом фінансові активи інституціональних інвесторів країн ОЕСР у 2005 р. дорівнювали 40.3 трлн доларів США та склали 162.6 % по відношенню до світового ВВП [6, с. 4–5; 17].

Обсяги інвестицій інституціональних інвесторів країн ОЕСР теж постійно зростають. У Нідерландах за 2005 р. їх приріст дорівнював 15 % (1.07 млрд євро), а в 2006 р. — 7 % (1.15 млрд євро) (рис. 2). Приріст, головним чином, відбувся внаслідок зростання цін на ринках акцій у 2004–2005 рр.

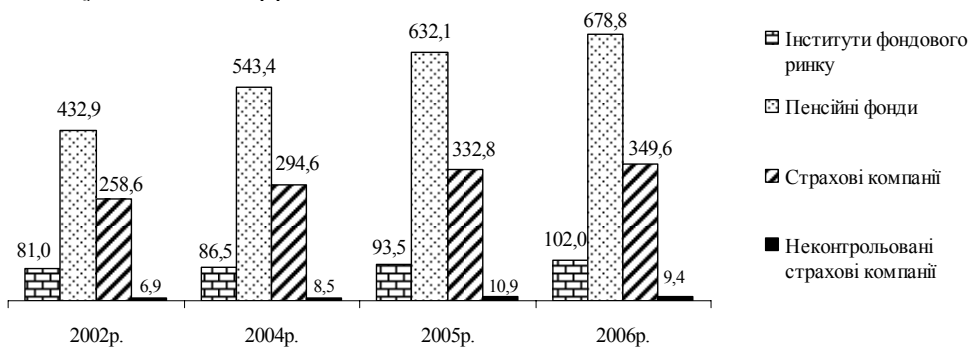


Рис. 2. Обсяги інвестицій інституціональних інвесторів Нідерландів, млрд євро [11, с. 57]

Найбільша частка інвестицій інституціональних інвесторів Нідерландів у 2006 р. припадала на пенсійні фонди (60.0 %). Друге місце належить страховим компаніям (30.4 %), третє – інститутам фондового ринку (0.7 %). Слід зазначити, що зростання обсягів інвестування інституціональних інвесторів у 2003 р. було більше за зростання ВВП країни. Загальна сума інвестицій становила 168 % від ВВП, а в 2006 р. вже 215 %. У 2005 р. іноземні інвестиції інституціональних інвесторів Нідерландів склали 2.3 від їх загального інвестиційного портфелю. Для порівняння: десять років тому вони становили лише 1.5 портфелю зовнішніх інвестицій Нідерландів, а п'ять років тому – 1.2 [12, с. 51; 18, с. 55].

За даними Європейського центрального банку [13], у країнах Європейської зони у лютому 2009 р. було зареєстровано 8331 інвестиційних інститутів, з яких 6556 – це інвестиційні інститути грошового ринку (банківські інститути, враховуючи 17 центральних банків, страхові компанії, пенсійні фонди та інститути фондового ринку), 1755 – інвестиційні фонди грошового ринку та три види інших інститутів. Для порівняння: у січні 1999 р. нараховувалося 9958 інвестиційних інститутів, тобто на 19.5 % більше порівняно з лютим 2009 р. (рис. 3). Найбільшу кількість інвестиційних інститутів грошового ринку було зосереджено в Німеччині – 1984 та в Італії – 812. Лідерами за кількістю інвестиційних фондів грошового ринку були Франція (616) та Люксембург (495).

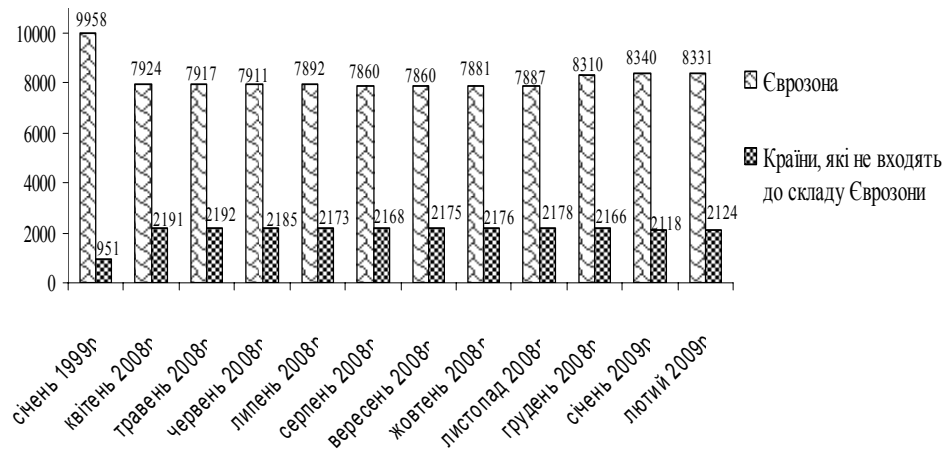


Рис. 3. Динаміка кількості інвестиційних інститутів у Європейській зоні [13]

Фінансова звітність, представлена Європейським центральним банком [13], демонструє, що кредитний портфель інвестиційних інститутів грошового ринку Європейської зони в межах країн у четвертому кварталі 2008 р. складав 4.436 млрд євро, портфель цінних паперів, до складу якого не входять акції – 1.246 млрд євро, а портфель депозитів – 5.082 млрд євро. Найбільший кредитний портфель і портфель цінних паперів (крім акцій) мали Франція та Німеччина – 1.448 і 1.404 млрд євро та 364 і 560 млрд євро відповідно. Лідерами за обсягами депозитного портфелю були Італія та Ірландія (1.609 і 1.583 млрд євро відповідно). Портфель акцій інвестиційних фондів грошового ринку в четвертому кварталі 2008 р. становив 95 млрд євро. Що стосується інвестиційних інститутів грошового ринку, які функціонують за межами ЄС, то їх кредитний портфель дорівнював 940 млрд євро, портфель цінних паперів (крім акцій) – 313 млрд євро, депозитний портфель – 1.372 млрд євро.

Щоденно на світових фондових ринках емітуються мільйони облігацій, конструюються синтетичні інвестиційні портфелі, здійснюється випуск ф'ючерсів та ін. Портфель інвестиційних активів

банківських і небанківських інститутів, за даними Європейського центрального банку, складається зі звичайних акцій і боргових інструментів (облігацій та інструментів грошового ринку: векселів, депозитних сертифікатів банків та ін.) (табл. 4).

Таблиця 4

Обсяг і склад портфелю інвестиційних активів у розрізі окремих країн у 2007 р., млрд євро *

Країна	Звичайні акції	Боргові інструменти	
		облігації	інструменти грошового ринку
Данія	11.4	52.7	4.0
Швеція	45.9	78.2	15.1
Велика Британія	335.3	505.4	154.5
Канада	20.2	58.6	3.6
Китай	39.5	2.2	0.3
Японія	141.6	63.5	36.7
Швейцарія	115.7	12.9	3.8
США	634.9	710.7	143.8
Інші країни	330.9	272.5	30.4

Примітка. * Складено за даними [13].

Випуск боргових цінних паперів резидентами у країнах Євросоюзу у квітні 2009 р. становив 1.24 млрд євро, що на 50 % більше аналогічного періоду 2005 р., а випуск акцій за цей період зменшився майже в 3 рази і склав 3.7 млрд євро. Такі тенденції пояснюються негативним впливом світової фінансової кризи на фондові ринки, а також тим, що процедура емісії акцій є більш складною порівняно з випуском облігацій.

Ще одним важливим сегментом світового фондового ринку виступає ринок деривативів, який складається з ринків опціонів, свопів, ф'ючерсів, форвардів та ін. Більшість інвестиційних інститутів (особливо інвестиційні фонди та банківські інститути) у різних країнах світу відчували, що у 2008 р. ліквідність ринку деривативів погіршилась порівняно з 2007 р. Це можна пояснити тим, що деривативи є високоризикованими фінансовими інструментами, коли ризик однієї сторони приймає на себе інша сторона угоди. Світова фінансова криза негативно вплинула на ринок деривативів, підвищивши ризики інвестиційних інститутів (табл. 5). Водночас зменшення довіри інвесторів до фінансових ринків призвело до істотного відтоку капіталу з ринків країн, що розвиваються, зокрема і з України.

Згідно з п. 2 Ст. 1 директиви Ради Європейських Товариств "Про координацію законів, правил і адміністративних положень, які регулюють підприємства колективних інвестицій в оборотні цінні папери" (Директива Ради ЄС про інвестиційні фонди) від 20 грудня 1985 р. № 85/611/ЄС [15], інвестиційні фонди визначаються як "підприємства колективних інвестицій в оборотні цінні папери" (UCITS). Під ними розуміються підприємства, виключним предметом діяльності яких є колективні інвестиції в оборотні цінні папери та/або інші ліквідні

активи, які залучають капітал від публіки при використанні принципу диверсифікації ризиків, паї, акції яких підлягають викупу чи погашенню за першою вимогою їх власників прямо чи непрямо за рахунок активів цих підприємств.

Таблиця 5

Вартість фондових індексів національних ринків у 2008 р. [14, с. 1]

Індекси	На 1 січня 2008 р.	На 1 липня 2008 р.	На 30 вересня 2008 р.	Доходність за III квартал 2008 р., %	Доходність з початку року, %
ПФТС (Україна)	1174.02	732.27	369.47	-49.54	-68.53
РТС (Росія)	3158.76	3353.25	1848.66	-44.87	-41.48
HANG SENG (Китай)	27812.65	22102.01	17880.68	-19.10	-35.71
WSE WIG (Польща)	55648.53	40489.39	37367.32	-7.71	-32.85
DAX (Німеччина)	8038.6	6315.94	5831.02	-7.68	-27.46
S&P 500 (США)	1468.36	1284.91	1166.36	-9.23	-20.57
FTSE 100 (Англія)	6456.9	5479.9	4902.45	-10.54	-24.07
NIKKEI 225 (Японія)	15307.78	13463.2	11259.86	-16.37	-26.44

Інвестиційні фонди країн Європейської зони класифікуються за двома ознаками. *По-перше*, за інвестиційною політикою: пайові інвестиційні фонди, які інвестують кошти здебільшого в акції; пайові фонди, які інвестують кошти у боргові зобов'язання з фіксованим строком погашення; інвестиційні фонди, які вкладають кошти у нерухомість; змішані фонди та інші фонди. *По-друге*, за типами інвесторів: громадські фонди та спеціальні фонди інвесторів.

Загальні активи інвестиційних фондів країн Європейської зони у грудні 2008 р. порівняно з березнем ц.р. зменшилися на 918 млрд євро (рис. 4). Це падіння, головним чином, було спричинено зниженням активності на світових фондових ринках внаслідок впливу фінансової кризи, розпал якої припадав на кінець другої половини 2008 р. Наприклад, значення індексу *Dow Jones Industrial Average* ще в червні 2008 р. було 12063.63 пункти, а в листопаді 2008 р. вже знизилося до 8620.16. У березні 2009 р. було зареєстровано падіння індексу до 7235.47 пунктів. Поступове підвищення індексів на світових фондових ринках почалося лише з квітня 2009 р. У квітні 2009 р. індекс *Dow Jones Industrial Average* зріс на 760.8 пунктів порівняно з березнем ц. р. У травні 2009 р. фрахтовий індекс *Baltic Dry* збільшився на 77 %.

Попит на страхові послуги щорічно зростає, оскільки жодна компанія чи підприємство у розвинених країнах світу не уявляє свого майбутнього існування без страхування. Відповідно обсяги виплат

страхових премій на світовому страховому ринку теж мають тенденцію до прогресуючого зростання. Сумарний обсяг страхових премій у світі в 2007 р. становив понад 4 трлн доларів США.

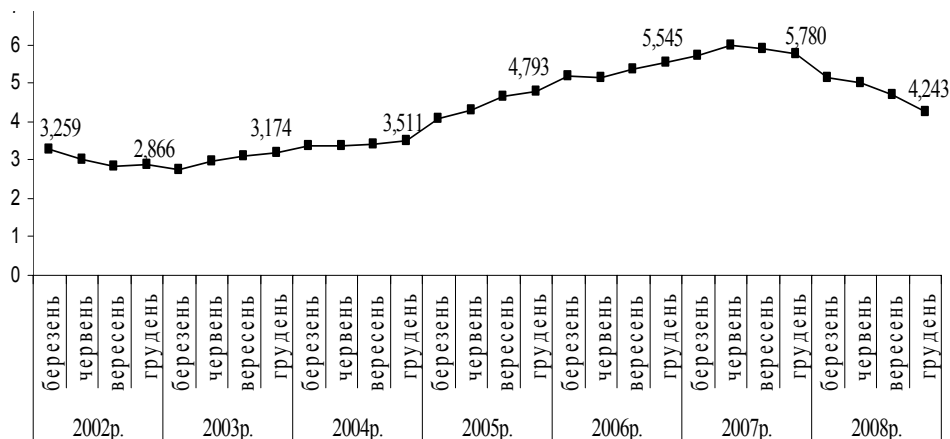


Рис. 4. Динаміка обсягів активів інвестиційних фондів країн Європейської зони, млрд євро [13]

Світовий обсяг страхових премій на континентальному рівні розподілився таким чином: Європа – 1.680, Америка – 1.418, Азія – 841, Океанія – 689 і Африка – 53 млрд доларів США. Темп зростання обсягів виплати страхових премій у 2007 р. становив 10.5 %, у 2006 р. цей показник дорівнював 7.3 %, а в 2005 р. – 4.9 %. Такий високий темп зростання обсягів страхових премій у 2007 р. у світі забезпечувався здебільшого за рахунок збільшення обсягів премій зі страхування життя, обсяги зростання яких становили 12.6 %, тоді як по загальному страхуванню лише 7.7 % (рис. 5).

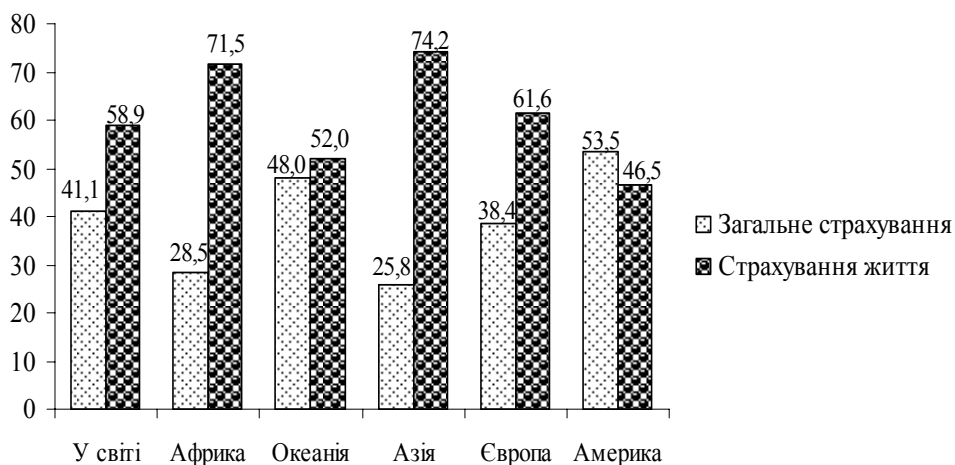


Рис. 5. Частка галузей страхування в континентальному розрізі у 2007 р., % [16]

У 2007 р. обсяги страхових премій у сфері страхування "life" розподілились таким чином: США – 24 %, Велика Британія – 15 %, Японія – 14 %, Франція – 8 %, Німеччина та Італія – по 4 %, Південна Корея – 3 %, Китай, Тайвань і Канада – по 2 % та інші країни – 22 %. За загальним страхуванням: США – 39 %, Німеччина і Велика Британія – по 7 %, Японія – 6 %, Франція – 5 %, Нідерланди – 4 %, Канада, Італія та Іспанія – по 3 %, Південна Корея – 2 % та інші країни – 21 %. Тобто за обома галузями страхування безперечним лідером у світі за обсягами страхових премій є США, страховий ринок яких майже в чотири рази більше ринку Великої Британії та в два рази більше страхового ринку Японії.

За даними Всесвітньої Ради кредитних спілок (*World Council of Credit Unions – WOCCU*), у 2007 р. було зареєстровано 49134 кредитні спілки у 96 країнах світу, членами яких були понад 177 млн осіб, що на 2.9 % більше за показники минулого року. Кількість кредитних спілок за 2007 р. зросла на 5.9 % [17, с. 1; 25, с. 1]. Світові активи кредитних спілок у 2007 р. збільшилися на 8.2 % порівняно з 2006 р. і становили 1.182 млрд доларів США (табл. 6).

Таблиця 6

Показники діяльності кредитних спілок у світі*

Країни	2007		2006		Темп зростання активів, %
	кількість кредитних спілок	активи, млрд доларів США	кількість кредитних спілок	активи, млрд доларів США	
Країни Європи	2671	28.05	2729	24.07	116.5
США і Канада	9328	982.96	9604	926.60	106.1
Країни Латинської Америки	2504	30.39	2330	22.78	133.4
Африканські країни	11849	3.42	8237	2.61	131.1
Азія	20199	96.85	21158	82.72	117.1
Країни Центральної Азії	387	0.08	96	0.03	316.0
Країни Карибського басейну	317	3.17	331	3.18	99.8
Країни Близького Сходу	1584	–	1680	–	–
Країни Південної Океанії	295	36.55	308	30.17	121.2
<i>Усього:</i>	<i>49134</i>	<i>1.182</i>	<i>46473</i>	<i>1.092</i>	<i>108.2</i>

Примітка. * Складено за даними [17, с. 2–4; 18, с. 2–4].

Нині кредитні спілки є небанківськими інвестиційними інститутами, які спроможні інвестувати у приватний сектор, сектор сільськогосподарства, допомагати надійно зберігати та примножувати кошти своїх клієнтів. Вони виступають потужним фінансовим меха-

нізмом залучення заощаджень фізичних осіб на фінансові та інвестиційні ринки, а обсяги цих заощаджень немалі – майже 988 млрд доларів США (2007 р.).

Найбільша кількість кредитних спілок у 2007 р. була зосереджена у Шрі-Ланці – 8325, США – 8269, Кенії – 3990 та Канаді – 1059. Активи кредитних спілок цих країн дорівнювали 985.8 млрд доларів США, тобто 83.4 % від загального обсягу. Також значні обсяги активів мали Індія – 40.5, Австралія – 35.8, Корея – 29.3 і Таїланд – 22.9 млрд доларів США (10.9 %).

Динамічними темпами розвивається міжнародний факторинговий бізнес. Поштовхом для становлення і розвитку якого була поява в 1960 р. першої факторингової асоціації – *International Factors Group*. У 1968 р. була організована ще одна потужна факторингова асоціація – *Factors Chain International*, яка об'єднувала 150 членів із 53 країн світу. У 1988 р. Міжнародним інститутом уніфікації приватного права було прийнято Конвенцію "Про міжнародний факторинг".

Сучасні факторингові компанії працюють у багатьох галузях, у тому числі й у сфері послуг. У 1998 р. обсяг викупленої факторинговими компаніями дебіторської заборгованості складав 450 млрд євро, а у 2002 р. – 749 млрд євро [19, с. 35]. Близько 71 % факторингового обороту припадає на країни Європи, по 13 % – на Америку й Азію, 2 % – на Австралію та 1 % – на Африку (табл. 7).

Таблиця 7

Огляд світового ринку факторингових послуг у 2005 р., млрд євро [20, с. 6]

Регіон	Внутрішній	Міжнародний	Загальний
Європа	656.61	58.88	715.49
Америка	127.82	7.82	135.63
Африка	6.05	187	6.24
Азія	116.32	19.49	135.81
Австралія	23.27	110	23.38
Усього	930.07	86.49	1016.55

Упродовж останніх десятиліть лізинг став однією з найефективніших сфер діяльності. Лізинговий бізнес неодноразово виступав одним із головних факторів стабілізації та зростання економіки у багатьох країнах світу. Наприклад, в Японії у 1961–1969 рр. були створені лізингові компанії, до складу яких увійшли банківські інститути, торговельні організації та підприємства, які одразу ж спрямували великі обсяги інвестицій в японську економіку. Лізингові інвестиції на той час істотно вплинули на економічні процеси в країні та відіграли значну роль у появі "японського економічного дива", коли Японія стала безперечним світовим лідером за темпами зростання ВВП.

За даними Європейської Асоціації лізингових компаній, яка досліджує світовий лізинговий ринок з 1972 р., найбільша частка лізингових угод у 2007 р. припадала на легковий та вантажний транспорт – 20 та 19 % відповідно, промислове обладнання – 38 % та комп'ютерну техніку – 9 % [21]. У 2008 р. світовий ринок лізингових послуг оцінювався в 316 млрд євро. Найбільше падіння в 2008 р. спостерігалось на ринку нерухомого майна – 20.9 %, обсяги ринку лізингу транспортних засобів знизились приблизно на 4.6 %. Обсяги угод з лізингу обладнання зменшилися неістотно (на 3.1 %).

Ринок лізингу деяких країн колишнього СРСР останнім часом демонструє позитивну динаміку. Російський рейтинг лізингу в 2007 р. збільшився в 2.6 раза та дорівнював 39 млрд доларів США, а сумарний портфель активів лізингових компаній досяг 47 млрд доларів США (рис. 6).

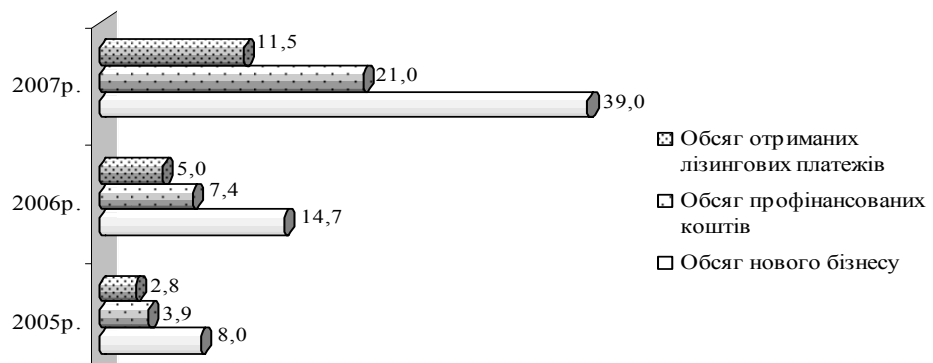


Рис. 6. Динаміка ринку лізингу в Росії [22, с. 36]

Високі темпи зростання лізингового ринку Росії зумовлені інвестиційним попитом економіки. Частка лізингу в ВВП Росії в 2007 р. збільшилася майже в 2 рази і становила 3.02 %. В обсязі коштів, інвестованих в основний капітал, частка лізингу складала 15.5 % (6418.7 млрд руб.). Найбільша частка в обсязі лізингового ринку в 2007 р. припадала на залізничну техніку (24.40 %) (темпи зростання якої сягнули 176 %) та вантажний автотранспорт (13.50 %).

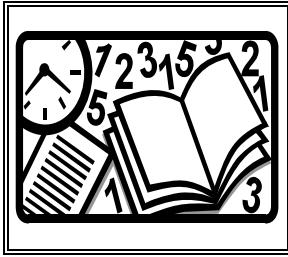
Проведене дослідження дозволяє констатувати, що міжнародний ринок фінансових послуг динамічно розвивається, а банківські та небанківські інвестиційні інститути посідають провідне місце у його структурі. Використання досвіду країн із розвиненими ринками фінансових послуг з обов'язковим урахуванням реалій вітчизняного фінансового простору сприятиме входженню та приєднанню інвестиційних інститутів України до світових ринків фінансових послуг. Становлення та розвиток цього ринку в Україні необхідно підтримувати і заохочувати шляхом оптимізації його структури, зростання рівня капіталізації, доходності та оборотності, зменшення негативного впливу світової фінансової кризи, а також підвищення місця та ролі у соціально-економічному житті членів суспільства.

Дослідження принципів та механізмів функціонування банківських і небанківських інвестиційних інститутів на міжнародному ринку фінансових послуг доводить, що досягнення сталого соціально-економічного розвитку можливе лише за умов їх ефективної діяльності. Інвестиційні інститути економічно розвинених країн світу мають широкі можливості для цього завдяки механізмам мобілізації найпростіших інвестиційних ресурсів – заощаджень населення. Реалізація інвестиційними інститутами цих механізмів дозволяє перетворювати неефективні ринкові відносини у високоефективні, за допомогою яких забезпечується стабільний соціально-економічний розвиток ринкової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Косова Т. Д.* Становлення інституціональних інвесторів в Україні: проблеми теорії та практики [Текст] : монографія / Т. Д. Косова ; НАН України ; Ін-т економіки промисловості. — Донецьк, 2004. — 296 с.
2. *Косова Т. Д.* Фінансові інститути в системі управління інвестиційним процесом [Текст] : монографія / Т. Д. Косова ; ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського. — Донецьк, 2008. — 338 с.
3. *Ходаківська В. П.* Ринок фінансових послуг: теорія і практика [Текст] : навч. посіб. / В. П. Ходаківська, В. В. Беляєв. — К. : ЦУЛ, 2002. — 616 с.
4. *Фабоцци Ф.* Управление инвестициями / Ф. Фабоцци ; пер. с англ. — М. : ИНФРА-М, 2000. — XXVIII, 932 с. — (Серия "Университетский учебник").
5. *Kotaro T.* Finance and Growth Some theoretical considerations, and review of the empirical literature [Text] / Tsuru Kotaro // ECO/ WKP. — 2000. — № 1. — P. 1–53.
6. *Resent Trends in Institutional Investors Statistics* [Електронний ресурс] // Financial Market Trends. — OECD. — 2008. — P. 4–5. — Way of access : <http://www.oecd.org/dataoecd/53/49/42143444.pdf>.
7. *Ватаманюк З. Г.* Небанківські фінансові інститути у країнах Західної Європи [Текст] / З. Г. Ватаманюк, О. Л. Дорош // Фінанси України. — 2003. — № 12. — С. 98–106.
8. *Annual Abstract of Statistics: 2008 Edition* [Електронний ресурс]. — Office for National Statistics. — 2008. — № 144. — P. 401–417. — Way of access : http://www.statistics.gov.uk/downloads/theme_compendia/AA2008/AA2008.pdf.
9. *Statistical Yearbook 2008: 112th edition* [Електронний ресурс]. — Statistics Denmark, June 2008. — 631 pp.. — Way of access : <http://www.dst.dk/pukora/epub/upload/12429/sy2008.pdf>.
10. *Danmark Nationalbank* [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://www.statbank.dk>.
11. *Statistical Yearbook of the Netherlands* [Електронний ресурс]. — 2008. — P. 57.. — Way of access : <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/163C8CBE-01F8-43DD-9B96-921425A4D1EE/0/2008a3pub.pdf>.
12. *Statistical Yearbook of the Netherlands* [Електронний ресурс]. — 2007. — P. 51. — Way of access : <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/3BF6E44E-CA75-46F4-AB16-405A3512CAD5/0/2007a3pub.pdf>.

13. *Офіційний сайт Європейського центрального банку* [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://www.ecb.int/stats/money/securities/html/index.en.html>.
14. *Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 3 кварталі 2008 року* [Електронний ресурс]. — С. 1. — Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/files/articles/974/73_4.pdf.
15. *Council directive of 20 December 1985 № 85/611/EEC on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to undertakings for collective investment in transferable securities (UCITS)* [Text] // Official Journal. — 1985.
16. *Султанов Д.* Мировой страховой рынок в 2005–2007 годах [Электронный ресурс] / Д. Султанов. — Режим доступа : <http://www.forinsurer.com/public/09/03/26/3721>.
17. *Statistical Report 2007: Credit Unions Worldwide* [Електронний ресурс]. — World Council of Credit Unions, 2007. — 4 p. — Way of access : http://www.woccu.org/functions/view_document.php?id=2007StatsReport_en.
18. *Statistical Report 2006: Credit Unions Worldwide.* — World Council of Credit Unions, 2006. — 4 p. [Електронний ресурс]. — Way of access : http://www.woccu.org/functions/view_document.php?id=2006StatsReport.
19. *Международная факторинговая индустрия динамично развивается* [Текст] // Финансовые рынки и ценные бумаги. — 2005. — № 7. — С. 35.
20. *Лаврушин О.* Факторингові операції на фінансовому ринку [Текст] / О. Лаврушин // Фінансовий ринок України. — 2008. — № 5 (55). — С. 6.
21. *Leasing Activity in Europe: Key Facts and Figures 2007* [Електронний ресурс]. — 3 p. — Way of access : http://www.leaseurope.org/uploads/documents/Leaseurope_FactsFigures.pdf.
22. *Романовский Р. Ю.* Российский рынок лизинга в условиях кризиса ликвидности [Текст] / Р. Ю. Романовский, П. А. Самиев // Аудитор. — 2008. — № 9. — С. 36.



УДК 657.1:658.8.033

ОБЛІК УЦІНКИ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

ЗАНЬКО Б., к. е. н., доцент Київського університету туризму,
економіки і права
ГРИНЮК О., ст. викл. кафедри бухгалтерського обліку КНТЕУ

Товарні запаси є однією з основних складових оборотних засобів торговельних підприємств. В умовах застосування П(С)БО 9 "Запаси" [1] важливе значення для управління підприємствами торгівлі має, зокрема, теоретичне обґрунтування порядку ведення бухгалтерського обліку уцінок товарів та його практична адаптація на підприємствах цієї галузі.

Основні аспекти бухгалтерського обліку товарів розглянуто М. Білухою, Ф. Бутинцем, Л. Нападівською, В. Сопко, Н. Ткаченко, А. Алексеевою, О. Бакуровою, О. Веренич, Н. Морозовою, Г. Нашкерською, А. Шаповаловою, В. Горностаєвою та ін. Віддаючи належне науковим напрацюванням цих вчених, слід відзначити, що питання обліку уцінки товарів змістовно не розглядалися, саме тому потребують подальшого наукового дослідження.

Метою статті є дослідження порядку ведення бухгалтерського обліку уцінки товарів на підприємствах торгівлі і, зокрема, визначення чистої вартості реалізації цих активів відповідно до вимог П(С)БО 9 "Запаси" [1]. В якості інформаційної бази для дослідження використані напрацювання вітчизняних і зарубіжних науковців з цього питання, а також публікації у спеціалізованих економічних виданнях. У процесі дослідження застосовувались такі методи, як монографічний, аналізу, синтезу, порівняння та аналогій. Об'єктом дослідження є процес організації та методології обліку уцінки товарів на підприємствах торгівлі.

Коливання попиту і пропозиції на окремі групи товарів, їх псування, фізичне та моральне старіння призводять до того, що облікова (балансова) вартість таких активів перевищує їх ринкову ціну. За таких умов торговельне підприємство змушене проводити уцінку товарів.

Основними документами, які регламентують питання вартісної оцінки товарів і порядок проведення їх уцінки, є П(С)БО "Запаси" та Положення про уцінку [2]. Запаси (у тому числі товари) відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою із двох оцінок – первісною вартістю або чистою вартістю реалізації (п. 24 П(С)БО "Запаси" [1]). Запаси слід відображати за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу їх ціна знизилась або вони зіпсовані, застаріли, або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду. Чиста вартість реалізації запасів визначається за кожною одиницею запасів вирахуванням із очікуваної ціни продажу очікуваних витрат на збут.

Організаційні аспекти уцінки. Згідно з п. 1 Положення про уцінку [2] підприємство може проводити уцінку товарів широкого вжитку, що залежалися (не мають збуту більше трьох місяців) і не користуються попитом у споживачів, а також товарів і продукції, які частково втратили свою первісну якість. У п. 2 цього Положення зазначено, що уцінка товарів проводиться на торговельних підприємствах і в організаціях усіх форм власності у разі потреби за рішенням керівника (власника) підприємства.

Для постійного моніторингу вартості товарів протягом кварталу та на дату балансу на підприємстві доцільно створити постійно діючу комісію з переоцінок. У п. 3 Положення про уцінку [2] наведено рекомендації щодо складу відповідної комісії. До неї, зокрема, рекомендовано включати заступника керівника підприємства (голова комісії), головного бухгалтера, товарознавця, економіста з цін, технолога та інших спеціалістів підприємства, обізнаних із кон'юктурою і попитом на ринку.

Для підтвердження того, що на підприємстві дійсно проводилися заходи щодо виявлення на дату балансу товарних запасів, які втратили первісно очікувану економічну вигоду, доцільно:

- затвердити наказом керівника підприємства Положення про комісію з переоцінок. Одним із завдань цієї комісії має бути здійснення вартісної оцінки товарних запасів, що є на підприємстві, та проведення у необхідних випадках їх переоцінок (у тому числі уцінок);
- доручити спеціалістам, які мають відповідну кваліфікацію (товарознавець, економіст з цін або інші спеціалісти підприємства, що обізнані з кон'юктурою і попитом на ринку), проводити постійний моніторинг вартості товарів, що є на підприємстві. Як джерела інформації про ціни на товари можуть бути використані статистичні дані, дані прайс-листів, біржових торгів, засобів масової інформації тощо;
- затвердити періодичність проведення засідань комісії з переоцінок. За результатами засідання складається протокол, у якому на підставі звітів відповідних спеціалістів відображається їхня думка щодо вартісної оцінки товарних запасів.

Якщо вартість товарів не знизилася, то такий протокол може бути доказом того, що проведення уцінки є недоцільним і товари на дату балансу в обліку й звітності відображено за належною вартістю. Інакше до кінця кварталу необхідно провести уцінку товарних запасів.

Уцінка товарів має проводитися за даними інвентаризації (п. 4 Положення про уцінку). Зазвичай комісія проводить не суцільну інвентаризацію майна підприємства, а вибірково – підраховує саме ті товари, вартість яких знизилася. Потрібно зауважити, що керівник підприємства може прийняти рішення щодо уцінки станом на перше число місяця за даними обліку (тобто у цьому разі інвентаризацію проводити необов'язково).

Слід наголосити, що згідно з п. 11 Положення про уцінку [2] розміри уцінки товарів комісія має визначати на підставі експертних оцінок, але з урахуванням ступеня втрати їх споживчих властивостей і насиченості ринку цими запасами. Однак у листі Міністерства економіки України від 26 лютого 2008 р. № 91-22/65 роз'яснено, що в жодному нормативно-правовому акті не передбачено потреби залучати до проведення уцінки залежалих товарів сертифікованих експертів, тому оцінка здійснюється комісією, затвердженою керівником підприємства.

Дані про уцінені запаси записують в опис-акт. Цей документ складають на кожному складі, де зберігаються запаси, а на підприємствах роздрібною торгівлі – у кожному відділі (секції), магазині чи іншій торговій одиниці у двох примірниках. Його мають підписати члени комісії, а також матеріально відповідальні особи. Якщо окремі товари уцінюють повторно, то в описах-актах зазначається ціна після першої та другої уцінки.

Бухгалтерський і податковий облік. Ведення податкового обліку уцінок не викликає особливих труднощів. Якщо платник податку на прибуток ухвалює рішення про уцінку (дооцінку) запасів згідно з правилами бухгалтерського обліку, така уцінка (дооцінка) з метою податкового обліку не змінює балансової вартості запасів і валових доходів або валових витрат такого платника податку, пов'язаних із придбанням таких запасів (п. 5.9 ст. 5 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [3]). Таким чином, після проведення уцінки не потрібно коригувати нараховані раніше валові витрати. Якщо призначення уцінених запасів не змінилося і вони й далі будуть використовуватися в оподатковуваних ПДВ операціях у рамках господарської діяльності підприємства, то сформований при придбанні цих запасів відповідно до пп. 7.4.1 ст. 7 Закону України "Про податок на додану вартість" (далі Закон про ПДВ) [4] податковий кредит із ПДВ коригувати не потрібно.

Що стосується бухгалтерського обліку, то певні труднощі виникають при визначенні чистої вартості реалізації товарів. Для

визначення чистої вартості реалізації кожної одиниці товарів очікувану ціну продажу таких товарів необхідно зменшити на суму очікуваних витрат на їх збут (реалізацію).

$$\text{Чиста вартість реалізації товарів} = \text{Очікувана ціна продажу} - \text{Очікувані витрати на збут (реалізацію)}$$

"Чиста вартість реалізації запасів повинна бути досить надійною їх оцінкою, яка базується виходячи з можливої вартості їх реалізації за вирахуванням витрат на реалізацію", зазначає Г. Нашкерська [8, с. 239]. Однак яким чином бухгалтер має визначити суму очікуваних витрат на збут (реалізацію), які відносяться до товарів, що їх уцінюють, у П(С)БО "Запаси" [1] не встановлено. Тому на підприємствах торгівлі комісія під час проведення уцінок, як правило, не визначає суму очікуваних витрат на збут (реалізацію) товарів, які уцінюються (тобто для спрощення вважають, що чиста вартість реалізації уцінених товарів дорівнює їх очікуваній ціні реалізації). У зв'язку з цим, відповідно до принципу обачності в бухгалтерському обліку, слід запобігати завищенню оцінки активів, отже, необхідно знайти спосіб визначення суми очікуваних витрат на збут (реалізацію) товарів, які підлягають уцінці.

Оскільки ні П(С)БО "Запаси" [1], ні інші нормативні документи не визначають порядок розрахунку суми очікуваних витрат на збут (реалізацію), пропонуємо розраховувати цю суму за середнім відсотком витрат на збут (реалізацію) на підставі фактичних даних за минулий місяць або квартал. Витрати, пов'язані зі збутом (реалізацією, продажем) товарів, відповідно до Інструкції № 291 [5] обліковуються на рахунку 93 "Витрати на збут".

Для визначення суми очікуваних витрат на реалізацію товарів доцільно використати наведений у п. 19 П(С)БО "Витрати" [6] перелік витрат на збут (реалізацію). У цьому самому пункті визначено, що до складу витрат на збут у торговельних організаціях включаються витрати обігу, крім витрат, наведених у п. 18, 20 і 27 цього П(С)БО (це відповідно адміністративні, інші операційні та фінансові витрати). Потрібно зазначити, що деталізований перелік витрат на збут викладено у п. 24 розділу 4 Методичних рекомендацій № 145 [7].

Отже, розглянемо на прикладі, як з урахуванням викладених вище пропозицій слід розраховувати суму очікуваних витрат на збут (реалізацію), що відносяться до товарів, які уцінюються. Потрібно нагадати, що під час формування продажної ціни товарів податок на додану вартість згідно з п. 7.1 ст. 7 Закону про ПДВ [4] додатково нараховується на договірну ціну таких активів.

На торговельному підприємстві ТОВ "Альфа" обсяги продажу товарів за минулий місяць за продажною вартістю без урахування ПДВ становили 400 тис. грн, крім того ПДВ 80 тис. грн. За цей самий місяць сума витрат на збут (реалізацію) товарів, нарахована та списана на фінансовий результат (оборот за дебетом субрахунку 791 "Результат основної діяльності" в кореспонденції із субрахунком 93 "Витрати на збут"), становила 12 тис. грн.

У поточному місяці на торговельному підприємстві виявлені 20 застарілих телевізорів "Korda"-21М, які не мають збуту більше року та характеризуються такими вартісними даними:

- продажна вартість одиниці без ПДВ – 2500 грн, крім того ПДВ – 500 грн;
- собівартість (балансова вартість) телевізора становить 2100 грн.

Товари в обліку відображено за продажною вартістю за дебетом рахунку субрахунку 282 "Товари в торгівлі". Націнку до товарів відображено за кредитом субрахунку 285 "Торгова націнка".

Оскільки згідно з п. 2 Положення про уцінку [2] на торговельних підприємствах уцінка товарів, що залежалися (не мають збуту більше трьох місяців), може проводитись у міру потреби за рішенням керівника підприємства, то керівник торговельного підприємства скористався своїм правом і видав наказ про проведення уцінки цих товарів станом на 15 число поточного місяця.

Унаслідок проведеної членами комісії з переоцінок роботи встановлено, що у зв'язку з моральним старінням цієї моделі телевізора у звичайних умовах ведення торговельної діяльності його можна продати лише за ціною 1850 грн, крім того ПДВ – 370 грн. Таким чином, для цілей ведення бухгалтерського обліку зазначена вартість телевізора є його очікуваною ціною реалізації (продажу). Для здійснення уцінки товарів цієї інформації недостатньо. Телевізор у балансі на звітну дату має відображатися не за очікуваною ціною реалізації без урахування ПДВ – 1850 грн, а за чистою вартістю реалізації. Саме тому для визначення чистої вартості реалізації телевізора очікувану ціну реалізації необхідно зменшити на суму очікуваних витрат на реалізацію (п. 26 П(С)БО "Запаси" [1]).

З умов прикладу відомо, що за минулий місяць сума витрат на збут (реалізацію) товарів становила 12 тис. грн. Звідси можна визначити, що витрати на збут (реалізацію) товарів у середньому становлять 3 % продажної вартості товарів (без урахування ПДВ):

$$(12000 : 400000) \cdot 100 = 3 \%$$

Як було зазначено вище, комісія встановила, що очікуваною ціною реалізації телевізора (без урахування ПДВ) є 1850 грн. Середній відсоток витрат на збут (реалізацію) товарів, що фактично склався у магазині за результатами минулого місяця, становить 3 %, що у розрахунку на один телевізор дорівнює 55.5 грн:

$$(1850 : 100) \cdot 3 = 55.5 \text{ грн.}$$

Якщо від очікуваної ціни реалізації телевізора без урахування ПДВ відняти очікувані витрати на збут (реалізацію), то ми визначимо

чисту вартість реалізації одного телевізора: $(1850 - 55.5) = 1794.50$ грн. Таким чином, після переоцінки балансова вартість телевізора має дорівнювати 1794.50 грн.

Потрібно зазначити, що форма опису-акту уцінки, що її передбачено Положенням про уцінку [2], не дає достатньої інформації для правильного відображення в обліку результатів уцінки бухгалтером роздрібного магазину, в якому ведеться облік товарів за продажними цінами. Підприємствам можна рекомендувати додатково складати допоміжний розрахунок, у якому попередньо визначається величина уцінки та зміни у структурі ціни телевізора до і після уцінки. Дані розрахунку потім будуть використані при складанні опису-акту, який затверджується керівником підприємства. Пропонуємо складати розрахунок за формою, яку наведено нижче.

ТОВ "Альфа"
м. Київ 15.07.2010 р.

РОЗРАХУНОК
зменшення ціни товарів, що підлягають уцінці

Ми, комісія з переоцінок у складі заступника директора Петренка А.В., головного бухгалтера Іванової А.А., товарознавця Мельник С.С. визначили, що уцінку телевізорів "Korda"-21М доцільно здійснити у розрахунку на товарну одиницю за рахунок зменшення торговельної націнки на суму 474.50 грн та балансової вартості (собівартості) на суму 305.50 грн на підставі такого калькулювання:

№ пор.	Показники	Сума, грн		Різниця, грн (графа Г – графа В)
		до уцінки	після уцінки	
А	Б	В	Г	Д
1	Продажна вартість з ПДВ	3000.00	2220.00*	-780.00
2	Продажна вартість без ПДВ (ряд. 1 : 120) · 100	2500.00	1850.00	-650.00
3	Сума ПДВ у продажній ціні (ряд. 1 : 120) · 20	500.00	370.00	-130.00
4	Балансова вартість	2100.00	1794.50**	-305.50
5	Торговельна націнка (ряд. 1 – ряд. 4)	900.00	425.50	-474.50

* Визначено комісією на підставі цін (з урахуванням ПДВ), що склалися на ринку.

** Визначено як різницю між очікуваною ціною продажу телевізора без урахування ПДВ (1850.00 грн) та сумою очікуваних витрат на збут (реалізацію) (55.50 грн).

Голова комісії
Члени комісії:

Петренко
Іванова
Мельник

Петренко А. В.
Іванова А. А.
Мельник С. С.

Відповідно до п. 27 П(С)БО "Запаси" [1] сума, на яку первісна вартість запасів перевищує чисту вартість їх реалізації, списується на витрати звітного періоду. Інструкцією № 291 [5] передбачено, що облік втрат, пов'язаних із знеціненням запасів, відображається у бухгалтерському обліку на субрахунку 946 "Втрати від знецінення запасів". Якщо облік товарів ведеться за продажними цінами з використанням субрахунку 285 "Торгова націнка", то при проведенні уцінки слід зменшити не лише балансову вартість товарів, а й частину торговельної націнки.

На підставі розрахунку, наведеного вище, можна визначити джерела, за рахунок яких зменшиться вартість телевізора:

- суму зменшення балансової вартості товару, яка списується на витрати звітного періоду, наведено у ряд. 4 Розрахунку зменшення ціни товарів, що підлягають уцінці, колонка "Д" – 305.5 грн. В обліку цю суму списують за дебетом субрахунку 946;
- суму зменшення ціни телевізора, яка здійснюється за рахунок торговельної націнки, наведено у ряд. 5 цього Розрахунку, колонка "Д" – 474.5 грн. Цю суму списують за дебетом субрахунку 285.

Сума уцінки продажної ціни одного телевізора з 3000 грн до 2220 грн має дорівнювати сумі зменшення балансової вартості телевізора та його торговельної націнки (305.5 грн + 474.5 грн). Перевіримо правильність розрахунків:

$$(3000 - 2220) = 780 = (305.5 + 474.5).$$

Бухгалтерські записи за даними прикладу наведено у таблиці.

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік			Податковий облік	
	дебет	кредит	сума, грн	ВД	ВВ
За результатами проведеної уцінки продажна вартість 20 телевізорів зменшилася на 15600 грн (20 шт. · (3000 грн. – 2220 грн)), при цьому:					
а) списано на витрати звітного періоду суму зменшення їх балансової вартості (20 · 305.5) = 6110 грн	946	282	6110.00	–	–*
б) зменшено ціну телевізорів за рахунок частини торговельної націнки (20 · 474.5) = 9490 грн	285	282	9490.00	–	–
Визначено фінансовий результат	791	946	6110.00	–	–

Примітка. *У податковому обліку сума уцінки балансової вартості товарних запасів не впливає на об'єкт оподаткування податком на прибуток відповідно до п. 5.9 ст. 5 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств".

Проведене дослідження дозволяє зробити певні висновки.

По-перше, відповідно до принципу обачності в бухгалтерському обліку слід запобігати завищенню оцінки активів. Із цим принципом цілком узгоджується норма п. 26 П(С)БО "Запаси" [1], відповідно до якої при проведенні уцінки товарів чисту вартість реалізації таких активів слід визначати за кожною одиницею вирахуванням із очікуваної ціни продажу очікуваних витрат на збут (реалізацію).

По-друге, ні П(С)БО "Запаси", ні інші нормативні документи не визначають порядок розрахунку суми очікуваних витрат на збут (реалізацію). Запропоновано розраховувати цю суму за середнім відсотком витрат на збут (реалізацію) на підставі фактичних даних за минулий місяць або квартал.

По-третє, запропонований спосіб розрахунку суми очікуваних витрат на реалізацію, що відносяться до товарів, які підлягають уцінці, дозволить економічно доцільним шляхом визначити чисту вартість реалізації таких товарів. У результаті при відображенні таких запасів у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємства не завищать балансову вартість активів і повністю дотримуються вимог п. 24–26 П(С)БО "Запаси".

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Положення* (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", затв. наказом М-ва фінансів України від 20 жовт. 1999 р. № 246, зі змін. та допов.
2. *Положення* про порядок уцінки і реалізації продукції, що залежала, з групи товарів широкого вжитку, продукції виробничо-технічного призначення та надлишкових товарно-матеріальних цінностей, затв. наказом М-ва економіки України і М-ва фінансів України від 15 грудн. 1999 р. № 149/300, зі змін. та допов.
3. *Про оподаткування* прибутку підприємств : Закон України у ред. від 22 трав. 1997 р. № 283/97-ВР, зі змін. та допов.
4. *Про податок* на додану вартість : Закон України від 3 трав. 1997 р. № 168/97-ВР, зі змін. та допов.
5. *Інструкція* про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом М-ва фінансів України від 30 листоп. 1999 р. № 291, зі змін. та допов.
6. *Положення* (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затв. наказом М-ва фінансів України від 31 груд. 1999 р. № 318, зі змін. та допов.
7. *Методичні рекомендації* з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності, затв. наказом М-ва економіки та з питань європейської інтеграції України від 22 трав. 2002 р. № 145.
8. *Нашкерська Г. В.* Бухгалтерський облік : навч. посібник / Г. В. Нашкерська. — К. : Центр навч. л-ри, 2004. — 464 с.

УДК 657.1:339.92

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО ОБЛІКУ

КОЦЕРУБА Н., аспірант кафедри фінансового аналізу
і контролю КНТЕУ

Трансформація вітчизняної економіки, спрямована на розвиток ринкових відносин та інтеграцію у світове співтовариство, визначає принципово нові завдання щодо підвищення рівня управління суб'єктами підприємницької діяльності, реалізація яких можлива лише на ґрунті створення ефективної системи антикризового менеджменту. Ринкові економічні відносини створюють необхідні умови для позитивних зрушень в інформаційній системі управління, важливою складовою яких є внутрішньогосподарський облік. Нині поступово змінюється обліковий механізм: контрольна функція бухгалтерського (фінансового) обліку, що домінує в плановій економіці, поступається місцем функціям інформаційного забезпечення системи управління, значна частина яких реалізується у сфері внутрішньогосподарського (управлінського) обліку. Особливої актуальності проблема формування єдиної концепції внутрішньогосподарського обліку набуває в контексті світової економічної інтеграції.

Питання організації та методики внутрішньогосподарського обліку постійно привертають увагу фахівців. Висвітленню проблеми присвячено праці вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема Є. Добровольського, М. Корецького, Л. Нападовської, М. Скібіцького, П. Хорвата [1–5] та ін. Огляд літературних джерел з досліджуваної проблеми свідчить про суттєву розбіжність поглядів щодо концептуальної основи внутрішньогосподарського обліку, його місця та ролі в системі антикризового управління підприємством в умовах глобалізації.

Метою статті є уточнення концептуальних положень організації внутрішньогосподарського обліку в умовах інтеграції до світової економіки. Об'єктом дослідження є трансформація внутрішньогосподарського обліку підприємства в цьому контексті. Предмет дослідження – концептуальні засади внутрішньогосподарського обліку в інформаційній системі антикризового управління.

Щодо управління будь-яке підприємство, у тому числі й підприємство роздрібної торгівлі, є економічною системою, яку характеризує сукупність взаємопов'язаних рівнів та елементів (підсистем), і якій притаманне багатоцільове функціонування. На відміну від закритої

системи з фіксованими межами функціонування та незначною залежністю від впливу зовнішнього середовища, якою можна знехтувати, будь-яке підприємство представляє собою відкриту систему, необхідною умовою існування якої є обмін з оточуючим середовищем матеріальними та інформаційними продуктами. Складність управління суб'єктом господарської діяльності, яким є підприємство, полягає у його двоїстій характеристиці як відкритої системи. З одного боку, це штучна система, створена для досягнення відповідних цілей. Отже, цілі є важливими параметрами підприємства як відкритої економічної системи і визначають напрями його розвитку. З іншого боку, штучно створена відкрита економічна система (підприємство) не може працювати без людей, кожен з яких є еволюційною системою і, крім загальних цілей, притаманних підприємству, має власні цілі, що інколи суперечать загальним. До того ж, постійно перебуваючи під впливом оточуючого середовища, відкрита економічна система є вразливою до будь-яких зовнішніх змін. Вплив зовнішнього середовища та суб'єктивних внутрішніх чинників посилює фактори невизначеності у діяльності підприємства, що може призвести до утворення кризових ситуацій. Попри важливу властивість відкритої економічної системи, якою є її адаптивність до зовнішніх та внутрішніх змін, така система вимагає постійного нагляду та регулювання, яке неможливо уявити без створення сучасної інформаційної системи антикризового спрямування, що об'єднала б зовнішні та внутрішні потоки інформації та стала основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Критерієм ефективності управління є нерівність, за якою вихідні характеристики системи мають перевищувати її вхідні характеристики, отже у процесі перетворення матеріальних і трудових ресурсів (входів) з'являються додаткові прибуток, соціальний ефект тощо (виходи), і на цій основі утворюється додаткова вартість входів.

Деталізація управління за основними функціями дозволяє докладно розглянути інформаційні шляхи, які забезпечують прямі та зворотні зв'язки між суб'єктом та об'єктом у системі управління господарськими процесами підприємства (рис. 1).

Здійснюючи стратегічне й оперативне управління підприємством, управлінські підрозділи використовують інформацію, джерелами якої є планування, облік, аналіз і контроль. Послідовність використання інформаційних джерел визначається через часовий вектор: планування зазвичай передує звітному періоду, у якому здійснюються облік, аналіз і контроль результатів діяльності.

Планування визначає цільові орієнтири діяльності підприємства й обґрунтовує обмежуючі кількісні параметри щодо досягнення цілей. Відповідно до розроблених планів здійснюється функція організації господарських процесів, до яких належать постачання, виробництво та реалізація. На цьому ж рівні має бути забезпечено контроль якості планів.

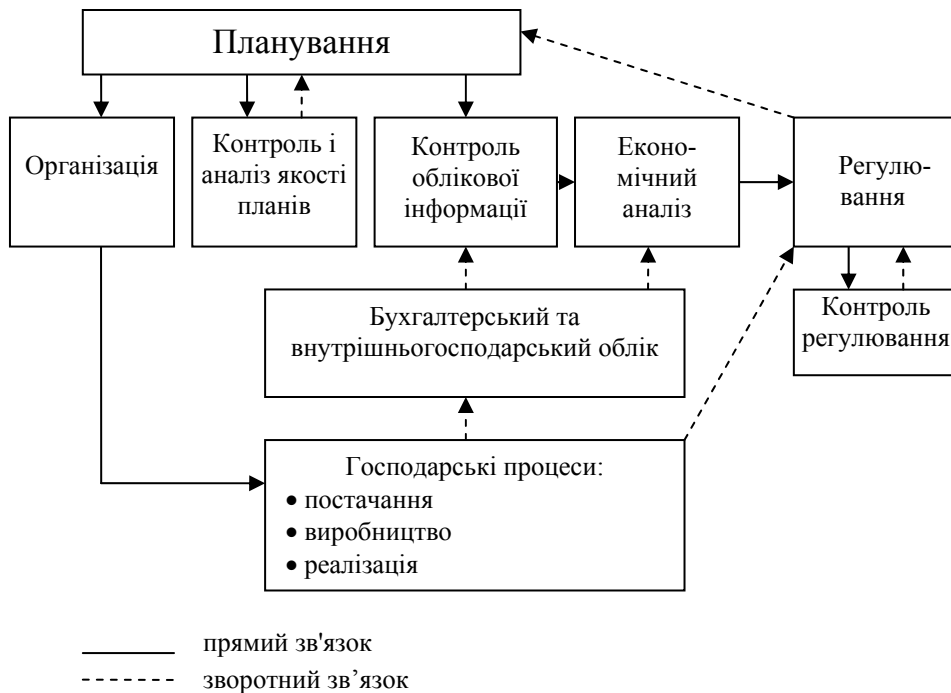


Рис. 1. Система управління господарськими процесами підприємства

Облік формує уявлення суб'єкта управління щодо ситуативного розвитку підприємства. Йому передують функції організації господарських процесів. Разом із тим, забезпечуючи зворотний зв'язок із суб'єктом управління, облік є основним джерелом фактографічної інформації, на застосуванні якої ґрунтується реалізація всіх інших інформаційних функцій управління, у тому числі й планування (плани наступних періодів та коригування планів).

Аналіз повідомляє про результати діяльності та перспективи зростання підприємства. На цей час існують підходи до побудови інформаційного забезпечення, згідно з якими аналіз віднесено до облікової системи, в якій він відіграє роль однієї з функцій внутрішньогосподарського обліку. У цьому підході є сенс, оскільки контроль як наступне джерело інформації використовує, поряд з обліковими і плановими даними, дані економічного аналізу. До того ж виокремлення аналізу в самостійну функцію управління суттєво збільнює інформаційний потенціал внутрішньогосподарського обліку. Одним із аргументів є також те, що персонал планово-аналітичних служб підприємств роздрібної торгівлі на цей час не завжди може правильно інтерпретувати інформацію, яка надходить з облікових джерел.

Контроль формує дані щодо відхилення економічних показників від встановлених підприємством стандартів контролю (планових і

нормативних показників, різноманітних критеріїв оцінки досягнутих результатів тощо). Особлива роль належить внутрішньогосподарському контролю, який з певною мірою припущення можна розглядати як продовження внутрішньогосподарського обліку.

За результатами аналізу і контролю ухвалюються управлінські рішення щодо усунення суттєвих відхилень фактичних показників від стандартів контролю, оцінюється вплив факторів на підсумкові показники, у разі необхідності здійснюється коригування планових показників. Контрольно-аналітичні джерела створюють інформаційну основу стратегічного та оперативного планування діяльності підприємства.

Щоб вихідні характеристики відкритої економічної системи підтримувались на заданому рівні, структури оперативного управління забезпечуються прямим і зворотнім зв'язком із керованим об'єктом. Сукупність прямих і зворотних зв'язків об'єднує окремі джерела інформації в єдину інформаційну систему управління. Прямий зв'язок слугує для передачі інформації, що має характер команди, якою до керованого об'єкта доводяться прийняті управлінські рішення. Зворотний зв'язок забезпечує оперативний контроль виконання команд. Разом із тим, зі зворотнім зв'язком до органів управління надходить оперативна інформація щодо зміни параметрів керованого об'єкта внаслідок виконання або невиконання команди. Завдяки зворотному зв'язку суб'єкт управління отримує інформацію про фактичний стан керованої системи, що дозволяє йому визначити досягнуті результати, виявити відхилення від цільових орієнтирів і оцінити пов'язані з цим небажані наслідки. Забезпечення оперативного зворотного зв'язку значною мірою залежить від рівня організації внутрішньогосподарського обліку і контролю.

Внутрішньогосподарський облік є основним джерелом формування первинної інформації щодо підприємства як об'єкта управління. Спрямування внутрішньогосподарського обліку на забезпечення різноманітних інформаційних потреб господарюючого суб'єкта є причиною існування відмінних підходів до його організації. Інтеграційні процеси у світовій економіці визначають основні вимоги до створення інформаційних систем, що їх обслуговують. Облікова система як основне джерело економічної інформації є ключовою ланкою інформаційної системи управління підприємством. Таке положення обліку в системі управління призводить до необхідності узгодження облікової політики з інформаційними потребами зовнішнього оточення.

На момент становлення внутрішньогосподарського обліку як самостійної функції управління, його побудова здійснювалась за ознакою інтеграції до бухгалтерського обліку [1, с. 49–50]: інтегровані системи побудовано відповідно до концептуальних засад бухгалтерського обліку, а автономні формуються за концепцією, принципово відмінною від концепції бухгалтерського обліку. Застосування інтегро-

ваної або автономної системи внутрішньогосподарського обліку залежить від багатьох чинників, зокрема інформаційних потреб управління. Вони принципово відрізняються за своєю організацією та методичним забезпеченням, разом із тим, в умовах посилення інтеграційних процесів, у економіці стали очевидними недоліки кожної з цих концепцій.

Інтегрована система внутрішньогосподарського обліку ґрунтується на континентальній концепції, яка передбачає відображення внутрішньооблікової інформації на рахунках бухгалтерського обліку, тобто інтегрує внутрішньогосподарський облік у систему бухгалтерського обліку на основі деталізації даних бухгалтерського обліку за окремими структурними підрозділами шляхом відкриття відповідних аналітичних рахунків, а також на основі введення до плану рахунків спеціальних розділів, призначених для рахунків внутрішньогосподарського обліку. Інтеграція суттєво обмежує реалізацію таких надзвичайно важливих для антикризового управління функцій внутрішньогосподарського обліку, як аналітична та прогнозна.

Основні недоліки інтегрованої системи внутрішньогосподарського обліку:

- орієнтація на бухгалтерський облік і, як наслідок, обмеженість інформації потребами бухгалтерського обліку;
- недостатнє використання сучасних методів аналізу та прогнозування у підготовці інформації для обґрунтування управлінських рішень;
- надання переваги обліку затрат при недостатній увазі до розрахунків і обґрунтування величини доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), що призводить до обмеження інформації щодо операційних ризиків і негативно впливає на ефективність заходів запобігання кризовим загрозам.

Автономна система внутрішньогосподарського обліку базується на англо-американській концепції, яка вимагає абсолютної незалежності внутрішньогосподарського обліку від організаційних і концептуальних засад бухгалтерського (фінансового) обліку. Автономна система закладає підвалини перетворення внутрішньогосподарського обліку на процес пошуку і обґрунтування альтернативних управлінських рішень і затверджує принципову відмінність внутрішньогосподарського (управлінського) обліку від бухгалтерського (фінансового) обліку.

Той факт, що автономна система внутрішньогосподарського обліку не є інтегрованою у бухгалтерський облік, не означає її абсолютної відокремленості в інформаційній системі антикризового управління. Інтеграція автономної системи внутрішньогосподарського обліку в єдину інформаційну систему антикризового управління здійс-

нюється на принципах рівності та взаємодії з іншими складовими інформаційної системи. На сьогодні існують два незалежні підходи до побудови автономної системи внутрішньогосподарського обліку.

Перший передбачає розширення загальної системи внутрішньогосподарського обліку шляхом введення до неї таких функцій управління, як нормування, планування, бухгалтерський (фінансовий) облік, аналіз, внутрішньогосподарський контроль, прогнозування. Застосування такого підходу призводить до поглинання внутрішньогосподарським обліком всіх основних функцій управління, зокрема й ухвалення управлінських рішень. Створення такої облікової системи занадто централізує проходження інформації від місць її виникнення до місця кінцевого використання. Крім того, внутрішньогосподарський контроль, інтегрований до автономної системи внутрішньогосподарського обліку, втрачає набутий у процесі розвитку статус самостійної функції управління, що негативно впливає на його ефективність щодо контролю облікових систем.

Другий підхід сформувався як відповідь на вимоги до інформаційних систем, обумовлені потребами інтеграційних процесів, що відбуваються у світовій економіці. Він ґрунтується на входженні автономного внутрішньогосподарського обліку до інформаційної системи антикризового управління нарівні з такими функціями, як нормування, планування, бухгалтерський (фінансовий) облік, аналіз, внутрішньогосподарський контроль, прогнозування.

Концептуальні засади об'єднання інформаційних функцій управління обумовлюються специфікою діяльності суб'єктів економіки і можуть мати суттєві відмінності. Однак основною метою створення таких систем в сучасних умовах є не тільки встановлення інформаційних взаємозв'язків між керівниками і персоналом структурних та функціональних підрозділів підприємства, а й забезпечення взаєморозуміння із зовнішніми суб'єктами економіки.

Нині найбільш поширеною концепцією єдиної інформаційної системи є концепція контролінгу. Розподіл функцій у ній не виключає застосування у внутрішньогосподарському обліку планових, аналітичних і контрольних розрахунків відповідно до цілей і завдань антикризового управління.

Термін "контролінг" має досить багато тлумачень: від ототожнення з внутрішньогосподарським обліком до визначення як концепції синтезу внутрішньогосподарського обліку, планування, аналізу і контролю [2, с. 31–45; 3, с. 484]. При цьому внутрішньогосподарський облік розглядається як система збирання та обробки внутрішньої інформації економічного характеру щодо активів, власного капіталу і зобов'язань, доходів і витрат, надходжень і видатків коштів за центрами відповідальності. Отже, інформація внутрішньогосподарського обліку за умови накопичення протягом звітного періоду і відпо-

відного узагальнення придатна як для складання, так і для перевірки балансу, звіту про фінансові результати та звіту про рух грошових коштів. Такий підхід ґрунтується на інтеграції внутрішньогосподарського обліку в систему бухгалтерського обліку, привносячи недоліки інтегрованої системи внутрішньогосподарського обліку в систему контролінгу і, на думку автора статті, не дозволяє повною мірою забезпечити потреби стратегічного та оперативного антикризового управління шляхом реалізації позитивних функцій внутрішньогосподарського обліку. Тим більше, що необхідність урахування кризових чинників ринкової економіки вимагає від внутрішньогосподарського обліку створення інформаційної бази щодо процесів, які не є предметом бухгалтерського обліку: вплив зовнішнього середовища на формування і використання ресурсного потенціалу підприємства та на результати його діяльності; оцінка та передбачення (планування, прогнозування) впливу зовнішніх та внутрішніх кризових чинників на результати діяльності та фінансовий стан підприємства; формування поточних і капітальних затрат на основі бюджетування; створення збалансованої системи показників як інструменту стратегічного й оперативного планування; застосування порівняльного конкурентного аналізу (бенчмаркінгу); забезпечення безперервного планування.

Найбільш прийнятним є визначення контролінгу, надане П. Хорватом, згідно з яким контролінг є комплексною міжфункціональною концепцією управління, метою якої є координація систем планування, контролю та інформаційного забезпечення [4, с. 24]. Отже, попри те, що П. Хорват виводить планування і контроль за межі інформаційного забезпечення, з чим не можна погодитись, він розглядає контролінг саме як інформаційну систему управління. Слід відзначити як особливо важливе для розуміння концепції контролінгу те, що його метою є координація всіх інформаційних систем. Скоріше за все, обмеживши інформаційне забезпечення обліковою системою, П. Хорват мав на увазі первинну облікову інформацію, яка накопичується, систематизується і узагальнюється переважно в облікових джерелах. Зважаючи на викладене, доцільно запропонувати визначення контролінгу як комплексної міжфункціональної концепції управління підприємством в умовах світової економічної інтеграції, створеної з метою координації систем планування, бухгалтерського та внутрішньогосподарського обліку і контролю. Таким чином, структура контролінгу дозволяє відобразити взаємопов'язані інформаційні функції управління, послідовність яких визначається процесом формування інформаційних потоків: планування (створення планової інформації на звітний період на основі використання обліково-аналітичної та контрольної інформації попереднього періоду), облік (збирання і накопичення інформації щодо функціонуючого об'єкта управління), аналіз (систематизація та оцінка переважно облікової інформації), контроль

(порівняння фактичних даних зі стандартами контролю, до яких можуть належати планові, нормативні або попередні значення контрольованих показників).

Хоча у структурі контролінгу (рис. 2) обліку відведено друге місце, це не є підставою вважати його вторинною функцією управління, роль якої вичерпується забезпеченням зворотного зв'язку. При визначенні місця обліку в інформаційній системі треба зважити на те, що всі внутрішні інформаційні потоки підприємства, у тому числі й планові, мають своїм джерелом саме облікову інформацію. Обґрунтовуючи первинність обліку в інформаційному забезпеченні системи управління, російські фахівці характеризують облік як "особливу функцію управління, зміст якої полягає у формуванні уявлення про ситуацію", наполягаючи, що "саме ця функція передуює здійсненню всіх інших", і додаючи, що навіть при реєстрації підприємства можна скласти баланс: Статутний капітал (пасив) – Майно (актив) [5, с. 31].



Рис. 2. Структурна побудова контролінгу як комплексної міжфункціональної концепції управління підприємством

У сучасних умовах проблеми організації та методології внутрішньогосподарського обліку і контролю у системі антикризового управління розглядаються на базі основоположного принципу контролінгу стосовно координації інформаційних функцій управління і спрямування їх на забезпечення інтеграційних процесів ринкової економіки.

Загальнооблікова система торговельного підприємства забезпечує систематичний облік руху товарів і пов'язаних з цим змін показників, що характеризують результати діяльності та економічний потенціал підприємства. Отримана облікова інформація піддається систематизації, узагальненню, віднесенню на окремі об'єкти управління, а також оцінці, орієнтованій на прийняття рішень.

Оброблена таким чином інформація використовується у двох напрямках:

- забезпечення інформаційних потреб підприємства для підтримки внутрішнього процесу ухвалення та реалізації рішень (цей напрям характеризується використанням облікової інформації як інформаційної основи контролю, планування, координування, регулювання, мотивації тощо);
- забезпечення потреб зовнішніх користувачів інформації відповідно до законодавства (публічна інформація) або з метою презентації підприємства керівництвом.

Відповідно до цих напрямів використання інформації система обліку розподіляється на внутрішню та зовнішню. Зовнішня система обліку (бухгалтерський облік) відображає фінансові відносини підприємства з його оточенням. Внутрішня (внутрішньогосподарський облік) спрямована на вирішення таких завдань, як розрахунок затрат і обсягів виробництва, оцінка економічної ефективності діяльності підприємства у майбутньому на основі планових та інвестиційних розрахунків, створення внутрішньої статистики як інформаційної основи оперативного і стратегічного управління підприємством.

В аспекті управління підприємством, пріоритетною є саме внутрішня система обліку, яка базується на зовнішній системі. Отже, в управлінні підприємством поєднання внутрішнього та зовнішнього обліку передбачає використання у внутрішньогосподарському обліку інформації бухгалтерського обліку, а не навпаки: не бухгалтерський облік ґрунтується на узагальненій інформації внутрішньогосподарського обліку, що невідворотно обмежило б сферу застосування останнього, а внутрішньогосподарський облік у разі потреби використовує інформацію бухгалтерського обліку, деталізуючи та обробляючи її відповідно до потреб управління.

Таким чином, сучасна організація облікової системи має ґрунтуватись на використанні автономної системи внутрішньогосподарського обліку, завдання якого, виходячи за межі суто облікових, полягають у наданні кількісних характеристик процесу виробництва продукції (реалізації товарів та послуг), контролі економічної ефективності, прогнозуванні стратегічних показників та плануванні поточної діяльності. В умовах ринкової економіки важливим завданням внутрішньогосподарського обліку є інформаційне забезпечення системи антикризового управління, зокрема щодо оцінки можливого впливу зовнішніх та внутрішніх кризових чинників на результати діяльності та фінансовий стан підприємства.

Разом із тим, зміни у світовій економіці призвели до того, що концепція повного розмежування облікових систем втрачає свої позиції, поступаючись місцем концепції єдиної інформаційної системи на основі гармонізації всіх її елементів: обліку, контролю і планування.

Основними причинами концептуальних змін в організації внутрішньогосподарського обліку, інтегрованого до єдиної інформаційної системи, є орієнтація суб'єктів підприємництва на міжнародні правила ведення обліку, стандартизація фінансової звітності, глобалізація ринків товарів та послуг, утворення концернів. Важливою причиною є також орієнтація підприємств на ринки капіталу, які спрямовують зусилля на забезпечення зростаючої потреби інвесторів у різноманітній інформації.

Отже, змінюється напрям і складові інтегрування. Автономна система внутрішньогосподарського обліку інтегрується в єдину інформаційну систему антикризового управління, створюючи тим самим необхідні умови для запровадження контролінгу як комплексної міжфункціональної концепції управління.

Гармонізація облікових систем має на меті досягнення максимальної ідентичності об'єктів та періодів звітності, вартісних показників, ієрархії та цільового спрямування показників успішності тощо [4, с. 48]. Законодавче нормування системи бухгалтерського обліку є причиною того, що гармонізація облікових систем ґрунтується на адаптації внутрішньогосподарського обліку до жорстко регламентованих положень бухгалтерського обліку. Для того, щоб інформація стосовно матеріальних ресурсів торговельного підприємства, які відображено системою бухгалтерського обліку як придбані, оплачені та документально зафіксовані, була використана для розрахунку затрат і обсягів реалізації товарів і послуг у системі внутрішньогосподарського обліку необхідно виходити з єдиного показника, що характеризує вартість придбаних ресурсів.

Однією з ключових передумов гармонізації облікових систем є необхідність створення єдиного банку даних, у якому одна й та сама одиниця обліку використовується для досягнення різних цілей антикризового управління. Гармонізація систем обліку забезпечує єдине тлумачення показників результативності як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами інформації. Концептуальні та оціночні положення міжнародних стандартів обліку, відповідно до концепцій виробничо-економічної теорії, створюють необхідні умови для реальної оцінки економічної вартості підприємства на основі застосування ринкових показників вартості активів і капіталу, уникаючи використання для такої оцінки показників затрат на придбання активів або виробничої собівартості (це не означає, що внутрішньогосподарський облік має відмовитись від цих показників). Диференціація рахунків бухгалтерського обліку в системі внутрішньогосподарського обліку здійснюється шляхом застосування розгалуженої системи субрахунків, створення додаткових рахунків і субрахунків, а також доповнення програмних продуктів відповідними атрибутами і кодами [5, с. 344]. Доповнення і розширення інформаційної бази у внутрішньогосподарському обліку дозволяють отримати значно більше даних щодо об'єктів обліку методом прямого рахунку, не застосовуючи проміжної

вибірки. Це можуть бути рахунки, відкриті на кожного постачальника товарів, або клієнтські рахунки, які вже на цей час запроваджено на великих підприємствах роздрібної торгівлі.

Побудова внутрішньогосподарського контролю відповідно до його місця в системі управління ґрунтується на застосуванні облікової інформації та даних стратегічного й оперативного планування як бази порівняння фактографічної облікової інформації.

Координація внутрішньогосподарського обліку і контролю з функціями бухгалтерського обліку та планування в системі антикризового управління забезпечується єдиним цільовим спрямуванням на попередження та усунення негативного впливу кризових чинників у діяльності підприємства. Отже, внутрішньооблікова інформація локалізує небезпечні зони та дозволяє кількісно оцінити вплив кризових чинників у операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності. Внутрішньогосподарський контроль встановлює величину відхилень фактографічних показників від стандартів контролю та визначає ступінь і суттєвість впливу щодо ймовірності настання подій, які можуть бути оцінені як кризові. На основі інформації внутрішньогосподарського обліку і контролю у системі планування розробляються планові заходи, спрямовані на усунення негативного впливу кризових чинників та здійснюється відповідне коригування стратегічних і поточних планів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Нападовська Л. В.* Управлінський облік : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Нападовська. — К. : Книга, 2004. — 544 с.
2. *Корецький М. Х.* Управлінський облік : навч. посіб. / М. Х. Корецький, Н. В. Даций, Л. В. Пельтек. — К. : Центр уч. л-ри, 2007. — 296 с.
3. *Скібіцький М. О.* Антикризовий менеджмент : навч. посіб. / М. О. Скібіцький. — К. : Центр уч. л-ри, 2009 — 568 с.
4. *Хорват П.* Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / П. Хорват ; пер. с нем. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 269 с.
5. *Бюджетирование: шаг за шагом* / Е. Добровольский, Б. Карабанов, П. Боровков и др. — СПб. : Питер, 2009. — 448 с.



УДК 342.951:351.82

**ГЕНЕЗИС ЗАКОНОДАВЧОГО
ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ
"ЗЛОВЖИВАННЯ МОНОПОЛЬНИМ
СТАНОВИЩЕМ" В УКРАЇНІ**

НИКОЛАЄВА Л., к. юр. н., професор, завідувач кафедри
комерційного права КНТЕУ

СТОРОЖЕНКО О., к. юр. н., доцент кафедри комерційного права
КНТЕУ

Ефективна боротьба з негативними монополістичними проявами є важливою запорукою зростання національної економіки. Вже близько ста років провідні держави світу вважають, що це і є основою ідеології їхнього економічного розвитку. Однак об'єктивні передумови для закріплення поняття "зловживання монополістичним становищем" у вітчизняному законодавстві остаточно сформувалися лише на початку 90-х років минулого століття.

Генезис поняття "зловживання монополістичним становищем" у вітчизняній науці комплексно не вивчався. Переважна більшість дослідників, зокрема Л. Біла, О. Зима, С. Мельник, І. Шуміло [1–4], висвітлюють це питання фрагментарно. Монографії, присвячені цій темі, практично відсутні, що, з одного боку, свідчить про її складність, а з іншого – про недостатню увагу до неї з боку вчених-юристів.

Метою статті є аналіз нормативного регулювання та визначення поняття "зловживання монополістичним (домінуючим) становищем" у законодавстві України.

Усвідомлюючи багаторічний негативний досвід реформування господарських відносин у межах незмінного економічного базису – монополії загальнодержавної власності на засоби виробництва, керівництво України дійшло висновку про доцільність роздержавлення і демонополізації ринку, а також про необхідність правового забезпечення цих процесів [5, с. 4; 6, с. 3]. Відповідні ідеї знайшли своє відоб-

раження у Законі УРСР "Про економічну самостійність Української РСР", зокрема в окреслених ним завданнях: створення рівних можливостей для розвитку всіх форм підприємницької діяльності; забезпечення свободи у виборі методів господарювання, напрямів використання доходу і здійснення інвестицій; заохочення конкуренції та усунення монополізму у виробництві товарів і наданні послуг [7]. Таким чином, підвалини вітчизняного антимонопольного законодавства були закладені ще до проголошення державної незалежності України.

На виконання Закону про економічну самостійність Постанова Верховної Ради УРСР від 3 серпня 1990 р. "Про реалізацію Закону УРСР "Про економічну самостійність Української РСР" [8]) протягом декількох наступних років було прийнято закони економічного спрямування, серед яких важливе місце посідає Закон України від 18 лютого 1992 р. "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" (далі – Закон про обмеження монополізму) [9].

Закон про обмеження монополізму визначив правові засади обмеження і попередження монополізму в економіці суверенної Української держави, закріпив основи протидії недобросовісній конкуренції та контролю за додержанням норм антимонопольного законодавства. Окремим здобутком цього закону стало введення до нормативного понятійного апарату семантичної конструкції "зловживання монополієм становисцем". Тобто законодавець не будував дефініції поняття зловживання монополієм становисцем, а лише використовував відповідний термін при формулюванні деяких норм. Втім це не перешкоджало його належному тлумаченню: ст. 4 Закону про обмеження монополізму містила вичерпний перелік видів таких зловживань. Початкова редакція згаданої статті відносила до зловживань монополієм становисцем: а) нав'язування таких умов договору, які ставлять контрагентів у нерівне становище, або додаткових умов, що не відносяться до предмета договору, в тому числі нав'язування товару, не потрібного контрагенту; б) обмеження або припинення виробництва, а також вилучення з обігу товарів із метою створення або підтримки дефіциту на ринку чи встановлення монополієвих цін; в) часткова або повна відмова від реалізації чи закупівлі товару при відсутності альтернативних джерел постачання або збуту з метою створення або підтримки дефіциту на ринку чи встановлення монополієвих цін; г) інші дії, вчинені з метою створення перешкод доступу на ринок (виходу з ринку) інших підприємців; д) встановлення дискримінаційних цін (тарифів, розцінок) на свої товари, що обмежують права окремих споживачів.

Варто зазначити, що на час свого ухвалення Закон про обмеження монополізму не передбачав відповідальності фізичних осіб за зловживання монополієм становисцем. Статті 19 та 20 цього закону

(у редакції від 18 лютого 1992 р.) встановлювали відповідальність підприємців та посадових осіб лише за ухилення від виконання розпоряджень Антимонопольного комітету України або їх несвоєчасне виконання; неподання, несвоєчасне подання інформації Антимонопольному комітету України і його територіальним управлінням, а також подання завідомо недостовірних даних. Вирішення відповідних адміністративних справ було віднесене до компетенції Антимонопольного комітету України.

У цілому ухвалення Закону про обмеження монополізму стало визначним кроком у напрямі формування конкурентних відносин в Україні. Адже в умовах розпаду СРСР діяльність монополістичних суб'єктів була практично неконтрольованою. На шляху до отримання надприбутків ними завдавалися величезні збитки Державному бюджету, гальмувалися процеси економічного розвитку країни.

Як свідчить практика застосування Закону про обмеження монополізму, зловживання монополістичним становищем на ринку визнавалось найпоширенішим порушенням вітчизняного антимонопольного законодавства. Тільки з 1992 по 1995 рр. кількість таких зловживань зростає більше ніж у 10 разів – з 12 до 150 випадків [10, с. 36–65]. У 1996 р. органами Антимонопольного комітету було зафіксовано вже 380 випадків зловживання монополістичним становищем, що склало 36.8 % від усіх припинених за рік монополістичних порушень [11, с. 4]. Динаміка зростання кількості зловживань монополістичним становищем та їх питомої ваги серед інших монополістичних деліктів зберігалася протягом усього строку дії Закону про обмеження монополізму. Відповідні показники у 1997 р. становили 381 правопорушення та 39.1 %; у 1998 р. – 655 та 48.3 %; у 1999 р. – 699 та 48.9 %; у 2000 р. – 766 та 49 % [12–15].

Доречність і своєчасність ухвалення Закону про обмеження монополізму була очевидною. Однак настільки ж очевидними були і його численні недоліки: за вісім років чинності Закону десятьма нормативними актами до нього було внесено понад 50 змін, причому жодна його стаття не збереглася у початковому вигляді. Не стала винятком і норма, яка визначала перелік зловживань монополістичним становищем. Законодавець надмірно ускладнив конструкцію суб'єктивної сторони зловживань монополістичним становищем. До більшості з них ним була інтегрована ознака мети. Як відомо, у разі включення мети до законодавчої формули делікту вона стає невід'ємною ознакою його складу. Інакше кажучи, у таких випадках без встановлення мети вчинення діяння останнє не може кваліфікуватися як адміністративний проступок.

Таким чином, у процесі кваліфікації низки деліктів, передбачених ст. 4 Закону про обмеження монополізму, уповноважений суб'єкт адміністративної юрисдикції обов'язково мав довести наявність у діях посадової особи підприємства-монополіста спеціальної мети: ство-

рення або підтримка дефіциту на ринку; встановлення монопольних цін; створення перешкод доступу на ринок інших підприємців тощо. Ця обставина суттєво ускладнювала застосування відповідних адміністративно-деліктних норм.

Як свідчить правозастосовча практика, найбільш проблемним моментом юридичної кваліфікації є з'ясування суб'єктивних ознак складу делікту. Адже висновок про внутрішнє ставлення до протиправного діяння та його суспільно-небезпечних (шкідливих) наслідків в основному робиться на основі показань самого обвинувачуваного. При цьому, зважаючи на відверто суб'єктивний характер такої інформації, перевірити її достовірність дуже нелегко. Це не могло не позначитись на ефективності застосування норм про відповідальність за зловживання монопольним становищем. Протягом перших трьох років дії Закону про обмеження монополізму щорічно в Україні фіксувалося не більше 100 деліктів, пов'язаних із зловживанням монопольним становищем на ринку.

Встановивши адміністративну відповідальність за посягання, спрямовані на встановлення монопольних цін (тобто цін, що призводять до обмеження конкуренції або порушення прав споживачів), законодавець не передбачив такої відповідальності за сам факт встановлення таких цін. Таким чином, була створена парадоксальна ситуація: з одного боку, закон забороняв суб'єктам господарювання обмежувати або припиняти виробництво, вилучати товари з обігу, якщо це може призвести до встановлення монопольних цін, з іншого – він цілком допускав встановлення монопольних цін.

Цією свободою тривалий час користувались суб'єкти монопольного становища, які встановлювали монопольно високі або монопольно низькі ціни. Фактично, вони цілком легально вчиняли дії вираженого антиконкурентного характеру, чим завдавали величезної шкоди вітчизняній економіці. Адже у 1998–2006 рр. більше двох третин зловживань монопольним становищем припадало саме на цінкові порушення (у 1998 р. – 63.4 %; у 1999 р. – 66.9 %; у 2000 р. – 70 %; у 2001 р. – 67.3 % ... у 2006 р. – 72.1 %). При цьому щонайменше третина зафіксованих монополістичних деліктів вчинялася у формі встановлення монопольно високих цін.

У статті 4 Закону про обмеження монополізму йшлося лише про ціни і жодним чином не згадувались інші умови придбання або реалізації товару, а саме: кількість товару, якість послуг, строки, гарантії та ін. Монополісти на ринку могли й надалі безперешкодно змінювати зазначені умови на власний розсуд. Тим самим створювався плідний ґрунт для маніпуляцій у паливно-енергетичному, транспортному, комунальному та багатьох інших секторах економіки.

Зазначена стаття Закону про обмеження монополізму не закріплювала відповідальності за одне з найпоширеніших у світі зловживань

монополістичним становищем – монополістичну дискримінацію*. Положення п. 1 ст. 4 про нав'язування таких умов договору, які ставлять контрагентів у нерівне становище заповнювало цю прогалину лише частково – адже воно забороняло лише дискримінацію різних контрагентів однієї угоди. Не вирішувало проблеми й інше положення ст. 4 Закону (п. 5), яке передбачало юридичну відповідальність за встановлення дискримінаційних цін (тарифів, розцінок) на товари: воно стосувалось лише цінових зловживань і не поширювалось на договірні відносини.

Частково окреслені проблеми вдалося вирішити у ході подальших законодавчих змін. Так, Законом України від 5 липня 1995 р. "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" існуючий перелік зловживань монополістичним становищем було доповнено нормами, які закріплювали заборону на встановлення монополістично високих і монополістично низьких цін [16].

Ще одним нововведенням цього Закону стало закріплення адміністративної відповідальності фізичних осіб за дії, пов'язані із зловживанням монополістичним становищем. Якщо раніше перелік монополістичних деліктів фізичних осіб вичерпувався порушенням правил взаємодії з Антимонопольним комітетом України, то після внесення відповідних законодавчих змін до нього були включені антиконкурентні узгоджені дії, дискримінація суб'єктів господарювання органами державної влади та зловживання монополістичним становищем.

На жаль, попри періодичне оновлення редакції норм Закону про обмеження монополізму, вітчизняному законодавцю так і не вдалося повністю усунути всі недоліки цього документа й адаптувати його до системних змін, які відбулися в економіці країни у 90-х роках минулого століття. Це призвело до того, що Закон про обмеження монополізму у 2001 р. втратив чинність.

Вдруге на законодавчому рівні кореспондуючий термін було використано 23 грудня 1993 р. при укладенні Договору СНД "Про узгоджену антимонопольну політику". Саме у цій міжнародній угоді вперше у вітчизняному законодавстві** було сформульовано дефініцію поняття "зловживання домінуючим становищем".

Загалом, подібний підхід до визначення монополістичних зловживань та їх різновидів важко визнати взірцем досконалої юридичної техніки. Будучи побудованою в обхід формально-логічних правил визначення понять, запропонована дефініція не здатна відоб-

* Монополістична дискримінація полягає у безпідставному застосуванні різних цін або інших умов до рівнозначних угод із суб'єктами господарювання.

** Згідно з п. 1 ст. 9 Конституції України, чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України.

разити суть позначуваного нею явища. При її формулюванні замість розкриття ключових характеристик зловживання домінуючим становищем, договірні сторони обмежилися згадкою про незаконний характер та суспільно шкідливі наслідки відповідних зловживань. Спостерігається алогізм цієї законодавчої конструкції. При буквальному розумінні формули "...забороняється зловживання домінуючим становищем, ...яке призводить до обмеження конкуренції або порушення інтересів інших господарюючих суб'єктів чи споживачів" можна з'ясувати, що всі інші види зловживань (зокрема ті, що не потягли за собою шкідливих наслідків) дозволяються і є цілком законними. Та й взагалі, вказівка на те, що забороні підлягають саме зловживання, які призводять до обмеження конкуренції й порушення інтересів інших господарюючих суб'єктів чи споживачів, видається зайвою. Адже всі без винятку монополістичні зловживання спричиняють зазначені наслідки.

Ще більшим алогізмом відзначається останнє положення аналізованої норми, яке у загальному контексті звучить так: "До таких зловживань відносяться ...інші дії, що призводять до зловживань". Подібна конструкція (у якій певний об'єкт визначається через свою ж таки назву) – класичний приклад помилки, яка у формальній логіці називається тавтологією або "колом у визначенні" [17, с. 42].

У ст. 3 Договору використовувалася низка оціночних понять, чітке визначення яких є доволі проблематичним: "нерівний підхід при рівних умовах", "монополістично висока ціна", "несправедливі умови", "господарюючі партнери" тощо.

Крім того, встановивши заборону на перешкоджання доступу на ринок інших господарюючих суб'єктів, договірні сторони не зважили на доцільність встановлення аналогічної заборони на перешкоджання виходу з ринку. Між тим створення бар'єрів для виходу з ринку є загальновідомою формою монополістичного тиску на конкуруючих суб'єктів. Її суть полягає у змушенні конкуруючих суб'єктів продовжувати функціонування у галузях із низькою рентабельністю чи відсутністю прибутку на капітал і тим самим нести значні втрати [18, с. 254].

І це лише декілька зауважень до визначення поняття "зловживання домінуючим становищем", поданого у Договорі СНД "Про узгоджену антимонопольну політику" від 23 грудня 1993 р. Поряд із тим, ст. 3 цього Договору мала одну позитивну рису – вперше (і в останнє на сьогодні) у вітчизняному законодавстві терміни "монополістичне становище" та "зловживання монополістичним становищем" були замінені на більш прийнятні, з позицій міжнародного права та економічної теорії: "домінуюче становище" і "зловживання домінуючим становищем".

Варто зауважити, що хоча в актах чинного законодавства названі поняття і використовуються як синонімічні та взаємозамінні, більшість

вітчизняних вчених цілком слушно визнають такий підхід неправильним, наполягаючи на внесенні відповідних законодавчих змін [3, с. 32].

Наступним етапом генезису законодавчого визначення поняття "зловживання монополієм" стало прийняття Закону України від 5 квітня 1995 р. "Про внесення змін і доповнень до Кодексу України про адміністративні правопорушення" (КУпАП) [19]. Цей закон передбачав доповнення КУпАП декількома нормами про відповідальність за порушення конкурентного законодавства. Одна з цих норм (нині – ст. 166-1 КУпАП) закріпила адміністративну відповідальність керівників (розпорядників кредитів) підприємств, а також приватних підприємців за проступки, пов'язані із зловживанням монополієм.

Саме з цього моменту бере свій початок вітчизняна практика притягнення до адміністративної відповідальності фізичних осіб за зловживання монополієм. І хоча місяцем раніше аналогічна адміністративно-деліктна норма була закріплена у Законі про обмеження монополізму, через відсутність належного механізму реалізації вона залишалася бездієвою.

У диспозиції ст. 166-1 КУпАП законодавець надав третє визначення монополістичних зловживань. Причому так само, як і у Законі про обмеження монополізму, зміст поняття "зловживання монополієм" розкривався через визначення його окремих різновидів: а) нав'язування таких умов договору, які ставлять контрагентів у нерівне становище, або додаткових умов, що не стосуються предмета договору, в тому числі нав'язування товару, не потрібного контрагенту; б) обмеження або припинення виробництва, а також вилучення з обігу товарів із метою створення або підтримання дефіциту на ринку чи встановлення монополієвих цін; в) часткова або повна відмова від реалізації чи закупівлі товару за відсутності альтернативних джерел постачання або збуту з метою створення або підтримки дефіциту на ринку чи встановлення монополієвих цін; г) інші дії, спрямовані на створення перешкод доступу на ринок (виходу з ринку) інших підприємців, встановлення монополієвих цін (тарифів, розцінок) на свої товари, а також дискримінаційних цін, що обмежують права окремих споживачів.

Наступне офіційне визначення зловживання монополієм було надане 25 січня 2000 р. у новому Договорі СНД про узгоджену антимонопольну політику [20]. Прийнятий на розвиток однойменної Угоди СНД від 12 березня 1993 року, цей Договір майже дослівно відтворює її понятійний апарат. Це стосується і поняття зловживання домінуючим становищем, яке в цілому зберегло свою попередню редакцію та переважну більшість недоліків.

Наприкінці минулого століття стало очевидним, що наявна правова база вже не спроможна забезпечувати ефективний захист

конкурентних відносин в Україні. Невпинний розвиток соціальної, політичної та економічної сфер зумовив виникнення нових владних структур, нових типів відносин між господарюючими суб'єктами та публічною адміністрацією, нових напрямів конкурентної політики. Зважаючи на масштабність цих перетворень, перманентне оновлення чинних актів конкурентного законодавства не приносило бажаного результату. Перед вітчизняним законодавцем постала необхідність вироблення нових фундаментальних засад конкурентної політики, адекватних процесам, що розгорталися у політико-правовому житті держави.

Визначальним кроком у цьому напрямі стало прийняття 11 січня 2001 р. Закону України "Про захист економічної конкуренції", який визначив правові засади підтримки та захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності [21].

Поряд із ключовими напрямами державної політики у сфері розвитку економічної конкуренції (див. ст. 4 Закону); засадами контролю за концентрацією суб'єктів господарювання (Розділ V); дозвільною процедурою (Розділ VI) та провадженням у справах про порушення конкурентного законодавства (Розділи VII, IX), Закон про захист економічної конкуренції розкриває зміст монополістичних деліктів, зокрема, зловживань монопольним становищем на ринку.

Згідно з ч. 1 ст. 13 Закону про захист економічної конкуренції, зловживанням монопольним (домінуючим) становищем на ринку визнаються: "дії чи бездіяльність суб'єкта господарювання, який займає монопольне (домінуюче) становище на ринку, що призвели або можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції, або ущемлення інтересів інших суб'єктів господарювання чи споживачів, які були б неможливими за умов існування значної конкуренції на ринку".

У ч. 2 названої статті наводиться перелік відповідних зловживань, до якого входять: 1) встановлення таких цін чи інших умов придбання або реалізації товару, які неможливо було б встановити за умов існування значної конкуренції на ринку; 2) застосування різних цін чи різних інших умов до рівнозначних угод із суб'єктами господарювання, продавцями чи покупцями без об'єктивно виправданих на те причин; 3) обумовлення укладання угод прийняттям суб'єктом господарювання додаткових зобов'язань, які за своєю природою або згідно з торговими та іншими чесними звичаями у підприємницькій діяльності не стосуються предмета договору; 4) обмеження виробництва, ринків або технічного розвитку, що завдало чи може завдати шкоди іншим суб'єктам господарювання, покупцям, продавцям; 5) часткова або повна відмова від придбання або реалізації товару за відсутності альтернативних джерел реалізації чи придбання; 6) суттєве обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивно виправданих на те причин;

7) створення перешкод доступу на ринок (виходу з ринку) чи усунення з ринку продавців, покупців, інших суб'єктів господарювання.

Наведене визначення зловживання монополістичним становищем та його різновидів вигідно відрізняється від усіх попередніх спроб законодавця охарактеризувати сутність монополістичних деліктів.

По-перше, узагальнююча дефініція відповідного поняття вирізняється змістовністю та довершеністю логічної будови. Цілком очевидно, що вона не розкриває змісту протиправних діянь, але максимально конкретизує їх суспільно шкідливі наслідки. Це дозволило уникнути як надмірного розширення обсягу дефініції, так і постійних повторень при формулюванні визначень окремих видів монополістичних зловживань у ч. 2 ст. 13 Закону. Всі інші нормативно-правові акти або взагалі не закріплювали подібних дефініцій (Закон про обмеження монополізму, Кодекс України про адміністративні правопорушення), або містили визначення, досить далекі від кращих зразків юридичної техніки (Договори СНД про узгоджену антимонопольну політику від 1993 та 2000 років).

По-друге, на відміну від раніше сформованих переліків монополістичних зловживань, перелік, наведений у ч. 2 ст. 13 Закону України "Про захист економічної конкуренції", характеризується вищезгаданою простотою, повнотою та чіткістю. Він містить практично всі відомі нині форми антиконкурентних дій (бездіяльності) суб'єктів монополістичного становища на ринку. Формулювання його положень у переважній більшості випадків не допускає неоднозначного тлумачення, що є запорукою безпомилкової адміністративно-деліктної кваліфікації.

По-третє, вперше у вітчизняному законодавстві поняття зловживання монополістичним становищем і його різновидів було визначено з урахуванням положень міжнародного законодавства та практики Європейського суду [22–26]. Тим самим було зроблено ще один важливий крок щодо уніфікації вітчизняного антимонопольного законодавства та його наближення до міжнародних стандартів.

Однак, викладене ще не свідчить про абсолютну досконалість визначення монополістичних зловживань, наданого у ст. 13 Закону про захист економічної конкуренції. Поряд із здобутками юридичної техніки воно містить і декілька дискусійних моментів. Один із таких моментів зумовлений законодавчим ототожненням понять "монополістичне становище" та "домінуюче становище". У більшості актів вітчизняного антимонопольного законодавства названі терміни наділяються абсолютно тотожними змістом (виняток становлять лише КУпАП, який оперує поняттям "монополістичне становище", та міжнародні договори України, де йдеться виключно про домінуюче становище на ринку).

Положення економічної теорії та наявний зарубіжний досвід свідчать про недоцільність ототожнення понять "монопольного" та "домінуючого" становища. Відтак у вітчизняному антимонопольному законодавстві для позначення ринкових станів, при яких певні суб'єкти господарювання отримують здатність суттєво впливати на конкурентів і споживачів, варто використовувати загальне поняття "домінуюче становище".

Підтвердження доцільності викладених міркувань можна знайти навіть у положеннях вітчизняного антимонопольного законодавства. У ч. 2 ст. 3 Закону України "Про захист економічної конкуренції" зазначається: "Якщо міжнародним договором, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України, встановлено інші правила, ніж ті, що містяться у цьому Законі, то застосовуються правила міжнародного договору". Зважаючи на те, що в усіх чинних міжнародних договорах України у відповідному значенні використовується термін "домінуюче становище", можна констатувати, що саме останній мав би вживатись у законах, кодексах та інших нормативно-правових актах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Белая Л. Р.* Административная ответственность за нарушения антимонопольного законодательства Украины : дис. на соискание науч. степени канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 / Л. Р. Белая. — Одесса : Одес. гос. ун-т им. И. И. Мечникова, 1995. — 174 с.
2. *Зима О. Т.* Адміністративна відповідальність юридичних осіб : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 / Націон. юрид. акад. України ім. Я. Мудрого. — Х., 2001. — 19 с.
3. *Мельник С. Б.* Монопольне (домінуюче) становище суб'єкта господарювання на ринку : дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 / С. Б. Мельник. — Одеса : Одес. нац. юрид. акад., 2001. — 192 с.
4. *Шуміло І. А.* Відповідальність за порушення законодавства про захист конкуренції : дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 / І. А. Шуміло. — Х. : Нац. юрид. акад. ім. Я. Мудрого, 2001. — 212 с.
5. *Кінах А.* Пріоритети влади / А. Кінах // Конкуренція : Вісник Антимонопольного комітету України. — 2002. — № 2. — С. 3–6.
6. *Литвин В.* Ступені захищеності конкуренції / В. Литвин // Конкуренція : Вісник Антимонопольного комітету України. — 2002. — № 3. — С. 3–7.
7. *Про економічну самостійність Української РСР : Закон УРСР* // Відом. Верховної Ради УРСР. — 1990. — № 34. — Ст. 499.
8. *Про реалізацію Закону про економічну самостійність : Постанова Верховної Ради УРСР* // Відом. Верховної Ради УРСР. — 1990. — № 30. — Ст. 500.

9. *Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності* : Закон України // Відом. Верховної Ради України. — 1992. — № 21. — Ст. 296.
10. *Антимонопольний комітет України. Річний звіт: 1995 рік.* — К. : АМКУ, 1995. — 76 с.
11. *Антимонопольний комітет України. Річний звіт: 1996 рік.* — К. : АМКУ, 1996. — 106 с.
12. *Антимонопольний комітет України. Річний звіт: 1997 рік.* — К. : АМКУ, 1997. — 143 с.
13. *Антимонопольний комітет України. Річний звіт: 1998 рік.* — К. : АМКУ, 1998. — 196 с.
14. *Антимонопольний комітет України. Річний звіт: 1999 рік.* — К. : АМКУ, 1999. — 204 с.
15. *Антимонопольний комітет України. Річний звіт: 2000 рік.* — К. : АМКУ, 2000. — 212 с.
16. *Про внесення змін до Закону про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності* : Закон України // Відом. Верховної Ради України. — 1995. — № 28. — Ст. 202.
17. *Демидов И. В. Логика* : учеб. пособие / И. В. Демидов. — М. : МГЭИ, 2000. — 196 с.
18. *Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: теория и практика* : учеб. пособие для вузов / А. Т. Зуб. — М. : Аспект Пресс, 2002. — 415 с.
19. *Про внесення змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення* : Закон України // Відом. Верховної Ради України. — 1995. — № 15. — Ст. 103.
20. *Договір СНД від 25 січня 2000 року "Про проведення узгодженої антимонопольної політики"*. — Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
21. *Про захист економічної конкуренції* : Закон України // Відом. Верховної Ради України. — 2001. — № 12. — Ст. 64.
22. *Consolidated version of the Treaty of European Union* // Official journal. — 1997. — № 11. — 340 p.
23. *Рішення Суду ЄС у справі 85/76, Hoffman – La Roche v. Commission (1979) ECR 461 § 91.*
24. *Рішення Суду ЄС у справі 322/81, Michelin v. Commission (1983) ECR 3461 §70.*
25. *Рішення Комісії ЄС у справі Virgin/British Airlines, ОЄС 2000.* — № L 30. — С. 1.
26. *Рішення Комісії ЄС у справі Napier Brown / British sugar, ОЄС 1988.* — № L 284. — С. 41.

УДК 336.77

ПРАВОВІ ЗАСАДИ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ

ІВАНЕНКО Л., к. юр. н., доцент кафедри комерційного права КНТЕУ

Кредит і кредитні відносини відіграють важливу роль у житті сучасної людини. На перший погляд може здатися, що такі поняття специфічні й характерні лише для окремої сфери людської діяльності, а саме економіки, проте широке коло проблем свідчить, що кредит пронизує все суспільство і формує його соціально-економічні відносини.

Споживчий кредит – це кошти, що надаються кредитором (банком або іншою фінансовою установою) споживачеві на придбання продукції. Споживчий кредит надається в національній грошовій одиниці на придбання товарів тривалого користування та послуг і передається в розстрочку, якщо інше не передбачено умовами кредитного договору.

Питання споживчого кредитування досліджували В. Вовк, О. Хмеленко, А. Луценко [1; 2] та інші вітчизняні науковці. Однак питання споживчого кредитування в іноземній валюті залишились недостатньо висвітленими, що і є метою статті.

Споживчий кредит має багато специфічних рис, пов'язаних із особливостями сфери особистого споживання громадян [1, с. 56].

По-перше, цей вид кредиту відображає відносини між кредитором і позичальником, сенс яких полягає у кредитуванні кінцевого споживання, на відміну від кредитів, що надають суб'єктам господарювання для виробничих цілей або для придбання активів, що породжують рух вартості.

По-друге, на відміну від інших видів кредиту, якими користуються переважно суб'єкти господарювання, споживчі кредити одержують фізичні особи.

По-третє, споживчий кредит є засобом задоволення споживчих потреб населення, тобто особистих потреб людей. Надання споживчих кредитів населенню, з одного боку, підвищує їх платоспроможний попит, життєвий рівень в цілому, а з іншого – прискорює реалізацію товарних запасів, послуг, сприяє створенню основних фондів.

По-четверте, всі види споживчого кредиту мають соціальний характер, оскільки вони сприяють вирішенню суспільних проблем – підвищенню життєвого рівня населення, утвердженню принципів соціальної справедливості. Саме через це споживче кредитування зде-

більшого регулюється державами особливо ретельно. У нашій країні це виражається у тому, що споживчі кредити, зазвичай, надаються на спрощених умовах.

Сутнісна ознака споживчого кредиту – кредитування кінцевого споживання. Споживчий кредит дає змогу населенню споживати товари і послуги до того, як споживачі будуть спроможні їх оплатити. Тим самим споживчий кредит забезпечує підвищення життєвого рівня споживачів. У макроекономічному плані споживчий кредит збільшує сукупний платоспроможний попит на предмети споживання і послуги, що стимулює розширення обсягів їх виробництва [2, с. 37].

Кредитування споживчих потреб населення здійснюється банком при дотриманні принципів терміновості, повернення, цільової спрямованості, платності, забезпеченості. Державне регулювання споживчого кредитування полягає в регулюванні процентних ставок, строків, одержання принципів соціальної справедливості, доступності кредитів та захисту прав споживачів.

Захист прав споживачів-позичальників за договором споживчого кредитування здійснюється на підставі норм Закону України "Про захист прав споживачів", ст. 11 цього закону встановлює та регламентує права споживача в разі придбання ним продукції у кредит [3]. Договір про надання споживчого кредиту укладається між кредитором і споживачем, відповідно до якого кредитор надає кошти (споживчий кредит) або бере зобов'язання надати їх споживачеві для придбання продукції у розмірі та на умовах, встановлених договором, а споживач зобов'язується повернути їх разом із нарахованими відсотками. Не вважається пропонуванням споживчого кредиту інформація про можливість надання його під час придбання продукції.

Перед укладенням договору про надання споживчого кредиту кредитор зобов'язаний повідомити споживача у письмовій формі про особу та місцезнаходження кредитора, кредитні умови, зокрема:

- мету, для якої споживчий кредит може бути витрачений;
- форми його забезпечення; наявні форми кредитування з коротким описом відмінностей між ними, в тому числі між зобов'язаннями споживача;
- тип відсоткової ставки; суму, на яку кредит може бути виданий; орієнтовну сукупну вартість кредиту та вартість послуги з оформлення договору про надання кредиту (перелік усіх витрат, пов'язаних з одержанням кредиту, його обслуговуванням та поверненням, зокрема таких, як адміністративні витрати, витрати на страхування, юридичне оформлення тощо);
- строк, на який кредит може бути одержаний; варіанти повернення кредиту, включаючи кількість платежів, їх частоту та обсяги; можливість дострокового повернення кредиту та його умови;

- необхідність здійснення оцінки майна та, якщо така оцінка потрібна, ким вона здійснюється; податковий режим сплати відсотків та про державні субсидії, на які споживач має право, або відомості про те, від кого споживач може одержати докладнішу інформацію;
- переваги та недоліки пропонуванних схем кредитування.

У разі ненадання зазначеної інформації суб'єкт господарювання, який повинен її надати, несе відповідальність, встановлену нормами зазначеного Закону.

До договорів із споживачами про надання споживчого кредиту застосовуються також положення Закону України "Про захист прав споживачів", про несправедливі умови в договорах, зокрема положення, згідно з якими: для надання кредиту необхідно передати як забезпечення повну суму або частину суми кредиту чи використати її повністю або частково для покладення на депозит, або викупу цінних паперів, або інших фінансових інструментів, крім випадків, коли споживач одержує за таким депозитом, такими цінними паперами чи іншими фінансовими інструментами таку ж або більшу відсоткову ставку, як і ставка за його кредитом; споживач зобов'язаний під час укладення договору укласти інший договір з кредитором або третьою особою, визначеною кредитором, крім випадків, коли укладення такого договору вимагається законодавством та/або коли витрати за таким договором прямо передбачені у складі сукупної вартості кредиту для споживача; передбачаються зміни в будь-яких витратах за договором, крім відсоткової ставки; встановлюються дискримінаційні стосовно споживача правила зміни відсоткової ставки.

У разі реалізації споживачем своїх прав, передбачених ст. 8 і 10 цього Закону, їх дія розповсюджується і на кредитодавця, що надав йому споживчий кредит для придбання продукції. Кредитор дає у такому випадку зобов'язаний повернути споживачеві суму вже здійснених ним виплат при розірванні договору купівлі-продажу (виконання роботи, надання послуги) або здійснити відповідне коригування кредитних зобов'язань споживача [3].

Споживчий кредит є одним із найбезпечніших видів кредиту. Його оформлення регулюється з боку держави більш ретельно в порівнянні з іншими формами кредиту, регулювання охоплює процентні ставки, строк, доступність кредиту. Проте в останні роки споживчі кредити найчастіше надавалися в іноземній валюті, що спричинило цілу низку негативних наслідків для споживачів банківських послуг та спірних судових рішень. Аналіз чинного законодавства України щодо правомірності надання споживчих кредитів в іноземній валюті дозволяє стверджувати, що укладення договорів споживчого кредиту в іноземній валюті є порушенням чинного законодавства взагалі і порушенням прав споживачів зокрема.

Відповідно до ст. 99 Конституції України, "грошовою одиницею України є гривня" [4], у зв'язку з чим грошове зобов'язання у договорі повинно бути виражено в національній валюті України. Це положення в цілому кореспондується з ч. 1 ст. 192 Цивільного кодексу України (ЦК України), за якою "законним платіжним засобом на території України є грошова одиниця України" [5], тобто гривня. Згідно з ч. 1 ст. 524 ЦК України, "зобов'язання повинно бути виражене у грошовій одиниці України – гривні".

Положення щодо обов'язковості використання валюти України міститься і в інших законодавчих актах України. За приписами статті 35 Закону України "Про національний банк України" "гривня (банкноти і монети) як національна валюта є єдиним законним платіжним засобом на території України, який приймається усіма фізичними і юридичними особами без будь-яких обмежень на всій території України за всіма видами платежів, а також для зарахування на рахунки, вклади, акредитиви для переказів" [6]. На сьогодні жодним законодавчим актом не передбачено можливість використання іноземної валюти або виконання зобов'язання в іноземній валюті між резидентами.

Таким чином, єдиним законним засобом платежу, який застосовується при проведенні розрахунків між резидентами на території України є гривня.

Щодо договірних відносин, регульованих ЦК України, то ч. 2 ст. 524 визначає: "сторони за договором можуть визначити грошовий еквівалент зобов'язання в іноземній валюті". Відповідно до ч. 2 ст. 533 ЦК України, "якщо у зобов'язанні визначено грошовий еквівалент в іноземній валюті, сума, що підлягає сплаті у гривнях, визначається за офіційним курсом відповідної валюти на день платежу, якщо інший порядок її визначення не встановлений договором або законом чи іншим нормативно-правовим актом". Норми статей 524, 533 ЦК України є імперативними і не можуть змінюватися договором.

Однак навіть у такому разі грошове зобов'язання виражається в договорі в національній валюті України – гривні, що повністю відповідає імперативним приписам ч. 1 ст. 524 ЦК України.

Режим здійснення валютних операцій на території України, загальні принципи валютного регулювання, повноваження державних органів і функції банків та інших фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права та обов'язки суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства передбачені Декретом Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю", який з урахуванням приписів, ст. 4 ЦК України є одним із джерел регулювання правовідносин у валютній сфері.

Під валютними операціями у зазначеному вище Декреті розуміються "операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України; операції, пов'язані з використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності; операції, пов'язані з ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за її межі валютних цінностей" [7].

Іноземна валюта як засіб платежу, зокрема за зобов'язаннями, відповідно до ч. 2 ст. 192 ЦК України може використовуватися в Україні лише у випадках, порядку та на умовах, встановлених законом. Згідно з ч. 3 ст. 533 ЦК України, "використання іноземної валюти, а також платіжних документів в іноземній валюті при здійсненні розрахунків на території України за зобов'язаннями допускається у випадках, порядку та на умовах, встановлених законом".

Аналогічні положення містяться і в Господарському кодексі України (ГК України). Відповідно до ч. 2 ст. 198 ГК України, "виконання грошових зобов'язань, грошові зобов'язання учасників господарських відносин повинні бути виражені і підлягають оплаті у гривнях". Згідно з цією ж статтею "грошові зобов'язання можуть бути виражені в іноземній валюті лише у випадках, якщо суб'єкти господарювання мають право проводити розрахунки між собою в іноземній валюті відповідно до законодавства. Виконання зобов'язань, виражених в іноземній валюті, здійснюється відповідно до закону" [8].

Крім цього, відповідно до ст. 3 Закону України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" "гривня як грошова одиниця (національна валюта) є єдиним законним платіжним засобом в Україні, приймається усіма фізичними та юридичними особами без будь-яких обмежень на всій території України".

Декрет Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю", який встановлює режим здійснення валютних операцій на території України, визначає загальні принципи валютного регулювання, повноваження державних органів і функції банків та інших фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права й обов'язки суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства, а саме у п. 1 ст. 3 зазначено: "валюта України є єдиним законним засобом платежу на території України, який приймається без обмежень для оплати будь-яких вимог та зобов'язань, якщо інше не передбачено цим Декретом, іншими актами валютного законодавства України" [7].

Відповідно до пп. 6.1 (а, в, е) та 6.2 Правил НБУ щодо використання готівкової іноземної валюти на території України від

30 травня 2007 р. № 200, "фізичні особи – резиденти можуть використовувати на території України готівкову іноземну валюту як засіб платежу у випадках:

- сплати мита, інших податків і зборів (обов'язкових платежів), митних зборів та фінансових санкцій відповідно до митного законодавства України;
- сплати платежів за охорону та супроводження підакцизних і транзитних товарів митними органами;
- оплати товарів і послуг у зоні, що звільнена від сплати мита та податків" [9].

Згідно з пп. 6.3 зазначених Правил "фізичні особи, а також юридичні особи – резиденти можуть використовувати на території України готівкову іноземну валюту як засіб платежу в разі оплати дипломатичним представництвом, консульським установам іноземних держав дозволів на в'їзд (виїзд) до цих країн фізичним особам, які виїжджають у приватних справах та в службові відрядження".

У підпункті 7.1 Правил НБУ щодо використання готівкової іноземної валюти на території України зазначено, що "резиденти – суб'єкти підприємницької діяльності можуть використовувати готівкову іноземну валюту як засіб платежу під час здійснення торгівлі та надання послуг за межами України, а саме на транспортних засобах, що їм належать (орендовані, зафрахтовані або ті, що формуються в Україні), у разі здійснення міжнародних пасажирських перевезень, та на міжнародних виставках (ярмарках), що проходять за кордоном, у разі реалізації товарів".

Таким чином, використання готівкової іноземної валюти на території України дозволяється за умови отримання індивідуальної ліцензії, яка надається виключно на підставі окремої постанови Правління Національного банку України.

Відповідно до п. 1 ст. 5 Декрету КМ України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" Національний банк України видає індивідуальні та генеральні ліцензії на здійснення валютних операцій, які підпадають під режим ліцензування згідно з цим Декретом.

Згідно з п. 2 та 3 ст. 5 зазначеного Декрету генеральні ліцензії видаються комерційним банкам та іншим фінансовим установам України, національному оператору поштового зв'язку на здійснення валютних операцій, що не потребують індивідуальної ліцензії, на весь період дії режиму валютного регулювання, а саме на здійснення операцій, пов'язаних з торгівлею іноземною валютою, з правом відкривати на території України пункти обміну іноземних валют, у тому числі на підставі агентських угод з іншими юридичними особами – резидентами.

Підпунктами "в", "г" п. 4 ст. 5 Декрету встановлено, що для проведення резидентами валютних операцій, а саме: надання і одержання резидентами кредитів в іноземній валюті; використання іноземної валюти на території України як засобу платежу потребує отримання індивідуальні ліцензії на здійснення разової валютної операції на період, необхідний для здійснення такої операції. Згідно з п. 5 ст. 5 Декрету НБУ одержання індивідуальної ліцензії однією із сторін валютної операції означає також дозвіл на її здійснення іншою стороною або третьою особою, яка має відношення до цієї операції, якщо інше не передбачено умовами індивідуальної ліцензії.

Важливим питанням у справах про захист прав споживачів банківських послуг з кредитування є визначення справедливих умов договору. У статті 3 ЦК України зазначається: "загальними засадами цивільного законодавства є, зокрема, справедливість, добросовісність та розумність". Вимога цивільного законодавства щодо справедливості, добросовісності та розумності практично виражається у встановленні його нормами рівних умов для участі всіх осіб у цивільних відносинах; закріпленні можливості адекватного захисту порушеного цивільного права або інтересу; поєднанні норм, спрямованих на забезпечення реалізації цивільного права, з повагою до прав та інтересів інших осіб, суспільної моралі тощо. При цьому справедливість можна трактувати як визначення нормою права обсягу, межі здійснення і захисту цивільних прав та інтересів особи адекватно її ставленню до вимог правових норм. Добросовісність означає прагнення сумлінно захистити цивільні права та забезпечити виконання цивільних обов'язків. Розумність – це зважене вирішення питань регулювання цивільних відносин з урахуванням інтересів усіх учасників, а також інтересів громади (публічного інтересу).

Закон України "Про захист прав споживачів" у цьому аспекті стає на захист позичальників – фізичних осіб. Згідно з п. 2 ст. 18 Законом України "Про захист прав споживачів", "умови договору є несправедливими, якщо всупереч принципу добросовісності його наслідком є істотний дисбаланс договірних прав та обов'язків на шкоду споживача".

Таким чином, підсумовуючи викладене, можна зробити висновки, що укладення договорів про видачу споживчих кредитів у іноземній валюті є порушенням одного із принципів цивільно-правових відносин, які закріплені у ст. 3 ЦК України – принципу справедливості. Надання споживачам кредиту в доларах США будь-яким банком є способом зловживання правом, коли всі ризики знецінення національної валюти України банк як суб'єкт підприємницької (господарської) діяльності шляхом порушення вимог закону перекладає виключно на фізичну особу – позичальника за кредитним договором та споживача кредитних послуг, що є грубим порушенням частини 3 статті 13 Цивільного кодексу України.

З початку 2009 р. було винесено чимало судових рішень про визнання недійсними кредитних договорів із споживачами, спираючись на неправомірність їх укладення в іноземній валюті. З метою врегулювання цього питання Верховна Рада України Законом України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи" від 23 червня 2009 р. № 1533-VI, який набув чинності 24 листопада 2009 р., заборонила надавати кредити та позики в іноземній валюті фізичним особам – резидентам і нерезидентам, які не займаються підприємницькою діяльністю. Виняток становлять лише кредити і позики нерезидентам для оплати послуг за лікування та навчання за кордоном, які мають підтверджуватися відповідними документами.

Розглядаючи питання про законність укладання кредитних договорів в іноземній валюті (якщо однією зі сторін договору виступає банк, а іншою фізична особа – споживач), потрібно брати до уваги вимоги законодавства, що встановлює обмеження на використання в Україні іноземної валюти. Це дозволяє поставити під сумнів законність будь-якого кредитного договору в іноземній валюті, якщо він порушує спеціальні положення закону щодо використання іноземної валюти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Вовк В. Я.* Кредитування і контроль : навч. посібник / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. — К. : Знання, 2008. — 463 с.
2. *Луценко А.* Деякі аспекти правового регулювання споживчого кредитування в Україні / А. Луценко // *Економіка України*. — 2008. — № 5. — С. 37–41.
3. *Про захист прав споживачів* : Закон України від 12 травня 1991 р. № 1023-12 // *Відом. Верховної Ради України*. — 2010. — № 9. — Ст. 84.
4. *Конституція України* від 28 черв. 1996 р. № 254к/96-ВР // *Відом. Верховної Ради України*. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
5. *Цивільний кодекс України* від 16 січ. 2003 р. // *Відом. Верховної Ради України*. — 2003. — № 40–44. — Ст. 356.
6. *Про Національний банк України* : Закон України від 27 лют. 2004 р. № 679-XIV // *Відом. Верховної Ради України*. — 2006. — № 9, 10–11, ст. 96.
7. *Про систему валютного регулювання і контролю* : Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лют. 1993 р. № 15-93.
8. *Господарський кодекс України* від 16 січ. 2003 р. // *Відо. Верховної Ради України*. — 2003. — № 18–22. — Ст. 144.
9. *Правила використання готівкової іноземної валюти на території України* : Постанова Правління Національного банку України 30 травня 2007 р. // *Офіційний вісник України*. — 2007. — 2 лип. — № 46. — С. 81.

УДК 347.72.028 (477+100)

ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ СПЕЦІАЛЬНИХ ВИМОГ УКРАЇНСЬКОГО ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА ПРО РЕКЛАМУ

МИКИТЕНКО Л., к. юр. н., доцент кафедри комерційного права
КНТЕУ

У Плані дій щодо реалізації пріоритетних положень Програми інтеграції України до Європейського Союзу, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 10 квітня 2001 р. № 345, пріоритетним завданням визначено узгодження законодавства України із європейськими стандартами про захист прав споживачів та законодавством про інтелектуальну власність. Реклама – це інформація, призначена підтримати обізнаність споживачів та інтерес до рекламованого товару. Отже, вона безпосередньо впливає на споживача, крім того, практично будь-яка реклама містить назву торговельної марки, фірми чи товару (тобто підпадає під визначення інтелектуальної власності). Таким чином, доречно забезпечити гармонізацію національного законодавства зі стандартами ЄС про рекламу зокрема в цих напрямках.

Теоретичні аспекти узгодження вітчизняного та європейського законодавства висвітлювали Є. Ромат, Н. Саніахметова, А. Черемнова, А. Стрельніков [1] та ін. Однак питання гармонізації законодавства України про рекламу, на жаль, досі залишається невирішеним.

Метою статті є порівняння норм законодавства України та європейських стандартів щодо загальних та спеціальних вимог розповсюдження реклами, а також висвітлення та аналіз питань гармонізації українського законодавства про рекламу із європейським.

Основою політики ЄС стосовно реклами на сьогоднішній день є Європейська конвенція про транскордонне телебачення від 5 травня 1989 р [2], на базі якої у 1989 р. Радою ЄС було схвалено Директиву 89/552/ЄС, більш відому як Директива про транскордонне телебачення [3]. Регулюванню відносин у сфері реклами присвячено четвертий розділ Директиви, положення якого знайшли відображення у законодавстві всіх країн ЄС та певною мірою висвітлені в законах України. З моменту прийняття ця Директива переглядалась лише один раз (у 1997 р. [4], коли до неї були внесені суттєві зміни, зумовлені внутрішніми процесами в Євросоюзі та розвитком рекламного ринку

країн – членів ЄС тощо), насамперед тому, що через суперечності стосовно базових положень Директиви країнам-членам досить складно визначити напрями її подальшого вдосконалення. У частині перегляду положень Директиви, присвячених регулюванню реклами, консенсус відсутній і нині. Наприклад, Бельгія, Данія, Греція, Італія, Польща, Словаччина, Франція, Швеція виступають за те, щоб регулювання реклами було максимально лібералізоване, а інші впливові члени Євросоюзу (Німеччина, Велика Британія), навпаки, прагнуть встановлення більш жорстких обмежень стосовно реклами і спонсорства. Бельгія, Німеччина, Угорщина, Словенія і Швеція наполягають на запровадженні обмежень на розміщення реклами в дитячих передачах, тоді як представники інших країн ЄС вважають, що існуючі положення Директиви повною мірою захищають дітей від впливу рекламодавців.

Крім Директиви про транскордонне телебачення, відносини у сфері реклами регулюються низкою інших правових актів Євросоюзу, зокрема: Директивою 2005/29/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 11 травня 2005 р. про недобросовісні комерційні практики, яка передбачає уніфікацію законодавств країн-членів у частині захисту прав споживачів від нечесних комерційних практик (у тому числі – недобросовісної реклами) [5]; Директивою 2003/33/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26 травня 2003 р. про зближення законів, постанов та адміністративних положень держав – членів у сфері реклами та спонсорства тютюнових виробів [6], яка забороняє рекламу тютюнових виробів у друкованих засобах масової інформації (ЗМІ); Директивою 2000/13/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 20 березня 2000 р. про зближення законів країн-членів стосовно маркування, представлення та реклами продуктів харчування [7] тощо.

Отже, необхідно зупинитись на тих нормах законодавства України про рекламу, які належним чином не врегульовані Законом України "Про рекламу" [8] та не відповідають положенням європейського законодавства. Порівняльна реклама у ст. 1 Закону України "Про рекламу" визначена як реклама, що містить порівняння з іншими особами та/або товарами іншої особи. Стаття 11 цього ж Закону забороняє неправомірне порівняння в рекламі, однак не дає відповіді на питання про те, *яке саме порівняння в рекламі є неправомірним*. Очевидно, що врегулювати це мав би Закон України "Про захист економічної конкуренції" [9] (як і передбачено ч. 1 ст. 11 Закону "Про рекламу"), але і він залишає критерії "неправомірності" згаданих порівнянь поза межами регулювання.

В Європейському Союзі цим критеріям відведено окрему статтю Директиви про недобросовісні комерційні практики [6], порівняльна реклама повинна відповідати таким обов'язковим вимогам:

- не вводити споживача в оману;
- передбачати порівняння товарів (послуг), на які існує приблизно однаковий попит або які використовуються для однакових цілей;

- передбачати порівняння змістовних, таких, що піддаються перевірці, еквівалентних (порівнюваних) і специфічних властивостей товарів і послуг;
- не дискредитувати і не поширювати недостовірну інформацію про торгові марки, торгові найменування, товари, роботи і послуги учасників конкурентного ринку;
- щодо продуктів із зазначенням походження – стосуватися продуктів з ідентичним походженням;
- не зображувати товари, роботи і послуги як імітації або копії товарів, робіт і послуг, що виробляються під захищеними торговими марками або торговими найменуваннями;
- не призводити до створення плутанини між виробниками (постачальниками), між споживачами та конкурентами, між торговими марками, торговими найменуваннями рекламодавця та його конкурента.

Оскільки аналогічний підхід до визначення критеріїв "правомірності" порівняльної реклами закріплено законодавством про телебачення і радіомовлення більшості країн ЄС, положення Директиви 2005/29/ЄС варто було б відобразити і в Законі України "Про рекламу".

Слід звернути увагу на положення щодо запровадження квот для телереклами та телеторгівлі, що виходить у вигляді блоків на телебаченні. Статтями 18 та 18-а Директиви про транскордонне телебачення запроваджено два види квот – для телереклами і для телеторгівлі, що виходить у вигляді блоків. Згідно зі статтею 18 Директиви, час, що виділяється для телеторгівлі (крім тієї, що виходить у вигляді блоків) та всіх видів телевізійної реклами, не повинен перевищувати 20 % загального обсягу мовлення протягом доби, причому не більше 15 % для рекламних блоків. Тривалість реклами та телеторгівлі не може перевищувати 20 % одного запуску мовлення. При цьому згадані квоти не поширюються на власні оголошення мовника про програми, які ним транслюються (анонси програм) та оголошення благодійних організацій і організацій комунального обслуговування. Для телеторгівлі, яка транслюється у вигляді блоків на каналах, не призначених лише для телеторгівлі, встановлено інші квоти – не менше 15 хвилин (для тривалості одного блоку), з обмеженням загальної кількості блоків вісьмома на добу та їх загальної тривалості трьома годинами на день.

Відповідні положення Директиви щодо квот на телеторгівлю знайшли відображення в законах про телебачення і радіомовлення практично всіх країн-членів ЄС.

У Законі України "Про рекламу" встановлено лише один вид квот – для реклами. *Поняття телеторгівлі в українському законодавстві про рекламу взагалі відсутнє.* Згідно зі ст.13 Закону України "Про

рекламу", час мовлення, відведений на рекламу, не може перевищувати 15 %, а в період виборчого процесу – 20 % фактичного обсягу мовлення протягом астрономічної доби телерадіоорганізацією будь-якої форми власності. При цьому частка реклами протягом кожної астрономічної години фактичного мовлення не повинна перевищувати 20 %, а впродовж виборчого процесу – 25 %. Винятки з квот встановлено для соціальної реклами, яка розповсюджується безкоштовно, анонсів власних програм, власних передач телерадіоорганізації, виголошення в програмі, передачі імені (найменування) спонсора, об'єктів права інтелектуальної власності, які йому належать. *Таким чином, у частині підходу до визначення квот на рекламу, українське законодавство про рекламу в цілому узгоджується з вимогами Директиви про транскордонне телебачення. Єдине положення Закону України "Про рекламу" має бути узгоджене із Директивою – збільшення годинної квоти на рекламу під час виборчого процесу до 25 % (частина друга ст. 13 Закону). Збільшення квот за рахунок політичної реклами не практикується у жодній іншій країні ЄС.*

Цікавою тенденцією розвитку законодавства країн Євросоюзу є встановлення для *суспільного телебачення і радіомовлення менших, порівняно з комерційним мовленням, квот на рекламу*. В основному такий підхід пояснюється завданнями, які ставляться перед суспільним мовленням, а також тим, що, на відміну від комерційних мовників, суспільне мовлення отримує фінансову підтримку з державного бюджету. Так, квоти для реклами на суспільному та комерційному мовленні відрізняються, приміром, у Болгарії, Ірландії, Латвії, Румунії, Словаччині, Угорщині, Франції та Чехії. *Проте, на відміну від України, де ст. 7 Закону України "Про систему Суспільного телебачення і радіомовлення України" [10] передбачається повністю заборонити рекламу на каналах Суспільного телерадіомовлення (крім комерційних презентацій, частка яких не може перевищувати 3 % на добу), в усіх країнах ЄС реклама на суспільному радіо та телебаченні загалом дозволена.*

Проаналізувавши ст. 13 Закону України "Про рекламу", можна констатувати, що вимоги до розміщення реклами на українському телебаченні та радіо лише частково узгоджуються зі стандартами ЄС. Щодо розміщення реклами під час трансляції художніх і телевізійних фільмів українське законодавство є більш ліберальним, ніж законодавство більшості країн ЄС (в якому текстуально відтворено відповідні положення Директиви про транскордонне телебачення). Стосовно повної заборони переривання рекламою випусків новин, дитячих програм, документальних фільмів, інформаційних програм – менш ліберальним, порівняно з більшістю країн ЄС (в яких переривання відповідних програм, передач і фільмів допускається за умови їх тривалості понад 30 хв.)

У Європейському Союзі проводиться активна політика, спрямована на зменшення вживання алкоголю, роз'яснення негативних наслідків алкогольної залежності, а також на пропаганду здорового способу життя. Основою цієї політики є вже згадувана Директива про транскордонне телебачення, а також низка інших актів, зокрема Висновки Ради від 5 червня 2001 р. про стратегію Спільноти стосовно зменшення шкоди, пов'язаної з алкоголем [11], Рекомендація Ради від 5 червня 2001 р. щодо вживання алкоголю молодими людьми, зокрема дітьми та підлітками [12].

Щодо регулювання реклами алкогольних напоїв базовим і чи не єдиним правовим актом у Євросоюзі є Директива про транскордонне телебачення. Статтею 15 Директиви встановлено основні вимоги до реклами та телеторгівлі алкогольними напоями:

- реклама не повинна спеціально спрямовуватись на неповнолітніх та зображувати їх у процесі вживання алкогольних напоїв;
- у рекламі не повинен зображуватись зв'язок між вживанням алкоголю та покращенням фізичного стану, а також між вживанням алкоголю та керуванням транспортним засобом;
- реклама не повинна створювати враження про те, що вживання алкоголю сприяє соціальному або сексуальному успіху;
- реклама не повинна створювати враження, що алкоголь має терапевтичну, стимулюючу або заспокійливу дію, або про те, що його вживання дозволяє вирішувати конфлікти;
- реклама не повинна стимулювати надмірне вживання алкоголю або зображувати в негативному світлі відмову від вживання або утримання від вживання алкоголю;
- високий вміст алкоголю в напоях не повинен розглядатись як позитивна властивість таких напоїв.

Варто відзначити, що Директива не обмежує спонсорування програм і передач виробниками алкогольних напоїв.

У статті 22 Закону України "Про рекламу" до реклами алкогольних напоїв висунуто ті ж самі вимоги, що і Директивою про транскордонне телебачення (крім заборони розглядати високий вміст алкоголю як позитивну властивість напою), а також *низку додаткових вимог*. Зокрема, реклама алкогольних напоїв заборонена *на радіо та телебаченні* у період з 6 до 23 години, телевізійна реклама та реклама на радіо не повинна зображувати процес вживання алкогольних напоїв, містити зображення лікарів та інших професійних медичних працівників, а також осіб, зовнішній вигляд яких імітує зовнішній вигляд лікарів, включати зображення популярних осіб або пряме чи опосередковане схвалення популярними особами вживання алкоголю, створювати враження, що більшість людей вживає алкогольні напої. Крім

того, ч. 2 ст. 22 Закону обмежує рекламування алкоголю в друкованих ЗМІ – реклама алкогольних напоїв, знаків для товарів і послуг, під якими випускаються алкогольні напої, забороняється на перших і останніх сторінках газет та обкладинок журналів. Обмежує закон і використання зовнішньої реклами алкогольних напоїв. Зокрема, згідно з ч. 3 ст. 22 Закону України "Про рекламу" така реклама не може розташовуватись ближче, ніж за 300 метрів прямої видимості від території дитячих дошкільних закладів, середніх загальноосвітніх шкіл та інших навчальних закладів, де навчаються діти віком до 18 років. Стосовно спонсорування теле- і радіопередач, театральних-концертних, спортивних та інших заходів виробниками алкогольної продукції, український Закон "Про рекламу" не передбачає будь-яких обмежень. Позитивної оцінки заслуговує і закріплення в Законі України "Про рекламу" вимоги супроводження реклами алкоголю попереджувальними написами ("Надмірне споживання алкоголю шкідливе для вашого здоров'я"), такі вимоги до маркування не поширені у державах – членах ЄС і практикується лише в окремих країнах Євросоюзу (Латвія, Литва, Португалія, Румунія, Словенія, Франція).

У цілому варто відзначити, що українське законодавство стосовно обмеження реклами алкоголю в ЗМІ відповідає принципам, які застосовуються в більшості європейських країн. Більше того, окремі положення законодавства України (наприклад, щодо часу реклами алкогольних напоїв на радіо та телебаченні) є більш жорсткими, ніж у багатьох державах ЄС, де реклама алкогольних напоїв часто обмежується періодом із 21 до 9 години. Водночас українські обмеження є більш ліберальними порівняно з деякими державами – членами Євросоюзу, зокрема Болгарією, Польщею та Швецією, де реклама алкогольних напоїв у ЗМІ та на зовнішніх носіях заборонена взагалі. Оскільки Директива про транскордонне телебачення (як і Європейська конвенція про транскордонне телебачення) дозволяє встановлювати на національному рівні більш жорсткі обмеження, ніж передбачено Директивою (Конвенцією), запровадження в Україні нових обмежень на рекламу алкогольних напоїв у ЗМІ є питанням внутрішньої політики України.

Потрібно зазначити, що Директива про транскордонне телебачення повністю забороняє телевізійну рекламу (у тому числі телепродаж) тютюнових виробів, а також виробництво телевізійних програм і передач за підтримки компаній, основним видом діяльності яких є виробництво тютюнових виробів. Протягом останніх років у Європейському Союзі було запроваджено низку додаткових обмежень щодо реклами тютюнових виробів. 26 травня 2003 р. Європейським Парламентом та Радою було видано спільну Директиву 2003/33/ЄС [6], спрямовану на зближення законодавства, правил і адміністративних положень країн – членів ЄС у частині регулювання реклами і

спонсорства тютюнових виробів. Згідно зі ст. 3 цієї Директиви реклама тютюнових виробів забороняється не лише на радіо та телебаченні, а й у друкованих ЗМІ та будь-якими іншими засобами донесення інформації до споживача. Виняток із цього правила встановлено лише для друкованих видань, які публікуються у третіх країнах та прямо не призначені для продажу в країнах – членах ЄС, а також для окремих публікацій у друкованих ЗМІ, які випускаються в Євросоюзі, причому лише за умови, що відповідні публікації призначені для фахівців у сфері торгівлі тютюновими виробами. Стаття 4 Директиви забороняє спонсорування компаніями, основним видом діяльності яких є виробництво тютюнових виробів, виробництва та розміщення передач на радіо.

Українське законодавство у сфері реклами тютюнових виробів частково не узгоджується з положеннями Директиви 2003/33/ЄС. Статтею 22 Закону України "Про рекламу" передбачено, що реклама тютюнових виробів забороняється на радіо та телебаченні, а в друкованих ЗМІ – лише на перших та останніх сторінках газет та обкладинок журналів, тоді як на інших сторінках періодичних видань розміщення реклами тютюнових виробів дозволяється.

Отже, для узгодження із європейськими стандартами до Закону України "Про рекламу" слід внести зміни, які: *по-перше*, передбачатимуть заборону розміщення реклами в друкованих ЗМІ (крім видань, які випускаються в третіх країнах та публікацій для фахівців, які здійснюють торгівлю тютюновими виробами); *по-друге*, заборонятимуть будь-яку іншу рекламу тютюнових виробів, у тому числі засобами зовнішньої реклами.

В Європейському Союзі вимоги до реклами харчових продуктів визначено Директивою 2000/13/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 20 березня 2000 р. про зближення законів країн-членів стосовно маркування, представлення та реклами продуктів харчування [7]. Статтею 3 Директиви до харчових продуктів встановлено ширший, порівняно з українським законодавством, перелік вимог до їх рекламування. Передбачається, що відповідна реклама не повинна вводити споживача в оману щодо характеристик продуктів (походження, властивостей, складу, кількості, тривалості зберігання, методів виробництва), шляхом присвоєння рекламованим продуктам властивостей, яких вони не мають, підкреслення певних властивостей продукту як унікальних (в умовах, коли інші продукти мають аналогічні властивості), шляхом присвоєння продуктам харчування лікувальних або терапевтичних властивостей або відсилання до таких властивостей (відповідна вимога не стосується природних мінеральних вод і продуктів харчування, які використовуються для лікування хвороб).

Вимоги України до *реклами харчових продуктів є менш деталізованими*. Зокрема на відповідну рекламу поширюються загальні

вимоги до реклами (наприклад, щодо заборони недобросовісної реклами); ч. 9 ст. 21 Закону "Про рекламу" забороняє у рекламі харчових продуктів, вітамінних та інших харчових добавок посилатися на те, що відповідні товари мають лікувальні властивості, якщо такі властивості не підтверджено Міністерством охорони здоров'я України. Певні вимоги до реклами окремих харчових продуктів та добавок визначено також і у Законі "Про безпечність та якість харчових продуктів" [13], ст. 39 якого забороняє: рекламу продуктів для спеціального дієтичного споживання, функціональних харчових продуктів та дієтичних добавок без попереднього погодження її тексту з Міністерством охорони здоров'я України; рекламу з використанням висловів щодо можливої лікувальної дії, втамування болю, листів подяки, визнань, порад (якщо вони пов'язані з лікуванням чи полегшенням умов перебігу захворювань), посилення на таку інформацію; рекламу з використанням висловів, які спричиняють чи сприяють виникненню відчуття негативного психологічного стану.

Отже, потрібно деталізувати вимоги до реклами продуктів харчування та харчових добавок з урахуванням положень Директиви 2000/13/ЄС.

На основі проведеного аналізу Закону України "Про рекламу" та стандартів країн Європейського Союзу, можна зробити певні висновки.

По-перше, в частині загальних вимог до реклами, підходів до регулювання реклами алкогольних напоїв, реклами, споживачами якої є або можуть бути неповнолітні, українське законодавство повністю відповідає нормам, закріпленим у Директиві про транскордонне телебачення.

По-друге, на відміну від більшості країн ЄС, українське законодавство про рекламу не містить поняття "телеторгівля". Однак практика діяльності багатьох телерадіоорганізацій свідчить, що сфера застосування телеторгівлі постійно розширюється. У зв'язку з цим Закон України "Про рекламу" варто було б доповнити положеннями, які знайшли відображення у Директиві про транскордонне телебачення, зокрема – визначенням поняття телеторгівлі та засад її квотування (тривалість трансляції блоками – не менше 15 хвилин, кількість трансляцій – не більше 8 на добу, загальна тривалість трансляції – до 3 годин на добу або менше).

По-третє, рекламна політика стосовно обмеження реклами алкогольних напоїв в Україні не суперечить вимогам Директиви про транскордонне телебачення. Більше того, Закон України "Про рекламу" (як і закони багатьох країн ЄС) у частині обмеження реклами алкогольних напоїв містить положення, які встановлюють більш жорсткі вимоги до реклами алкогольних напоїв, порівняно з Директивою про транскордонне телебачення. Разом із тим, обмеження реклами у цій сфері в нашій країні є більш ліберальними порівно з

деякими державами – членами Євросоюзу (наприклад, Болгарією, Польщею та Швецією), де реклама алкогольних напоїв у ЗМІ та на зовнішніх носіях заборонена взагалі.

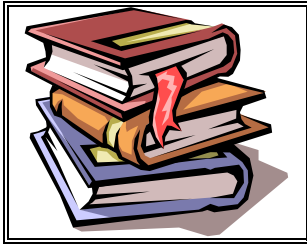
По-четверте, правове регулювання реклами тютюнових виробів не узгоджується з Директивою 2003/33/ЄС. До Закону України "Про рекламу" слід внести зміни, які заборонятимуть зовнішню рекламу тютюнових виробів та рекламу тютюнових виробів у всіх друкованих ЗМІ (крім тих, які видаються за межами України, а також ЗМІ, призначених для фахівців у сфері реалізації тютюнових виробів).

По-п'яте, в частині реклами продуктів харчування та харчових добавок українське законодавство не суперечить вимогам стандартів ЄС. Єдина відмінність вітчизняного законодавства полягає у тому, що Директивою 2000/13/ЄС більш чітко визначено вимоги до достовірності реклами продуктів харчування. Для узгодження національного законодавства із Директивою 2000/13/ЄС, у Законі України "Про рекламу" слід передбачити, що реклама продуктів харчування не повинна вводити споживача в оману стосовно характеристик продуктів (походження, властивостей, складу, кількості, тривалості зберігання, методів виробництва), шляхом присвоєння рекламованим продуктам властивостей, яких вони не мають, підкреслення певних властивостей продукту як унікальних (в умовах, коли інші продукти мають аналогічні властивості).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ромат Е. В.* Державне управління рекламою та саморегулювання у рекламній сфері : монографія / Ромат Е. В. — К. : Студцентр, 2003. — 112 с.; *Саниахметова Н. А.* Законодательство Украины о коммерческой рекламе / Н. А. Саниахметова, А. И. Черемнова. — Х. : ООО "Одисей", 1999. — 256 с.; *Стрельников А. В.* Адміністративна відповідальність за порушення законодавства про рекламу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 "Теорія управління; адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право" / А. В. Стрельников. — Одеса, 2004. — 35 с.
2. *Європейська конвенція про транскордонне телебачення* : (Страсбург, 5 травня 1989 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
3. *Council Directive 89/552/EEC of 3 October 1989 on the coordination of certain provisions laid down by Law, Regulation or Administrative Action in Member States concerning the pursuit of television broadcasting activities.* — Way of access : <http://www.media.parlament.org.ua>.
4. *Directive 97/36/EC of the European Parliament and of the Council of 30 June 1997 amending Council Directive 89/552/EEC on the coordination of certain provisions laid down by law, regulation or administrative action in Member States concerning the pursuit of television broadcasting activities.* — Way of access : <http://www.media.parlament.org.ua>.

5. *Directive 2005/29/EC* of the European Parliament and of the Council of 11 May 2005 concerning unfair business-to-consumer commercial practices in the internal market and amending Council Directive 84/450/EEC, Directives 97/7/EC, 98/27/EC and 2002/65/EC of the European Parliament and of the Council and Regulation (EC) No 2006/2004 of the European Parliament and of the Council ('Unfair Commercial Practices Directive'). — Way of access : <http://www.media.parlament.org.ua>.
6. *Directive 2003/33/EC* of the European Parliament and of the Council of 26 May 2003 on the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States relating to the advertising and sponsorship of tobacco products (Official Journal L 152 , 20/06/2003 P. 0016–0019). — Way of access : <http://www.eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32003L0033:EN:HTML>. — Режим доступу : <http://www.media.parlament.org.ua>
7. *Directive 2000/13/EC* of the European Parliament and of the Council of March 2000 on the approximation of the laws of the Member States relating to the labeling, presentation and advertising of foodstuffs. — Way of access : <http://www.media.parlament.org.ua>
8. *Про рекламу* : Закон України від 11 лип. 2003 р. № 1121-IV // Відом. Верховної Ради України. — 2004. — № 8. — Ст. 62.
9. *Про захист економічної конкуренції* : Закон України від 11 січня 2001 р. № 2210-III (в редакції Закону від 7 трав. 2009 р. 2210-14) / Відом. Верховної Ради України. — 2001. — № 12. — Ст. 64. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
10. *Про систему Суспільного телебачення і радіомовлення України* Закон України від 18 лип. 1997 р. № 485/97-ВР. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
11. *Council Conclusions* of 5 June 2001 on a Community strategy to reduce alcohol related harm (2001/C175/01). — Way of access : <http://www.media.parlament.org.ua>.
12. *Council Recommendation* of 5 June 2001 on the drinking of alcohol by young people, in particular children and adolescents (2001/458/EC). — Way of access : http://www.eurocare.org/pdf/eu/01_458ec.pdf.
13. *Про безпеку та якість харчових продуктів*: Закон України від 23 груд. 1997 р. № 771/97-ВР (в новій ред. від 26 жовт. 2005 р.). — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.



ГУМАНІТАРНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 330.3-044.922

СИСТЕМНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

ЦІПУРИНДА В., к. е. н., ст. викладач кафедри менеджменту КНТЕУ

У період ринкових трансформацій для нашої країни вкрай важливим є забезпечення науково-технічного розвитку та відповідного вдосконалення освіти, що дозволить ефективно використовувати інноваційні технології. Необхідні комплексні та системні зусилля на рівні держави, щоб подолати технологічну та організаційну відсталість більшості підприємств. Цей процес також гальмують низький рівень науково-технічної бази більшості галузей промисловості; незначне фінансування науково-дослідних робіт; несприйнятливості менталітету керівників і спеціалістів підприємств до науково-технічних інновацій. Подолати таке становище в країні можна шляхом економічного зростання, інструментом реалізації якого повинна бути не тільки збалансована державна політика, що охоплює весь комплекс перебудови і взаємно пов'язаного розвитку галузей: науково-дослідних, промисловості, торгівлі, освіти, законодавчо-правових та фінансових інституцій тощо, а й політика системного вивчення причин виникнення кризових явищ.

У кожному кризовому явищі суспільства, перш за все, потрібно шукати більш глибокі причинно-наслідкові зв'язки, пов'язані з глобальними подіями не лише загальнолюдського, а й загальнопланетарного характеру. Процеси глобального потепління, екологічні та інші проблеми, що пов'язані з діяльністю людини, тому є підтвердженням. Це означає, що людство тільки вчиться управляти соціоприродною еволюцією, не порушуючи загальної планетарної динамічної гармонії.

Вивченню ноонізації суспільного розвитку та пов'язаної з нею циклічності кризових явищ присвячено наукові роботи зарубіжних та вітчизняних вчених. Наприклад, ще В. Вернадський вивчав вплив діяльності людини на ноосферу планети [1]. Окремим питанням розвитку складних соціо-економічних систем приділяв увагу Л. Голишев [2]. Теоретичні аспекти системного моделювання соціально-економічного розвитку знайшли своє висвітлення у роботах Н. Моїсеєва [3]. Впливу життєдіяльності сучасного суспільства на природні явища присвятив свої дослідження А. Суббето [4]. Однак вплив первинних (діалектич-

них) законів природи, що обумовлюють розвиток глобальної природної метасистеми, і, тим самим, впливають на соціально-економічні процеси потребує подальшого вивчення. Отже, подальше дослідження проблем причинно-наслідкових взаємозв'язків виникнення неузгодженості соціально-економічних систем із доквіллям та системних основ трансформаційних процесів у економічному просторі суспільства і є метою статті.

Рушійна сила соціального розвитку є історичною і водночас системогенетичною логікою розвитку людства. Існує декілька наукових парадигм опису історичної логіки розвитку людства як єдиної цивілізації, тобто цивілізаційної системи: формаційна парадигма К. Маркса, яка розкриває логіку зміни соціально-економічних формацій, що визначаються способом суспільного виробництва (єдністю продуктивних сил і виробничих відносин у суспільстві); цивілізаційна парадигма Н. Данилевського – О. Шпенглера – А. Тойнбі – П. Сорокіна, яка визначає внутрішню логіку соціального розвитку як послідовність зміни системи локальних цивілізацій людства [5]; етноісторична парадигма Л. Гумільова, в якій розкривається логіка історії, як історії етносу, що визначається змінами циклів етногенезу, в яких зв'язок господарства, культури, поведінки та географічних умов проявляється особливо тісно [6]; парадигма В. Тарасевича, в якій розкривається економічна універсуміка як процес і результат досягнення економіки та економічного знання в універсумному контексті [7]; парадигма універсальності системного розвитку В. Полякова, яка визначає взаємну узгодженість еволюції циклічного розвитку систем різних рівнів (людини, організації, суспільства, людства, планети) у просторі та часі [8].

Формаційна, цивілізаційна та етноісторична парадигми розкривають системогенетику як циклічний розвиток у формі цивілізаційних, формаційних та етноісторичних циклів, які накладаються один на одного, утворюючи складну циклічну картину системного соціального розвитку. Кожна системна еволюція підкоряється загальному науковому закону динаміки боротьби та єдності протилежностей, тобто закону конкуренції та кооперації. Цей закон визначає і відповідний еволюційний механізм подвійності: "відбору" за рахунок конкуренції" та "синергії" за рахунок інтеграції систем.

На думку А. Субетто, така закономірність є основою особливої властивості прогресивної еволюції, що супроводжується зростанням складності та кооперування систем – їх властивості накопичувати інтелект тобто "ноонізації" (від грец. "ноо" – розум). Соціальна прогресивна еволюція також підкоряється цій закономірності "ноонізації", яку можна назвати загальносвітовим законом зростання за рахунок зростання суспільного інтелекту, що підтверджує механізм соціоприродної еволюції з переходом Біосфери у Ноосферу [4, с. 68].

Стадіальний характер сучасної кризи, відзначає А. Чухно, обумовлюється першою фазою кризи інформаційної постіндустріальної епохи, до якої перейшли розвинені країни. Їй притаманні нові якісні риси як у матеріально-технічному, так і в соціально-економічному відношенні [9]. Хоча в наш час з'явилося багато "схем" стадіальної со-

ціальної еволюції, які повинні розкрити сутність трансформаційних процесів у сучасному суспільстві, зокрема таких, як: "постіндустріальне або інформаційне суспільство", "ліберальне або демократичне суспільство", "відкрите суспільство" тощо, але всі вони є феноменологічними і не розкривають внутрішню сутність фазових процесів переходу суспільства як системи в нову якість.

Ще в 1931 р. видатний австрійський математик К. Гедель довів "теорему про неповноту та відносну одночасність розвитку явищ і процесів". Із неї витікає висновок, що жодна система не може бути до кінця пізнана зсередини, не маючи ієрархічного зв'язку з іншими системами вищого порядку, тому не існує повної формальної теорії, де були б доведені всі теореми, тобто у кожній системі завжди існує ще більша система, яка надає їй параметри розвитку, а також існують менші системи (підсистеми), як елементи структури даної системи, які визначають її властивості та умови розвитку [10, с. 52]. Загально-відомо, що існують первинні (діалектичні) закони природи, які впливають на розвиток таких систем, тим самим і на економічні та соціальні процеси різних формацій [4; 7–10].

Відомий російський науковець Н. Моїсєєв відзначає: "Планета Земля й усе, що на ній відбувалося сьогодні, і буде відбуватися завтра, – окремі прояви єдиного, загального процесу розвитку матерії, що підкоряється Єдиній Системі Законів, що діють у нашому Всесвіті. Усе, що ми спостерігаємо, все, у чому ми сьогодні беремо участь – це лише фрагменти Єдиного синергетичного процесу. Його плин обумовлений законами, ...які лежать за межами знань і вимірів, доступних нам сьогодні. Це дозволяє вважати їх постійними"[3, с. 56].

Таким чином, управління соціально-економічними процесами буде ефективним тоді, коли враховуватимуться не тільки основні економічні закони, а й первинні (діалектичні) закони розвитку природи, а саме: закон єдності протилежностей [2; 8; 11]; закон збереження енергії [3; 8; 9; 11]; закон циклічності [4; 7; 8; 11]; закон подібності і спадкоємності [3; 8]; закон свободи вибору шляхів розвитку [8, 11]. Сучасний стан екології, історія економічних і суспільних криз тому є підтвердженням.

Закон єдності протилежностей визначає інволюційно-еволюційний цикл, коли на "інволюційному" етапі протилежності створюють напруженість для подальшого розвитку системи, а на "еволюційному" – можливості інтеграції її підсистем для виходу на новий, більш якісний рівень, що стимулює інноваційний розвиток.

Закон збереження енергії. Цей закон відіграє роль у збереженні відповідності витрат енергії на поточну діяльність системи до енергії на її подальший розвиток та визначає причинно-наслідкові зв'язки багаторівневої взаємодії системи із навколишнім середовищем.

Закон циклічності обумовлює періодичність прояву економічних систем і процесів у господарському житті суспільства чи підприємства протягом певних періодів часу. Економічні цикли класифікуються згідно зі сферою впливу (виробничих сил, економічних відносин, відтворювальних процесів); тривалістю; рівнем і масштабом впливу.

Закон подібності і спадкоємності визначає повторення закономірностей розвитку структури системи та динаміки процесів розвитку в її підсистемах, а також використання будь-якою системою досвіду попередніх своїх циклів чи досвіду інших систем.

Закон свободи вибору шляхів розвитку стосується людського фактору, від якого залежать управлінські (у широкому розумінні) рішення у кожній конкретній ситуації незалежно від масштабу проявів його наслідків.

Із первинних законів природи витікають економічні та соціальні закони розвитку суспільства. Урахування економічних законів при формуванні механізму управління кожною системою допомагає дотримуватися стійких причинно-наслідкових зв'язків, у тому числі й щодо суспільно-економічних відносин.

Економічні закони – це суттєві зв'язки в економіці, які постійно відтворюються в багатьох явищах і процесах розвитку суспільства і кожного підприємства. Запроваджуючи інноваційні перетворення, розвиваючи систему управління соціально-економічними процесами, суспільство повинно зважати на діалектичні закони і закономірності розвитку навколишнього середовища і згідно з цим виробити чітку систему принципів і методів розробки та реалізації інноваційних управлінських рішень на кожному рівні управління.

У країні ще не сформовані підходи до соціально-економічного розвитку з урахуванням узгодження впливу природних і економічних законів, не виявлена й не обґрунтована причинно-наслідкова єдність цих законів, не розроблені методи усунення суперечностей і розв'язання інших проблем, пов'язаних із дією неузгодженості об'єктивних економічних законів. Наприклад, неузгодженість економічних і соціальних процесів на основі дії закону пропорційності, який витікає із закону єдності протилежностей, при згортанні ринкових відносин відбувається в умовах, коли всі виробничі та розподільні функції суспільства переходять до державного централізованого директивного управління. Тут проявляється, переважно, неприродний розвиток економіки, який призводить до стагнації та не сприймання нововведень.

Таким чином, об'єктивно неможливо і вкрай шкідливо надавати перевагу одному, ігноруючи інший природний чи економічний закон. Протилежна єдність вищезазначених двох економічних законів полягає у тому, що економічні плани на мікро- і макрорівнях як носії елементів пропорційності не можуть існувати поза ринковими відносинами, які в свою чергу також не можуть ефективно функціонувати без планування.

Закон вартості через ринкові відносини і закон пропорційності через економічні програми та плани доповнюють один одного, створюючи єдине ціле. Використання їх окремо завдає економіці шкоди. Розвиток економіки вимагає створення на основі об'єктивних природних і економічних законів планово-ринкового механізму, який поєднує державне регулювання і саморегулювання економічних процесів на всіх рівнях управління, у тому числі й на рівні підприємства. Таким чином, реалізується безмежність розвитку в просторі, подібність і повторюваність структури та її взаємозв'язків

у циклічному розвитку (у часі) систем різного рівня: підсистеми (підприємства) – система (суспільство) – надсистема (міжнародна співдружність) у метасистемі (планетарному середовищі).

Аналогічно, головним критерієм розвитку підприємств, організацій, повинно бути не тільки впровадження інновацій в їх управлінську діяльність, удосконалення технології діяльності, інноваційні підходи в управлінні інформаційним забезпеченням, комплексне навчання персоналу тощо, а й системні зміни в управлінні циклічним розвитком взаємопов'язаного комплексу: система і її підсистеми (підприємство та його персонал) – надсистема (суспільство та його економіка) – метасистема (природне середовище). Сучасна система господарювання, яка базується на динамічному зростанні потреб при обмежених ресурсах, багато в чому визначає ставлення людини до зовнішнього середовища, суспільства, природи, своєї країни, людства – до планети в цілому.

Отже, можна визначити пріоритетні завдання: *по-перше*, консолідація і єднання прогресивних сил, що несуть відповідальність за долю людства і зовнішнього середовища, у наукових, соціально-економічних і суспільно-політичних сферах світового співтовариства відповідно до фундаментальних загальних законів розвитку; *по-друге*, управління процесами соціально-економічного і суспільно-політичного відновлення суспільства із застосуванням наукової методології міждисциплінарного синтезу, з урахуванням взаємно узгодженого розвитку різнорівневих систем; *по-третє*, прогнозування і планування найбільш ефективних шляхів розвитку еволюційних взаємно узгоджених системних процесів. Важливе розуміння і здійснення оптимізації та узгодженості потреб людини, підприємства, суспільства. При цьому, поряд із вищими цілями розвитку повинні стати креативні мотиви, які не мають егоцентризму, як особистісного, так і корпоративного, з чого формується неєгоцентрична поведінка суспільства і людства відносно ноосфери зовнішнього середовища життя. Наразі розвиток екологічної свідомості кожної людини є основою довгострокового добробуту суспільства.

Реалізація таких завдань вимагає нових підходів і до освіти, яка є підґрунтям розвитку економіки. Сучасна освіта – це не тільки система засвоєння знань, навчання засобам пошуку інформації, методам її обробки з метою одержання нових технологій, а й придбання навичок розуміння причинно-наслідкових зв'язків економічних і соціальних явищ, а також формування причинно-логічного мислення керівника. Свого часу система освіти в СРСР була побудована для підготовки фахівців, які мають достатній світогляд, однак, вони не завжди вміли та могли самостійно приймати рішення. Тобто практично не було системи підготовки керівників, здатних брати на себе відповідальність за розвиток колективу, країни, екологічного середовища тощо.

Нинішній стан екології, здоров'я суспільства, психологічний рівень людей потребує від керівника не тільки професійних знань, а й умінь керувати своїм власним розвитком та розвитком персоналу, набуттям навичок глобального мислення, керувати розвитком колективу, прогнозувати шляхи його розвитку. Необхідно модернізувати не

кількісний бік освіти, а якісний. Іншими словами, "...навчання людини, а тим більше керівника, повинне бути спрямоване на побудову в його свідомості причинно-логічної системи розвитку, як триєдиної структури циклу нагромадження досвіду (адаптації та індивідуалізації, інтеграції та управління) людини, як відкритої системи" [8, с. 19].

Оскільки управління – це процес цілеспрямованого впливу на будь-яку систему, то він (як невід’ємний елемент системи) сприяє підвищенню її організованості, досягненню певного корисного ефекту. Незаперечним також є те, що управління діє у вже сформованій системі. Серед науковців існують різні підходи щодо співвідношення процесів організації й управління: А. Берг визначає управління як "перехід системи у новий стан шляхом впливу на її змінні" [10, с. 127]; А. Годунов поглиблює попереднє визначення: "управління – це впорядкування складної динамічної системи, яке носить характер цілеспрямованого регулювання цієї системи відповідно до діючих у ній закономірностей" [10, с. 34]. Це означає, що управління як упорядкування, є властивістю організації системи. Л. Голишев визначає систему як середовище, в якому відбуваються події і проходять процеси, обумовлені спільним функціонуванням певного набору об’єктів (елементів), що містить: керований об’єкт (керована система); керуючий орган (керуюча, регулююча система); зовнішнє середовище [2, с. 14]. Автор також наводить трактування відкритої системи, з якої "у процесі еволюції можуть виключатися окремі елементи і включатися нові без порушення її системних властивостей". При цьому, елементи системи взаємодіють із зовнішнім середовищем, що також є системою, яка може бути визначена як складна.

Розвиток системи в зовнішньому середовищі (надсистемі) і, надалі, у метасистемному середовищі, дійсно відбувається згідно з чітко визначеними структурними рівнями розвитку, відповідно до закономірностей еволюції систем.

Загальновідома "піраміда потреб" А. Маслоу, яка відображає зростання потреб людини, як системи має тільки п’ять рівнів. Однак у ній недостає не тільки ще двох (вищих) рівнів, а й причинно-наслідкових зв’язків між цими рівнями. Саме застарілі погляди на взаємоузгоджений розвиток систем у діяльності людини і призводять до накопичення неузгодженостей, звідки виникають кризи та конфлікти. Криза – це перехідний процес системи у нову якість з порушенням універсальних (природних) законів розвитку систем.

Міждисциплінарні дослідження [4; 8; 11] дозволяють розширити рамки розуміння діяльності людини у навколишньому середовищі. Людина як і будь-яка інша відкрита система (країна, міжнародне співтовариство) має сім рівнів структури взаємин у довкіллі, які повинні бути узгоджені. На жаль, вони не узгоджені, через це й виникають системні кризові явища на всіх рівнях. Сім рівнів кожної системи формуються як наслідок взаємної причинно-наслідкової узгодженості трьох природних релятивних параметрів розвитку будь-якої системи:

часу (циклу розвитку системи); визначеного простору, в якому функціонує система; та її енергетичних можливостях (ресурсах) з урахування можливостей перехідного процесу на новий, більш якісний рівень.

Оскільки кожна система є тривимірною, розвивається у просторі, часі (циклі) із чітко визначеними своїми ресурсами (енергія), тобто надалі накопичує свій енергетичний потенціал за рахунок ефективного управління, то ця тривимірність утворює завжди сім структурних рівнів взаємодії системи в надсистемі (зовнішньому середовищі) та систему взаємодії (прямого і зворотного, або причинно-наслідкового тривимірного зв'язку із підсистемами), де рівень 1–7 – просторовий вимір, тобто рівень розвитку у просторі; 2–6 – енергетичний вимір, тобто накопичення енергії системи за рахунок розвитку багаторівневих синергетичних взаємозв'язків; 3–5 – часовий вимір, тобто управління життєвим циклом системи. Рівень 4 – перехідний, тобто виходу на новий рівень за рахунок переходу кількісних накопичень в якісні, інноваційні перетворення (рис. 1).

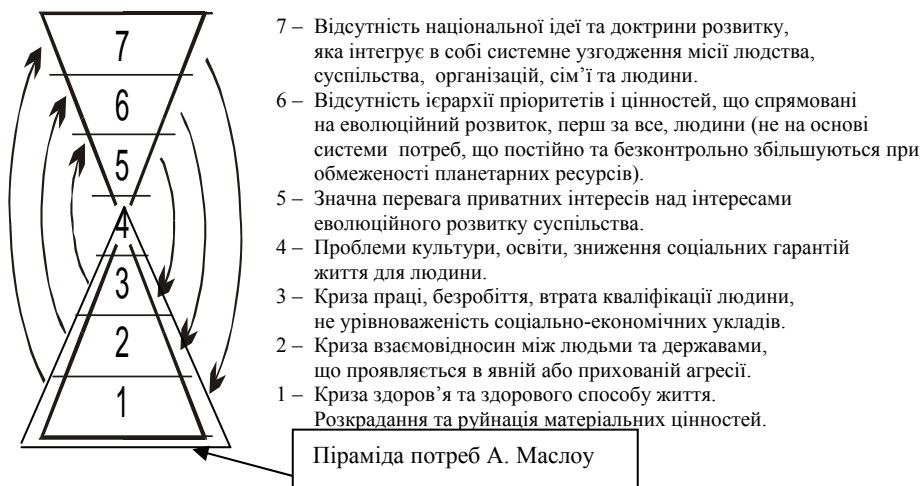


Рис. 1. Сім рівнів причинно-наслідкових взаємозв'язків виникнення неузгодженості соціально-економічних систем із довкіллям

Відомий психолог К. Юнг стверджував, що природа не терпить односторонності розвитку і через кризи змушує людину компенсувати недостатній досвід [8, с. 76]. А людина і є продукт системних відносин у навколишньому середовищі, а кожна система, як стверджує А. Богданов – один із засновників системного аналізу, – є результат її взаємовідносин із довкіллям [11, с. 78]. Розуміння і застосування цього алгоритму в будь-якій діяльності, як підтверджує практика, дає людині можливість: усвідомити свою приналежність до більшої системи (колектив, суспільство, міжнародне співтовариство тощо); усвідомити єдність та узгодженість універсальних та економічно-соціальних законів розвитку; правильно побудувати взаємодію і співробітництво з іншими людьми, колективом, суспільством, природою; формувати колективну креативну діяльність; прийняти відповідальність за себе, свою родину, трудовий колектив, суспільство, планетарне середовище.

"...Підготовка не тільки керівника, а й кожної людини повинна бути спрямована на розбудову в його свідомості причинно-логічної системи розвитку", наголошує В. Поляков [8, с. 82]. Розробка і впровадження національних програм розвитку, які базуються, перш за все, на узгодженості об'єктивних природних і соціально-економічних законів розвитку, загальнолюдських ідеалах, пріоритетах і цінностях, надасть нові можливості для розвитку.

Отже, суспільство повинно бути відкритою системою, яка невинно саморозвивається і самонавчається, для досягнення ефективного розвитку воно повинно покладатись на: систему підходів до розвитку соціально-економічних процесів з урахуванням узгодженості об'єктивних природних і економічних законів, розроблені методи усунення суперечностей, пов'язаних з їх дією; універсальну систему управління, яка забезпечує оптимальну діяльність суспільства на всіх етапах його розвитку (структурування, розвиток горизонтальних зв'язків між підсистемами, управління ієрархічними зв'язками та переходом на більш високий якісний рівень); колективну стратегію та громадське самоуправління, які розкривають ініціативу та відповідальність кожної людини за розвиток суспільства; якісну систему підготовки та перепідготовки управлінських кадрів, які будують систему управління на основі узгодження первинних природних (універсальних) та соціально-економічних законів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Вернадский В. И.* Размышления натуралиста. Научная мысль как планетное явление / В. И. Вернадский. — М. : Наука, 1997. — 198 с.
2. *Гольшев Л. К.* Сложные системы с развитой функцией информационно-аналитической поддержки управления. Элементы теории, методологии, практики / Л. К. Гольшев. — К. : ДКПП "Тираж", 2001. — 254 с.
3. *Моисеев Н.* Математические модели системного анализа / Н. Моисеев. — М. : Наука, 1991. — 488 с.
4. *Субетто А. И.* Ноосферизм. Т. 1. Введение в ноосферизм. — СПб. : Астерион, 2003. — 538 с.
5. *Тойнби А. Д.* Исследование истории. Т. 1. / А. Д. Тойнби ; пер. К. Я. Кожурина. — СПб. : Изд-во СПб. ун-та, 2006. — С. 68–93.
6. *Гумилев Л. Н.* Этногенез и биосфера Земли / Л. Н. Гумилев. — М. : Кристалл, 2001. — 638 с.
7. *Тарасевич В. М.* Экуника: гипотезы и опыты / В. М. Тарасевич. — М. : ТЕИС, 2008. — 565 с.
8. *Поляков В. А.* Универсальная экономическая теория. Организационный механизм управления / В. А. Поляков. — М. : Новый центр, 2004. — 192 с.
9. *Чухно А. А.* Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. А. Чухно. — Економіка України. — 2010. — № 1. — С. 4–16.
10. *Пашкус Н. А.* Современные теории управления: теории менеджмента на пороге XXI века / Н. А. Пашкус, В. Ю. Пашкус, З. А. Савельева. — СПб. : Изд. дом "Сентябрь", 2002. — 268 с.
11. *Богданов А. А.* Всеобщая организационная наука (Тектология). Ч. 1 / А. А. Богданов. — СПб. : Изд-во М. И. Семенова, 2002. — 255 с.