

ISSN 1993-0240

Випуск 1
січень – березень
2010 рік

Науковий
журнал

ВІСНИК

***Тернопільського національного
економічного університету***

Тернопіль
ТНЕУ
2010

ВІСНИК
Тернопільського національного
економічного університету

Науковий журнал
Заснований у травні 1996 р.

The HERALD
of Ternopil National
Economic University

The Scientific Magazine
Founded on May 1996

Випуск 1
січень – березень
2010

Затверджено рішенням Вченої
ради ТНЕУ, протокол № 1
від 15 березня 2010 р.

Issue 1
January – March
2010

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 1998. – № 2. – С. 44, Бюлетень ВАК України. – 2009. – № 11. – С. 12).

Затверджено постановою президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12265-1149пр від 1 лютого 2007 р.

Головний редактор

Мельник А. Ф., д. е. н., проф.

Заступники головного редактора:

Кириленко О. П., д. е. н., проф.,

Дзюблюк О. В., д. е. н., проф.

Редакційна колегія:

Дудар Т. Г., д. е. н., проф.,

Дусановський С. Л., д. е. н., проф.,

Ковальчук В. М., к. е. н., доц.,

Крупка Я. Д., д. е. н., проф.,

Савельєв Є. В., д. е. н., проф.,

Гринчуцький В. І., д. е. н., проф.,

Недашковський М. О., д. ф.-м. н., проф.,

Сохацька О. М., д. е. н., проф.,

Фаріон І. Д., д. е. н., проф.,

Штефанич Д. А., д. е. н., проф.,

Юрій С. І., д. е. н., проф.

*Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат,
цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.*

*Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей
та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання
є обов'язковими.*

Електронний варіант журналу в Інтернеті:

<http://www.library.tane.edu.ua>

<http://www.nbu.gov.ua>

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Юрій БОЙКО Сутність, ознаки та прояви концентрації банківського капіталу	7
Олена ГОЛОВКО Різновиди індикаторів та видів фінансової стабільності банків	15
Ганна МЕЛЬНИЧУК Окремі аспекти оподаткування прибутку підприємств в Україні	22
Богдан МАЛИНЯК Залучення інститутів громадянського суспільства до управління місцевими бюджетами: сучасний стан і шляхи вдосконалення	29
Микола ШИНКАРИК, Степан ПОПІНА Оптимізація прибутку з використанням ступеневої виробничої функції	41

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Руслана МАДЯР Можливі наслідки реалізації євроінтеграційної стратегії України та роль транскордонного співробітництва в активізації даного процесу	44
Інна ЧИКАЛО До питання методики оцінки ресурсоємності національної економіки з позицій забезпечення її конкурентоспроможності	53
Ольга ЄРМАКОВА Міжрегіональна інтеграція в металургійній галузі на принципах маркетингу взаємовідносин	67

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ірина СУХАРСЬКА Інституція підприємництва як об'єкт економічного дослідження	74
Зоряна ЯКУБОВИЧ Формування системи економічної безпеки машинобудівного підприємства	81
Володимир ЯЦУРА, Ірина ЛЕХ Ефективність управління державним акціонерним капіталом у промисловому секторі економіки України	87
Лідія ЛІСОВСЬКА, Оксана ЮРИНЕЦЬ Менеджмент якості – пріоритет механізму забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства	95

Дмитро ШТЕФАНИЧ, Ростислав ОКРЕПКИЙ
Теоретичні засади маркетингового аналізу конкурентів 103

Галина ЗАХАРЧИН
Роль організаційної культури в управлінні знаннями 111

НОБЕЛІВСЬКІ ЛАУРЕАТИ В СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

Тетяна ВЕРГЕЛЕС
Лауреати Нобелівської премії з економіки 2009:
черговий триумф інституціоналізму 117

РЕТРОСПЕКТИВА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Казимир ВОЗЬНИЙ
Економічні вчення буддизму 125

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Аналітична записка та рекомендації за результатами роботи II міжнародної науково-практичної конференції “Теорія і практика сучасного менеджменту: проблеми та шляхи вирішення” (м. Тернопіль, 8-9 жовтня 2009 року) 133

Наші автори 144

Annotation 146

До відома авторів “Вісника ТНЕУ” 148

CONTENTS

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS TO MODERNIZE FINANCIAL & CREDIT MECHANISM

Yurij BOIKO Essence, Features and Indications of Bank Capital Concentration	7
Olena GOLOVKO Indicators and Types of Bank Financial Stability	15
Anna MELNICHUK Corporate Income Taxes for Business Entities in Ukraine	22
Bogdan MALYNIAK Involvement of Civil Institutions in Local Budget Distribution: Current Conditions and Ways of Modernization	29
Mykola SHYNKARYK, Stepan POPINA Profit Optimization with Application of Gradual Output Function	41

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

Ruslana MADYAR Possible Consequences of Ukrainian European Integration Strategy and the Role of Trans-Border Cooperation in its Implementation	44
Inna CHYKALO Methods to Assess Consumption of Resources of National Economy and its Competitiveness	53
Olga IERMAKOVA Inter-regional Integration in Metallurgy on the Basis of Reciprocal Marketing	67

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Iryna SUKHARSKA Entrepreneurship as an Object of Economic Analysis	74
Zoryana YAKUBOVICH System of Economic Security for Machine-Building Enterprise	81
Volodymyr YATSURA, Iryna LEKH Efficiency of Management for Government Shares in Industrial Sector of Ukrainian Economy	87
Lidiya LISOVS'KA, Oksana YURCHYNETS' Quality Management as Priority for Competitiveness of Industrial Enterprise	95

Dmytro SHTEFANYCH, Rostislav OKREPKYI
The Theoretical Approaches to Marketing Analysis of Competitors 103

Galyna ZAKHARCHYN
Role of Organizational Culture in Knowledge Management 111

NOBEL PRIZE WINNERS IN ECONOMICS

Tetiana VERGELES
2009 Nobel Prize Winners in Economics:
One More Triumph of Institutionalism 117

RETROSPECT OF ECONOMIC THOUGHT

Kazymyr VOZNYI
Economic Thought of Buddhism 125

SCIENTIFIC LIFE

Analytic notes and recommendations to summarize the 2nd International
Scientific & Practical Conference "Theory and Practice of Modern Management:
Problems and Their Solutions" (City of Ternopil, 8-9th March, 2009) 133

Our authors 144

Annotation 146

Useful Information for the authors 148

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Юрій БОЙКО

СУТНІСТЬ, ОЗНАКИ ТА ПРОЯВИ КОНЦЕНТРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

Досліджено теоретичні аспекти сутності концентрації банківського капіталу. Виявлено її прояви в сучасних умовах функціонування банків і розвитку банківської системи загалом.

Ключові слова: *банківський капітал, власний капітал, позичений капітал, залучений капітал, концентрація капіталу, чинники концентрації капіталу.*

Концентрація банківського капіталу належить до основних процесів забезпечення стабільності і прибутковості банку. На сучасному етапі розвиток банківських систем країн із різним рівнем економічного розвитку характеризується посиленням концентрації капіталу. Сьогодні банки працюють у надкоротких часових інтервалах, одночасно на багатьох фінансових ринках, із різними фінансовими інструментами, враховуючи при цьому особливості національного законодавства та рівень економічного розвитку країни. За таких умов єдиний вихід для малих та середніх банків щодо ефективної організації бізнесу – підвищення рівня концентрації капіталу, передусім на основі злиття і поглинання банків. У результаті кількість самостійних банків скорочується.

Важливе теоретичне і практичне значення мають *дослідження* щодо сутності концентрації капіталу у банківській системі вітчизняних вчених-економістів Алексеєнко М. Д., Владичин У. В., Вовчак О. Д., Гальчинського А. С., Герасимовича А. М., Дзюблюка О. В., Довгань Ж. М., Луціва Б. Л., Лютого І. О., Матвієнка В. П., Міщенко В. І., Мороза А. М., Примостки Л. О., Реверчука С. К., Савлука М. І., Федоренка В. А., Шелудько В. М. та інших. У їх працях проведено дослідження сутності банківського капіталу, принципів та механізмів його формування, а також процесів концентрації банківського капіталу як вагомого елемента ефективної діяльності банків. Водночас визначення сутності концентрації банківського капіталу як загальноновизнаної дефініції у науковій літературі досі немає, тому дана проблематика викликає інтерес багатьох науковців.

Метою статті є з'ясування сутності концентрації банківського капіталу в теоретичному аспекті і її проявів в сучасних умовах функціонування банків і розвитку банківської системи загалом.

Основними комерційними фінансовими інститутами в будь-якій країні є банки. Банк, починаючи свою діяльність, повинен мати власний капітал [1]. Ми виявили низку тлумачень поняття банківський капітал, але всі вони, стосовно сутності капіталу, дуже подібні.

П. Роуз під поняттям банківський капітал розуміє “кошти, які внесені до банку його власниками і складаються в основному з акціонерного капіталу, резервів і нерозподіленого прибутку” [2, 710]. Ф. Мишкін визначає капітал банків як “чисті активи банку, які дорівнюють різниці між сумою активів і пасивів” [3, 258]. Д. Розенберг тлумачить банківський капітал як “довгострокову заборгованість плюс акціонерний капітал власників” [4, 47]. У “Словнику банківських термінів” поняття банківського капіталу визначається як “сукупність грошових капіталів (власних і залучених), якими оперує банк” [5, 229]. У “Великому енциклопедичному словнику” банківський капітал розглядається як “власний капітал банків” [6, 170]. В “Економічній енциклопедії” банківський капітал визначається як “капітал, вкладений у банківську діяльність банкірами або акціонерами банку, що складається із власних, залучених і емітованих засобів та використовується банком для виконання, передусім, базових банківських операцій” [7, 88]. Ж. Довгань під банківським капіталом розуміє “сукупність внесених власниками-учасниками капіталу, власних коштів, які зростають у результаті ефективної банківської діяльності у процесі капіталізації прибутку, а також за рахунок додаткових вливань з боку учасників” [8, 18]. На думку М. Алексеєнка, банківський капітал – це “кошти і виражена у грошовій формі частка майна, що перебуває у розпорядженні банків і використовується ними для здійснення операцій із розміщення коштів та надання послуг з метою одержання прибутку” [9, 123]. С. Реверчук та У. Владичин трактують банківський капітал як “сукупність банківських ресурсів у формі матеріально-речовій, нематеріальних та фінансових активів, виражені у грошах, сформовані за рахунок власних коштів (внесків учасників і акціонерів), залучених (вкладів суб’єктів господарювання та населення) і позичених коштів на грошовому ринку, які використовуються для здійснення повномасштабної банківської діяльності з метою одержання прибутку” [10, 13].

На основі аналізу вищенаведених визначень робимо висновок, що банківський капітал – це ресурси, які виражені у грошовій формі і використовуються для здійснення банківських операцій з метою отримання прибутку. При цьому, не потрібно змішувати поняття банківського капіталу з поняттям “капітальна база банку” і “капіталізація банку”.

Ми поділяємо підхід, за яким “капітальна база – це базова (початкова) складова частина банківського капіталу, яка є відносно стабільною, розмір якої не зменшується, але може збільшуватись, тобто капітальна база становить власний капітал банку” [10, 14].

Між тим, є інші розуміння поняття “капіталізація” [11, 43]: добуток вартості акцій на їх кількість; перетворення вартості в капітал; абсолютна величина цінних паперів в капіталі банку. Водночас потрібно розмежовувати ще такі види капіталізації: реальна, фіктивна, пряма і зворотня. Реальна капіталізація – це перетворення реальної вартості в капітал, представленої реальними матеріальними цінностями. Фіктивна капіталізація – це вираження вартості в цінних паперах. Пряма капіталізація – це перетворення вартості цінностей на капітал. Зворотня капіталізація – це оцінювання вартості майна за доходами.

На нашу думку, капіталізація банку – це сукупність заходів та дій, які спрямовані на збільшення обсягу банківського капіталу та поліпшення показників його адекватності. Звідси, головними напрямками здійснення капіталізації банку є: концентрація банківського капіталу шляхом злиття і поглинання коштів; збільшення статутного капіталу банку за рахунок прибутку; випуск банками акцій і вихід на фондовий ринок; збільшення обсягів залученого і запозиченого капіталів.

Загальновизнаною дефініцією є те, що банківський капітал складається із власного, залученого і позиченого капіталу. В свою чергу, елементами власного капіталу є основний і додатковий капітал за мінусом відвернень. До основного входять статутний капітал, розкриті резерви, загальні резерви. До додаткового капіталу – резерви під стандартну

заборгованість інших банків, резерви під стандартну заборгованість клієнтів за кредитними операціями, підтверджена аудитором сума переоцінки вартості основних засобів, прибуток поточного року, субординований борг, нерозподілений прибуток, прибуток звітного року, що очікує підтвердження.

Залучений капітал банку – це грошові кошти юридичних та фізичних осіб, залучені банком на вклади. Операції, пов'язані з таким залученням, називаються депозитними, відповідно вклади – депозитами.

Позичений капітал банку – кошти, які банк позичив на міжбанківському ринку, у центрального банку або шляхом продажу власних боргових зобов'язань на грошовому ринку.

Спільним для залученого та позиченого капіталу є те, що вони є зобов'язаннями банку перед вкладниками та кредиторами. Однак залучений та позичений капітал різняться між собою. По-перше, у формуванні позиченого капіталу ініціатива належить банку, тобто роль банку є активна, на відміну від залученого капіталу, оскільки вкладники є ініціаторами вкладання коштів в банк. Проте, це не означає, що банк не здійснює заходів щодо залучення вкладників, він розробляє різні методи, заохочення, рекламні ролики для того, щоб якомога більше клієнтів зверталися до банку із залучення своїх заощаджень. По-друге, коли банк позичає кошти, він сам обирає потрібну суму грошей, на відміну від залучених, оскільки вкладники вирішують яку суму і на який термін покласти в банк. По-третє, недепозитними запозиченнями користуються переважно великі банки, адже вони мають широкий доступ до фінансового ринку [12, 22–25].

Стабілізація та подальший розвиток банківської системи знаходяться в тісному взаємозв'язку із поступовим нарощуванням капіталу. З розвитком економіки і поглибленням спеціалізації для забезпечення прогресу продуктивних сил необхідно вдосконалювати процеси концентрації. Це стосується не тільки підприємств, а й банків. Адже банк, щоб витримати конкуренцію і можливість розширення своєї діяльності, має постійно нарощувати свій капітал, впроваджувати нові технології. Без концентрації капітал не зміг би розвиватися і взагалі реалізувати свою основну функцію як вартості, що приносить більшу вартість. Адже саме концентрація капіталу забезпечує розширене відтворення на новій технічній і технологічній основі, дозволяє здійснювати масштабні проекти у сфері матеріального виробництва. Отже, об'єктивний процес самозростання капіталу, зокрема у сфері матеріального виробництва, що відбувався на основі розширення масштабів промислового капіталу, вимагав відповідних за розмірами фінансових ресурсів, нагромадження і використання яких, у свою чергу, сприяло подальшому розвитку не лише промислового капіталу, але й капіталу банківського, що обслуговував і забезпечував безперервний процес розширеного відтворення. Банківський капітал стає визначальною ланкою процесу нагромадження у загальній схемі кругообігу капіталу.

Поняття “концентрація банківського капіталу” різними вченими трактується по-різному. В “Економічному словнику-довіднику” концентрація капіталу – “збільшення розмірів капіталу в процесі його нагромадження за рахунок капіталізації частини прибутку” [13, 168]. В “Енциклопедії банківської справи України” вказується, що “концентрація капіталу – зосередження, збільшення розмірів капіталу в процесі нагромадження і капіталізації частини прибутку суб'єктів підприємницької діяльності” [14, 300]. Є. Жуков зазначає, що “концентрація банківського капіталу виражається у збільшенні не тільки загальної суми банківських ресурсів, а й ресурсів, що припадають на кожний банк” [1, 60]. Інші вчені розрізняють “концентрацію капіталу як збільшення капіталу банку з метою забезпечення зростання фінансового капіталу” [15, 61–62]. На нашу думку, концентрація банківського капіталу – процес зростання банківського капіталу шляхом збільшення його ресурсної бази за рахунок злиття, поглинання та інших економічних процесів.

Концентрація капіталу відбувається в процесі його кругообігу та розширеного відтворення, а отже, з використанням грошових форм капіталу, зокрема банківського. У багатьох наукових дослідженнях існує негативне ставлення до злиття, приєднання і поглинання банків, оскільки такий процес призводить до банківської монополії, що є негативним явищем економіки. У той же час, великі і потужні банки складають потужний потенціал для держави, адже держава може конкурувати з іноземними банками та у протидії “тінізації” економіки. Варто зазначити, що великі банки є основною ланкою ринкової економіки, здатною забезпечити її конкурентоспроможність та інтенсивний інноваційний розвиток.

Процес концентрації банківського капіталу супроводжується діями його власників, що намагаються отримати найвищі прибутки та скорочення витрат банківської установи. На основі концентрації банки розширюють свою філійну мережу, кількість відділень банку зростає, що призводить до накопичення капіталу банку. Також банк, здійснюючи концентрацію банківського капіталу, зміцнює свої позиції на грошово-кредитному ринку.

На нашу думку, зростання рівня концентрації банківського капіталу – це, безперечно позитивний процес, який супроводжується якісними змінами ролі банків. Вони повинні активніше сприяти розвитку реальної економіки країни, відійшовши від спекулятивних операцій з іноземною валютою, державними цінними паперами тощо. Необхідно враховувати, якщо банки були створені великими виробниками й досі тісно взаємодіють з ними, то це суттєво ускладнює конкуренцію між банками у залученні нових клієнтів, оскільки більшість з них мають свої банки. З іншого боку, такі банки вимушені кредитувати своїх засновників на пільгових умовах і надавати на таких засадах банківські послуги, що збільшує банківські ризики. Відомо багато прикладів, коли втрата засновниками платоспроможності була основною причиною ліквідації банків.

Отже, об’єктивно закономірністю розвитку банківництва у ринковій економіці є постійне посилення під впливом конкуренції, в т.ч. міжнародної, процесу концентрації капіталу. Тому до конкретних причин необхідності концентрації банківського капіталу в Україні доцільно зачислити такі:

- слабкість капіталу і неспроможність конкурувати на зовнішньому ринку;
- відкритість вітчизняної економіки, що потребує формування конкурентної протидії проникненню іноземного банківського капіталу;
- недостатня фінансова стійкість і стабільність банків в умовах економічних криз;
- наявність місцевого і регіонального монополізму у банківській діяльності, який породжує дискримінацію клієнтів і споживачів;
- високі ціни на довгострокові банківські кредити, без яких неможливе економічне зростання;
- розвиток фінансово-промислових груп.

Згідно із Законом України “Про банки і банківську діяльність”, банки мають переорганізуватися з інших організаційно-правових форм на ВАТ зі статутним капіталом, мінімальний розмір якого становить 10 млн. євро, це зумовлює концентрацію капіталу банку, тому малі і середні банки вимушені будуть створювати об’єднання, щоб залишитися на ринку.

Необхідність концентрації банківського капіталу зумовлена такими чинниками і, передусім, здатністю великих банків:

- брати участь у фінансуванні великих проектів (малі та середні банки не здатні на це), інвестиційних програм;
- зменшувати ймовірність банкрутства банку під час фінансових криз;
- погашати свої зобов’язання і постійно нарощувати статутний капітал;
- надавати дешевші довгострокові кредити, без яких неможливий розвиток економіки;
- підвищувати стабільність банку.

Проте виникнення в країні потужних банків призводить до банківських монополій, а, отже, до певної політики “диктування умов” на ринку. Такий процес є очевидним, а, отже, держава має втручатися в діяльність банків шляхом зміни у законодавстві, розробки нових законопроектів та жорсткого контролю про недопущення недобросовісної конкуренції, що впливає як на банківський сектор, так і на загальний розвиток економіки.

Однією з найбільш поширених форм концентрації банківського капіталу є злиття. Оскільки процес об'єднання банків є досить складним, то даний захід потребує певної підготовки, аналізу стану ринку, врахування зовнішніх та внутрішніх чинників. У процесі дослідження ми виявили три рівні консолідації банківського капіталу, а саме:

- стратегічний рівень – вироблення стратегії щодо об'єднання банків;
- тактичний рівень – вибір основного банку з яким має бути об'єднання;
- операційний рівень – здійснення об'єднання і оцінка результатів такої операції.

На нашу думку, основними стратегічними підходами в процесі злиття є інтеграція та диверсифікація. Виділимо дві основні форми злиття: вертикальну і горизонтальну. При вертикальній банки прагнуть розширити свою операційну діяльність, вдосконалити та розширити технологію надання банківських послуг. Горизонтальна передбачає, що консолідація відбувається між банківськими установами, які працюють на одному сегменті ринку, пропонують клієнтам однотипні продукти та послуги. Розглядаючи стратегічний рівень консолідації банків, необхідно наголосити на таких стратегіях:

- збільшення масштабу. Метою такого злиття є те, що банки об'єднують свої маркетингові, виробничі, дослідницькі та інші потужності, при цьому зменшуючи сукупні витрати. Масштаб новоствореного банківського об'єднання дає можливість реалізовувати великі проекти;
- географічна диверсифікація. Територіальне розширення дає можливість банку вийти на нові ринки збуту;
- економічна диверсифікація. Успішно реалізувати цю стратегію вдається дуже рідко, отже вона особливо не використовується;
- технологічна диверсифікація. Завдяки злиттю банки можуть розширити спектр своїх послуг, застосувати нові сучасні технології.

Ми з'ясували, що другий рівень консолідації банківського капіталу – тактичний – складається з двох етапів: вибір об'єкта для об'єднання та укладання угоди злиття чи приєднання. На наш погляд, процедура злиття банків передбачає дотримання вимог законодавства і тому є ефективним способом нарощення капіталу і підвищення рівня капіталізації банків.

Ще однією формою концентрації капіталу банку є філійна мережа. Сучасний етап розвитку банківської системи зумовлюється концентрацією капіталу, отже банки намагаються збільшити свою філійну мережу. Розширення мережі філій дає змогу залучати нових вкладників та їхні капітали. Існує багато банків, які поглинаються великими банківськими монополіями і стали їх філіями. Це складний процес. Найактивніше філійну мережу розширюють великі, а не середні й малі банки. Зі скороченням кількості самостійних банків посилюються позиції великих банків на ринку банківських послуг. Наявність розгалуженої філійної мережі дає можливість банку здійснювати операції та надавати послуги в різних регіонах країни відповідно до потреб окремого регіону. Якщо в банках, котрі не мають філій, всі операції здійснюються в одному головному банку, то банківська установа, яка має філії, здійснює операції на місцях під керівництвом головного банку, відповідно, філії керуються тими положеннями, які визначені в банку його єдиною політикою. Кожна філія, залежно від групи клієнтів, яких вона обслуговує, повинна чітко знати основні питання і звертати на них основну увагу. До таких питань належать: розширення асортименту послуг, що надаються клієнтам, високий рівень обслуговування

клієнтів, підхід до кожного клієнта індивідуально тощо. Отже, «розширення філійної мережі банків призводить до розширення його капіталу, а, отже, концентрації і консолідації» [16, 29].

Нами встановлено, що своєрідною формою концентрації капіталу банків є кореспондентські міжбанківські відносини, що означає різноманітні форми співробітництва між двома банками, які базуються на коректному, чесному та узгодженому виконанні взаємних доручень; договірні відносини між банками про здійснення платежів, розрахунків та інших послуг, що їх виконує банк за дорученням і на кошти іншого. Предметом кореспондентських відносин є ділові відносини між двома банками. Кореспондентські відносини актуальні в тому випадку, коли один банк з метою здійснення своїх операцій хоче користуватися послугами іншого банку. Основними причинами актуальності кореспондентських відносин є такі:

- необхідність знання права і звичаїв торгівлі країн, а також особливостей іноземних ринків;
- ведення рахунку і розрахунків в іноземній валюті;
- географічна віддаленість;
- інший часовий пояс.

Отже, кореспондентські відносини – це прихована форма концентрації банківського капіталу.

У процесі розвитку концентрації формується така його форма як банківські холдингові групи. До складу банківської холдингової групи входять лише банківські установи, при цьому материнському банку належить не менше 50% акціонерного капіталу або голосів кожного з інших учасників групи, які є дочірніми банками (без права володіння акціями материнського банку). На головний банк покладаються додаткові функції стосовно членів групи, а також створюється система управління їх діяльністю. Такі групи виникають в результаті потреб промислових корпорацій в отриманні значних кредитів, процесом концентрації банківського і промислового капіталу. Наголошуємо, що основною метою створення банківських холдингових груп є повний контроль за промисловістю та іншими сферами економіки і привласнення високих банківських прибутків. Реалізувати таку мету можна зниженням процентних кредитних ставок та збільшення ставок на депозити, проведення ризикових операцій, контроль за інвестиціями та іншими сферами промислових корпорацій, широкі можливості залучення коштів в державні цінні папери, адже вони не обкладаються податками.

Аналіз показує, що у створенні фінансової холдингової групи можуть брати участь різні фінансові установи, що надають послуги з фінансування клієнтам, але серед них має бути хоча б один банк, а материнська компанія повинна бути фінансовою установою із більш ніж 50% акціонерного капіталу кожного з учасників такої групи. Материнська компанія має право визначати правила, які є обов'язковими для всіх членів групи, крім того, вона несе відповідальність за всі зобов'язання своїх членів в межах того капіталу, який вони вносили.

Практика свідчить, що банківські установи можуть об'єднуватися зі страховими компаніями, пенсійними фондами, лізинговими, факторинговими компаніями, інвестиційними фондами.

Ми дійшли висновку, що збільшення капіталу вітчизняних банків шляхом об'єднання, злиття і поглинання знаходиться на досить низькому рівні. Це обумовлено недосконалістю українського законодавства, а також неготовністю власників банків йти на шляхи розподілу, перерозподілу власності. В Україні не відбулося ще жодного злиття великих банків, а процеси приєднання та злиття середніх і дрібних банків відбуваються досить повільно, на відміну від світових тенденцій. В Україні Національний банк України з 01.03.2004 р. збільшив норматив адекватності регулятивного капіталу з 8% до 10%, а

також мінімальний обсяг статутного капіталу. Також НБУ рекомендує низько-капіталізованим банкам активно застосовувати процедуру реорганізації шляхом злиття, а також реструктуризацію через закриття збиткових філій. Цей процес має бути стимулом для банківської системи України.

Злиття, приєднання характеризується створенням монополій, виникають фінансово-промислові групи. Комерційний банк, який входить до фінансово-промислової групи (надалі ФПГ), формує свої доходи не від кредитних операцій, а за допомогою додаткових дивідендів від підвищення ефективності підприємств, що є учасниками групи. Основними видами ФПГ є:

- ФПГ, яку очолює могутній комерційний банк;
- ФПГ, яку очолює промисловий холдинг, а головна компанія володіє контрольним пакетом акцій і займається виробничою діяльністю;
- ФПГ, де головна компанія володіє контрольним пакетом акцій інших підприємств, але не займається виробничою діяльністю;
- ФПГ, в якій учасники володіють спільно пакетом акцій і здійснюють свою діяльність злагоджено.

Національні монополії та ФПГ формують транснаціональні корпорації та транснаціональний фінансовий капітал. Транснаціональний фінансовий капітал – процес об'єднання транснаціональних фінансово-кредитних монополій з транснаціональними монополіями різних сфер і галузей промисловості. Серед транснаціональних фінансово-кредитних монополій головну роль відіграють транснаціональні банки (ТНБ) – найпотужніші універсальні банківські установи, котрі мають розгалужену міжнародну філійну мережу і за допомогою держав і міжнародних фінансово-кредитних установ здійснюють контроль за валютно-кредитними операціями у світовому господарстві [16, 27].

Отже, концентрація банківського капіталу забезпечується шляхом приєднання банків різних за ступенем капіталізації для ефективної роботи, зменшення конкуренції і отримання високих прибутків його акціонерів. Світові тенденції визначають успіх створення різних банківських об'єднань. Як відомо, банківські об'єднання є визначним показником стану національної економіки та її місця в світовому господарстві. Але вплив концентрації банківського капіталу на економіку країни неоднозначний: збільшення дрібних і середніх банків веде до підвищення їх стійкості на ринку, посилення конкуренції та зростання ефективності банківського сектора; з іншого боку, бажання банківських установ різних форм об'єднання зумовлено ще тим, що вони прагнуть зниження своїх витрат. Очевидним залишається одне, що в Україні обсяги капіталу вітчизняних банків є ще недостатніми для досягнення зниження витрат за рахунок концентрації банківського капіталу.

Література

1. Матвієнко П. Капіталізація як дійовий інструмент підвищення надійності банківської системи України // *Економіка України*. – 2008. – № 1. – С. 42–52.
2. Роуз П. С. *Банковський менеджмент: пер. с англ. 2-го узд.* – М.: ИНФРА-М, 1997. – 786 с.
3. Мишкін Ф. С. *Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С. Панчишина.* – К.: Основи, 1998. – 963 с.
4. Розенберг Д. *Словарь банковских терминов: пер. с англ.* – М.: ИНФРА-М, 1997. – VII, 360 с.
5. Загородній А. Г., Сліпушко О. М., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. *Словник банківських термінів. Банківська справа: Термінологічний словник.* – К.: Вид-во “Аконіт”, 2000. – 605 с.

6. Большой Энциклопедический словарь / Под. ред. А.Н. Азрилияна. – М. Фонд “Правовая культура”, 1994. – 528 с.
7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т 1/ Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
8. Довгань Ж. Банківський капітал: суть та значення // Вісник НБУ. – 1998. – № 7. – С. 18–20.
9. Алексеєнко М. Д. Структура капіталу комерційного банку // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 123–131.
10. Реверчук С. К., Владичин У. В., Панасевич М. Б. Банківський капітал: історія, теорія, досвід / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука. – Львів, ЛНУ ім. Іван Франка, 2004. – 276 с.
11. Патрікац Л., Крохмалюк Д. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України // Вісник НБУ. – 2004. – № 1. – 38–43.
12. Алексеєнко М. Д. Капітал банку. Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 320 с.
13. Економічний словник-довідник // За ред. М. Поновича. – 4-те вид. – К.: ТЕКА, 2006. – 596 с.
14. Енциклопедія банківської справи України / редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
15. Міщенко С. Сутність економічного капіталу та його роль у забезпеченні фінансової стійкості банку // Вісник НБУ. – 2008. – № 1. – С. 58–64.
16. Ворода Л. Консолідація банківських установ як ефективний спосіб нарощення власного капіталу банків // Банківська справа. – 2007. – № 6. – С. 26–36.

Редакція отримала матеріал 17 листопада 2009 р.

Олена ГОЛОВКО

РІЗНОВИДИ ІНДИКАТОРІВ ТА ВИДІВ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВ

Визначено важливість узагальнення різних індикаторів діяльності суб'єкта господарювання щодо проведення аналізу стану його функціонування. Узагальнено індикатори фінансової стабільності банків та наведено ключові ознаки у визначенні різновидів таких індикаторів. Розкрито множину різновидів фінансової стабільності банків.

Ключові слова: *банк, стабільність, розвиток, індикатори діяльності, класифікаційні ознаки.*

Дієвість управління та сталість розвитку будь-якого суб'єкта господарювання значною мірою визначається проведенням попереднього аналізу щодо розгляду стану такого об'єкту дослідження. Це пов'язано з тим, що аналіз застосовується як для розкриття проблематики досліджуваного процесу або явища та визначається в якості бази для надання узагальненої оцінки таких досліджень, так і є тією складовою управління, за допомогою якої можливе виправлення розвитку небажаних подій. Тож аналіз – це інструмент спрямування розвитку об'єкту або процесу у напрямку досягнення поставлених цілей. Одночасно з цим аналіз базується на узагальненні сукупності різноманітних індикаторів, які розкривають діяльність досліджуваного об'єкту або процесу. При цьому різновид таких індикаторів є специфічним як з погляду конкретного суб'єкту або процесу, що досліджується, так й з погляду окремих аспектів висвітлення функціонування такого суб'єкту або процесів розвитку, де ключову роль відіграють фінансові питання [1, 2]. Враховуючи те, що у даний час особливого значення набувають питання стабільного розвитку банків, звернемо у своєму дослідженні увагу саме на узагальнення індикаторів фінансової стабільності банків, що у підсумку і визначає *актуальність обраного напрямку дослідження.*

Загалом функціонування та розвиток банків знаходяться під постійним наглядом з боку регулятора, яким, зокрема, в Україні є Національний банк України (НБУ). Така робота здійснюється у межах контролю за дотриманням низки нормативів та показників, що визначаються відповідно до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні та відповідно до загальної практичної методології розрахунку індикаторів (показників) фінансової стабільності для депозитних установ [3, 4]. Втім, варто зауважити, що загальна практична методологія розрахунку індикаторів фінансової стабільності для депозитних установ з'явилася відносно недавно, чому передували численні *дослідження науковців* різних країн в цьому напрямку: С. А. Циганова, Р. В. Михайлюк, Л. Ю. Петриченко, Т. В. Процик, С. М. Дробишевського, В. Eichengreen, A. Rose, G. Kaminsky, C. Reinhart, J. Sachs, A. Tornell, A. Velasco, D. Hardy, C. Pazarbasioglu, H. Edison, B. Gonzalez-Hermosillo, R. Billings. При цьому, такі дослідження, насамперед, ставили за мету дослідження впливів різних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування банків з погляду їх стабільного розвитку. Тож питання побудови класифікаційного узагальнення таких чинників, практично, не вирішувалися. Виходячи з цього, головною *метою даної роботи* обрано розв'язання питання щодо визначення

різновидів індикаторів фінансової стабільності банків та узагальнення множини різновидів таких індикаторів за їх ключовими ознаками.

Для розкриття визначеної мети дослідження, перш за все, доцільним є визначення сутності поняття фінансова стабільність банку як можливості зберігання рівноважного стану протягом визначеного часу у розрізі окремих напрямів фінансових відносин банку, проявом чого потрібно вважати припустиме відхилення від лінії тренду обраного показника у часі, за яким і визначається збалансований стан банку та узагальнюються кількісні значення такої стабільності. Далі доцільно узагальнити напрацювання різних авторів щодо індикаторів фінансової стабільності розвитку банків.

Так, у роботі В. Eichengreen та А. Rose індикаторами фінансової стабільності розвитку банків визначаються впливи структури балансів банків на стабільність їх розвитку з погляду протидії негативним явищам у фінансовій сфері. При цьому, головна увага щодо протидії таким явищам, на думку В. Eichengreen та А. Rose, повинна приділятися структурі наданих кредитів та умов їх повернення з погляду різкої девальвації національної валюти [5].

Поряд із цим, динаміку обсягів наданих кредитів, обсягів залучених депозитів, реальну ставку проценту за депозитами та відношення ставки проценту за кредитами до відповідного показника за депозитами розглядають у своєму дослідженні в якості індикаторів фінансової стабільності функціонування банків G. Kaminsky та С. Reinhart [6]. Такий розгляд пов'язано з тим, що саме відмічені індикатори на думку G. Kaminsky та С. Reinhart є ключовими з погляду визначення фінансової стабільності банків.

Для аналізу фінансової стабільності функціонування та розвитку банків у дослідженні J. Sachs, А. Tornell та А. Velasco розглядається ймовірність настання прискореної динаміки відношення наданих кредитів до обсягів внутрішнього валового продукту (ВВП), що є свідченням, як підкреслюють автори дослідження, потенційною загрозою для збільшення обсягів проблемних кредитів [7].

Відношення наданих кредитів до ВВП, як один з індикаторів фінансової стабільності розвитку банків, розглядають й D. Hardy та С. Pazarbasioglu [8]. Приблизно такого ж підходу щодо обґрунтування індикаторів фінансової стабільності розвитку банків дотримується й Н. Edison, який наголошує на важливості узагальнення у даному контексті відношення кредитів до ВВП, динаміки ставки за депозитами та обсягів залучених депозитів [9].

Водночас з цим, наприклад, В. Gonzalez-Hermosillo, С. Pazarbasioglu, R. Billings, при розгляді індикаторів фінансової стабільності функціонування та розвитку банків, окремо виділяють процентні ставки за міжбанківськими кредитами та відношення обсягів депозитів до грошової маси [10]. Однак прийняти однозначно будь-який бік в даному питанні досить важко, бо окремі науковці досліджували певні умови функціонування банків, які, зазвичай, були різними. Також у межах окремих досліджень вивчалися й різні сукупності функціонування та розвитку банків.

Втім, можна відмітити перетини ключових індикаторів фінансової стабільності розвитку банків, які стосуються головних показників банківської діяльності, а саме обсягів наданих кредитів і залучених депозитів, та динаміки різноманітних ставок проценту. Водночас з цим такі показники визначення банківської діяльності подаються як у абсолютному значенні (обсяги кредитів, обсяги депозитів, ставки проценту), так й у відносному, або інакше кажучи, агрегованому вигляді (відношення процентів за кредитами до процентів за депозитами, відношення кредитів до ВВП, тощо). При цьому, можна говорити щодо привалювання більш простих та поширених показників фінансової стабільності банків у дослідженні науковців. Це пов'язано із значенням таких показників щодо узагальнення фінансової стабільності не лише банків, а й фінансового сектору, економіки в цілому.

Наприклад, у дослідженні за керівництвом С. М. Дробишевського, відмічається, що фінансовим кризам передують надмірне зростання наданих кредитів, тож відношення кредитів до ВВП є одним із важливих індикаторів фінансової стабільності [11].

Разом з цим підсумком досліджень фахівців та практиків з банківської справи щодо питань визначення індикаторів фінансової стабільності банків є узагальнення Міжнародного валютного фонду у вигляді керівництва щодо складання та використання таких індексів [12]. Загалом сутність такої системи показників зводиться до узагальнення дванадцяти базових та чотирнадцяти допоміжних індикаторів. Такі показники визначаються на базі капіталу банку, на базі активів, за доходами та видатками, а також за процентними ставками. Якщо ж порівняти дослідження фахівців та узагальнення Міжнародного валютного фонду, то можна побачити й певні відмінності у зазначених групах індикаторів фінансової стабільності банків. Насамперед така відмінність стосується розрахункових показників банківської діяльності, наприклад, пов'язаних із визначенням значень регулятивного капіталу. Це обумовлено тим, що не всі індикатори можуть бути розраховані внаслідок недоступності широкої банківської статистики для загального відкритого доступу. Проте звісно, що рекомендації Міжнародного валютного фонду, які стосуються безпосередньо депозитних установ, є більш повними та охоплюють, практично, всі напрями банківської діяльності.

З погляду узагальнення індикаторів фінансової стабільності розвитку банків, також є за доцільним розгляд думок вітчизняних дослідників на вирішення поставленого запитання.

Так, Л. Ю. Петриченко, як індикатори фінансової стабільності банків, перераховує майже всі, які були відмічені вище. За її визначенням, система показників фінансово стабільного банку повинна включати двадцять два фінансових коефіцієнти, зокрема прибутковості, адекватності капіталу, поточної та загальної ліквідності, структури активів, зобов'язань та капіталу, відношення обсягу кредитів до зобов'язань [13].

Поряд із цим, С. А. Циганов говорить про необхідність розгляду, насамперед, показників платоспроможності та ліквідності щодо визначення функціонування банків [14].

Натомість Т. В. Процик визначає індикатор стабільності грошово-кредитної системи (до якої відносяться і банки) у вигляді індексу, складовими якого є: рівень капіталізації банків, значення облікової ставки, банківської ліквідності та темпів їх зміни [15]. Тож, як бачимо, загалом використовуються так звані як абсолютні, так й агреговані показники, що розкривають сутність банківської діяльності.

Р. В. Михайлюк також визначає систему індикаторів стабільності банку за допомогою рівня капіталізації, рівнів платоспроможності та ліквідності банку, додаючи також важливість розгляду якості активів та зобов'язань, рівня прибутковості, якості управління капіталом та рівня чутливості банку до ризиків та якості управління ними [16]. Також можна побачити, що розгляд індикаторів фінансової стабільності банків корелює водночас із визначенням різних різновидів стабільності банку.

Отже, наведене вище розкриття індикаторів фінансової стабільності розвитку банків дозволяє узагальнити їх множинність на основі визначення ключових ознак такого розгляду (рис. 1).

Деякі з наведених ознак індикаторів фінансової стабільності розвитку банків, відповідно до рис. 1, були розкриті вище, тож зупинимось не на всіх відмічених ознаках. Насамперед, вкажемо на розмежування ознак індикаторів фінансової стабільності розвитку банків за сферою їх оцінки, до яких віднесено внутрішні, зовнішні та змішані показники. Тобто, це індикатори, які визначають зміни у фінансовій стабільності банків з погляду дії зовнішніх та внутрішніх впливів, або їх узагальненої дії. Інакше кажучи, до зовнішніх індикаторів фінансової стабільності необхідно віднести: динаміку

співвідношення курсу національної валюти до інших валют, що визначатиме валютну стабільність; ставку проценту на зовнішніх ринках; динаміку зовнішніх запозичень тощо. До так званих внутрішніх індикаторів необхідно віднести різноманітні показники банківської діяльності, а до змішаних – зважені показники банківської діяльності відносно макроекономічних показників розвитку країни, наприклад, відношення обсягів кредитів або депозитів до ВВП тощо. За рівнем визначення, як і за базою оцінки, індикатори фінансової стабільності розподілено відповідно до рекомендацій міжнародного валютного фонду. Поруч із цим, за ступенем узагальнення, індикатори фінансової стабільності розподілені відповідно до системи показників банківської діяльності, яка рекомендована Міжнародним валютним фондом та згідно до нормативних вимог з боку національного регулятора. Тож ґрунтовність поданого визначається, передусім, існуючою логікою визначення різних індикаторів фінансової стабільності банків.

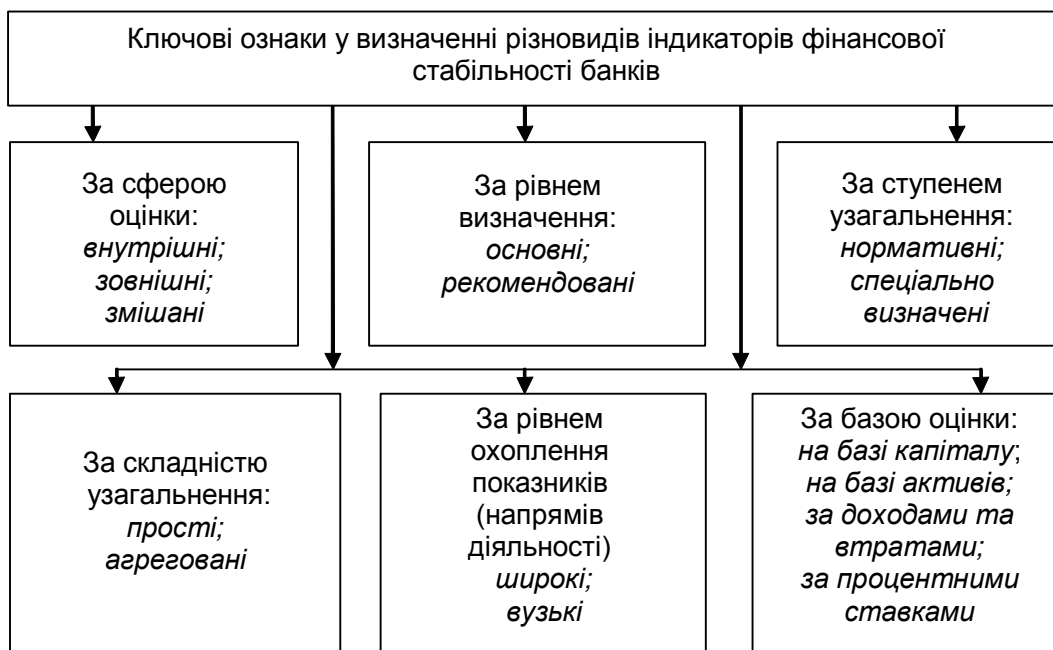


Рис. 1. Множина різновидів індикаторів фінансової стабільності банків за їх ключовими ознаками

Втім, як було відмічено вище, розгляд множини індикаторів фінансової стабільності банків дещо корелює із визначенням й множиною різновидів такої стабільності. Тож не менш важливим є й узагальнення відміченої стабільності, яке, на нашу думку, доцільно розглянути з погляду зміни відповідних індикаторів банківської діяльності у часі. Відповідно до цього множинність можливих станів стабільності банку може визначатися:

стабільним розвитком, що узагальнюється загальним зростанням обраного показника банківської діяльності в розрізі окремого напрямку такої діяльності;

стабільним здійсненням основних функцій, покладених на процес або об'єкт, яке розглядаються (інакше кажучи, стабільне функціонування банку та здійснення ним банківської діяльності), що узагальнюється, наприклад, незмінністю досліджуваного показника у часі;

негативно стабільним функціонуванням у припустимих межах, або на граничній межі дозволених параметрів з погляду основних функцій покладених на процес або об'єкт, що розглядаються. Зокрема, прикладом останнього, з погляду банку, може бути його

функціонування під час дії жорстких обмежуючих правил здійснення основної діяльності (тобто в умовах тимчасової заборони із дострокового повернення депозитів).

Разом з цим, різновиди стабільності банку можна узагальнити в розрізі окремих напрямів банківської діяльності за різними показниками. Тож можна говорити про фінансову стабільність розвитку банку за окремим напрямом банківської діяльності та про загальну фінансову стабільність розвитку банку, яка визначається як підсумок розвитку банку за інтегральним показником банківської діяльності.

Виходячи ж з того, що інтервал часу, на якому досліджується обраний індикатор стабільності банків, може бути різним, варто вказати на так звану фінансову стабільність розвитку банків у короткостроковому, середньостроковому та довгостроковому періодах.

Якщо ж розглянути безперервність стабільно позитивного розвитку банків на основі можливої варіації абсолютних значень досліджуваного показника та їх темпів зміни, що розкриває відповідну стабільність, то можна виділити так звану:

помірну фінансову стабільність розвитку банків, яка визначається припустимим зменшенням абсолютних значень досліджуваного показника та темпів їх зміни на аналізованому інтервалі часу при загальній тенденції зростання такого показника;

постійну фінансову стабільність розвитку банків, яка визначається лише зменшенням темпів зміни абсолютних значень досліджуваного показника на аналізованому інтервалі часу при загальній тенденції зростання абсолютних значень такого показника;

прискорену фінансову стабільність розвитку банків, яка визначається загальним зростанням абсолютних значень досліджуваного показника та темпів їх зміни на аналізованому інтервалі часу.

Тож у підсумку різновиди фінансової стабільності розвитку банків можна подати відповідно до рис. 2 на основі розглянутих вище міркувань та зроблених узагальнень.

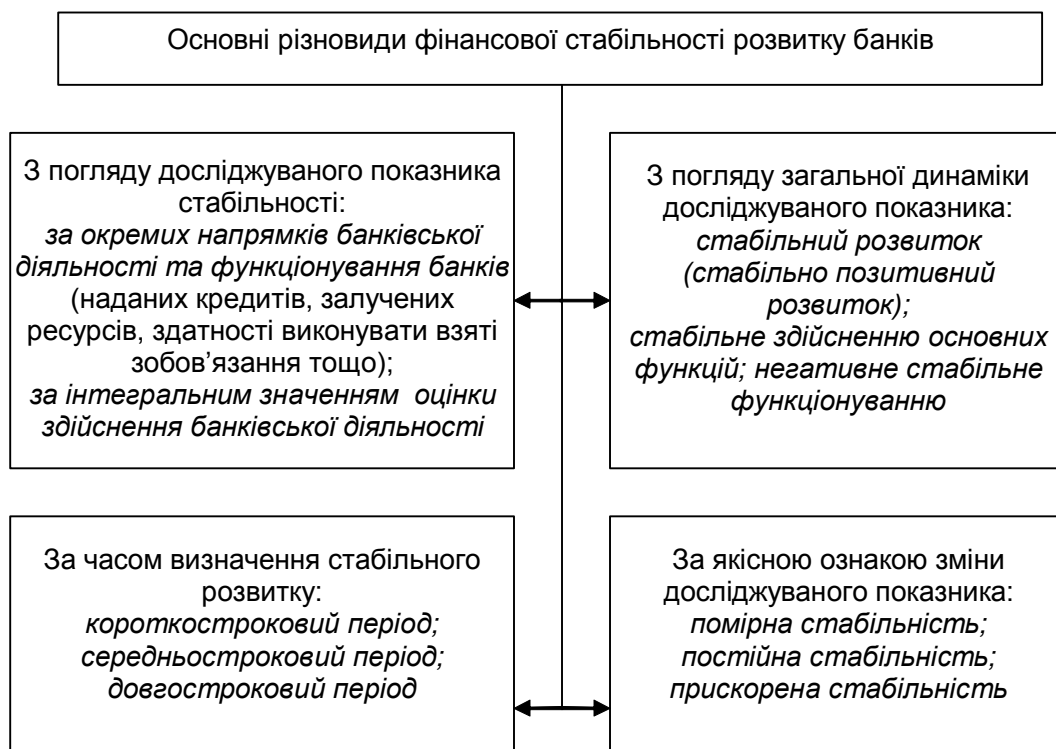


Рис. 2. Основні різновиди фінансової стабільності розвитку банків

Таким чином, у роботі наведено всебічне визначення індикаторів фінансової стабільності розвитку банків на основі розкриття досліджень вітчизняних та закордонних вчених, встановлених рекомендацій Міжнародного валютного фонду щодо узагальнення фінансової стабільності депозитних корпорацій та основних положень відповідного нагляду з боку НБУ. Це дозволило визначити розбіжності в існуючих визначеннях індикаторів фінансової стабільності та узагальнити множинність розглянутих індикаторів за такими ключовими ознаками як: сфера оцінки індикатору, рівень його значення, ступінь та складність узагальнення, рівень охоплення напрямів банківської діяльності та визначена база оцінки. Разом з цим, на основі врахування динаміки досліджуваного показника банківської діяльності у часі, як засобу узагальнення поняття фінансової стабільності розвитку, визначено різновиди такої стабільності. У подальших дослідженнях необхідно визначити побудову загальної класифікаційної схеми щодо обрання підходів та методів досягнення фінансової стабільності банку з урахуванням множинності відповідних різновидів індикаторів та видів відміченої стабільності.

Література

1. Азаренкова Г. М. *Фінансові потоки в системі економічних відносин* / Г. М. Азаренкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 328 с.
2. Барановський О. І. *Стійкість банківської системи України* / О. І. Барановський // *Фінанси України*. – 2007. – № 9. – С. 75–87.
3. *Загальна практична методологія розрахунку індикаторів фінансової стабільності для депозитних установ* – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
4. *Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні*. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
5. Eichengreen B. *Staying afloat when the wind shifts: External factors and emerging-market banking crises* / B. Eichengreen, A. Rose. – NBER Working paper. – 1998. – № 6370. – Режим доступу: www.nber.org.
6. Kaminsky G. *The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems* / G. Kaminsky, C. Reinhart // *American Economic Review*. – 1999. – Vol. 89 (June). – P. 473–500.
7. Sachs J. *Financial Crises in Emerging Markets: The Lessons from 1995* / J. Sachs, A. Tornell, A. Velasco – NBER Working Paper. – 1996. – № 5576. – Режим доступу: www.nber.org.
8. Hardy D. *Leading indicators of banking crises: Was Asia different?* / D. Hardy, C. Pazarbasioglu. – IMF Working paper. – 1998. – № 98/91. – Режим доступу: www.imf.org.
9. Edison H. *Do indicators of financial crises work? An evaluation of an early warning system*. Board of Governors of the Federal Reserve / H. Edison. – System International Finance Discussion Paper. – 2000. – № 675. – Режим доступу: www.frb.org.
10. Gonzalez-Hermosillo B. *Determinants of banking system fragility: A case study of Mexico* / B. Gonzalez-Hermosillo, C. Pazarbasioglu, R. Billings. – IMF Staff Papers. – 1997. – № 44. – P. 295–314.
11. *Некоторые подходы к разработке системы индикаторов мониторинга финансовой стабильности* / рук. авт. коллектива С. М. Дробышевский – М.: ИЭПП, 2006. – 305 с.
12. *Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению*. – Вашингтон, округ Колумбия, США: Международный Валютный Фонд, 2007. – 326 с.
13. Петриченко Л. Ю. *Забезпечення фінансової стабільності комерційних банків*

- України: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н.: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Л. Ю. Петриченко. – К.: КНУ ім. Т. Шевченка, 2004. – 18 с.
14. Циганов С. А. Еволюція національних банківських систем в умовах інтернаціоналізації світового господарства: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. д.е.н.: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / С. А. Циганов. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАНУ, 2006. – 39 с.
15. Процик Т. В. Грошово-кредитні засоби регулювання національної економіки: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н.: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Т. В. Процик. – Суми: УАБС НБУ, 2008. – 24 с.
16. Михайлюк Р. В. Основні критерії оцінювання фінансової стійкості комерційного банку / Р. В. Михайлюк // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. Т. 17. – Суми: УАБС НБУ, 2006. – С. 224–232.

Редакція отримала матеріал 17 листопада 2009 р.

Ганна МЕЛЬНИЧУК

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Зроблено огляд змін розміру ставок податку на прибуток корпорацій в країнах ЄС. Проаналізовано стан та структуру надходжень податку на прибуток підприємств до Зведеного бюджету України протягом 2004–2008 рр. від суб'єктів господарювання за різними організаційно-правовими формами власності. Запропоновано шляхи подолання нерівномірності розподілу податкового навантаження між суб'єктами господарювання на основі досвіду країн Євросоюзу.

Ключові слова: *прибуток, податок на прибуток, ставка податку, податкове навантаження, Зведений бюджет України.*

В умовах посилення конкурентної боротьби між країнами світу за залучення капіталу в національну економіку, активізується процес цілеспрямованого використання державою податків на прибутки корпорацій, як таких, що здійснюють вагомий вплив на економічну активність компаній та рівень залучення прямих іноземних інвестицій [1, 46], як інструментів формування сприятливих умов для розвитку бізнесу у власній країні.

У європейських країнах, під впливом «інтенсифікації податкової конкуренції» [1, 46] між новими та старими членами ЄС, спостерігається тенденція до зниження податкового навантаження на прибутки корпорацій.

Для України, як держави, що прагне зайняти гідну позицію у світовому господарстві й стати повноправним членом європейської спільноти, питання реформування прибуткового оподаткування підприємств з урахуванням сучасних світових податкових трансформацій набуває неабиякої актуальності. Адже, саме система податкового регулювання та високі ставки оподаткування являються перешкодами для ефективного ведення бізнесу в країні [2, 152], а вищий рівень оподаткування доходів від капіталу в Україні, ніж у країнах – нових членах ЄС, виступає одним із несприятливих чинників у боротьбі за залучення іноземних інвестицій [3, 76].

Усвідомлення важливості цих обставин, а також уповільнення припливу прямих іноземних інвестицій в Україну з 5,6 % до ВВП у 2007 р. до 3,4 % до ВВП у 2008 р., виведення капіталів іноземними інвесторами у IV кв. 2008 р. на фоні скорочення світового обсягу припливу прямих іноземних інвестицій у 2008 р. порівняно з 2007 р. на 21% [4] та спаду ділової активності в країні, цілком виправдовує *посилену увагу науковців до даного питання.*

Останнім часом, в багатьох *наукових працях* [3, 5, 6] здійснено порівняльний аналіз податку на прибуток компаній і податкового навантаження країн-членів ЄС та України, а також практики надання податкових пільг з даного податку та їх ефективності. Активно досліджуються питання посилення ролі податку на прибуток підприємств в Україні як інструменту стимулювання інвестиційної активності й технічного оновлення виробництва [7]. В окремих наукових працях [7] зазначається, що суттєвим недоліком нинішньої податкової системи залишається значна нерівномірність розподілу податкового навантаження на господарюючі суб'єкти внаслідок масштабного ухилення від сплати

податків та наявності необґрунтованих податкових пільг, однак питання розподілу податкового навантаження на прибутки між підприємствами різних форм власності залишається мало дослідженим.

Метою написання статті є аналіз розподілу податкового навантаження на прибуток між суб'єктами господарювання за різними формами власності і видами економічної діяльності в Україні та обґрунтування окремих напрямів подолання існуючих диспропорцій.

Проведені дослідження науковців щодо реакції підприємств на різного роду податкові новації довели високу ефективність зниження ставки податку на прибуток підприємств. Зокрема, такі заходи «здійснюють помірний позитивний вплив на виробництво традиційної та освоєння нової продукції, а також зниження заборгованості», суттєво позначаються на «політиці підприємств у намірах щодо збільшення інвестицій в основні фонди, а отже переходу підприємств до інвестиційної стратегії розширення та диверсифікації виробництва» [8, 17].

В цілому у світі зниження ставки податку на прибуток компаній стало найпопулярнішим заходом реформ у 2006 році (71% від загального числа заходів) і було здійснено в 60 країнах [6].

Якщо в Україні ставка податку на прибуток підприємств залишається незмінною з 2004 року, то для європейських країн характерною є тенденція до зниження ставок даного податку (табл. 1).

Таблиця 1

**Зниження ставок податку на прибуток корпорацій в країнах ЄС
за період 2004–2008 рр. [6, 9]**

Країна	2004-2005 рр.	2006-2007 рр	2007-2008 рр.
Болгарія		3 15 до 10 %	
Греція	3 35 до 29 %	3 29 до 25 %	
Данія			3 28 до 25 %
Іспанія		3 35 до 32,5 %	3 32,5 до 30 %
Італія			3 33 до 27,5 %
Нідерланди	3 31,5 до 29,6 %	3 29,6 до 25,5 %	
Німеччина			3 25 до 15 %
Португалія		3 27,5 до 26,5 %	
Словенія		3 25 до 23 %	
Чехія			3 24 до 21 %

Причиною цього є те, що оподаткування прибутку корпорацій в ЄС не підлягає вимогам загальної гармонізації, так як непрямі податки, а тому маніпулювання величиною податкової ставки, що контролюється на національному рівні, «...за умов відсутності міждержавних бар'єрів на шляху зовнішньої торгівлі та руху факторів виробництва» [1, 45], «принципової схожості внутрішніх умов ведення бізнесу» [1, 44] дозволяє впливати на процеси переміщення ділової активності та на її концентрацію у певних країнах.

Статистичні дані засвідчують фіскальну ефективність зниження рівня оподаткування корпоративним податком в європейських країнах, зокрема:

– у Чехії податкові надходження зросли на 2% після зниження ставки податку на прибуток корпорацій у 2004–2005 роках;

– у Греції відбулось зростання надходжень від податку на прибуток корпорацій з 4 до 5% у ВВП після зниження ставки податку у 2005 році [6].

Величина ставки податку на прибуток підприємств в Україні, порівняно з європейськими країнами, є досить прийнятною. У 2007 р. лише у 12 країнах ЄС нормативні податкові ставки були менші, ніж в Україні. Вищі нормативні ставки податку на прибуток корпорацій характерні для високорозвинених країн - Німеччини, Великої

Британії, Франції та Фінляндії. Однак наявні в країнах ЄС пільги інвестиційно-інноваційного характеру призводять до суттєвого зменшення податкового тягаря на прибутки корпорацій [10, 59–60]. В Україні ж значна кількість пільг з податку на прибуток підприємств (станом на 1 березня 2008 року налічувалось 64 пільги) [11, 52] – «роблять його неефективним для певних категорій суб'єктів господарювання на користь інших» [12, 15].

Згідно з результатами досліджень, проведених World Bank Group та PriceWaterhouseCoopers, розмір узагальненої податкової ставки податку на прибуток корпорацій (як відсотку від комерційного прибутку) серед країн-членів ЄС у 2007-2008 рр., нижчий, ніж в Україні – 12,2 % у 2007 р. та 11,5 % у 2008 р., характерний лише для таких країн як Бельгія, Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Румунія, Словаччина, Угорщина, Франція, Чехія та Люксембург (у 2008 році).

Зростання узагальненої податкової ставки податку на прибуток корпорацій серед країн ЄС у періоді, що аналізується, спостерігалось лише в Бельгії – з 5,4 до 5,9 %, Німеччині – з 21,6 до 22,7 %, Польщі – з 12,6 до 13,0 %, Угорщині – з 7,9 до 9,1 % та Чехії – з 5,9 до 6,0 % [6, 9].

Водночас, аналіз взаємозв'язку рейтингу країни за складністю сплати податків з показниками, що безпосередньо пов'язані з оподаткуванням прибутку компаній – узагальнена податкова ставка податку на прибуток корпорацій, кількість сплат даного податку на рік, час, що затрачається на ведення, складання та подання податкової звітності з податку на прибуток, засвідчує, що сам корпоративний податок не є визначальним для ведення бізнесу, адже вищі рейтинги за легкістю сплати податків в європейських країнах отримали країни, в яких узагальнена податкова ставка податку на прибуток корпорацій вища, ніж в Україні.

До п'ятірки лідерів, де найпростіше та найскладніше сплачувати податки, серед країн ЄС ввійшли країни як з низьким значенням узагальненої ставки податку на прибуток корпорацій, так і з високим (табл. 2).

Таблиця 2

Рейтинг країн ЄС, де найпростіше та найскладніше сплачувати податки у 2007-2008 рр. та величина узагальненої податкової ставки податку на прибуток корпорацій [6, 9]

Найпростіше			Найскладніше		
Країна	Ранг	Узагальнена податкова ставка податку на прибуток корпорацій, % від комерційного прибутку	Країна	Ранг	Узагальнена податкова ставка податку на прибуток корпорацій, % від комерційного прибутку
2007 рік					
Ірландія	6	14,2	Італія	122	30,8
Великобританія	12	21,3	Словаччина	122	9,0
Данія	13	28,0	Польща	125	12,7
Люксембург	17	16,7	Угорщина	127	7,9
Латвія	20	2,2	Румунія	134	10,4
2008 рік					
Ірландія	6	14,2	Чехія	118	6,0
Данія	13	23,5	Словаччина	126	6,8
Люксембург	14	4,0	Італія	128	28,0
Великобританія	16	21,0	Польща	142	13,0
Нідерланди	30	21,8	Румунія	146	10,4

Разом із тим, хоча «...у багатьох вітчизняних працях західні податкові системи ставлять у приклад для наслідування» [11, 47], серед країн Євросоюзу в десятку країн-лідерів за легкістю сплати податків у 2007 та 2008 роках входить лише Ірландія, що посідає 6 місце у рейтингу. Тому варто не сліпо копіювати досвід європейських країн, а «краще з досвіду застосовувати, зважаючи на конкретні особливості економіки нашої держави» [13, 39].

У першу чергу, варто звернути увагу на ту обставину, що «податкова система розвинутих держав містить правові норми та інструменти, що виключають економічно невиправдане оподаткування, внаслідок якого податкова система втрачає стимулюючий потенціал» [7, 58]. У той час як вітчизняна податкова система загалом, й податок на прибуток підприємств зокрема, не повною мірою виконують стимулюючу функцію.

В Україні податок на прибуток підприємств виступає, передусім, вагомим джерелом формування доходів бюджету – в середньому за 2004–2008 рр. надходження від даного податку становили 22% від загальних податкових надходжень до зведеного бюджету (табл. 3.).

Таблиця 3

**Надходження податку на прибуток підприємств до Зведеного бюджету
України за період 2004–2008 рр. [14, 15]**

Показник	2004	2005	2006	2007	2008
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн	91,5	134,1	171,8	219,9	297,9
Податкові надходження, млрд. грн.	63,2	98,1	125,7	161,3	227,2
Податок на прибуток підприємств, млрд. грн.	16,2	23,5	26,2	34,4	47,9
Податок на прибуток підприємств, у % до ВВП	4,7	5,3	4,8	4,8	5,03
Податок на прибуток, у % до доходів зведеного бюджету	17,7	17,5	15,2	15,6	16,1
Податок на прибуток, у % до загальних податкових надходжень	25,6	24	20,8	18,3	21,2

Як свідчать статистичні дані, питома вага податку на прибуток підприємств у доходах зведеного бюджету не є стабільною. Нелогічним є зростання надходжень від податку на прибуток на 0,23% по відношенню до ВВП в 2008 році, порівняно з 2007 роком, в умовах сповільнення темпів зростання фінансових результатів підприємств до оподаткування з 178,2% у 2007 р. до 44,5% у 2008 р. та зростання кількості збиткових підприємств з 32,5% до 33,9% відповідно [16].

Таким чином, на фоні зниження ділової активності суб'єктів господарювання та погіршення фінансових показників їх діяльності відбувається зростання податкового навантаження на сумлінних, прибуткових суб'єктів господарювання.

Окрім того, аналіз структури надходжень податку на прибуток підприємств до Зведеного бюджету України в 2004–2008 рр. у розрізі підприємств і організацій за організаційно-правовими формами господарювання (табл. 4.) свідчить, що в середньому у 2005–2008 рр. більшу частку надходжень з податку на прибуток підприємств – 88,2%, забезпечують:

- приватні підприємства – 58,2%;
- підприємства і організації, що перебувають в державній власності – 14,4%;
- підприємства, створені за участю іноземних інвесторів – 15,7%.

Таблиця 4

Структура надходжень податку на прибуток підприємств до Зведеного бюджету України за період 2004-2008 рр. від суб'єктів господарювання за різними формами власності [17]

(у відсотках)

Показник	2004	2005	2006	2007	2008*
Податок на прибуток підприємств	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Податок на прибуток підприємств і організацій, що перебувають в державній власності	16,0	17,9	14,5	12,9	12,1
Податок на прибуток підприємств і організацій, що належать до комунальної власності	0,8	0,8	1,2	1,3	1,0
Податок на прибуток приватних підприємств	2,3	60,2	57,7	56,4	58,4
Податок на прибуток підприємств, створених за участю іноземних інвесторів	16,2	14,6	15,8	17,6	14,7
Податок на прибуток іноземних юридичних осіб	1,0	1,2	1,6	1,7	2,3
Податок на прибуток підприємств інших форм власності	63,7	5,3	9,2	10,1	11,5

Примітка: Розраховано за даними Звіту про виконання Зведеного бюджету України станом на 1 липня 2008 року.

Згідно до даних ЄДРПОУ, питома вага приватних, державних та спільних підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання складає приблизно 24% і спостерігається тенденція до її зниження – з 24,77% у 2004 р. до 23,81% у 2008 р. Така динаміка характерна для кожної окремо групи підприємств (табл. 5.).

Таблиця 5

Структура суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання [14]

(на початок року, у відсотках)

Показник	2004	2005	2006	2007	2008
Всього суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Разом державних, приватних та спільних підприємств, в тому числі:	24,77	24,54	24,38	23,91	23,81
Приватних підприємств	23,38	23,25	23,18	22,81	22,77
Державних підприємств	0,82	0,76	0,71	0,65	0,61
Спільних підприємств	0,57	0,53	0,49	0,45	0,43

При цьому, якщо врахувати, що, за даними ДПА, станом на 01.07.09 із загальної кількості приватних підприємств сплачують податки 54,7%, державних – 66%, спільних – 19,6% [14], можна зробити висновок про посилення нерівномірності розподілу податкового навантаження та його підвищення на сумлінних суб'єктів господарювання державного сектору та приватного бізнесу.

Таким чином, чітко вираженим недоліком системи оподаткування прибутку підприємств в Україні є нерівномірне податкове навантаження на господарюючі суб'єкти за формами власності, і, відповідно, за різними видами економічної діяльності, так як у середньому 74% усіх приватних та 59,5% усіх державних підприємств у 2006–2008 рр. належало до таких галузей як: промисловість; будівництво; оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту; операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам [14].

Останнє підтверджує необхідність здійснення реформування системи оподаткування прибутку підприємств у напрямі усунення нерівномірності розподілу податкового

навантаження на прибутки між суб'єктами господарювання, що розглядається можливим за рахунок реалізації заходів, спрямованих на розвиток конкуренції, стимулювання модернізації виробництва з метою зменшення кількості збиткових підприємств та розміру отриманих збитків.

Заслужують на увагу пропозиції науковців щодо надання податкових преференцій усім, без винятку, суб'єктам господарювання за умови виконання ними наступних вимог:

1) «зниження собівартості продукції протягом тривалого періоду (2–3 роки) шляхом упровадження прогресивних технологій, спрямованих на економію матеріальних, трудових, енергетичних та інших видів ресурсів;

2) постійного спрямування значної частини коштів на оновлення асортименту й підвищення якості продукції;

3) вкладення коштів в інтелектуальний капітал» [18, 62].

Разом з тим, слушним є здійснення заходів зі стимулювання ефективної діяльності іноземних підприємств та підприємств з іноземними інвестиціями не за рахунок надання специфічних пільг, а шляхом забезпечення відповідності вітчизняного законодавства європейському Кодексові оподаткування підприємницької діяльності [5, 59].

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку мають стати питання запозичення у вітчизняну практику європейського досвіду корпоративного оподаткування в частині застосування різноманітних параметрів при стягненні податку з метою усунення нерівномірності податкового навантаження на підприємства за різноманітними організаційно-правовими формами власності.

Література

1. Бозуленко О. Щодо регулювання податкової конкуренції на міжнародному рівні / *Економіст*. – 2008. – № 4. – С. 44–47.
2. Бурленко І. М. Податкова система як інструмент інноваційно-інвестиційного розвитку України // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 3 (81). – С. 150–159.
3. Соколовська А. М. Методологічні та методичні аспекти визначення податкового навантаження на працю, капітал і споживання // *Фінанси України*. – 2008. – № 1. – С. 65–76.
4. <http://www.niisp.gov.ua/articles/152/>
5. Шевчук В. О., Румарська Р. Ю. Уніфікація податкових систем країн Європейського союзу як критерій поглиблення інтеграції // *Фінанси України*. – 2009. – № 12. – С. 49–59.
6. «Paying Taxes 2009 – The global Picture» – <http://www.doingbusiness.org/>
7. Швець І., Следь О. Застосування регресивного оподаткування прибутку для стимулювання технічного оновлення виробництва // *Економіка України*. – 2008. – № 11. – С. 58–67.
8. Пасічник В. А. Вплив бюджетно-податкової політики на утворення та розподіл доходу основних секторів економіки // *Наукові праці НДФІ*. – 2008. – № 3 (44). – С. 9–21.
9. «Paying Taxes 2008 – The global Picture» – <http://www.doingbusiness.org/>
10. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: Монографія / П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій та ін.; За ред. З. С. Варналій. – Київ: Знання, 2008. – 675 с.
11. Ткаченко В. Особливості структури податкової системи України // *Економіст*. – 2008. – № 9. – С. 46–51.
12. Онуфрик М. С. Порівняльний аналіз податкових систем і податкового

- навантаження країн-членів ЄС та України // *Економіка та держава*. – 2006. – № 11. – С. 14–18.
13. Паєнтко Т. В. Гармонізація прибуткового оподаткування // *Фінанси України*. – 2005. – № 3. – С. 37–43.
14. <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. <http://www.minfin.gov.ua/document/>
16. http://www.minfin.gov.ua/document/Stat_01_2009.pdf
17. Звіти про виконання Зведеного бюджету України за період 2004–2008 рр. – <http://www.minfin.gov.ua/document>
18. Філюк Г. М. Вплив бюджетно-податкової політики на трансформацію ринкових структур в Україні // *Фінанси України*. – 2009. – № 5 – С. 56–65.

Редакція отримала матеріал 16 грудня 2009 р.

Богдан МАЛИНЯК

ЗАЛУЧЕННЯ ІНСТИТУТІВ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ДО УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

За результатами проведеного опитування сільських, селищних і міських голів проаналізовано участь інститутів громадянського суспільства у бюджетному процесі на місцевому рівні. Встановлено проблеми залучення громадськості до формування та використання бюджету. Обґрунтовано напрямки активізації участі громадян в управлінні місцевими бюджетами.

Ключові слова: *місцеві бюджети, бюджетний процес, громадянське суспільство, суспільні послуги.*

Процеси посилення демократизації в Україні, виконання міжнародних зобов'язань та перспективи євроінтеграції слугують потужними чинниками розвитку місцевого самоврядування в нашій державі. Неодмінною умовою ефективного функціонування місцевого самоврядування є адекватне реформування бюджетної системи та створення умов для організації бюджетного процесу відповідно до сучасних вимог. Винятково важливе значення для налагодження ефективного бюджетного менеджменту в демократичній державі має всебічне залучення громадськості до процесу ухвалення рішень щодо акумулювання і витрачання суспільних ресурсів. В іншому разі з'являються суттєві перешкоди на шляху досягнення важливих цілей бюджетної політики та різко знижується результативність бюджетних видатків.

Суттєве зростання обсягів місцевих бюджетів в Україні протягом 2005–2008 рр., загалом помітно не позначилося на рівні задоволеності суспільних потреб. Це було зумовлено, на наш погляд, значною мірою невідповідністю інструментів управління місцевими бюджетами вимогам демократичного суспільства та неспроможністю органів управління бюджетом враховувати інтереси людей. Очевидно, що збереження такого становища і надалі зводитиме нанівець усі намагання щодо реальної бюджетної децентралізації, а подальше розширення ресурсної бази місцевих бюджетів не матиме бажаного ефекту. Зазначене *актуалізує проблему управління місцевими бюджетами.*

Попри те, що переважна частина наукових праць, у яких розглядається проблематика місцевих бюджетів, зорієнтована на вирішення проблеми обмеженості фінансових ресурсів місцевого самоврядування, чимало досліджень присвячено підвищенню результативності видатків місцевих бюджетів, зокрема шляхом повнішого врахування суспільних інтересів. Найбільш комплексно у вітчизняній науковій літературі ці питання *висвітлено у публікаціях* В. Андрущенко, Ю. Ганущака, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніної, С. Слухая, В. Федосова, С. Юрія та ін. Переважна більшість публікацій на згадану тематику присвячені з'ясуванню концептуальних основ залучення громадськості до бюджетного процесу та дослідженню окремих практичних аспектів участі громадян у формуванні та використанні місцевих бюджетів. Незважаючи на це, сьогодні в науковій літературі залишається недостатньо дослідженим комплекс проблем залучення органами місцевого самоврядування громадських інститутів до бюджетного процесу.

Враховуючи зазначене, *метою статті* є розвиток концептуальних основ функціонування місцевих бюджетів в умовах становлення демократичних відносин у суспільстві, а також з'ясування проблем залучення органами місцевого самоврядування громадських інститутів до процесу формування і використання місцевих бюджетів.

Ринкові принципи регулювання економічних і суспільних процесів у країні дають змогу органам місцевого самоврядування застосовувати для таких цілей, переважно, місцеві бюджети. Сьогодні представницькі та виконавчі органи влади на рівні сіл, селищ і міст наділені низкою важливих повноважень щодо формування та витрачання коштів місцевих бюджетів. Ефективно використовуючи цей важливий фінансовий інструмент, органи місцевого самоврядування мають змогу впливати на вирішення важливих суспільних проблем територіального розвитку. Через систему формування місцевих бюджетів органи місцевого самоврядування впливають на розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів на локальному рівні, що зумовлює відповідні наслідки для економіки.

Враховуючи закономірності функціонування суспільних фінансів у ринковій економіці, відомі представники фінансової науки обґрунтовують низку об'єктивних передумов для ефективної реалізації на місцевому рівні алокаційної та частково дистрибутивної функції суспільних фінансів [1, 105–109; 2, 18–27; 3, 21; 4, 11–13]. Основною підставою для таких тверджень стало те, що на місцевому рівні влади в умовах демократії є більше передумов для залучення громадськості до бюджетного процесу, що дає змогу повніше враховувати відмінні потреби населення в різних поселеннях. При цьому можна досягти зростання граничної згоди кожного індивіда на фінансування додаткових видатків, яка впливає через демократичні процедури на формування влади і її поведінку. Необхідно зазначити, що цьому сприяє територіальна близькість органів місцевого самоврядування до певної громади. Таким чином, створюється сприятливе середовище для одержання місцевою владою повної, оперативної та достовірної інформації про потреби населення. З іншого боку, демократичні способи формування місцевої влади надають територіальній громаді набагато більше важелів впливу на неї, порівняно з тими, які вона може застосовувати до центральних органів влади. В таких умовах вирішального значення для ефективної децентралізації суспільних фінансів і результативності бюджетних видатків набуває наявність сприятливого середовища для реалізації інтересів людей у бюджетній політиці органів місцевого самоврядування.

Сьогодні в Україні спостерігається певне відсторонення громадськості від бюджетного процесу, з одного боку, а з іншого – недостатнє врахування органами влади суспільних інтересів при розподілі обмежених фінансових ресурсів. Така ситуація зумовлена низкою як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників. З метою ґрунтовного дослідження проблеми участі населення в бюджетному процесі проаналізуємо головні результати опитування сільських, селищних і міських голів, проведеного наприкінці 2009 р. – початку 2010 р. коаліцією громадських організацій Тернопільської області "Своє" на основі розробленої автором статті анкети. Варто зазначити, що опитування керівників суб'єктів господарської діяльності широко застосовується в процесі економічного аналізу офіційними установами та неурядовими організаціями як в Україні, так і в багатьох зарубіжних країнах. На нашу думку, опитування керівників органів місцевого самоврядування є джерелом оперативної та достовірної інформації про оцінку їхнього бачення проблеми залучення громадських інститутів до бюджетного процесу. В опитуванні взяли участь 286 керівників органів місцевого самоврядування (269 сільських голів, 9 селищних голів і 8 міських голів із 12 районів Тернопільської області), що становить 47% від загальної кількості сільських, селищних і міських голів області.

Підтвердженням слабого впливу громадськості на процес формування бюджету є

результати відповідей сільських, селищних і міських голів на запитання стосовно впливу різних суб'єктів бюджетного процесу на планування місцевого бюджету. Із чотирьох варіантів відповідей переважна більшість керівників органів місцевого самоврядування (70,3%) віддали перевагу варіанту “Фінансове управління районної державної адміністрації” (рис. 1). Лише 17,5% сільських, селищних і міських голів вказали, що найбільший вплив на планування бюджету мають місцеві ради. Ще менше опитаних (10,5%) зазначили, що на планування місцевого бюджету найбільше впливає сільський, селищний і міський голова, які очолюють відповідні виконавчі органи. Як видно з рисунку, лише менше 1,7% керівників органів місцевого самоврядування визнали найбільшим вплив місцевих мешканців.

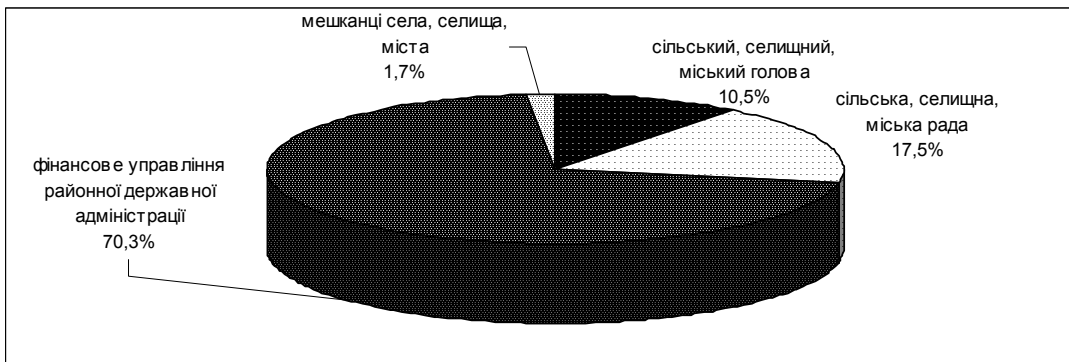


Рис. 1. Результати відповідей сільських, селищних і міських голів на запитання “Який із суб'єктів бюджетного процесу має найбільший вплив на планування місцевого бюджету?”

Ситуація, на перший погляд, виглядає достатньо парадоксально, оскільки, відповідно до Закону України “Про місцеве самоврядування в Україні”, право затверджувати місцевий бюджет, вносити зміни до нього, затверджувати звіт про виконання відповідного бюджету належить до виключних повноважень сільських, селищних і міських рад [5]. Більше того, зазначені місцеві ради утворюють виконавчі комітети, повноваженнями яких, зокрема, є складання проекту місцевого бюджету, подання його на затвердження відповідної ради й забезпечення виконання бюджету. Результати опитування засвідчують надзвичайно низький вплив територіальної громади (як безпосередньо, так і опосередковано через виборних представників влади) на процеси формування бюджету. Причин цієї проблеми, на нашу думку, є декілька.

По-перше, в структурі видатків місцевих бюджетів переважають видатки, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. Не зважаючи на те, що на законодавчому рівні закріплено самостійність місцевих бюджетів, а розрахунок обсягів видатків, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, має здійснюватися лише для визначення суми дотації вирівнювання, на практиці спостерігається значне обмеження автономії місцевого самоврядування у сфері планування місцевих бюджетів. Попри дію згаданих вище законодавчих норм, існують численні підзаконні акти, що регламентують різноманітні норми і правила, які зобов'язують органи місцевого самоврядування забезпечувати певну чисельність працівників, розмір заробітної плати і доплат, здійснювати окремі матеріальні видатки та ін. [6, 5]. Така нормативно-правова база різко зменшує мотиви для участі населення у процесі формування видатків місцевих бюджетів, оскільки органи місцевого самоврядування обмежені у своїх можливостях впливати на значну частину видатків.

По-друге, в нашій країні сформовано стійкі неформальні правила розподілу місцевої

влади на “нижчестоящі” і “вищестоящі”, за якими сільські, селищні і міські ради багатьма їхніми керівниками сприймаються як “нижчестоящі” відносно районної влади, зокрема райдержадміністрацій. Описана градація утверджується ще й практикою формування бюджетів місцевого самоврядування, за якої лівова частка їхніх доходів формується за рахунок трансфертів із районного бюджету. В таких умовах вирішальний вплив органу місцевого самоврядування на процес планування місцевого бюджету переважно залежить від особистих лідерських якостей сільського, селищного або міського голови.

По-третє, працівники здебільшого сільських рад, дещо менше селищних і міських рад, часто не мають фахової підготовки з фінансових питань, крім того, рівень такої підготовки працівників цих органів місцевого самоврядування здебільшого не відповідає сучасним вимогам щодо управління бюджетом. В умовах доволі складного бюджетного законодавства та жорсткої системи державного фінансового контролю керівники сільських, селищних і міських рад не відважуються активно проявляти ініціативу у плануванні відповідних місцевих бюджетів, а покладаються на рішення фінансових управлінь районних державних адміністрацій.

В описаних вище умовах, домінуюча роль фінансового управління районних державних адміністрацій у процесі планування сільських, селищних і міських бюджетів міст районного значення видається цілком природною. Проте, як показали результати дослідження, фінансове управління здійснює безпосередні розрахунки обсягів і структури видатків місцевих бюджетів без врахування при цьому реальних потреб територіальної громади. На запитання “Які з перелічених чинників мають найбільший вплив на формування обсягів і структури видатків місцевого бюджету?” (допускалося декілька відповідей) більшість сільських, селищних і міських голів (60,5%) підтримали варіант “Розрахунки фінансового управління райдержадміністрації”, дещо менша кількість керівників вважають, що найбільший вплив на обсяг і структуру видатків має дія норм чинного законодавства (42,7%) (рис. 2).

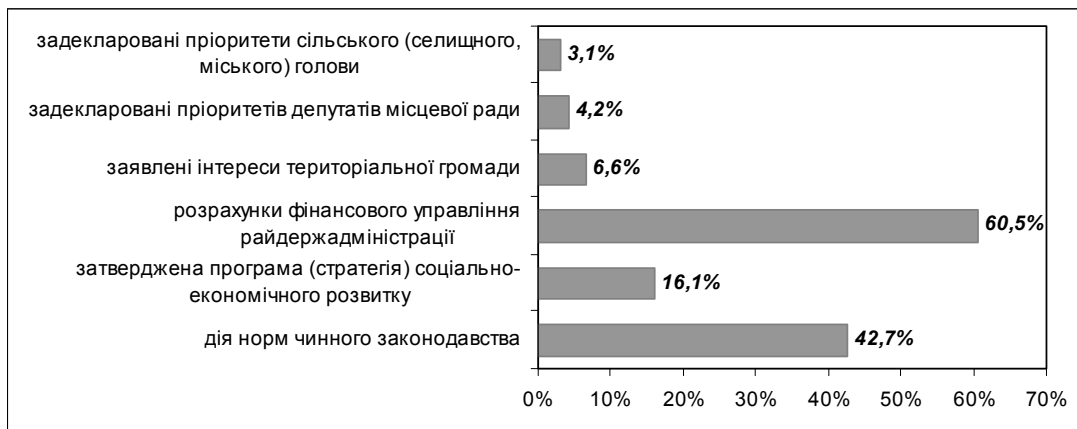


Рис. 2. Відповіді сільських, селищних і міських голів на запитання “Які з перелічених чинників мають найбільший вплив на формування обсягів і структури видатків місцевого бюджету?”

Привертає до себе увагу проблема не врахування реальних потреб територіальної громади від пріоритетів витрачання коштів місцевих бюджетів. Так, лише 16,1% сільських, селищних і міських голів вважають, що формування обсягів і структури видатків відповідних місцевих бюджетів базується на затвердженій стратегії (програмі) соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Дуже мала частка керівників органів місцевого самоврядування відповіли, що домінуючий вплив на

планування бюджетних видатків мають: заявлені інтереси територіальної громади (6,6%), задекларовані пріоритети депутатів місцевої ради (4,2%) чи задекларовані пріоритети сільського (селищного чи міського) голови (3,1%).

Зазначене вище дає змогу зробити висновок, що сьогодні громадяни, фактично, не беруть участі в підготовці та ухваленні рішень у бюджетній сфері. Це різко знижує оцінку населенням діяльності органів місцевої влади, породжує нерозуміння необхідності сплати обов'язкових платежів до бюджету, пасивну поведінку людей в разі неодолення профінансованих з бюджету послуг або одержання таких послуг неналежної якості, спричиняє нераціональну поведінку громадян на виборах, зокрема підтримку передвиборчих програм, в яких пропонуються бюджетні рішення, які матимуть негативні для них особисто наслідками та ін. Підтвердженням сказаного вище є результати соціологічного опитування, проведеного в 2009 р. Центром Разумкова. На запитання "Що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки?", лише 4,3% респондентів відповіли, що відчувають, що ці гроші повернуться до них та до їхніх близьких через державні витрати. Натомість 37,9% опитаних думають, що все одно ці гроші розкрадають чиновники, 28,0% – схильні вважати, що у них відбирають чесно зароблені гроші, а 17,6% – що гроші платників податків не розкрадають, але розподіляють не так, як хотілося б опитаним [7].

Проблема недостатньої участі громадськості у процесі планування і виконання бюджету керівниками органів місцевого самоврядування недооцінюється. Так, лише 3,9% сільських, селищних і міських голів вважають цю проблему найвагомішою проблемою бюджетного процесу відповідного населеного пункту (рис. 3). Деяка більша частка опитаних до пріоритетних проблем зараховують недоліки управління бюджетом, які непрямо пов'язані з відстороненістю населення від процесу формування і витрачання суспільних ресурсів. Так, 10,2% респондентів найбільшими проблемами схильні вважати низьку ефективність діяльності закладів, що утримуються за рахунок коштів місцевого бюджету, а 14,1% – низьку користь від бюджетних видатків для територіальної громади. Проте майже всі опитані (91,7%) такою проблемою називають недостатність бюджетних ресурсів. Очевидно, що без відповідного підвищення результативності бюджетних витрат, в тому числі завдяки належному врахуванню інтересів споживачів бюджетних послуг, розширення ресурсної бази місцевого самоврядування не матиме бажаного ефекту для територіальної громади.

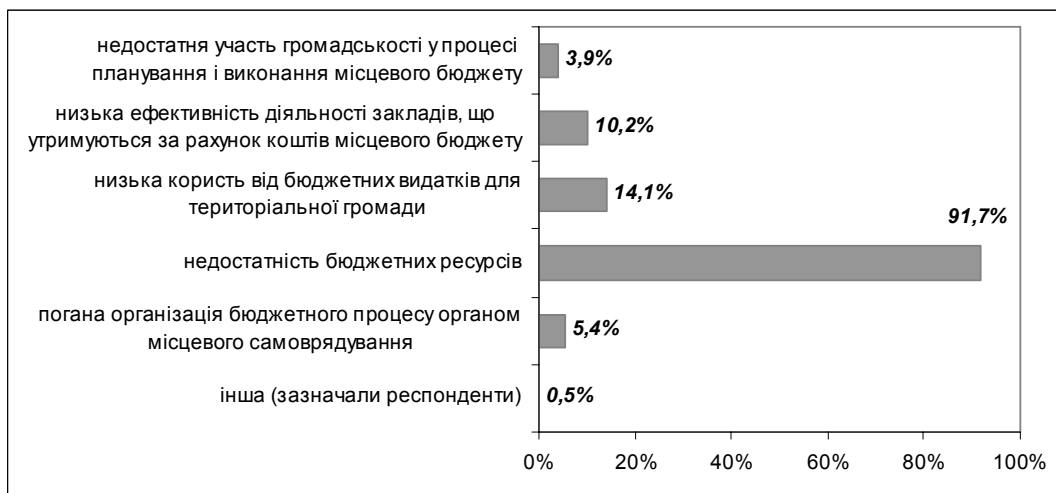


Рис. 3. Відповіді сільських, селищних і міських голів на запитання "Які з перелічених проблем бюджетного процесу у населеному пункті, який Ви представляєте, найвагоміші?"

Участь громадян у бюджетному процесі може бути як пасивною, так і активною. Левова частка опитаних сільських, селищних і міських голів віддають перевагу пасивній участі населення у бюджетному процесі. Так, на запитання “Як люди мають брати участь у процесі формування і виконання бюджету?”, більше половини керівників органів місцевого самоврядування (55,6%) відповіли, що вони повинні цікавитися проблемами місцевого бюджету, ще 29,0% опитаних вважають, що люди не мають брати безпосередньої участі в бюджетному процесі, оскільки цю роботу виконують депутати, яким надано відповідні повноваження (рис. 4).



Рис. 4. Відповіді сільських, селищних і міських голів на запитання “Як люди мають брати участь у процесі формування і виконання бюджету?”

Із запропонованих керівникам органів місцевого самоврядування трьох варіантів звернення до органів влади населення з питань, які стосуються бюджетних проблем, найбільша частка респондентів (23,8%) вважають, що громадяни мають звертатися до органів влади, якщо стають відомі факти, що хтось із людей або підприємницьких структур не сплатив податки до місцевого бюджету. Деяко менше опитаних (19,6%) впевнені, що люди мають звертатися зі скаргами в разі не одержання тих послуг, які фінансуються з місцевого бюджету. Значно менша частка сільських, селищних і міських голів (14,3%) доцільними вважає звернення громадян, в яких повідомляється про те, що хтось із людей не має можливості одержувати послуги, які фінансуються з бюджету. Не схвалюють керівники органів місцевого самоврядування протестної поведінки населення, оскільки лише 8,0% респондентів підтримали участь людей в організованих протестах проти неправильного витрачання коштів місцевого бюджету. В умовах, коли менше, ніж четверта частина сільських, селищних і міських голів вважають, що люди мають звертатися зі скаргами у разі не одержання послуг, які фінансуються з бюджету, складно очікувати налагодження ефективного зворотного зв'язку зі споживачами бюджетних послуг.

Результати відповідей сільських, селищних і міських голів щодо способів участі населення у бюджетному процесі викликають певний подив на фоні відповідей цих же осіб на запитання “Якого результату можна домогтися в результаті залучення людей до процесу складання і виконання бюджету?”. Попри те що, переважна більшість очільників

органів місцевого самоврядування відводить людям переважно пасивну роль, більшість з них все ж дуже позитивно оцінюють наслідки залучення громадян до бюджетного процесу. Так, 52,8% опитаних вважають, що завдяки своїй участі у процесі складання і виконання місцевого бюджету люди можуть домогтися включення до нього тих видатків, потреба в яких найбільш відчутна для людини. Значно менше респондентів (28,0%) вважають, що участь населення у бюджетному процесі позитивно позначиться на зменшенні можливостей для зловживань чиновників з бюджетними коштами. Майже кожен четвертий опитаний вірить, що залучення людей до бюджетного процесу сприятиме зростанню загального рівня задоволеності колективних потреб територіальної громади (рис. 5).



**Рис. 5. Відповіді сільських, селищних і міських голів на запитання
“Якого результату можна домогтися в результаті залучення людей
до процесу складання і виконання бюджету?”**

Аналізуючи результати опитування сільських, селищних і міських голів, наведені на рис. 5, доводиться констатувати, що лише невелика їх частка відчуває політичну доцільність залучення громадськості до бюджетного процесу. Лише 16,4% респондентів вважають, що такі заходи сприятимуть зростанню достовірності оцінювання діяльності політиків, і, відповідно, люди робитимуть більш обґрунтований вибір на місцевих виборах. В умовах децентралізації державного управління в Україні та послаблення впливу на місцеву владу центральних владних інституцій, зростає вага політичної відповідальності органів місцевого самоврядування перед виборцями. Проте, як засвідчують відповіді сільських, селищних і міських голів, переважна більшість з них не оцінюють належно усіх переваг залучення громадськості до управління місцевим бюджетом.

Відповідаючи на запитання про найбільші перешкоди на шляху залучення громадськості до бюджетного процесу, переважна частина сільських, селищних і міських голів схиляються до пояснення цього об'єктивними причинами, що загалом від них не залежать. Так, 43,7% опитаних вважають, що найбільше заважає участі людей в управлінні бюджетом фінансова неспроможність органу місцевого самоврядування задовольняти запити громадян, ще 34,3% – бачать причиною цієї проблеми пасивність населення, а 29,7% – вважають, що недостатньо фінансуються заходи щодо залучення громадськості до бюджетного процесу (рис. 6). Свідченням небажання брати відповідальність на себе є незначна частка опитаних, які стверджують, що найбільшою перешкодою на шляху залучення громадськості до бюджетного процесу є невміння місцевої влади співпрацювати з громадою (6,3%), ще менше респондентів (5,6%)

відповіли, що причиною проблеми є непоінформованість населення про проведення відповідних заходів.

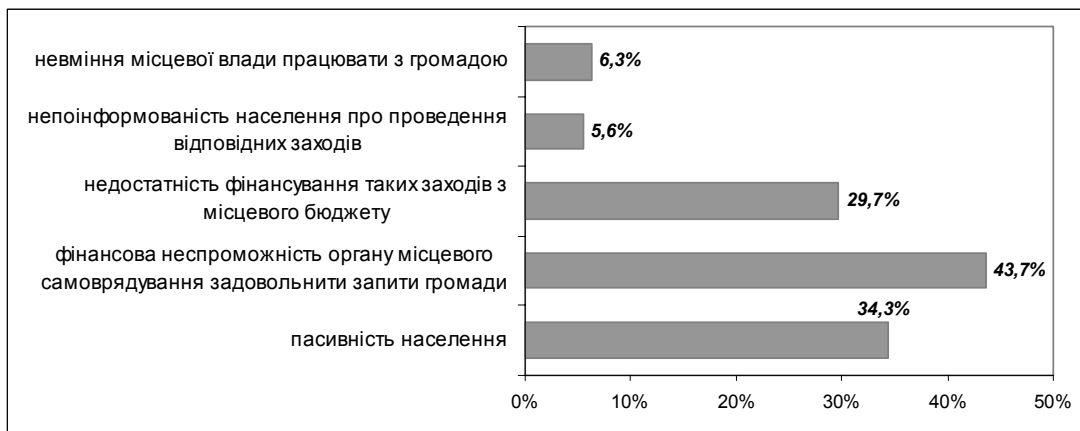


Рис. 6. Результати відповідей сільських, селищних і міських голів на запитання "Яка найбільша перешкода на шляху залучення громадськості до бюджетного процесу?"

Зі сказаного вище можна зробити висновок, що в умовах, коли керівники органів місцевого самоврядування не відчують достатніх стимулів для залучення громадськості до процесу ухвалення рішень щодо бюджету, не варто очікувати самокритичної оцінки відповідних зусиль сільських, селищних і міських голів. Видатки місцевих бюджетів на виконання делегованих державою повноважень, на які витрачається переважна частина ресурсів, здебільшого сприймаються керівниками органів місцевого самоврядування як такі, на які вони не мають впливу, а, отже, і не можуть враховувати позицію громади. Таким чином, можна говорити про недосконалість механізму планування видатків на виконання делегованих повноважень, оскільки центральна влада значною мірою визначає обсяги і структуру видатків місцевих бюджетів і недостатньо контролює обсяг і якість відповідних послуг населенню, що могло б спонукати органи місцевої влади до більшого врахування громадських інтересів.

Попри необхідність реформування механізму планування і здійснення видатків місцевих бюджетів на виконання делегованих повноважень, позитивний вплив на активізацію стимулів органів місцевого самоврядування щодо залучення людей до бюджетного процесу можуть мати ще дві групи чинників: фінансові та адміністративно-консультативні.

Сьогодні існує значний потенціал активізації участі суспільних інститутів у процесі ухвалення бюджетних рішень завдяки запровадженню різноманітних моделей співфінансування важливих проектів за рахунок, зокрема, ресурсів місцевих бюджетів і коштів населення. Як засвідчують результати опитування сільських, селищних і міських голів, існують загалом позитивні очікування від таких заходів. Так, 32,1% опитаних вважають, що залучення коштів населення на умовах співфінансування з місцевого бюджету для реалізації інвестиційних проектів матиме позитивний вплив на зростання користі від видатків бюджету через те, що вони витратимуться на задоволення реальних потреб населення (рис. 7). Ще 29,0% опитуваних вважають, що зросте поінформованість населення про проблеми бюджету, а 23,3% респондентів очікують розширення обсягів ресурсів, якими розпоряджатиметься місцева влада. Ще 19,8% респондентів сподіваються на те, що при цьому буде забезпечено ефективний контроль з боку територіальної громади за витрачанням коштів місцевого бюджету.



Рис. 7. Результати відповідей сільських, селищних і міських голів на запитання “Чого варто очікувати від залучення коштів населення на умовах співфінансування з місцевого бюджету для реалізації інвестиційних проектів місцевого значення?”

Частка сільських голів, які очікують збільшення необґрунтованого тиску, наклепів і пліток на місцеву владу через підозру в неналежному використанні коштів складає 19,8%, частка опитаних, які вважають, що зростає рівень соціальної напруги в територіальній громаді через необхідність платити кошти – 18,7%. Таким чином, кількість сільських голів, які передбачають певні проблеми внаслідок залучення коштів населення на умовах співфінансування з місцевого бюджету є доволі значною, проте менша, ніж кількість тих, котрі очікують позитивних результатів. Це свідчить, що за умови вжиття заходів з усунення можливих негативних ризиків такої діяльності, загалом можна очікувати позитивних результатів від участі суспільства у бюджетному процесі. Цьому сприятиме також те, що органи місцевого самоврядування готові виконувати певну додаткову роботу, пов'язану з застосуванням моделей співфінансування. Так, лише незначна частка керівників органів місцевого самоврядування (6,5%) вважає, що в результаті залучення коштів населення на умовах співфінансування з місцевого бюджету для реалізації інвестиційних проектів місцевого значення відбудеться надмірне збільшення обсягу роботи місцевої влади, за межі визначених обов'язків.

Аналізуючи результати відповідей сільських, селищних і міських голів на запитання, що матиме вагомий вплив на підвищення рівня залучення громадськості до бюджетного процесу, не можна не помітити більшої прихильності опитаних до використання консультативних заходів, ніж до посилення адміністративних дій. Так, найбільше респондентів (31,8%) вважають, що вагомий вплив на підвищення рівня залучення громадськості до бюджетного процесу матиме підвищення кваліфікації сільських, селищних і міських голів, трохи менша частка опитаних (30,8%) сподіваються, що найбільшого позитивного впливу можна досягти завдяки наданню органам місцевого самоврядування консультацій кваліфікованими експертами, а 29,7% – схилиються до проведення просвітницької роботи громадських організацій серед населення (рис. 8). Незначна частка опитаних керівників органів місцевого самоврядування (7,0%) вважають,

що успіху в залученні суспільства до управління бюджетом можна досягти завдяки запровадженню жорсткіших законодавчих норм і лише 5,9% відповіли, що відповідні позитивні наслідки будуть від ефективної роботи органів державного фінансового контролю та правоохоронних органів.



Рис. 8. Результати відповідей сільських, селищних і міських голів на запитання “Що матиме найбільший вплив на підвищення рівня залучення громадян до бюджетного процесу у населеному пункті, який Ви представляєте?”

Аналіз результатів проведеного дослідження дає достатньо підстав для того, щоб зробити висновок про нерозвиненість демократичних процедур залучення громадян до бюджетного процесу на місцевому рівні в Україні. В сучасних умовах, невирішеність цієї проблеми різко знижує результативність усіх заходів щодо розширення дохідної бази місцевих бюджетів та збільшення обсягів бюджетних повноважень органів місцевого самоврядування. Попри своєчасність і гостру необхідність проведення бюджетної децентралізації, її здійснення не матиме бажаних результатів, а подекуди виникнуть додаткові проблеми в управлінні суспільними фінансами, в разі збереження існуючих підходів до управління місцевими фінансами. Враховуючи зазначене, особливої актуальності набуває необхідність радикального реформування бюджетного процесу на місцевому рівні з метою створення такого інституційного середовища, що гарантує захист інтересів громадян в управлінні суспільними ресурсами.

Серед пріоритетних заходів, спрямованих на активізацію участі населення у бюджетному процесі, на нашу думку, має бути забезпечення його належної прозорості та публічності. Для цього потрібно, насамперед, на законодавчому рівні встановити чіткий перелік відомостей про бюджет, які обов'язково мають бути оприлюднені. Важливе значення при цьому має закріплення сучасних ефективних способів і засобів оприлюднення інформації. Невід'ємна роль у наданні громадянськості усю необхідною інформацією про бюджет сьогодні належить інтернет мережі. Зважаючи на те, що сьогодні інформаційно-технічне забезпечення діяльності сільських і селищних рад, зазвичай, не дає змоги розмістити необхідну інформацію в Інтернет-мережі, цю функцію, на наше переконання, має виконувати фінансове управління районної державної адміністрації. Вирішення зазначеного завдання сприятиме пришвидшенню темпів формування громадянського суспільства в Україні, спроможного активно відстоювати свої інтереси під час формування і використання коштів місцевих бюджетів.

Оскільки в структурі видатків місцевих бюджетів домінують видатки, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, подолати відстороненість громадянськості від бюджетного процесу неможливо без удосконалення механізму

планування і здійснення таких видатків. Передусім доцільно чітко розмежувати компетенцію органів державного управління та органів місцевого самоврядування у сфері надання бюджетних послуг за рахунок коштів місцевих бюджетів. При цьому доцільно закріпити за місцевою владою усі повноваження, що стосуються ухвалення рішень щодо витрачання коштів місцевих бюджетів, а центральна влада має бути наділена достатніми повноваженнями для здійснення ефективного контролю за доступністю і якістю передбачених бюджетних послуг. Зазначене передбачає поступове запровадження чітких стандартів надання найважливіших суспільних послуг органами місцевого самоврядування, дотримання яких є обов'язкове. Дієвий моніторинг надання бюджетних послуг спонукатиме органи місцевого самоврядування до ширшого залучення громадськості до бюджетного процесу, оскільки це впливатиме на повноту задоволеності потреб суспільства, а отже і на рівень оцінки послуг населенням. Крім цього, володіючи необхідною інформацією про бюджетні повноваження органів місцевого самоврядування, люди чіткіше розумітимуть можливості місцевої влади у вирішенні наявних проблем та більш ефективно відстоюватимуть власні інтереси.

Важливе значення для підвищення ролі інститутів громадянського суспільства у бюджетному процесі має створення можливостей для одержання органами місцевого самоврядування необхідних консультацій. Оскільки Міністерство фінансів України здійснює методичне керівництво з питань складання та виконання бюджету [8], логічно і доречно функцію консультування сільських і селищних рад, а також міських рад міст районного значення закріпити за фінансовими управліннями районних державних адміністрацій. При цьому варто в окремому нормативно-правовому акті чітко визначити форми консультацій (передбачивши можливість одержання відповідей у телефонному режимі), а також чіткі вимоги щодо термінів надання консультацій, їхню якість і відповідальність за ненадання або надання консультацій на неналежному рівні. Вжиті заходи дадуть змогу суттєво підвищити компетентність працівників органів місцевого самоврядування щодо управління бюджетом, розвинути їхню спроможність у реалізації повноважень у бюджетній сфері, що сприятиме повнішому врахуванню потреб місцевого населення у бюджетному процесі.

Неможливо вирішити проблему недостатнього залучення громадськості до управління бюджетом без розвитку активних форм участі населення у цьому процесі. Сприятиме вирішенню зазначеного завдання законодавче закріплення обов'язку органів місцевого самоврядування проводити громадські слухання з питань бюджету не менше, ніж два рази в рік: один раз щодо обговорення проекту місцевого бюджету, а другий – щодо звітування про виконання бюджету. При цьому потрібно передбачити чітку норму, відповідно до якої рішення про затвердження місцевого бюджету не набуває чинності в разі не проведення відповідних громадських слухань.

Необхідною умовою підвищення задоволеності суспільних потреб є забезпечення громадського контролю за доступністю та якістю бюджетних послуг. Для цього, доцільно передбачити норму про публічне звітування всіма головними розпорядниками коштів про заходи, вжиті ними за рахунок коштів місцевого бюджету. Крім цього, мають бути створені належні умови для звернення громадян в разі неодержання або одержання неякісних бюджетних послуг. На нашу думку, доцільно запровадити законодавчу норму, яка зобов'язує усіх надавачів послуг вести книгу для записів скарг і пропозицій громадян. Ведення постійного моніторингу доступності бюджетних послуг, а також усіх звернень людей сприятиме ухваленню необхідних управлінських рішень з метою вирішення наявних проблем.

Враховуючи глибину проблеми недостатньої участі інститутів громадянського суспільства в управлінні місцевим бюджетом, крім зазначеного вище, доцільно також

посилити контроль за дотриманням відповідних законодавчих норм суб'єктами бюджетного процесу. Деякі положення чинних нормативно-правових актів, реалізація яких сприяє більшій участі населення у бюджетному процесі, сьогодні часто залишаються не реалізованими. Так, потребує прискіпливої уваги, насамперед органів державного фінансового контролю, вимога Бюджетного кодексу України про оприлюднення інформації, що стосується бюджету. На нашу думку, відомості про дотримання цього правила обов'язково мають бути відображені в актах проведення ревізій відповідних місцевих бюджетів. Постійний моніторинг і контроль з боку правоохоронних органів має вестися за своєчасністю та повнотою відповідей органів місцевого самоврядування на інформаційні запити громадян та громадських організацій.

Підсумовуючи проведене дослідження, зауважимо, що сьогодні зберігається надзвичайно висока гострота проблеми недостатньої участі громадськості у процесі складання і виконання місцевих бюджетів. У представленому дослідженні наведено лише основні напрямки необхідних заходів для вирішення цієї проблеми. В подальших наукових розвідках, на наше переконання, варто більш детально приділити увагу удосконаленню інституційного забезпечення взаємодії органів місцевого самоврядування та інститутів громадянського суспільства в управлінні бюджетом, що матиме не лише позитивні соціальні наслідки, а й значний економічний ефект.

Література

1. Б'юкенен Дж. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежні бачення держави / Джеймс М. Б'юкенен, Річард А. Масгрейв: Пер. з англ. – К.: Вид. дім "КМ Академія", 2004. – 175 с. – (Актуал. світ. дискусії).
2. Циммерманн Х. Муниципальные финансы: Учебник / Хорст Циммерманн. – М.: Дело и Сервис. – 2003. – 352 с.
3. Христенко В. Б. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами: опыт, проблемы, перспективы / В. Б. Христенко. – М.: Дело, 2002. – 608 с.
4. Свяневич П. Основы фискальной децентрализации. Справочное руководство для стран с переходной экономикой / Павел Свяневич. – Будапешт: Институт открытого общества, 2003. – 77 с.
5. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" № 280/97-ВР від 21.05.1997 р. Зі змінами і доповненнями станом на 01.01.2010 р. / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0&zahyst=4/UMfPEGznhhiU6.ZiQYNpbgHdlt6sFggkRb11c>
6. Акімова І. Становлення ефективної системи регулювання видатків місцевих бюджетів / І. Акімова, Т. Вахненко. – К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 2004. – 14 с.
7. Що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки? Соціологічне опитування / Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=440
8. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України" № 1837 від 27 грудня 2006 р. Зі змінами і доповненнями станом на 01.01.2010 р. / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1837-2006-%EF>

Редакція отримала матеріал 17 листопада 2009 р.

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Руслана МАДЯР

МОЖЛИВІ НАСЛІДКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ ТА РОЛЬ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В АКТИВІЗАЦІЇ ДАНОГО ПРОЦЕСУ

Окреслено коло проблем, що провокують стриманість процесу інтеграції України в ЄС та мають переважно внутрішній характер. Спрогнозовано перспективи та можливі наслідки реалізації євроінтеграційної стратегії України. Проаналізовано додаткові інтеграційні можливості України, зокрема позитивно оцінюється транскордонна господарська взаємодія як важливий напрямок поглиблення загальноєвропейських інтеграційних процесів.

Ключові слова: *інтеграція, транскордонне співробітництво, Україна, Європейський Союз, центральноєвропейські держави-члени ЄС.*

За сучасних умов, коли зміни, спричинені глобалізацією, призводять до загострення конкуренції і зростання взаємодії залежності країн, участь в успішних міжнародних інтеграційних проектах є запорукою збереження та реалізації власної державності. Обґрунтування вибору оптимальної стратегії економічного розвитку України та міжнародної стратегії інтегрування української економіки в світогосподарські зв'язки за сучасного інтенсивного поглиблення глобальних і континентальних інтеграційних процесів – важливе науково-теоретичне і прагматичне завдання. Зрозуміло, що на основі фундаментального аналізу новітніх тенденцій необхідно об'єктивно зважувати і ризики інтеграції та глобалізації для України.

Але це ніяк не виправдовує штучне затягування вибору стратегії розвитку України в глобалізованому світі, як представляється, в основному через геополітичну та ідейно-концептуальну невизначеність українських державно-політичних еліт, недостатню конкурентоспроможність окремих сегментів української економіки та її меркантильні інтереси впливових приватно-корпоративних структур. Гальмуючу роль відіграє не лише реформне, технологічне та інноваційно-інвестиційне й інше відставання української економіки та суспільства від світових лідерів, але, подеколи, і свідоме блокування включення України в світову економіку з боку окремих іноземних суб'єктів, інтеграційних об'єднань, міжнародних інституцій та інших транснаціональних конкурентів.

Європейський Союз протягом більш як за 50 років свого існування довів і продовжує доводити свою ефективність у ролі економічного та політичного інтеграційного утворення. Яскравим прикладом цього є успішний рух країн євросони у напрямку подолання всесвітньої фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. Нещодавно Європейський Союз подолав серйозну і затяжну інституційну кризу, завершивши процес ратифікації Лісабонської угоди і відкривши нову сторінку у своєму розвитку, зокрема, як глобального актора на світовій міжнародній арені.

Позитивним є новий масив публікацій українських вчених щодо загальноєвропейської економічної інтеграції та чергової хвилі розширення ЄС на Схід. З-поміж них заслуговують на увагу монографічні дослідження і статті І. В. Артємова, О. М. Горенка, О. О. Ковальової, В. В. Копійки, В. І. Посельського, Т. І. Шинкаренка та низки інших українських вчених [1; 2; 3; 4; 5; 6].

Пріоритетність наших взаємин з ЄС однаково зумовлена як прагматичними, так і ціннісними факторами. Європейський Союз є найбільшим сусідом України: об'єднує 27 країн-членів з населенням понад 550 млн. осіб, а довжина нашого спільного з ЄС кордону сягає 1400 км. Закономірно, що відносини України з ЄС мають багатовимірний характер і розгортаються в економічній, політичній, енергетичній, гуманітарній, інформаційній площинах, площині безпеки, що ставить на порядок денний у відносинах численні, суто практичні питання взаємовигідного співробітництва. Водночас, для України відносини з ЄС – це, насамперед, питання цивілізаційного і ціннісного вибору. Специфіка європейської інтеграції України полягає в тому, що це, водночас, і зовнішньополітичний пріоритет нашої держави, і напрям здійснення внутрішніх реформ.

Україна вже визначилася щодо орієнтирів свого внутрішнього розвитку – і ці орієнтири тотожні до засад, на яких базується Європейський Союз: демократія, ринкова економіка і ефективне державне управління. І хоча Україна ще далека від необхідного рівня реалізації цих ключових принципів, однак вона рухається в цьому напрямку.

Україна опинилася у стані перманентної внутрішньополітичної кризи, і така ситуація, окрім посилення внутрішньої напруги, завдає величезної шкоди міжнародному іміджу України. Зокрема, це негативно позначається і на переговорному процесі з ЄС, стосовно успішного завершення діалогу щодо майбутньої двосторонньої Угоди про асоціацію.

За таких досить складних і суперечливих „генеральних” умов вищого рівня представляє *значний науковий інтерес* дослідження додаткових інтеграційних можливостей України, як і інших держав, зокрема у транскордонному напрямі. Тобто, йдеться про позитивну оцінку транскордонної господарської взаємодії як важливого напрямку поглиблення загальноєвропейських інтеграційних економічних процесів.

Метою даного дослідження є виявлення перешкод, які стримують процес інтеграції України в ЄС, прогнозування перспектив та можливих наслідків реалізації євроінтеграційної стратегії України та визначення засобів активізації транскордонної співпраці як важливого чинника інтенсифікації інтеграційних процесів.

Умови вступу до ЄС визначені на засіданні Європейської Ради у Копенгагені, що відбулась 21–22 червня 1993 року: “Асоційовані держави Центральної та Східної Європи, які висловили таке прагнення, можуть стати членами Європейського Союзу. Вступ відбудеться як тільки асоційована держава зможе взяти на себе обов’язки членства, задовольнивши необхідні політичні та економічні вимоги”.

Ці вимоги отримали назву Копенгагенських критеріїв [7]:

перший – “стабільність інститутів, що є гарантами демократії, верховенства права, прав людини і поваги та захисту прав меншин” (політичний критерій);

другий – “існування діючої ринкової економіки, а також спроможність впоратися з конкурентним тиском та ринковими силами в межах Європейського Союзу” (економічний критерій);

третій – “здатність взяти на себе обов’язки членства, включно з дотриманням цілей політичного, економічного та валютного союзу” (критерій членства);

четвертий – “спроможність Європейського Союзу абсорбувати нових членів, одночасно підтримуючи динаміку європейської інтеграції, є важливим фактором спільного інтересу як Союзу, так і держав-кандидатів”. Іноді цей критерій називають “незалежним”, оскільки його суть – забезпечення того, щоб вступ нових країн не послабив європейську інтеграцію.

Якщо аналізувати успішність виконання Україною копенгагенських критеріїв членства, то можна зробити висновок, що за останні роки Україна зробила великий крок у виконанні першого з трьох його критеріїв, який стосується розбудови дієвих інститутів демократії. Очевидно, що для наступного якісного стрибка у відносинах з ЄС країні необхідно досягти таких саме успіхів щодо виконання ще двох копенгагенських критеріїв – розбудови конкурентоспроможної економіки та впровадження нормативної бази ЄС (*acquis communautaire*). Важливим є перегляд структурних пріоритетів розвитку економіки. В українському експорті переважають чорні метали, щодо яких на європейському ринку є надмірна пропозиція, через що згортається власне металургійне виробництво. Текстильна промисловість в Європі також не знаходиться серед пріоритетних галузей. Головним чинником інтеграції в ЄС сьогодні є переважно високі інформаційні технології. Тому здатність витримувати конкурентний тиск в єдиному європейському економічному просторі, проблема нарощування економічного потенціалу, потенціалу конкурентоспроможності – це ключова проблема для євроінтеграційного курсу України. Ще одна проблема – соціальні стандарти. Інтегрується не тільки економіка, а й суспільство. І дуже важливо витримувати європейські соціальні стандарти. Отже, сьогодні необхідно пройти через етап інтенсивної економічної та соціальної модернізації [8].

Об'єднана Європа висуває низку умов, за виконання яких шанси України стати членом ЄС будуть зростати. Найбільш суттєві зауваження Об'єднаної Європи до України можна звести до трьох: по-перше, європейці вважають Україну недостатньо демократичною, вони вказують на відсутність верховенства права, обмеженість свободи преси і т. д.; по-друге, в Україні велика доля бідних; по-третє, Україна відстає від Європи в технічному і технологічному оснащенні економіки. Досвід свідчить, що головне для європейської інтеграції України – не формальні обіцянки, а сутнісні перетворення, які, у першу чергу, потрібні самій Україні.

Таким чином, на шляху україно-європейської інтеграції є усвідомлені та неусвідомлені перешкоди, серед яких також належність до різних цивілізацій. Цивілізаційна невизначеність, притаманна Україні, приховує в собі альтернативи, пов'язані з різними геополітичними орієнтаціями, різними варіантами вирішення питання про місце та роль країни в системі міжнародних відносин і, природно, з різними зовнішньополітичними пріоритетами [9, 47].

В. Посельський, наголошуючи на тому, що темпи просування України до об'єднаної Європи визначатимуться, перш за все, її внутрішнім рухом до загальних цінностей і стандартів ЄС, запропонував такий сценарій інтеграції нашої держави до ЄС [6, 60]:

перший етап (2005–2007рр.) – стати „найкращим сусідом”. У цей період українське керівництво розпочинає масштабну програму європеїзації та соціально-економічної модернізації країни;

другий етап (2007–2010рр.) – стати країною кандидатом на членство в ЄС. Беручи до уваги досягнуті результати і глибокі реформи, що тривають, Євросоюз визнає за Україною статус країни-кандидата і приймає рішення про початок переговорів щодо вступу;

третій етап (2010–2015рр.) – на цьому завершальному етапі зближення Україна та ЄС переходять до повної лібералізації торгівлі і ведуть переговори про вступ. Залежно від того, скільки часу триватимуть ці переговори й ратифікація угоди про приєднання, Україна може стати членом ЄС у період 2015–2019рр.

Аналізуючи особливості проходження перших двох етапів, можна зробити висновки про деяку стриманість процесу інтеграції в ЄС і необхідно, насамперед, зосередити увагу на проблемних аспектах, які мають, переважно, внутрішній характер [10, 17].

Необхідно якомога скоріше подолати внутрішньополітичну кризу, протистояння всередині владних структур, забезпечити ефективну координацію дій державних органів у європейському напрямі. Актуальним завданням є модернізація стратегічних підходів до співробітництва з ЄС, з урахуванням його сучасного стану, перспектив політико-економічного партнерства, результатів реалізації Плану дій, а також внутрішніх інституційно-структурних змін, що відбуваються в Україні. Також важливо забезпечити загальнонаціональний консенсус навколо євроінтеграційного курсу України – для чого потрібно, насамперед, підвищити рівень обізнаності українських громадян у частині проблем і переваг євроінтеграції.

На думку директора представництва Фонду Конрада Аденауера в Україні Ніко Ланге, ставлення ЄС до України зміниться лише тоді, коли влада й суспільство продемонструють готовність до глибоких і кардинальних змін усередині країни. Зокрема, Ланге стверджує, що для інтеграції України в ЄС необхідно здійснити низку внутрішніх реформ – у першу чергу, спростити податкове законодавство, провести адміністративні реформи, та, як наслідок, поліпшити інвестиційний клімат у країні [11].

Оцінками експертів передбачається, що вступ України в ЄС повинен надати наступні переваги [12]:

– переваги в політичній сфері: гарантія політичної стабільності, гарантія демократії, гарантія безпеки;

– переваги в економічній сфері: 1) макроекономічна стабільність (завершення бюджетної реформи, забезпечення незалежності Національного Банку України, створення системи ефективного нагляду за фінансовим сектором); 2) підвищення продуктивності економіки (вільний рух товарів, послуг і капіталів, участь України у спільному європейському ринку буде наслідком підвищення конкурентоспроможності української продукції та продуктивності виробництва. Джерелом збільшення продуктивності виробництва має стати вільний доступ до капіталу, новітніх технологій та ін.); 3) збільшення обсягів торгівлі (за період 1994–2005 років частка українського експорту на той час до 25 держав ЄС зросла з 7 до 32 %; у 2007 у зовнішній торгівлі товарами між Україною та країнами-членами ЄС спостерігалось збільшення обсягів як експорту та імпорту товарів (експорт склав 13916,8 млн. дол. і збільшився порівняно з 2006 р. на 15,1%, імпорт – відповідно 22217,9 млн. дол., та 37,2%); обсяги експорту-імпорту товарів до країн ЄС у I півріччі 2009 року порівняно з аналогічним періодом минулого року становили 46% та 47,4%, відповідно 3959 млн. дол. та 6631 млн. дол. США, негативне сальдо складало 2672 млн. дол. (у I півріччі 2008р. мінус 5390,4 млн. дол., коефіцієнт покриття експортом імпорту складав 0,60, у I півріччі 2008р. – 0,61) [13]; 4) вільне пересування робочої сили (сприятиме обміну досвідом і вміннями між українськими та європейськими працівниками, внаслідок чого зростатиме продуктивність праці в Україні, збільшуватиметься реальна заробітна плата);

– переваги в соціальній сфері: 1) захист прав працівників (вільне працевлаштування, адекватна оплата праці, гарантії соціального забезпечення, покращення умов життя і праці); 2) реформа соціальної сфери (реформування освіти, охорони здоров'я, культури, соціального захисту і страхування); 3) охорона навколишнього середовища.

Однак, побутують і критичні ставлення щодо вступу України в ЄС. Здебільшого ця позиція базується на тому, що Україна має достатній потенціал для самостійного розвитку, але, звичайно, в тісному співробітництві з ЄС [14]. Звичайно, потрібно проводити в країні вкрай необхідні реформи з перетворення України в демократичну й розвинену державу європейського типу, але вступ в ЄС не є обов'язковим. Підтверджується це тим, що за умов ефективного використання статусу „найкращого” сусіда, Україна матиме вільний доступ до європейського ринку, зросте зарубіжне інвестування (після створення ЗВТ),

вже впроваджується спрощення процесу пересування через кордон (з 1 січня 2008 року набула чинності Угода про спрощення оформлення віз), а на рахунок безпеки нашої країни, то її скоріше гарантуватиме вступ в НАТО.

Що стосується позитивних наслідків вступу України в ЄС з точки зору співтовариства, то можна назвати наступні [7]:

- членство України в ЄС означає більшу безпеку і стабільність в Європі завдяки унікальній геостратегічній позиції України;
- членство України в ЄС покращує енергетичну безпеку і транспортні зв'язки ЄС, так як Україна – стратегічна зона транзиту для трансконтинентальних мереж трубопроводу, повітряних і сухопутних шляхів;
- членство України в ЄС передбачає нові економічні можливості - значний потенціал ринку, ряд ділових можливостей для інвестицій ЄС і торгівлі;
- членство України в ЄС збагатить його культурну різноманітність;
- при вступі України, ЄС отримає можливість посилити свій вплив у Чорноморському регіоні;
- членство України в ЄС покращить взаємовідносини з Росією, крім того, Україна покаже приклад демократичного розвитку, поваги до прав людини та верховенства права.

Після останніх розширень у 2004 та 2007 рр. членам співтовариства важко дається однакове прийняття рішень, відчутний поділ на „старих” та „нових” членів, а також постійні дрібні сутички та непорозуміння. Ці внутрішні проблеми також заважають ЄС сказати Україні „так”.

Сучасні слабкі євроінтеграційні позиції України є закономірним результатом непослідовності і зволікання у здійсненні реформ. Роки тупцювання на місці залишили Україну позаду тих країн Центральної та Східної Європи, які наполегливо здійснювали складні ринкові перетворення. Успішність трансформації економічної системи в центральноєвропейських постсоціалістичних державах відзначають і українські вчені. Принциповим у цьому контексті є зауваження академіка Ю.М.Пахомова про те, що Польща, Угорщина, Чехія та інші держави регіону не впроваджували сліпо неолібералістську модель реформування як, наприклад, Україна, а раціонально будували ринкову економіку, виходячи з власних інтересів та специфіки [9, 390–442].

Аналіз досвіду системних економічних реформ та інтеграції центральноєвропейських держав до ЄС засвідчує, що саме системні ринкові перетворення обумовили зміни в характері транскордонного економічного співробітництва і перетворили його в активний чинник загального процесу інтегрування держав Центральної Європи до Євросоюзу. Втім, необхідно звернути увагу і на той факт, що інтенсифікація транскордонної господарської співпраці постсоціалістичних країн відбувалася в період 1993–2004 років у принципово відмінних зовнішньоекономічних умовах, ніж, наприклад, сучасне транскордонне економічне співробітництво України з сусідами – новими членами ЄС та й країнами СНД. Уже з початку 1990-х років господарські зв'язки на всіх рівнях здійснювалися на принципі режиму „вільної торгівлі” в рамках міжнародного регіонального економічного інтеграційного об'єднання – Центральноєвропейська угода вільної торгівлі (CEFTA). Україна лише намагається рухатися до режиму вільної торгівлі з ЄС, а застосування деяких інших каталізаторів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків (у т. ч. транскордонних економічних), таких, наприклад, як спеціальні економічні зони та спеціальні режими інвестування на прикордонних територіях з різних причин, передусім адміністративно-директивних, не змогли дати синергетичного ефекту для розвитку транскордонної співпраці.

Необхідно мати на увазі, що головними системотворчими суб'єктами або провідними „акторами” транскордонного співробітництва є прикордонні регіони. Під поняттям

„прикордонні регіони” варто розуміти, насамперед, території адміністративно-територіальних одиниць суверенних країн, які безпосередньо прилягають до державних кордонів. З економічного погляду це, зазвичай, – територіальні (регіональні) господарські комплекси або їх сегменти. Саме в такому вигляді – як регіональна економіка – вони виступають активними учасниками міжнародних економічних відносин, у тому числі транскордонного економічного співробітництва [15, 113].

Проте, прикордонні регіони – це також області інтенсивної міжнародної господарської взаємодії та підвищеної економічної інтеграційної активності. Вони знаходяться на перехресті взаємозв'язаної міжнародної транспортної інфраструктури, товарно-торговельних та інших потоків. Тут безпосередньо стикаються і взаємодіють не тільки регіональні, але й цілісні національно-державні господарські комплекси. Тому прикордонні регіони нерідко виступають своєрідними полігонами практичного взаємозближення і взаємопроникнення національних економік сусідніх країн.

Більше того, – на прикордонних територіях досить часто зароджуються та проходять апробацію нові форми і види міжнародного, в тому числі транскордонного економічного співробітництва, які прискорюють міждержавні інтеграційні процеси. Рівень відкритості регіональних економік прикордоння назовні, їх експортна орієнтованість та ступінь залучення у зовнішньоекономічні зв'язки, зазвичай, вищі, ніж у внутрішніх регіонах країн та й, подеколи, у національно-державних народногосподарських комплексах в цілому. Внаслідок цього прикордонні регіони виступають в якості важливих центрів міжнародної економічної інтеграції. Економічне інтегрування на міжрегіональному прикордонному рівні може навіть випереджати за поступом міждержавну інтеграцію. Ось чому транскордонне співробітництво потрібно розглядати як активний чинник сприяння інтеграційним процесам.

Попри те, що питання про можливість майбутнього вступу України у ЄС залишається на порядку денному і остаточно не вирішене, процес інтеграції України до ЄС продовжується. У цьому напрямку здійснюються важливі конкретні кроки. До них, зокрема, необхідно віднести завершення багаторічної процедури вступу у СОТ, що відкрило для України перспективу переговорів з ЄС про зону вільної торгівлі. Не менш важливим кроком на шляху європейської інтеграції є й укладання Угоди про спрощення візового режиму між Україною та ЄС. Попри критику щодо практичної реалізації положень цієї Угоди, вона значно полегшила процедуру отримання віз багатьом категоріям українських громадян. Безперечним досягненням сучасного етапу взаємовідносин України з ЄС є визначення нового формату двосторонніх стосунків у рамках Угоди про Асоціацію, переговори щодо якої значно просунулися, хоча для їх остаточного завершення ще знадобиться час. Угода про Асоціацію передбачає новий, більш високий рівень політичних відносин порівняно з нині чинною Угодою про партнерство і співробітництво, оскільки вона має на меті політичну асоціацію та економічну інтеграцію України з ЄС.

Нова Угода передбачає можливість формування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, активізує діалог щодо пом'якшення і скасування візового режиму, сприятиме співробітництву у сфері енергетики та з питань безпеки. Створення всебічної та поглибленої зони вільної торгівлі, що передбачає наближення регуляторного законодавства України до стандартів ЄС, сприятиме послідовному зростанню присутності України на внутрішніх ринках Євросоюзу. Позитивний досвід переговорів з Україною щодо Угоди про асоціацію вже використано ЄС при розробці своєї політики Східного партнерства, дія якої, крім України, поширюється на Молдову, Білорусь, Грузію, Азербайджан і Вірменію. Політика Східного партнерства, затверджена у травні 2009 р., відкриває для України нові можливості секторальної економічної інтеграції з ЄС, створює

передумови для значного розширення прикордонного співробітництва, а також поліпшення механізмів державного управління [16].

Таким чином, всупереч дії численних несприятливих чинників, які гальмують процес європейської інтеграції України (внутрішньополітична криза в Україні, затяжна інституційна криза ЄС, світова економічна криза тощо), у відносинах Україна – ЄС за останні роки досягнуто значного поступу.

Голова делегації Європарламенту по зв'язках з Україною Адріан Сіверін вважає, що сьогодні головним є подальше співробітництво. Україна – європейська держава і, якщо буде розвинено спільну енергетичну стратегію, якщо координуватимуться дії зовнішньої політики і буде створена зона вільної торгівлі, то лише тоді Україні варто заслужено домагатися членства в ЄС [17].

Фінансово-економічна криза глибоко вразила українське суспільство, і не в останню чергу тим, що продемонструвала архаїчність існуючої моделі розвитку та неадекватність її політичного забезпечення. На перший погляд, ідея завершувати переговорний процес з Угоди про асоціацію включно із зоною вільної торгівлі під час кризи виглядає парадоксально. Натомість практика свідчить, що кризовий період ідеально підходить для глибоких реформ, адже він виявляє слабкості, невідповідності чинної системи, бюрократичні лабіринти й законодавчі тупики, й їхня рішуча ліквідація допомагає виходити з кризи швидше. А криза виправдовує рішучість і жорсткість перед виборцями.

Аналогічна ситуація й у відносинах Україна – ЄС. Відомий німецький фахівець Андреас Умланд, наприклад, вважає, що саме в цей кризовий період Євросоюз має ухвалити стратегічне рішення надати Україні перспективу членства. Він висловився про це (з боку громадянина ЄС) гранично чітко: «(Швидке) надання можливості майбутньої інтеграції України в європейській структури переформатувало б політичний дискурс і реструктуризувало б партійні конфлікти... Лідери ЄС мають спробувати побачити ширшу картину і згадати історію власних країн. Їм би належало припинити позаісторичне абстрагування сьогоденних проблем України від труднощів, які й їхні держави відчували до своєї участі в процесі європейської інтеграції. В інтересах всього Європейського континенту і його народів вони мають запропонувати Україні перспективу членства в ЄС швидше раніше, ніж пізніше» [18].

Із зазначеного вище не важко зробити висновок, що проблем щодо просування України до ЄС є більш ніж достатньо. Тому, стратегічна мета України в умовах безпосереднього сусідства з Євросоюзом полягає у розвитку транскордонного співробітництва і перетворенні його в додатковий ефективний канал майбутньої інтеграції країни до ЄС та ефективного включення у світогосподарські зв'язки в умовах глобалізації. Але українські підходи не повністю враховують новітню еволюцію транскордонного співробітництва в Європейському Союзі та майже півторадесятилітній досвід його розбудови між країнами ЄС і державами Центральної та Східної Європи, які знаходилися на стадії підготовки до вступу в Європейську спільноту. Рівень самостійності місцевих органів влади і самоврядних територіальних громад у сфері транскордонних відносин в Україні значно обмеженіший, ніж в розвинених європейських державах. Така ситуація склалася в силу загальмованого характеру реформ в Україні періоду 1990-х – початку 2000-х років, особливо щодо децентралізації влади і перерозподілу компетенцій.

В європейських країнах більш-менш самостійні в міжнародних стосунках місцеві самоврядні органи і територіальні громади нерідко створюють більш розгалужену, ніж міждержавна, систему транскордонних відносин та ініціюють такі нові форми співпраці, які надалі стають притаманними загалом і міждержавним стосункам.

Інтенсифікуючи транскордонне співробітництво в рамках реалізації євроінтеграційної стратегії, Україною вирішуються наступні головні завдання: не допускається перетворення нових східних кордонів ЄС у жорсткі розподільчі лінії, які відмежовують Україну від

Європи; не допускається перетворення регіонів з обох боків нових східних кордонів ЄС і України в периферійні і тупикові; координуються концепції соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів; поступово формуються інтегровані, насамперед в просторово-економічному плані, транскордонні регіони України і центральноєвропейських держав; створюється поєднана і взаємодоповнююча транспортна, прикордонна та інша інфраструктура; складається система міжнародної взаємодії місцевих органів державної влади і самоврядування, територіальних громад тощо.

Отже, останні розширення ЄС 2004 та 2007 років призвели до того, що Україна має спільні кордони з країнами-членами співтовариства, що дає поштовх до посиленої транскордонної співпраці і перетворює її в ефективний додатковий чинник загального процесу інтегрування України до Євросоюзу.

Але головною проблемою є ситуація всередині країни – наша економіка ще досить слабка, керівництво, здебільшого, ухиляється від виконання конкретних дій щодо реформування і перетворень в країні, крім того, ЄС на даному етапі має достатньо внутрішніх проблем і Україна є поки що небажаною в цьому об'єднанні. Позитивним є те, що як громадяни ЄС, так і українці в цілому схвально ставляться до євроінтеграційних прагнень України. Тобто потрібно здійснювати конкретні дії, що наблизять Україну до теперішніх стандартів розвитку і питання вступу поступово вирішиться.

З деякими застереженнями можна сказати, що нині робляться нові кроки назустріч інтеграції. Проходять постійні консультації та переговори щодо укладання нової посиленої угоди між ЄС та Україною, що виведе відносини на новий рівень. Зокрема, передбачається створення поглибленої зони вільної торгівлі, що, беззаперечно, стане причиною покращення інвестиційного клімату та збільшення обсягу інвестицій, передбачає скасування технічних бар'єрів та митних тарифів, а також лібералізацію руху послуг, капіталу та робочої сили.

Подальші наукові дослідження окресленої в статті проблематики можуть проводитись в напрямку більш глибокого вивчення зарубіжного досвіду трансформування передумов в основні інтеграційні етапи, фінансового та інституційного забезпечення транскордонного і єврорегіонального співробітництва, формування концептуальних засад скоординованої системи транскордонної співпраці в Україні, яка при своєму функціонуванні керувалася б, передусім, національними інтересами держави і включала в себе механізми узгодження регіональних інтересів як на міжнародному, так і на внутрідержавному рівні та служила б ефективним додатковим чинником реалізації її євроінтеграційних перспектив.

Література

1. Артьомов І. В. *Проблеми і перспективи входження України в ЄС. Навч. посібник.* Ужгород. – 2007. – 384 с.
2. Горенко О. М. *Соціально-політичний вимір європейської інтеграції та Україна.* – К.: Інститут історії України НАН України, 2002. – 154 с.
3. Ковальова О. О. *Стратегія євроінтеграції: як реалізувати європейський вибір України.* – К.: Інститут держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2003. – 340 с.
4. Копійка В. В. *Розширення європейського Союзу. Теорія і практика інтеграційного процесу.* – К.: Видавничо-поліграфічний центр, Київський університет, 2002. – 253 с.
5. Копійка В. В., Шинкаренко Т. І. *Європейський Союз: заснування і етапи становлення.* – К.: Ін-Юре, 2001. – 445 с. Посельський В. *Європейський Союз: інституційні основи європейської інтеграції.* – К.: Смолоскип, 2002. – 168 с.
6. Посельський В. *Європейський Союз: інституційні основи європейської інтеграції.* – К.: Смолоскип, 2002. – 168 с.

7. R. Shpek, *speech of Ukrainian Ambassador "PLUSSES AND MINUSES OF UKRAINE'S MEMBERSHIP IN THE EU FOR THE EUROPEAN UNION" // Embassy News of Mission of Ukraine to European Communities/October 17, 2007.*
8. Їжак О. Основні перешкоди та базові інструменти Європейської інтеграції України // Виступ на міжнародному круглому столі "Підготовка нових членів ЄС - країн-сусідів України до вступу в Шенген: виклики для України (приклад Словаччини)", Ужгород, 26 лютого 2007 року.
9. Пахомов Ю. Н. Модели экономических трансформаций: мирохозяйственный и цивилизационный опыт для Украины // Цивилизационные модели современности и их исторические корни. – К.: Наукова думка, 2002. – С. 390–442.
10. Чалий В. Україна – ЄС: до нового етапу співробітництва // Зовнішні справи, № 10 2007р. – С. 16–18.
11. Ніко Ланге. Україна в новій ініціативі Європейського Союзу «Східне партнерство» // Виступ на семінарі «Європейська інтеграція України», Хмельницький, 30 листопада 2009 року.
12. Європейська інтеграція України: оцінки експертів // Національна безпека і оборона, № 5, 2007 р.
13. Осауленко О.Г., голова Державного комітету статистики. Стан зовнішньоекономічних відносин з країнами Європейського Союзу у I півріччі 2009 року. // Експрес - випуск, № 192, 10.09.2009 р.
14. Гужва І. Навіщо Україні Євросоюз? // "Сьогодні", 11.02.2005 р.
15. Мадяр Р. О. Прикордонні регіони в умовах поглиблення європейської економічної інтеграції: основні види і типи. – Вісник ТНЕУ, №2, 2007р., – С. 113–123.
16. Веселовський А., голова місії України при ЄС, посол. Далеке, але очевидне: Україна та Євросоюз // «День», № 162, 12.09.2009 р.
17. Adrian Severin, *The head of the EU-Ukraine parliamentary cooperation committee in the European Parliament//Ukraine should approach EU without institutional registration, EU-Ukraine committee head says/ EU talks. About Europe and Europeans, NATO and prospects, 28 February, 2008.*
18. Андреас Умланд. Європейський внесок у недуги України // «Дзеркало тижня» № 30, 2009 р.
19. Політика Європейської інтеграції. Навч. посібник під редакцією проф. В. Г. Воронкової. – К., 2007р. – 517 с.
20. Представництво України при Європейському союзі – <http://www.ukraine-eu.mfa.gov.ua>

Редакція отримала матеріал 16 грудня 2009 р.

Ольга ЄРМАКОВА

МІЖРЕГІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ В МЕТАЛУРГІЙНІЙ ГАЛУЗІ НА ПРИНЦИПАХ МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМОВІДНОСИН

Проаналізовано різні теоретичні підходи до трактування змісту концепції маркетингу взаємовідносин, розглянуто роль галузевих організацій у впровадженні даної концепції на прикладі співробітництва Української асоціації підприємств чорної металургії та Арабського союзу чавуну та сталі.

Ключові слова: *маркетинг взаємовідносин, металургійна галузь, галузеві організації, зовнішньоекономічна діяльність.*

В сучасних умовах поширення новітніх технологій, знань та введення єдиних світових стандартів для суб'єктів економічної діяльності все важче домогтися довгострокової переваги над конкурентами. Все більшого значення набуває індивідуалізація стосунків, довіра, чистота та якість комунікацій, додержання норм відносин і розуміння важливості спільної мети. Зовнішньоекономічна діяльність може ефективно здійснюватись тільки при стабільних політичних відносинах між країнами, базуватися на взаємодовірі, довгостроковості та взаємовигоді [1, 243–244].

Зазначені принципи знаходять своє відображення в одній із сучасних концепцій маркетингу – маркетингу взаємовідносин (англ. – relationships marketing), яка націлює на побудову партнерських відносин із усіма учасниками ринкової діяльності, розрахованих на тривалу перспективу [2, 96].

В економічній літературі існують різні трактування сутності і змісту поняття «маркетинг взаємовідносин» [2, 3].

Одне із визначень концепції маркетингу відносин, на яке найчастіше посилаються у своїх дослідженнях науковці, належить класику маркетингу Ф. Котлеру: концепція маркетингу відносин – процес створення, підтримання та розширення міцних, взаємовигідних відносин зі споживачами або іншими зацікавленими особами [4, 49]. Посилюється залежність процвітання від ефективності впровадження принципів маркетингу взаємовідносин в епоху турбулентності [5, 171–191]. За визначенням Ф. Котлера та Дж.А. Касліоне, турбулентність – це нова реальність з періодичними та стрибкоподібними сплесками процвітання або спаду, що обумовлює непередбачуваність бізнес середовища і виступає дестабілізуючим фактором для учасників даного середовища [5, 13, 15, 29–30, 85].

Вітчизняні науковці Мороз Л. А. та Князик Ю. М. на основі проведеного аналізу існуючих тлумачень концепції маркетингу відносин дають наступне визначення: концепція маркетингу відносин – формування довготривалих відносин співпраці і довіри між суб'єктами ринку з метою отримання двосторонньої вигоди [2, 101].

Федотова І. В. під маркетингом взаємовідносин зі споживачами розуміє цілеспрямовану діяльність з формування, підтримки і розвитку двосторонніх, унікальних, ітеративних, безупинних відносин зі споживачами послуг, які базуються на довірі, з метою встановлення тривалих, взаємовигідних партнерських відносин [3, 68]. Хоча дане визначення автор сформулював відносно сфери послуг, воно є універсальним і може бути застосовано до маркетингу взаємовідносин в будь-якій іншій сфері.

Не зважаючи на різноманітне трактування сутності концепції маркетингу взаємовідносин, можна виокремити принципи даної концепції, які відображені в переважній більшості визначень:

- співробітництво та кооперація між виробниками, постачальниками та споживачами продукції;
- взаємна вигода;
- орієнтація відносин на довготривалу перспективу;
- взаємодовіра;
- неперервність та стійкість взаємовідносин.

Переважна більшість теоретичних підходів до визначення концепції маркетингу взаємовідносин в якості суб'єктів цих відносин розглядають споживачів (Котлер Ф., Ламбен Ж.-Ж., Мотина М., Корчунов Д., Примак Т.) або партнерів (Амблер Т., Столяров А.) [2, 101], в якості яких виступають окремі підприємства. Проте маркетинг взаємовідносин не обмежується діяльністю окремих підприємств, а має розглядатися як цілісна система партнерських відносин суб'єктів усіх рівнів, що беруть участь в економічній діяльності: підприємство, кластер, регіон, галузь, держава.

Метою дослідження визначено доведення необхідності більш широкого впровадження принципів маркетингу взаємовідносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності усіх рівнів на прикладі співробітництва України із Арабським союзом чавуну та сталі.

Концепція маркетингу в процесі своєї еволюції вийшла далеко за межі акту «купівлі-продажу», тепер головною її метою є не стільки привабити споживача, скільки його утримати.

В практиці маркетингу відомо, що завоювання нового клієнта обходиться фірмі в шість разів дорожче, ніж організація повторних продажів існуючому покупцеві. Якщо ж клієнт залишився незадоволеним, то повторне залучення його уваги буде коштувати у 25 разів дорожче [6, 196].

Зростання популярності концепції маркетингу взаємовідносин обумовлено посиленням протиріч сучасного процесу глобалізації, яка, з одного боку, породжує нові форми кооперації, а з іншого – агресивну, руйнівну конкуренцію. До того ж процеси стандартизації виробництва продукції, уніфікації послуг обумовили ситуацію, коли єдиним способом утримання споживача стає формування із ним особистих довгострокових відносин [6, 196], їх індивідуалізація та персоніфікація.

В сучасному світі прагнення отримати якнайшвидше якомога більший прибуток підштовхує суб'єктів бізнес середовища застосовувати нечесні методи конкурентної боротьби, а іноді і кримінальні, зокрема шахрайство, або навіть фізичне усунення конкурентів, тим самим спотворюючи саму ідею конкуренції, перетворивши міжнародне конкурентне середовище на поле «війни всіх проти всіх». Проте такий підхід до конкуренції є тупиковою гілкою розвитку. Серед суб'єктів економічної діяльності поширюється розуміння того, що, використовуючи нечесні методи конкурентної боротьби, можна швидко збагатитися, проте не надовго, адже партнер, який був ошуканий, ніколи вже не буде мати справу із тим, хто його ошукав.

За цих умов партнерські відносини стають одним із найважливіших та найцінніших ресурсів підприємства, кластеру, регіону, держави, оскільки забезпечують їм довгострокові вигоди.

Ефективність побудови партнерських відносин кожного із суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності залежить від того, наскільки системно принципи маркетингу взаємовідносин будуть впроваджуватись на кожному із рівнів: державному, галузевому, регіональному, на рівні кластеру та підприємства (рис. 1).

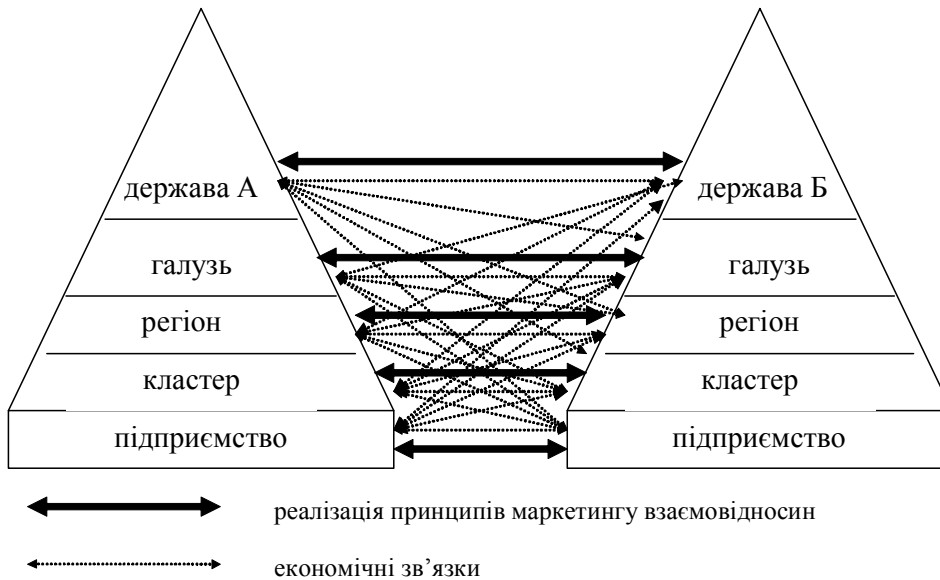


Рис. 1. Механізм побудови маркетингу взаємовідносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності різних рівнів

Так, наприклад, окремому підприємству однієї країни неможливо побудувати довготривалі партнерські відносини із підприємством в іншій країні, якщо між цими двома країнами відбувається військовий, політичний конфлікт або ведуться торговельні війни, через що відсутня взаємодовіра між країнами – один з основних принципів маркетингу взаємовідносин. Або якщо промисловий кластер певної країни отримав негативний імідж на міжнародній арені, то окремим підприємствам даного кластеру довести свою благонадійність перед своїми закордонними партнерами буде важко.

Тому принципи маркетингу взаємовідносин мають реалізовуватись комплексно на усіх рівнях.

Концепція маркетингу взаємовідносин особливо важлива та ефективна для так званої “адресної продукції”, яка призначається для відносно вузького кола споживачів. До такої продукції, як відомо, відноситься продукція металургійних підприємств [7, 91–108; 8, 338–343].

Ключову роль у впровадженні принципів маркетингу взаємовідносин на міжнародному рівні відіграють галузеві організації, які об'єднують підприємства тієї чи іншої галузі певної країни чи регіону світу. Так, національні сталеві федерації існують, практично, у всіх країнах світу, які мають більш менш розвинуту металургійну галузь [9]. На чолі усієї системи регіональних та національних сталевих організацій стоїть Міжнародний інститут чавуну та сталі (International Iron and Steel Institute, IISI). До основних задач галузевих організацій входить аналітична, статистична, інформаційна діяльність, а також координація діяльності в сфері розвитку виробництва і технологій в галузі. На міжнародному рівні галузеві організації забезпечують міжрегіональне галузеве співробітництво, відстоюючи національні галузеві інтереси перед світовою спільнотою, а також сприяючи виходу продукції національних виробників, або кластерів, до яких вони входять, на світові ринки.

Серед найвідоміших та найпотужніших асоціацій в металургійній галузі в світі можна назвати наступні: Європейська конфедерація металургійної промисловості (Eurofer), Японська федерація чавуну та сталі, Американський інститут чавуну та сталі, Німецький сталевий союз, Арабський союз чавуну та сталі, Африканська асоціація чавуну та сталі, Південноазіатський інститут чавуну та сталі тощо.

Діяльність вищезазначених організацій, як правило, охоплює п'ять основних сфер [9]:

1) державна політика: формування політичних та економічних умов, необхідних для успішної роботи підприємств-членів, розробка єдиних позицій з основних питань галузі;

2) статистичний аналіз: спостереження за національним та світовими ринками металопродукції, формування прогнозів їх розвитку;

3) обмін інформацією: основними каналами інформації є веб-сайти та спеціалізовані друковані видання;

4) розвиток виробництва та технологій: надання консультаційних послуг, участь у фінансуванні науково-дослідних робіт, сприяння впровадженню результатів фундаментальних досліджень у виробництво;

5) розвиток ринку: збереження існуючих позицій національної продукції на світових ринках, а також завоювання нових ринків, зокрема застосовуючи концепцію маркетингу взаємовідносин.

Одними із основних галузевих організацій в гірничо-металургійному комплексі України виступають Українська асоціація підприємств чорної металургії та Українська асоціація металотрейдерів. Даним організаціям, поряд з іншими галузевими організаціями, має бути відведена ключова роль у впровадженні принципів маркетингу взаємовідносин на рівні галузі.

Практичне втілення основних принципів концепції маркетингу взаємовідносин в металургійній галузі України можна проілюструвати на прикладі співпраці Української асоціації підприємств чорної металургії та Арабського союзу чавуну та сталі¹ (АСЧС). Беручи до уваги місце чорної металургії в економіці України, а також долю країн АСЧС в загальному експорті української металопродукції (більше 18%), Арабський союз чавуну та сталі має розглядатися як один із стратегічних партнерів для Української асоціації підприємств чорної металургії.

Останніми роками значно активізувалась співпраця між зазначеними організаціями:

– науковцями Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Одеського державного економічного університету на протязі п'яти років готуються щорічні аналітичні огляди стану та перспектив гірничо-металургійного комплексу України та динаміки експортних поставок металопродукції до країн АСЧС. Основні положення даних оглядів були опубліковані в галузевому арабському журналі Arab Steel [10, 11];

– українська делегація бере участь у щорічних самітах АСЧС, а також в інвестиційних форумах та конференціях.

Проте, на даному етапі розвитку взаємовідносин між Україною та арабськими країнами в сфері чорної металургії, враховуючи зацікавленість обох сторін у поглибленні взаємовигідної співпраці, існує необхідність у прийнятті відповідних міжнародних документів, які б окреслили напрямки подальшої співпраці між сторонами та сприяли б переходу взаємовідносин на новий етап розвитку із чітко окресленими цілями та задачами.

У березні 2007 року між Українською асоціацією підприємств чорної металургії та Арабським союзом чавуну та сталі було підписано Протокол про наміри, яким передбачалось підписання Меморандуму про співробітництво.

Розвиток арабського ринку металопродукції та економік арабських країн в цілому

¹ Тринадцять країн Близького Сходу та Північної Африки, на які припадає більше 90% загального обсягу виробництва сталі арабських країн, входять до регіональної галузевої організації - Арабський союз чавуну та сталі (АСЧС): Алжир, Бахрейн, Єгипет, Ірак, Йорданія, Катар, Кувейт, Ліван, Мавеританія, Марокко, Саудівська Аравія, Сирія та Туніс. АСЧС було створено у 1971 році.

відкриває широкі можливості для активізації співробітництва між галузевими організаціями України та арабського регіону за наступними напрямками:

1) Торговельні відносини:

а) створення в Україні мережі сервісних металокластерів зі спеціалізацією на арабський ринок, механізм створення яких розглянуто автором в [12, 12–20]. Сервісні металокластери представляють собою концентрацію навколо руху вантажів супровідних виробничих, сервісних підприємств, зокрема сервісних металоцентрів, науково-дослідних, освітніх установ, сприятливі умови роботи яких забезпечуються місцевими та центральними органами влади. Кластерний підхід до організації сервісної функції в металургійній галузі дозволить значно розширити спектр послуг, які надаються споживачеві металопродукції, а також враховувати національні особливості споживання конкретного регіону;

б) створення спеціалізованої постійної суднохідної лінії, що обумовлено значними обсягами експортних поставок металопродукції з України до країн АСЧС (приблизно 5 млн. тонн на рік), а також позитивною динамікою їх зростання;

в) створення електронної товарної біржі в рамках сервісного металокластеру зі спеціалізацією на арабський ринок: в умовах швидкого розвитку новітніх засобів обміну інформацією застосування інформаційних технологій стало невід'ємною складовою реалізації збутової функції традиційними способами. Використання глобальної мережі Інтернет дозволило перенести частину ділової активності у віртуальне середовище. Яскравим прикладом створення і успішного функціонування електронної торговельної площадки є iSteelAsia, яка орієнтована на азіяський ринок і функціонує з 1999 року. Основна функція електронної торговельної площадки полягає в наданні можливості учасникам розміщувати свої заявки на купівлю або продаж металопродукції й одержувати відповіді на них [13]. Функціонування такої електронної торговельної площадки з орієнтацією на арабський ринок значно полегшить взаємодію між учасниками сервісного металокластеру, скоротить час на пошук партнера та здійснення торговельної операції.

2) Залучення ресурсів арабських інвестиційних фондів до модернізації та розвитку гірничо-металургійного комплексу України;

3) Співпраця в сфері наукових розробок та прогресивних технологій;

4) Взаємний обмін інформацією в галузі чорної металургії;

5) Підготовка кадрів.

Вищезазначені напрямки мають знайти своє відображення у проекті Меморандуму про співробітництво між Українською асоціацією підприємств чорної металургії та Арабським союзом чавуну та сталі, над розробкою якого в даний час ведеться активна робота.

Співпраця за окресленими напрямками забезпечить вітчизняним металовиробникам ряд переваг:

– розширення ринків збуту вітчизняної металопродукції;

– відсутність багатьох штучних бар'єрів для вітчизняних експортерів, неупереджене ставлення до української металопродукції на арабському ринку;

– можливість використання позитивного досвіду арабських металургійних підприємств, деякі з яких займають провідні позиції на світовому ринку (Ezz-Dikheila, Saudi Iron & Steel Company, Mittal Steel Al-Hajar, Libyan Iron & Steel Company, Egyptian Iron & Steel Company, Qatar Iron & Steel Company), щодо підвищення конкурентоспроможності металопродукції, зокрема можливість обміну досвідом з питань оновлення основних фондів, підготовки кадрів, просування продукції на зарубіжних ринках;

– можливість нарощування більш технологічного експорту;

– можливість українських виробників встановлювати зв'язки безпосередньо із арабськими споживачами, значно підвищить конкурентоспроможність української

продукції за рахунок зниження ціни (скорочення витрат на посередників) і можливості більш повно враховувати запити споживачів.

– доступ до інформації про арабський ринок металопродукції, що полегшить маркетингові дослідження вітчизняних підприємств;

– доступ до ринків 13 країн-учасниць АСЧС, що дасть змогу українським металургійним підприємствам реалізувати наявний експортний потенціал в цьому регіоні [14].

Впровадження принципів маркетингу взаємовідносин у діяльність регіональних галузевих організацій забезпечує сприятливе середовище для підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств, кластерів, які їх об'єднують, регіону, в якому вони діють, та держави у цілому. Подальшого дослідження потребує можливість застосування отриманого досвіду впровадження принципів маркетингу взаємовідносин в металургійній галузі й в інших галузях народного господарства України.

Література

1. Осипов В. М. Трансформація організаційно-економічних механізмів забезпечення конкурентоспроможності продукції металургійної галузі: дис. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 08.07.01 / Осипов Володимир Миколайович – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2006. – 439 с.
2. Мороз Л. А. Маркетинг відносин: проблеми понятійного апарату / Л. А. Мороз, Ю. М. Князик // Вісник національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2007. – № 605. – С. 96–103.
3. Федотова І. В. Система управління маркетингом взаємовідносин АТП зі споживачами послуг // Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету «Економіка транспортного комплексу». – 2008. – № 12. – С. 66–75.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
5. Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж.А. Касілоне [пер. з англ. під ред. Т. В. Співаковської, С. В. Співаковського]. – К.: Хімджест, ПЛАСКЕ. – 2009. – 208 с.
6. Артюхова Т. З. Сущность и особенности маркетинга взаимоотношений // Известия Томского политехнического университета. – 2006. – Т. 309. – № 4. – С. 196–199.
7. Осипов В. М. Управління конкурентоспроможністю продукції металургійної галузі: Монографія / За наук. ред. академіка Букринського Б. В. – Одеса: Евен, 2005. – 296 с.
8. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К.: ІЕП, 2003. – 1008 с.
9. Тюлькіна С. Институты чугуна и стали в международной практике [Електронний ресурс] / С. Тюлькіна, В. Гринберг // Офіційний сайт аналітичного центру «Национальная металлургия». – 2005. – Режим доступу: <http://www.nmet.ru/a/2005/04/24/92.html>.
10. Osipov V. The World Steel Market: Position of the Ukrainian Steel Industry / V. Osipov, O. Yermakova // ArabSteel. – Syria: AISU. – № 336-367. – November-December. – 2006. – P.17–24.
11. Burkin'sky B.V. Export of Iron and Steel Products from Ukraine to AISU's Countries: Analysis and Perspective / Boris V. Burkin'sky, Vladimir N. Osipov, Dmytro Bilokurov,

- Olga A. Iermakova // Arab Steel. – Suria: AISU. – September-October. – 2007. – P. 32–37.*
12. Єрмакова О. А. Передумови формування в Україні регіональних сервісних металокластерів зі спеціалізацією на арабський ринок // *Экономические инновации.* – 2009. – № 36. – С. 12–20.
13. Дутова Н. В. Электронные торговые площадки в металлургии: причины недостаточного развития // *Экономика и право.* – 2006. – № 2 (15). – С. 50–55.
14. Єрмакова О. А. Экспортний потенціал металургійного підприємства: оцінка та шляхи покращання його використання // *Экономические инновации. Выпуск 33: Управленческие механизмы и инструментарий развития экономических систем.* – Одесса: ИП РЭЭИ НАНУ, 2008. – С. 133–142.

Редакція отримала матеріал 25 листопада 2009 р.

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ірина СУХАРСЬКА

ІНСТИТУЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Визначено поняття „інституція підприємництва” на основі аналізу еволюції поняття „підприємництво”. Обґрунтовано доцільність дослідження інституції підприємництва як об'єкта економічного аналізу.

Ключові слова: *інституція, підприємництво, підприємницька діяльність, підприємницький хист.*

Економічна система за своєю суттю є багатограним утворенням, якому, окрім значної кількості елементів, притаманні складні зв'язки між компонентами. Питання організації ефективних господарських систем особливо актуальне для країн з неусталеною економікою. До економічних систем такого типу належить і українська. Одним із ключових чинників підвищення ефективності економічної системи вважають наявність сформованого підприємницького прошарку, в існуванні та діяльності якого вбачають можливості розв'язання низки соціально-економічних проблем. *Актуальною* є проблема розробки заходів стимулювання розвитку підприємницької ініціативи. Задля цього необхідним є визначення ролі та місця підприємництва в національній економіці, ідентифікація функціональних зв'язків підприємництва з іншими елементами господарської системи, з'ясування чинників, які впливають на зміни в підприємницькій активності. Очевидно, що досягнення таких цілей можливе за умови чіткого окреслення об'єкта дослідження.

Дослідження підприємництва знаходимо у *працях* Р. Кантільйона, Г. Мангольдта, Й. Тюнена, А. Сміта, Д. Рікардо, Ж. Б. Сея, А. Маршала, Дж. Б. Кларка, Й. Шумпетера, Ф. Гаєка, А. Хоскінга, У. Баумоля та інших. Серед українських дослідників, які зробили внесок у розробку питань підприємництва – Т. Богданова, В. Будкін, З. Варналій, З. Ватаманюк, С. Злупко, В. Кредісов, О. Михайловська, Т. Притиченко, Т. Прохорова, М. Ромашко, В. Семиноженко, В. Сизоненко, Г. Холодний, В. Чабан та інші. Особливої ваги набуває дослідження підприємництва як одного з елементів інституційної системи суспільства з метою вивчення двостороннього зв'язку між інституційним середовищем та підприємництвом. З огляду на актуальність теми та наявність великої кількості неохоплених дослідженнями аспектів, вважаємо за *доцільне розглянути* суть підприємництва як елемента економічної системи, також беручи до уваги здобутки інституціоналістів.

Серед науковців, які належать до інституційного та неоінституційного напрямів, досі не існує єдиного погляду на трактування понять „інститут”, „інституція” та „організація”. Це часто пояснюють розбалансованістю методологічного апарату, браком цілісності та універсальності категоріального апарату цих напрямків економічної науки [1, 32–37].

Згадані вище терміни почали активно використовуватися вітчизняними науковцями після перекладу російською мовою праці одного із основоположників інституційного

напряму Т. Веблена „Теорія бездіяльного класу” на початку 80-х років минулого сторіччя. Базову категорію дослідження – інституцію (мовою оригіналу „institution”) було перекладено як інститут. За словами Т. Гайдай, це призвело до підміни понять та інтервенції терміну „інститут” спочатку в радянський, а згодом у слов’яномовний науковий економічний ужиток [2, 53–54].

Основоположник інституціональної течії Т. Веблен вживає поняття „інституція” для позначення звичного способу мислення людей, способу дій, способу розподілу винагороди за працю, які мають тенденцію продовжувати своє існування невизначено довго. На його думку, економічною поведінкою людини керують не прагнення до раціонального та максимально ефективного споживання, а сукупність традиційних суспільних уявлень [3, 457].

Поняття інституції набуває іншого звучання відповідно до трактування Дж. Коммонса: колективна діяльність, яка здійснює контроль за індивідуальною діяльністю та узгоджує суперечливі особисті інтереси. Він запровадив поняття діючого колективного інституту, що врегульовує економічну поведінку суб’єктів [4, 494].

Представники соціологічної науки П. Бергер та Т. Лукман під інституцією розуміють типізацію звичних дій, вчинених діячами різного роду [5, 93]. Інакше кажучи, повторювані дії індивідів, які набувають статусу звички, типізуються тими, хто може спостерігати за ними (діями). Особливої ваги набуває повторюваність соціальної ситуації, в якій такі дії виникають як необхідність. Особи, які перебувають в її контексті, будують свою поведінку відповідно до інституцій, сформованих в ході історичного процесу, які є для індивідів об’єктивною реальністю, оскільки існують незалежно від їхнього бажання. Таким чином, „окрема інституція – це об’єктивована людська діяльність” [5, 103].

У розумінні Р. К. Мертона інституційні обмеження створюють множину дозволених та схвалених суспільством засобів для досягнення індивідуальних цілей [6]. Тобто інституція є, у певній мірі, множиною варіантів поведінки індивіда.

Філософ Дж. Серл трактує інституцію як певну субстанцію, яка реалізується за допомогою сукупності конститутивних правил [7]. Згадані правила спрямовані на надання суб’єктам певних статусних функцій, здійснення яких можливе лише за умови колективного визнання та сприйняття, а не завдяки абсолютно незалежним від спостерігача властивостям ситуації. За логікою дослідника, інституції виникають і розвиваються винятково у людському суспільстві, базуючись на колективному визнанні статусу та пов’язаних із ним прав та обов’язків. Таким чином, інституція належить до суб’єктозалежних об’єктів дослідження, щодо яких можна вивести цілком об’єктивні закономірності.

Д. Норт трактує інституцію як сукупність норм та правил, які визначають поведінку членів суспільства за умов асиметричності інформації [8]. Він чітко розмежовує формальні та неформальні інституції. Перші знаходять своє відображення у неофіційних звичаях і традиціях, другі – це об’єктивовані в офіційних джерелах права норми. Загалом інституції, за Нортом, покликані створити передбачуваність у взаємодії агентів, структурувати повсякденне життя.

Один із сучасних представників інституційного напряму Дж. Ходжсон інтерпретує інституцію як соціальну організацію, яка через традицію, звичай чи правові обмеження формує довготривалі рутинізовані схеми поведінки. Згодом у розумінні вченого трактування інституції еволюціонує до довговічних систем правил, що склалися та укорінилися і надають структуру соціальним взаємодіям [2, 60].

Інституцію також трактують як загальновідомі правила, які використовуються для структурування повторюваних ситуацій взаємодії, і які забезпечені механізмом санкцій [9]. Загалом у сучасній економічній науці найбільш містким та поширеним є розуміння

інституцій як наборів правил для врегулювання людської взаємодії в усіх сферах людського життя [2, 63].

На нашу думку, трактування інституції лише як сукупності норм та правил для регулювання економічної діяльності людини не є вичерпним. Розвинуті економічні системи демонструють відповідність поведінки суб'єктів економічних відносин формальним правилам та нормам, тобто інституція дійсно знаходить своє відображення у регулятивних обмеженнях. Таку відповідність можна пояснити поступовим розвитком інституційної структури, закріпленням правил і норм, які створювалися, сприймалися та схвалювалися суспільством, оскільки відображали усвідомлену суспільну необхідність. Інакше кажучи, сукупність норм законодавства відповідала нормам права. Досвід інституційної перебудови транзитивних економічних систем засвідчив вузькість визначення поняття „інституція” за допомогою сукупності норм та правил для регулювання поведінки. Так звана „трансплантація інституцій” продемонструвала неможливість досягти очікуваних результатів створенням норм для регулювання економічної поведінки [9]. Крім того, трансплантація інституцій засвідчила існування подвійних стандартів у неформальному регулюванні економічного життя. З одного боку, існують загально визнані суспільством морально-етичні норми господарської поведінки (вони можуть розглядатися як неформальні правила), з іншого боку – реальні дії суб'єктів, що суперечать згаданим нормам. Зауважимо, що, як правило, межі таких девіацій від формального та неформального набору інституційних настанов ніколи не озвучуються і не окреслюються вербально. Очевидно, що інституція – утворення набагато складніше, ніж набір норм та правил, які регулюють певну сферу людської суспільної діяльності. Тут погодимося із узагальненням академіка А. Чухна, який стверджує, що інституції – це спосіб мислення і дії, втілені у соціальних звичаях, установленнях, правилах і звичках [10, 6].

Існування інституцій обумовлене необхідністю структурувати поведінку індивідів відповідно до певних повторюваних ситуацій з метою досягнення передбачуваності взаємодій агентів. Інституція не обмежує дії суб'єкта, вона створює множину виборів із можливістю передбачити наслідки таких виборів для виконавців дій і, відповідно, зробити припущення щодо ймовірності певного вибору.

Отже, на нашу думку, найбільш точним є визначення інституції як сукупності форматів поведінки прийнятих та загально визнаних у соціальній спільноті для регулювання поведінки індивідів у ситуаціях, які передбачають взаємодію суб'єктів. Прикметним є те, що такі формати сприймаються агентами як певні інструкції, правила взаємодії в конкретних умовах.

Попри те, що існує низка наукових дисциплін, які пов'язані із поняттям підприємництва, досі немає єдиного визначення понять „підприємництво” та „підприємницька діяльність”. Тривалий час підприємництво розглядалося як категорія загального або малого бізнес менеджменту. Намагання аналізувати сутність підприємництва за допомогою його окремих ознак не розкривали належно змісту категорії. У той час, як ринкове господарство не мислиться без підприємницької діяльності індивідів, сформулювати однозначне та прийнятне для всіх напрямів економічної науки визначення цього поняття досить складно. Складність пов'язана з тим, що категорія підприємництва у широкому розумінні виходить за межі економічного пізнання, вона є одночасно психологічним і соціальним феноменом.

Власне термін „підприємництво” було запропоновано у XVIII ст. англійським банкіром Р. Кантільйоном. Цим поняттям він окреслював коло ділових угод, які дозволяли використовувати розходження між попитом і пропозицією задля отримання спекулятивного прибутку. Однак, він вважав підприємцями лише тих осіб, які займалися ризиковою діяльністю і не мали жодних гарантій отримання доходів. За такого підходу до підприємців можна було б зарахувати розбійників та шахраїв. Ідея ризиковості

підприємництва отримала продовження в міркуваннях німецьких учених Г. Мангольдта та Й. Тюнена. Останній навіть відокремив поняття капіталіста та підприємця, відділивши підприємницький прибуток від процента на інвестиційний капітал [7, 46]. Однак в жодному разі не можна обмежувати сутність підприємництва лише його ризиковим характером.

Класики економічної теорії не розмежовували функції капіталіста та підприємця. А. Сміт вважав підприємцями власників, які ризикували заради досягнення успіху. Він водночас зазначав справедливість отримання більшого прибутку за зростання ризиків. Д. Рікардо підкреслював важливість ефективного господарювання як однієї з умов підприємництва. Однак розгляд підприємницької діяльності не виходив за межі вільного ринку, де підприємець мав бути, як правило, і власником [11, 282; 12, 46].

Під іншим кутом розглядав функції підприємця Ж. Б. Сей. Він наголошував на координуванні факторів виробництва як на основній ознаці підприємця. Невід'ємними рисами зазначених осіб мали бути промислові здібності, таланти, дух порядку і керівництво [10, 68]. Відмінність між капіталістом та підприємцем була очевидною і для Ж. Б. Сея. Підприємець, на його думку, був віссю обертання всіх ресурсів, переміщував фактори з секторів із низькою ефективністю до секторів із високою ефективністю [12, 46].

Неокласична школа змістила акценти на новаторський характер підприємництва, що відобразилося у працях А. Маршала та Дж. Б. Кларка. А. Маршал відзначав ризиковий характер підприємництва при поєднанні всіх факторів та окресленні плану виробництва. Окрім того, він запропонував виокремити підприємницький хист як четвертий фактор виробництва [12, 48–49].

Інноваційність підприємництва знайшла своє продовження в працях Й. Шумпетера. Так, Й. Шумпетер визначальною рисою підприємця вважає здатність діяти нетрадиційно [13]. Такі впровадження реалізуються у виробництві досі невідомого блага, застосуванні новітнього методу виробництва, освоєнні нового ринку збуту, відкриття нового джерела сировини та напівфабрикатів, завоювання нового становища на ринку. При цьому функція підприємництва у Й. Шумпетера не є безперервною, тобто підприємницька діяльність здійснюється лише у момент впровадження інновації. Навіть після створення нової комбінації та застосування її на практиці дії управлінців мають тенденцію до рутинізації.

Дещо зміщуються акценти у дослідженні підприємництва Ф. Гаском. Видатний економіст надає великого значення свободі, особливо економічній, тому роль підприємця вбачає у найвдалішому використанні наявних у конкурентному ринковому середовищі можливостей. З огляду на це, вчений особливо наголошує на менеджерському хисті підприємця і стверджує, що з часом значимість таких навичок лише зростатиме [12, 47].

Суттєві відмінності від сказаного вище має підхід А. Хоскінга, який у підприємцеві вбачає особу, що займаючись власною справою отримує у винагороду прибуток та задоволення від заняття вільним підприємництвом, але одночасно бере на себе всі потенційні ризики [12, 47–48].

Цікавими для дослідження сутності підприємництва є погляди Г. Піншота з приводу феномену „інтрапренерства”, або „внутрішнього підприємництва”, що виникає в межах підприємства, яке вже існує, і полягає у наданні окремим цілісним підрозділам підприємницької свободи. Поява інтрапренерства викликана активізацією творчого потенціалу працівників, прагненням підвищити ефективність використання ресурсів організації, потребою адаптації до швидких змін ринкового середовища [12, 48; 14, 13].

Творче прагнення до інновацій не завжди реалізується в межах продуктивної виробничої діяльності – залежно від факторів, що формують підприємницьке середовище, може спостерігатися відтік підприємницького хисту у сфери діяльності,

пов'язані із отриманням ренти. Така особливість розподілу була описана У. Баумолем, який розглядав три типи підприємництва: продуктивне, непродуктивне, деструктивне [15]. Відтак підприємство може полягати не лише в діяльності, яка створює позитивний економічний ефект та описана Й. Шумпетером, але й у діях, спрямованих на пошук та отримання ренти. Для кожного суспільно-історичного моменту така діяльність мала свої особливості: від військової справи до пошуку додаткових вигод від державної служби чи наближеності до владних кіл.

Вітчизняні дослідники надавали великої ваги підприємцю, який організовував та планував виробництво. Стимулом до підприємницької діяльності виступав прибуток, отриманий шляхом мінімізації витрат, підвищення ефективності капіталу тощо. Однак для підприємця, на думку багатьох українських економістів, важливим було отримання прибутку у щоразу більшому обсязі з метою нагромадження капіталу. Так, М. Туган-Барановський розглядав прагнення „до поширення суспільного виробництва й суспільного багатства” як характерну рису досліджуваного ним суспільства [16, 69]. Оскільки така особливість є притаманною людській природі, то відповідно будь-які спроби побудови соціалістичних суспільств, на думку науковця, були приреченими на невдачу як такі, що обмежують людську особистість, її свободу і можливості до розвитку та самовдосконалення [11, 283]. У дослідженні підприємництва вчений велику увагу звертав на особливості ментальності: патріотизм, культуру, релігію, психологічні риси характеру народу. Схожу позицію знаходимо у С. Подолинського, С. Булгакова, М. Зібера, В. Левитського, А. Антоновича, М. Соболева. Ключовою ідеєю їх досліджень була думка про спрямованість підприємницької діяльності на підвищення ефективності капіталу та зростання прибутковості справи [16, 69]. М. Цитович розглядав підприємницький прибуток як винагороду за підприємницьку працю. Зазначимо, що дохід на капітал та підприємницький прибуток виступали цілком різними категоріями [16, 70].

Таким чином, простежуються чотири основних періоди в дослідженні сутності підприємницької діяльності. Перший період характеризувався наголосом на ризиковості підприємницької справи (XVIII ст до кінця XIX ст). Початок XX ст. знаменувався зміщенням акцентів із ризиковості підприємницької діяльності на її інноваційність і, відповідно, початком другого періоду, який тривав до 50–60 років XX ст. Третій період відзначався активним дослідженням ролі менеджменту для розвитку суспільства. Четвертий (від 90-х років XX ст.) ознаменувався вивченням підприємництва у середовищі, прикметною ознакою якого є постійні зміни [14, 13–14]. У кожному з періодів дослідження підприємництва наголос робився на специфічній функції, яку виконував підприємець в суспільстві.

Отже, підприємництво – це особливий вид господарської діяльності, яка характеризується творчим, інноваційним характером і здійснюється в умовах невизначеності, тобто є ризиковою за своєю суттю. Воно може виявлятися як у формі продуктивного виробництва товарів та послуг, так і в непродуктивній та навіть деструктивній формах. Однак за будь-яких умов підприємницька діяльність спрямована на виявлення та найповніше використання наявних ринкових можливостей та створення нових.

На думку російських дослідників В. Каширина та В. Самойлова, підприємництво перш за все є суспільним явищем, функціонування якого регулюється набором правил. Згадані правила переважно встановлюються державою, оскільки організація підприємницької діяльності передбачає укладення з державою соціального контракту із зобов'язаннями чинити в межах регулятивних норм [17, 16–17]. Очевидно, що укладення такого контракту відбувається в момент юридичної реєстрації суб'єктів

підприємницької діяльності. Однак підприємництво не обмежується взаємодією із державою. Воно активно впливає на широке коло суспільних явищ, і цей вплив також регламентується певним набором правил та форматів поведінки.

Підприємництво, як вид людської діяльності, існує в межах певного суспільного середовища і його особливості та характерні риси визначаються правилами гри, притаманними для певного соціуму. Інтегруюча функція підприємництва значною мірою реалізується через взаємодії з іншими агентами. Такі взаємодії стосуються питань розподілу ресурсів, визначення прав власності на прибуток, окреслення владних повноважень тощо. Велика кількість цих аспектів регулюється за допомогою формальних та неформальних норм поведінки, які знаходять своє відображення в інституційних обмеженнях.

І все ж характерною особливістю підприємництва є, перш за все те, що воно не рівнозначне механічному поєднанню факторів виробництва, володінню та управлінню власністю і прагненню до максимізації прибутку. Розмежування таких понять як власник виробничих ресурсів і підприємець, виробник та підприємець, дохід на капітал та підприємницький прибуток яскраво ілюструє, що існує окрема економічна категорія – інституція підприємництва. Історична еволюція підприємництва зумовлювала розвиток як функцій підприємництва, так і правил, якими регулювалася поведінка його суб'єктів, характер взаємодії між самими підприємцями та з іншими членами соціуму. Кожному періоду відповідав набір норм, відповідно до яких визначалася та здійснювалася підприємницька діяльність.

Якщо власне підприємливість можна вважати рисою людської природи, то зовнішнє середовище визначає той спосіб, у який вона може виявлятися та застосовуватися у людській діяльності. Типи підприємницької діяльності в конкретних суспільних та історичних умовах, правила і норми, за якими вона здійснюється, формують інституцію підприємництва. Вона існує та функціонує у двох площинах – формальній і неформальній. Першу складають встановлені державою норми, вони визначають правові передумови підприємництва, окреслюють перелік легальних видів та способів здійснення підприємництва. Другу утворюють неформальні норми, які відображають дійсні види та способи підприємницької діяльності. Тобто утворюється інституція, яка створює рамки для реалізації підприємницького хисту в кожному конкретному суспільно-історичному моменті, яка визначає коло суб'єктів підприємництва, форми його здійснення, взаємодію між підприємцями та суспільними інституціями. Таким чином інституцію підприємництва доцільно визначати як сукупність легітимізованих (наголошуємо, що не обов'язково легалізованих) форматів поведінки при здійсненні підприємницької діяльності.

Розгляд виникнення та розвитку інституції підприємництва як складової інституційної структури економічної системи дозволяє визначати суттєві чинники економічного розвитку та зростання. Оскільки підприємництво традиційно вважається рушійною силою якісного перетворення національної господарки, то з'ясування закономірностей функціонування інституції підприємництва створить підґрунтя для формування та здійснення ефективної державної політики економічного розвитку. На нашу думку, *подальші дослідження* доцільно проводити в руслі окреслення сутності інституції підприємництва, визначення її місця в економічній системі, пошуку чинників, які впливають на трансформування цієї інституції, та способів формування максимально ефективної системи правил та норм підприємницької діяльності.

Література

1. *Тарасевич В. Н. Институциональная теория: методологические поиски и необходимые гипотезы // Постсоветский институционализм: Монография /*

- Под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева; Гос.ун-т – Высшая школа экономики, Донецкий нац. технический ун-т – Донецк: Каштан, 2005. – С. 32–48.
2. Гайдай Т. В. Институція як інструмент інституційного економічного аналізу // *Економічна теорія*. – № 2. – 2006. – С. 53–64.
 3. *A history of economic theory and method* / Robert B. Ekelund, Robert F. Herbert. - North Bergen, United States, 1990. – 688 p.
 4. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2000. – 560 с.
 5. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности: Трактат по социологии знания / Е. Руткевич (пер.). – М.: „Медиум“, 1995. – 323 с.
 6. Мертон Р. Социальная структура и аномия // *Социология преступности (Современные буржуазные теории)* Москва, 1966. Перевод с французского Е. А. Самарской. Редактор перевода М. Н. Грецкий. Издательство «Прогресс». С. 299-313) – доступний з http://scepsis.ru/library/id_632.html#a3
 7. Серл Дж. Что такое институт? // *Вопросы экономики*. – 2007. – № 8. – С. 4–27.
 8. Норт Даглас Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. Іван Дзюб – К.: Основи, 2000 – 200 с.
 9. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // *Постсоветский институционализм: Монография* / Под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики, Донецкий нац. технический ун-т – Донецк: Каштан, 2005 – 479 с.
 10. Чухно А. Институціоналізм: теорія, методологія, значення // *Економіка України*. – № 6. – 2008. – С. 4–13.
 11. Вступ до економічної теорії. Підручник. Видання третє доповнене / За ред. З. Ватаманюка. – Львів: „Новий Світ – 2000“. 2006. – 504 с.
 12. Сизоненко В. Теорія підприємництва: здобутки і проблеми дослідження // *Економіка України*. – 2002. – № 9. – С. 45–51.
 13. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / пер. В. С. Автономова и др. – М.: „Прогресс“, 1982. – 455 с.
 14. Пачковський Ю. Ф. Психологія підприємництва: Навч. Посіб. – К.: Каравела, 2006.
 15. Baumol, William *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive* // *The Journal of Political Economy*. – Vol. 98, No. 5, Part 1. – 1990. – P. 893–921.
 16. Феценко В. М. З історії дослідження підприємництва в українській економічній думці другої половини XIX століття // *Економіка та підприємництво*. – 2003. – Вип. 10. – С. 65–73.
 17. Каширин В. В., Самойлов В. К. Институциональные проблемы предпринимательства в системе контрактных отношений // *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*. – 2008. – № 5. – С. 16–17.

Редакція отримала матеріал 24 грудня 2009 р.

Зоряна ЯКУБОВИЧ

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Здійснено аналіз підходів до трактування поняття “система економічної безпеки підприємства”, виділено елементи системи економічної безпеки машинобудівного підприємства, визначено мету, цілі, завдання та принципи цієї системи.

Ключові слова: *система, система економічної безпеки підприємства, елементи системи, принципи, завдання системи.*

Проблема формування системи економічної безпеки машинобудівного підприємства на сьогодні є особливо *актуальною*, адже в умовах економічної кризи зростає ризик виникнення як зовнішніх, так і внутрішніх загроз. Насамперед, це пов'язано із політичною та економічною нестабільністю в країні, неконкурентоспроможністю вітчизняної продукції, захопленням підприємств незаконним шляхом, посиленням монополізму на ринку, враховуючи банкрутство численних підприємств. Щодо внутрішніх небезпек, то в умовах нестабільності часто виникають непередбачені витрати ресурсів, а також дефіцит у фінансуванні, конфлікти між власниками підприємства, свідоме чи несвідоме нанесення шкоди підприємству його працівниками. Тому, за таких умов, необхідною є організація і постійне вдосконалення функціонування системи економічної безпеки підприємства.

Завданнями статті є: виділення елементів системи економічної безпеки машинобудівного підприємства, формування її мети, цілей та завдань, а також вибір принципів, яких необхідно дотримуватись для її ефективного функціонування.

Системний підхід та можливість його застосування для вирішення складних задач зустрічається у *численних працях* [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7]. Теоретичні аспекти формування системи економічної безпеки було розглянуто у низці наукових праць, таких авторів, як В. Ортинський [8], І. Шевченко [9], Н. Третьякова [10], О. Коробчинський [11], О. Ананьєв, Б. Мізюк [12], Т. Андрєєва, Т. Петровська, І. Грицькова [13], О. Мороз, Н. Карачина, Т. Халімон [14], К. Коваленко [15], Р. Квасницька, І. Доценко [16], Т. Слободяник [17]. Значну увагу вони приділяють розгляду принципів, цілей та завдань системи економічної безпеки. Проте, у своїх роботах науковці, як правило, досліджують окремі елементи системи економічної безпеки підприємства.

Одним із основоположників загальної теорії систем вважається Л. фон Берталанфі, що розглядав систему, як комплекс взаємодіючих елементів. Він зробив акцент не на тому, що ціле складається з частин, а на тому, що поведінка та властивості цілого визначаються взаємодією його частин [1]. О. Кузьмін, О. Мельник [2] зазначають, що система – це сукупність пов'язаних та взаємодіючих між собою елементів, метою якої є досягнення цілей, використовуючи системні принципи. Таке ж трактування системи подано і у роботі [3], однак зазначається, що елементи системи пов'язані між собою за деякою системотвірною ознакою. В. Садовський [4] при трактуванні поняття “система” враховує ще і взаємодію із зовнішнім середовищем. Близьке за значенням до цього визначення дає Ю. Сурмін, який зазначає, що система – це комплекс елементів, взаємопов'язаних та взаємодіючих між собою і з середовищем, які утворюють при цьому єдине ціле [5].

Економічні системи відносять до великих складних систем, які складаються із взаємопов'язаних елементів і мають вхід, вихід, зв'язок із зовнішнім середовищем та зворотній зв'язок. На думку О. Шарапова, В. Дербенцева, Д. Семьонова [5], для того, щоб виокремити будь-яку систему із зовнішнього середовища, передусім, потрібно мати: об'єкт дослідження, що складається із сукупності елементів, взаємопов'язаних між собою за деякою ознакою; суб'єкт дослідження – тобто, так званого спостерігача; завдання – перелік робіт, які повинні виконуватись при ефективному функціонуванні системи [3]. Не можемо погодитись із визначенням суб'єкта, як спостерігача, адже з цього випливає, що суб'єкт не бере безпосередньої участі у процесі функціонування системи.

При трактуванні поняття системи економічної безпеки підприємства погляди науковців переважно розділені на дві категорії: система економічної безпеки підприємства та система управління економічною безпекою підприємства.

Низка авторів [8] розглядають систему економічної безпеки підприємства як певну сукупність, до якої входять суб'єкти, об'єкти та механізм реалізації безпеки на підприємстві. На нашу думку, таке розуміння системи економічної безпеки є неповним, адже у визначенні не враховується вплив зовнішнього середовища підприємства на систему. На думку І. Шевченко, системою економічної безпеки підприємства є комплекс дій економічного, організаційного, правового, функціонального характеру, які пов'язані між собою і безпосередньо спрямовані на забезпечення безпеки підприємства [9]. Н. Третьякова [10] виділяє поняття "система управління економічною безпекою підприємства", що трактується як сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів, які забезпечують захист інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх небезпек. Такої ж думки щодо визначення цього поняття дотримується О. Коробчинський [11].

Система економічної безпеки підприємства розглядається як підсистема відкритої складної системи – підприємства. Виділимо основні елементи системи економічної безпеки підприємства (рис. 1):

1. Вхід системи – інформація, яка надходить із внутрішнього та зовнішнього середовища.

2. Суб'єкт системи – відділ економічної безпеки підприємства.

2.1. Мета; 2.2. Цілі; 2.3. Завдання; 2.4. Принципи; 2.5. Інструменти.

Суб'єкт системи повинен розробити конкретні дії щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, що мають відповідати наперед сформованій меті, цілям (коротко- та довгостроковим), принципам.

Метою формування системи економічної безпеки підприємства є недопущення негативного впливу загроз зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства. Відповідно до сформованої мети суб'єкт системи визначає цілі, тобто, очікуваний результат функціонування системи. Для реалізації цілей системи економічної безпеки підприємства визначаються перелік завдань та інструментів Цілі та завдання системи економічної безпеки підприємства виступають її головними орієнтирами. При розробці цілей системи потрібно пам'ятати, що вони повинні бути конкретними, зрозумілими, взаємоузгодженими.

3. Об'єктами системи є:

- економічні процеси на підприємстві, які включають: залучення ресурсів; забезпечення збереження та використання ресурсів; отримання та ефективного використання результатів діяльності підприємства тощо;

- види діяльності: звичайна (операційна, фінансова, інвестиційна), надзвичайна;
- структурні підрозділи підприємства.

4. Вихід системи – рівень економічної безпеки підприємства, тобто це фактично досягнення мети її формування.

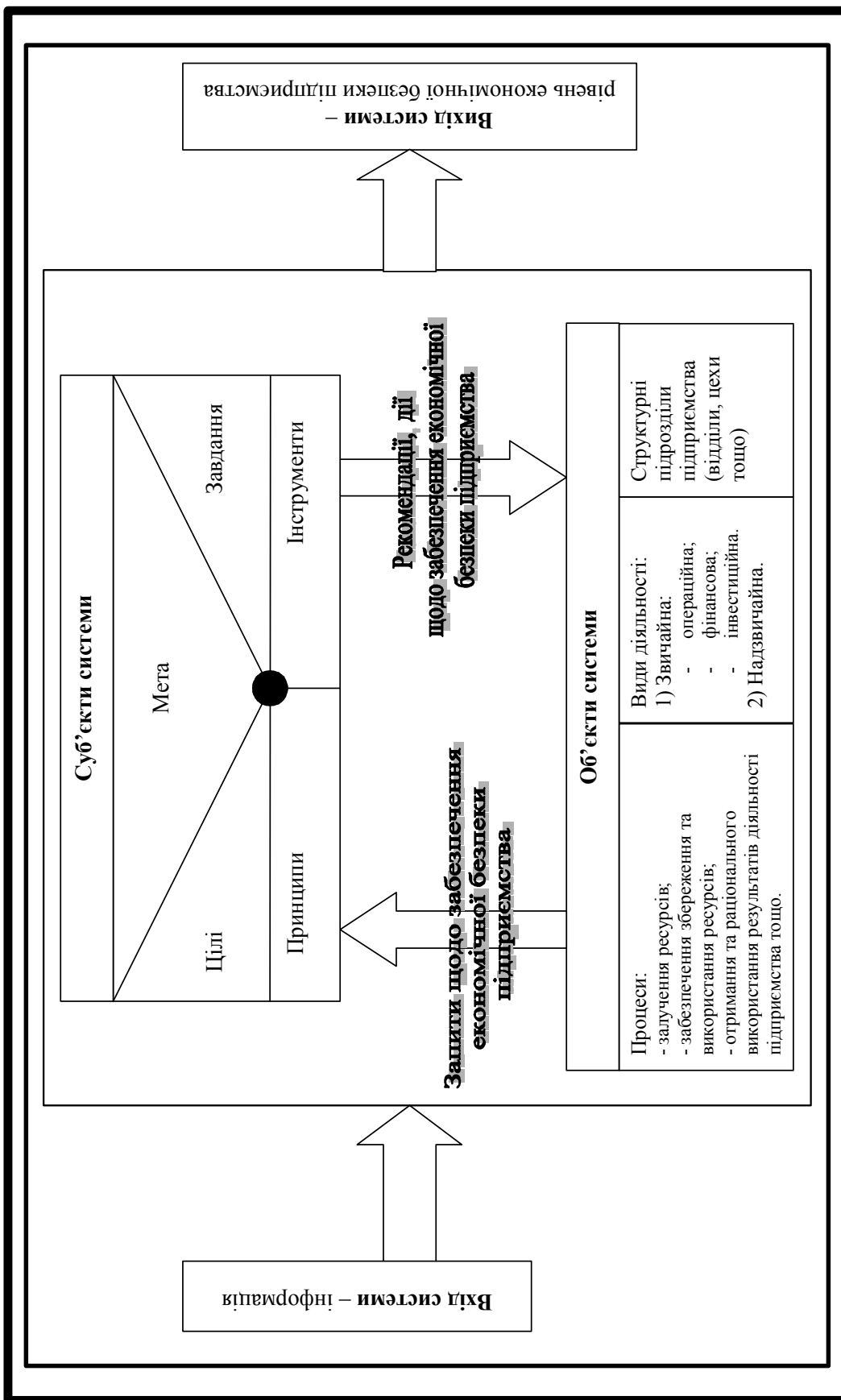


Рис. 1. Модель системи економічної безпеки машинобудівного підприємства

Взаємодія суб'єкта та об'єкта системи економічної безпеки підприємства відбувається через канали зв'язку у вигляді запитів, рекомендацій та дій. Об'єкт системи надсилає суб'єкту запит про ситуацію щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, яка склалася, а суб'єкт, керуючись розробленими завданнями, впливає на об'єкт системи конкретними діями чи наданням рекомендацій. Спочатку робиться оцінка ситуації, далі розробляються конкретні дії та рекомендації, які передаються до виконання об'єктами системи.

Результатом функціонування системи є рівень економічної безпеки підприємства. Якщо результат негативний, тоді спостерігається низький рівень економічної безпеки, суб'єкт надсилає запит до об'єкта, на предмет виконання рекомендацій та на вхід системи, посиливши перевірку інформації на її достовірність, повноту, актуальність. Таким чином відбувається взаємозв'язок та взаємодія між всіма елементами системи економічної безпеки підприємства.

Зовнішній вплив на систему може бути як прямим так і опосередкованим, як позитивним, так і негативним. Зовнішніми суб'єктами впливу виступають: конкуренти, постачальники, покупці, держава через органи законодавчої, виконавчої та судової гілок влади, рейдери.

Будь-яка система повинна базуватися на певних наукових принципах – своєрідних правилах, які визначають вимоги до функціонування системи. Система економічної безпеки підприємства також повинна керуватися основними принципами (табл. 1), які відрізняються за своєю суттю.

Таблиця 1

Принципи, на яких ґрунтується система економічної безпеки підприємства на думку вітчизняних та зарубіжних вчених

Принципи	Автори						
	Н.Третьякова [8]	Т. Іванюта [10]	В. Ортинський [18]	М. Камлик [19]	О. Кириченко, Ю. Кіім [20]	Н. Левковець [21]	О. Могільний [22]
комплексності	+	+	+	+	+	+	+
системності	+	+	+	+		+	
своєчасності	+					+	+
безперервності	+	+	+	+		+	+
активності	+						+
законності	+	+	+	+	+	+	+
обґрунтованості	+						+
економічної доцільності, економності	+	+	+	+	+	+	+
взаємодії	+	+	+	+		+	+
координації	+						+
вдосконалення	+						
надійності	+						
централізації управління	+			+			+
пріоритету заходів попередження		+	+	+	+		
плановості		+	+	+		+	
компетентності		+	+	+		+	
поєднання гласності та конфіденційності		+	+	+		+	
контролю					+		
сумісності					+		
гнучкості					+		
комплексного підходу					+		
зворотного зв'язку					+		
побудови механізму забезпечення дієвості системи					+		
самостійності і відповідальності							+
спеціалізації							+

Ми не погоджуємося з думкою О. Кириченко та Ю. Кім щодо виділення зворотного зв'язку, як принципу системи [20], адже він є невід'ємним елементом цієї системи. Не можемо погодитись також з доцільністю виділення принципу спеціалізації [22], який передбачає, що для функціонування системи економічної безпеки підприємства повинні використовуватись спеціалізовані організації. Ми вважаємо, що на підприємстві повинен функціонувати власний відділ економічної безпеки або призначені працівники, відповідальні за забезпечення економічної безпеки на підприємстві. Якщо взяти принцип "побудови механізму забезпечення дієвості системи" [20], то його швидше можна назвати завданням системи економічної безпеки, адже при трактуванні чітко виділяються способи та засоби захисту економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх небезпек.

Виходячи з цих міркувань, *виділимо* основні принципи формування системи економічної безпеки підприємства:

- принцип законності: організація та функціонування системи повинно здійснюватись відповідно до чинного законодавства;
- принцип економічної доцільності: ефективність від впровадження системи повинна бути вищою від витрат, понесених на її створення;
- принцип своєчасності: система повинна своєчасно запобігати впливу негативних факторів;
- принцип безперервності: система повинна постійно функціонувати;
- принцип комплексності: забезпечення системою захищеності підприємства у розрізі всіх складових економічної безпеки;
- принцип вдосконалення: можливість удосконалення системи, використовуючи власний досвід, накопичений вітчизняний та зарубіжний досвід, новітні досягнення у науці та техніці;
- принцип гнучкості: можливість швидких змін у системі під впливом різних факторів.

Сформовані принципи виступають основним підґрунтям організації та подальшого функціонування системи економічної безпеки підприємства.

Ефективне функціонування системи економічної безпеки підприємства дасть змогу досягнути високого рівня його економічної безпеки, а також буде впливати на кінцевий результат діяльності підприємства – отримання прибутку. Запропоновані принципи сприятимуть забезпеченню досягнення цілей і виконання завдань системи.

Перспективами *подальших досліджень* у цьому напрямі є аналіз методів діагностики економічної безпеки підприємства, розробка показників оцінки рівня економічної безпеки у розрізі її складових.

Література

1. Волкова В. Н. *Из истории теории систем и системного анализа (фрагменты)* / В. Н. Волкова. – СПб.: СПбГПУ, 2001. – 260 с.
2. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. *Основи менеджменту: Підручник* / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К.: Академвидав, 2003. – 416 с. (Альма-матер)
3. Шарапов О. Д. *Економічна кібернетика: Навч. посібник* / О. Д. Шарапов, В. Д. Дербенцев, Д. Є. Семьонов. – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.
4. Садовский В. Н. *Основания общей теории систем. Логико-методологический анализ* / В. Н. Садовский. – М.: Наука, 1974. – 279 с.
5. Сурмин Ю. П. *Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие* / Ю. П. Сурмин. – К.: МАУП, 2003. – 368 с.
6. Партин Г. О. *Особенности управления затратами машиностроительного предприятия на засадах системного подходу* / Г. О. Партин, А. І. Ясінська // *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. – 2009. – № 647. – С. 157–163.

7. Фещур Р. В. Управління розвитком машинобудівних підприємств / Р. В. Фещур, В. Ю. Самуляк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2008. – № 624. – С. 100–109.
8. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: Навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін.]. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
9. Шевченко І. Особливості формування системи економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. – 2008. – № 10. – С. 178–181.
10. Третьякова Н. С. Разработка системы управления экономической безопасностью предприятий: дис. на соискание учёной степени канд. экон. наук: 08.00.05 / Н. С. Третьякова. – Санкт-Петербург, 2003. – 206 с.
11. Коробчинський О. Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О. Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 41–45.
12. Ананьев О. М. Теоретико-методологічні аспекти управління економічною безпекою підприємства: інформаційно-логістичний підхід / О. М. Ананьев, Б. М. Мізюк // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ (серія економічна). – 2009. – № 1. – С. 323–334.
13. Андреева Т. Е. Аналіз економічної безпеки діяльності підприємства як економічної категорії / Т. Е. Андреева, Т. Е. Петровська, І. Г. Грицькова // Научно-технический сборник "Коммунальное хозяйство городов". – 2009. – № 87. – С. 219–224.
14. Мороз О. В. Корпоративне управління на підприємствах України: постприватизаційний етап еволюції: монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, Т. М. Халімон. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. – 180 с.
15. Коваленко К. В. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект / К. В. Коваленко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – 2008. – № 3. – С. 134–139.
16. Квасницька Р. С. Деякі методичні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства / Р. С. Квасницька, І. О. Доценко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2. – С. 34–38.
17. Слободяник Т. М. Запровадження комплексної системи економічної безпеки та оцінка її ефективності на сучасному підприємстві / Т. М. Слободяник // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 22–26.
18. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства: навч. посібник / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
19. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посібник / М. І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
20. Кириченко О. А. Методологічні основи економічної безпеки суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці / О. А. Кириченко, Ю. Г. Кім // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12. – С. 53–65.
21. Левковець Н. П. Принципи забезпечення економічної безпеки підприємств / Н. П. Левковець // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2008. – № 5. – С. 333–336.
22. Могильный А. И. Основы безопасности бизнеса / А. И. Могильный, В. Н. Бесчастный, Ю. О. Винокуров. – Донецк: Регион, 2000. – 130 с.

Редакція отримала матеріал 21 грудня 2009 р.

Володимир ЯЦУРА, Ірина ЛЕХ

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ АКЦІОНЕРНИМ КАПІТАЛОМ У ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянуто суть понять «державне управління», «державний сектор економіки» та доцільність їх використання у економіці ринкового типу. Проаналізовано ефективність управління державними корпоративними правами у промисловості України.

Ключові слова: *державне управління, державний сектор економіки, державний акціонерний капітал у промисловому секторі економіки, ефективність управління.*

Сьогодні, коли усі країни світу намагаються оговтатись після глобальної економічної кризи, питання державного управління набуває все більшої актуальності. Ми знову повертаємось до поглядів Кейнса та його прихильників і переглядаємо свою економічну доктрину. Як бачимо, реальність спростувала всемогутність ринкового механізму та привнесла свої корективи.

На даний час існує багато напрацювань у сфері державного управління економікою. Зокрема, проблеми необхідності державного управління були предметом досліджень таких *зарубіжних вчених* як: А. Сміт, Дж. М. Кейнс, А. Мюллер-Армак, В. Ойкен, В. Рьопке, В. Рюстов, М. Фрідмен, Дж. Сакс, П. Самуельсон та багатьох інших вчених-економістів. Серед сучасних *вітчизняних науковців*, які займаються дослідженням ефективності управління державними корпоративними правами, – В. Євтушевський, І. Жадан, М. Камишанська, О. Кузьмін, В. Магера, Є. Палига, В. Плакіда, О. Рекретюк, І. Устянчук, М. Чечетов, М. Шашина та ін.

Проведений авторами науковий аналіз літературних джерел вказує на те, що в теорії державного управління проблематика державного корпоративного сектору, зокрема у промисловості, є мало дослідженою.

У зв'язку з цим, *завданням даної статті* є визначення поняття державний сектор економіки, принципів та критеріїв його формування, висвітлення власного розуміння цих понять, здійснення аналізу управління державними корпоративними правами у промисловості України та подання власних висновків.

Визначальною рисою змішаної економіки є активне втручання уряду в усі сфери громадського життя. Такий тип економіки притаманний більшості країн світу. Економічний енциклопедичний словник дає таке визначення цього поняття [1, 181]: змішана економіка – модель соціально-економічного розвитку, яка передбачає поєднання приватної, колективної і державної форм власності, державного регулювання, монополістичної плановірності і ринкового саморегулювання, проведення інституціонально-соціальних реформ для побудови прогресивнішого ладу.

Роль держави у процесі функціонування економіки змінювалась протягом усього періоду існування людства. Так, наприклад, класики економічної теорії вважали, що втручання держави у функціонування ринку завдає лише шкоди господарській діяльності та гальмує економічне зростання. Відомий англійський економіст А. Сміт розглядав економічну систему як співтовариство товаровиробників, кожен з яких діє самостійно, але під управлінням «невидимої руки». У такий спосіб, тиск ринку скеровує егоїстичні

дії людей у суспільно необхідному напрямі. Система ринкової конкуренції дає змогу отримати корисні для суспільства наслідки навіть від егоїстичної поведінки людей. А. Сміт сповідував ідею «природної гармонії» (рівноваги), яка встановлюється в економіці стихійно під впливом законів ринку та за відсутності державного втручання, і є оптимальним режимом функціонування економічної системи [2, 23].

Погляди видатного економіста є, безперечно, важливим внеском у розвиток економічної науки, однак на практиці описана модель економіки мала місце лише у період зародження ринкових відносин. Світовий досвід показує, що не всі проблеми можна вирішити за принципом «невидимої руки» і «laissez-fair».

Дебати з приводу втручання держави у функціонування економічної системи поділили науковців на два табори: прихильники державного регулювання (течія кейнсіанство) та противники (течія неолібералізму).

Джон Мейнард Кейнс – відомий англійський економіст, державний та політичний діяч, прізвище якого й дало назву одній із провідних течій сучасної економічної теорії. Він досліджував негативні прояви капіталізму в економіці – наявність масового безробіття, депресивно-кризовий характер розвитку економіки, нестійкість відтворення, інфляцію, хронічне недовантаження виробничих потужностей. Дж. М. Кейнс відзначав, що «державна повинна здійснювати свій управлінський вплив на схильність до споживання шляхом відповідної системи податків, частково формуванням норми відсотка і, можливо, іншими способами» [3, 452], тому що «саме у визначенні обсягу зайнятості, а не в розподілі тих, хто вже працює, існуюча система виявилася непридатною» [3, 454]. З цієї причини Дж. М. Кейнс вважає, що «встановлення централізованого контролю, необхідного для забезпечення повної зайнятості, вимагає, звичайно, значного розширення традиційних функцій уряду. Але все-таки залишаються широкі можливості для приватної ініціативи і відповідальності» [3, 454].

В умовах гострої соціально-економічної кризи наприкінці 20-х, початку 30-х років ХХ століття рекомендації кейнсіанців щодо необхідності державного регулювання економіки мали велике практичне значення.

Одна із сучасних течій економічної думки, неолібералізм, відстоює обмежене втручання держави в економіку, приватну власність та вільну конкуренцію як рушійні сили соціального ринкового господарства. Її представники (А. Мюллер-Армак, В. Ойкен, В. Рюпке, А. Рюстов та ін.) визнають обмежений вплив держави на економіку з метою забезпечення умов вільної конкуренції.

«Соціальне ринкове господарство» трактується як суспільство, засноване на засадах вільного ціноутворення, конкуренції без монополій, приватної власності, обмеженого втручання держави, економічної самостійності та відповідальності підприємців. До обов'язків держави входить проведення активної антимонопольної політики з метою нейтралізації недоліків монополізму, а також вживання заходів на підтримку малого і середнього бізнесу, не допускаючи при цьому прямого втручання.

Отже, є два протилежні підходи, які заслуговують на увагу науковців. Проте аналіз їх життєвості варто здійснювати з точки зору виникнення певних проблем і криз.

У другій половині ХХ століття обидві фундаментальні економічні теорії – А. Сміта і Дж. М. Кейнса – поповнили лави своїх прихильників найвідомішими у світі економістами. Це пов'язано із актуальністю досліджуваних проблем. Так, ідеї Сміта поділяли Мілтон Фрідмен та Джефрі Сакс, великий внесок у поширення теорії Кейнса зробив Пол Самуельсон. В цей період роль держави поступово зростала. Теоретичним фундаментом послужив кейнсіанський підхід, який обґрунтовував необхідність втручання держави у економічне життя з метою стабілізації економіки та підтримки доходів громадян у періоди циклічних коливань.

П. Самуельсон виділив особливі товари і послуги – «суспільні блага», які неефективно як виробляти, так і розподіляти через механізми вільного ринку. Важливою особливістю цих «суспільних благ» є те, що вони мають колективний характер і не можуть бути привласненими для індивідуального споживання, а використання однією особою приносить вигоду іншій (так званий «зовнішній ефект»). Це порушує один з фундаментальних принципів вільного ринку: користуватися товарами і послугами може лише той, хто за них заплатив. Як наслідок, на ринку «суспільних благ» неможлива рівновага між попитом та пропозицією. Для того, щоб суспільство мало можливість користуватися суспільними благами і послугами, забезпечити їх повинен державний сектор, а фінансувати їх виробництво необхідно за допомогою системи примусових стягнень у формі податків. Таким чином, теоретично доводиться необхідність існування державного сектору економіки [4, 48–49].

Нобелівський лауреат Дж. Бьюкенен і Г. Туллок у книзі «Підрахунок інтересу» заклали основи теорії «суспільного вибору». Відповідно до цієї теорії державний сектор – це ринок, на якому, як і на приватнокапіталістичному ринку, відбувається взаємодія попиту і пропозиції індивідуумів у рамках політичної системи [5, 104].

Протягом 70-80-х років минулого сторіччя відбувався процес зближення теорій «суспільних благ» та «суспільного вибору», в результаті якого виник новий напрям у західній економічній науці – «економіка державного сектору». У межах цього напрямку досліджуються державне управління, державні фінанси та доповнюються у міру свого розвитку теорії «суспільних благ» і «суспільного вибору».

В економічній літературі існує багато різних трактувань поняття «державний сектор», проте єдиного визначення не існує.

У Словнику сучасної економіки МАКМІЛЛАНА під державним сектором розуміють «частину економіки, яка перебуває в державній власності, на відміну від тієї її частини, що перебуває в приватній власності» [6, 116].

В «Економіксі» подано інше тлумачення: «державний сектор – частина економіки країни, цілком контрольована державою» [7, 385].

Інші автори (Мочерний С., Ларіна Я., Устенко О., Юрій С.) [1, 158] розглядають державний сектор як сукупність державних підприємств, компаній, організацій та установ, які займаються господарською діяльністю і якими керують державні органи або призначені і найняті ними особи.

Дещо по-іншому трактує це поняття М. О. Камишанська [4, 50]. Зокрема, під державним сектором економіки вона розуміє ті структури держави, які безпосередньо зайняті виробництвом, розподілом і перерозподілом кінцевого продукту між усіма членами суспільства.

У зв'язку з цим, називаються різні причини виникнення державного сектору. Так, Дж. Ю. Стігліц вважає, що вирішальним фактором існування державного сектору є: незадоволення конкретними діями фірм, такими як забруднення навколишнього середовища; занепокоєння монопольним становищем деяких фірм; групи, які мають певні інтереси, можуть переконати конгрес, що вони заслуговують на допомогу; приватний сектор може бути нездатним виробити певні товари та послуги, які є важливими для населення [8, 32].

Б. Сорде, виникнення і становлення державного сектору обумовлює двома факторами. Перший з них полягає в реалізації великомасштабних проектів капіталовкладень, що ініціювалися органом управління з використанням бюджетного фінансування і державних кредитів. Реалізація таких проектів підштовхнула до створення державних емансипованих підприємств, які самостійно здійснюють бухгалтерський облік, мають власну адміністративну раду, і як наслідок – можливість розробки стратегічних

напрямок отримання кредитів (не лише від держави). Другим фактором є націоналізація вже існуючих підприємств, як це було після другої світової війни [9, 68].

К. Р. Макконнелл і С. Л. Брю [7, 119] вбачають основну причину виникнення державного сектору у прагненні населення країни усунути або пом'якшити нестійкість, неефективність та нерівність, притаманних ринковій економіці. До конкретних факторів, що пояснюють історичне зростання і сучасні масштаби державного сектору (зростання витрат і податків), вони відносять такі: збільшення витрат на національну оборону; зростання населення країни, урбанізація і як наслідок – підвищення попиту на суспільні блага; необхідність вирішення державою проблем навколишнього середовища; фінансування програм подолання бідності та скорочення нерівності у доходах.

Підсумовуючи вищенаведене, можна виділити такі функції державного сектору:

- 1) підтримка тих видів господарської діяльності, що вимагають вкладення значного стартового капіталу, де строки окупності капіталовкладень тривалі, а рівень рентабельності низький – так звані базові галузі виробництва;
- 2) зрівноваження економічної і соціальної політики держави;
- 3) забезпечення зайнятості більшої частини населення країни;
- 4) соціалізація економічної і суспільної систем.

З першої функції випливає, що існування державного сектору не є самоціллю, а логічним наслідком існування приватного сектору. Більшість базових галузей виробництва є низькорентабельними, а отже не привабливими для приватних підприємців. Як наслідок, сфера державної економіки займає частину економічного простору, незайняту приватним сектором, і при цьому регулює діяльність останнього.

Державний сектор виступає як вагомий важіль економічної і соціальної політики держави. Він створює умови для прогресивного структурного перетворення національної економіки шляхом заснування передових науково-технічних підприємств. Ці підприємства, при належній їх організації, успішно конкурують на вітчизняному і зарубіжному ринках, проводять науково-дослідні роботи, сприяють розвитку НТП.

Держава як підприємець є одним із найбільших роботодавців. На державних, або підприємствах, які в тій чи іншій мірі фінансуються державою, зайнята велика кількість людей.

Важлива роль відводиться державному сектору у сфері соціалізації економічної і суспільної систем. Впровадження різного роду соціальних програм на державних підприємствах, у свою чергу, спричинює аналогічні поступки і в приватному секторі.

Таким чином, правовою основою державного втручання служить сама природа переважно державної організації соціального життя суспільства, у тому числі економіки. Однак, завжди існувала і матеріальна основа такого втручання. Тут держава як підприємець має відмінні риси від інших суб'єктів економічної діяльності, чий доходи, як правило, формуються за рахунок використання належних йому факторів виробництва. Альтернативний шлях формування доходів – безоплатні надходження з боку, але цей шлях для більшості суб'єктів не характерний. Як зазначає М. О. Камишанська [4, 52], на відміну від приватних суб'єктів економічної діяльності, держава має законне право примусу, що дозволяє їй безоплатно одержувати переважну частину засобів, необхідних для фінансування державного сектору. Це досягається за допомогою податків, обов'язкових платежів, що регулярно надходять у консолідований бюджет.

Ресурсний потенціал держсектора, сформований на базі доходів, реалізується за допомогою державних витрат, що здійснюються у грошових і натуральних формах. Л. І. Якобсон виділяє три групи задач у сфері витрат державних засобів. Перша – це надання соціальної допомоги тим членам суспільства, що не мають можливості самостійно себе забезпечити. Друга – це забезпечення обов'язкового соціального

страхування на випадок хвороби чи безробіття. Третя – виробництво і придбання благ (послуг), відповідальність за задоволення потреб яких бере на себе держава [10, 262–263].

Ефективність функціонування державного сектору та економіки країни в цілому залежить від масштабів першого та їх ролі у реалізації соціально-економічних завдань.

В Україні досі не існує єдиного розробленого та затвердженого на державному рівні документа, який би містив чіткі, однозначні принципи та критерії формування державного сектору. Так, у Програмі «Власність народу» від 3 червня 2005 р. №413 [11], що розроблена відповідно до Програми діяльності Кабінету Міністрів України «Назустріч людям» до суб'єктів господарювання державного сектору економіки відносять державні казенні та комерційні підприємства, у тому числі підприємства, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, а також суб'єкти, державна частка у статутному фонді яких перевищує 50 відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на їх господарську діяльність.

Державний сектор – це важлива складова економіки, функціонування якої спрямоване на вирішення ключових соціальних та економічних завдань, що і потрібно враховувати при формуванні його структури. В українському законодавстві, зокрема у Господарському кодексі, для поділу економіки на сектори використовується критерій власності. При цьому він виступає визначальним щодо структурування економіки в цілому, проте не визначає функціональної структури державного сектору. М. В. Шашина [12, 51] пропонує при формуванні державного сектору використовувати два критерії: власності і адміністративно-господарського управління. Останній, на її думку, визначає вплив з боку управлінця на діяльність юридичної особи, спрямованої на максимально швидке досягнення поставленої мети. Тоді під державним сектором економіки варто розуміти сукупність юридичних осіб (господарських суб'єктів), адміністративно-господарське управління якими здійснюється державою через центральні органи влади. Дане управління здійснюється на основі права державної власності на майно юридичних осіб та обов'язкового права.

Ми вважаємо таку пропозицію недоцільною, тому що право власності включає право володіння, користування і розпорядження майном.

Ще одним важливим завданням державного управління є визначення оптимального розміру державного корпоративного сектору, який би відповідав стану рівноваги економіки та сприяв її розвитку в цілому. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 1394 [13] статті 62 частка державного сектору економіки України повинна скоротитися до 8–10% протягом 2002–2011 років. Проте, на основі проведених досліджень, Шашина М. В. [12, 52] стверджує, що рекомендований розмір державного сектору становить не менше 19–20% для економіки України.

На нашу думку, така частка державного сектору сприятиме зміцненню молодого ринкового господарства України з його обмеженою інфраструктурою. Сучасні тенденції формування масштабів державного сектору економіки України в основному характеризуються приватизаційними процесами. Питання полягає в тому, чи буде здійснюватися оптимізація розмірів державного сектору шляхом його розширення, яка точка рівноваги між приватним та державним секторами сприятиме розвитку економіки України.

Більшість акціонерних товариств із часткою державної власності у статутному фонді є збитковими, що гальмує процеси їх інноваційного оновлення та реструктуризації, ускладнює інтеграцію національної економічної системи в глобальний економічний простір. Станом на 1.10.2009 року 200 підприємств із часткою державного акціонерного капіталу знаходяться на тій чи іншій стадії банкрутства [14].

Найбільшою проблемою, на нашу думку, є поспіх із приватизацією об'єктів, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави. Держава втрачає контроль над важливими галузями виробництва та можливість впливати на їх розвиток. Прикладом є приватизація підприємств нафтопереробної галузі, електроенергетики, хімічної промисловості, металургії, окремих об'єктів зв'язку. Зазвичай, ці підприємства є основним джерелом надходження значних податкових коштів до бюджету.

Щорічно діяльність з управління державними корпоративними правами визнається неефективною. Частка державного корпоративного сектору невпинно скорочується. Так, наприклад, станом на 1.10.2009 року налічується 235 підприємств із часткою державного акціонерного капіталу, які працюють у промисловості, тоді як у 2007 році їх було 282 [14]. В управлінні держави залишається переважна більшість розпорошених пакетів акцій, які не дозволяють здійснювати будь-який вплив на розвиток підприємств, не говорячи вже про галузі.

Ефективність економіки та державного сектору зокрема прямо пропорційно залежить від ефективності управління, що, в свою чергу, залежить від компетентності кадрів. Проте, на ефективність управління державним сектором економіки впливає держава, місцеві органи влади і менеджмент кожного конкретного підприємства. З цього приводу, варто навести дані Інституту економіки промисловості НАН України, отримані в результаті опитування керівників промислових підприємств Південно-Східного регіону, а також Чернігівської, Київської і Миколаївської областей [15].

У галузевому розрізі ці підприємства представляють такі галузі промисловості: машинобудування (43,0%); чорна металургія (21,4%); вугільна промисловість (14,3%); хімічна і нафтохімічна промисловість (7,1%); кольорова металургія (7,1%); легка промисловість (7,1%). Частка державної власності на опитаних підприємствах складає від 0,004 до 100%.

Необхідно зазначити, що лише 7,1% керівників оцінюють результати своєї діяльності як добрі, більше половини (57,2%) – як задовільні та 35,7% вважають їх незадовільними. Як «добре» оцінили результати своєї діяльності лише підприємства із часткою державної власності 25–50%. «Незадовільною» визнали свою роботу акціонерні товариства із часткою державного акціонерного капіталу від 50–99%. Решта підприємств оцінюють свою діяльність як задовільну.

Чіткого, однозначного зв'язку між часткою державної власності та оцінкою результатів діяльності не прослідковується. Проте варто зазначити, що, на думку керівників, діяльність підприємств із великою часткою державних корпоративних прав недостатньо ефективна.

Одним із інструментів управління ефективністю діяльності акціонерних товариств із часткою державної власності є держзамовлення. Відповідно до Закону України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» від 22 грудня 1995 року [16], держзамовлення являє собою засіб державного регулювання економіки шляхом формування на контрактній основі складу й обсягів продукції, необхідної для державних потреб, розміщення державних контрактів на її постачання між підприємствами, організаціями й іншими суб'єктами господарської діяльності усіх форм власності.

Аналіз відповідей респондентів свідчить, що держава практично не забезпечує держзамовленням державні підприємства. Така ситуація є ненормальною, оскільки у більшості випадків тільки у такий спосіб гарантується задоволення низки суспільних та державних потреб.

Керівники підприємств незадоволені роботою представників держави на їх підприємствах, вважаючи її неефективною. Причини неефективності роботи різні: часта

змінюваність представників держави, малий розмір державного пакету акцій, що не дозволяє впливати на політику підприємства, а також некомпетентність представників держави. Погіршує ситуацію відсутність чіткої, законодавчо затвердженої політики держави у сфері корпоративного управління. Ефективною роботою представників держави у спостережній раді акціонерного товариства вважають лише керівники, що представляють підприємства із часткою державної власності понад 75%.

Незважаючи на те, що багато керівників підприємств вважають недоцільною і неефективною участь держави в управлінні підприємствами, дві третини опитаних вважають, що частку держави у статутному фонді їх підприємств доцільно зберегти в існуючому розмірі. Інші вважають, що частку держави доцільно зменшити, у тому числі 25% опитаних пропонують її ліквідувати, а 8,3% – скоротити до 10–20%. Проте жоден з керівників не вважає, що частку держави необхідно збільшити.

Це свідчить про те, що керівники не вірять у можливість ефективного управління з боку держави акціонерними товариствами із часткою державних корпоративних прав. Незадовільна діяльність таких підприємств, відсутність чіткої державної політики у цій сфері наводить на висновок, що без реформування державного управління корпоративними правами, держава не може ефективно управляти державним сектором економіки.

Незважаючи на те, що більшість респондентів вважають державу менш ефективним власником і дуже низько оцінюють якість роботи державних органів влади, усе-таки багато керівників відзначають необхідність повернути державі майновий контроль над більшістю стратегічних підприємств.

Таким чином, аналізуючи усе вищесказане, можна зробити висновок, що державне управління необхідне для економіки країни, як насамперед соціальної системи. Потрібно лише визначити розумні межі його здійснення, які б дозволяли задовольнити потреби населення країни та не створювали перешкод ринковому механізму регулювання економіки. Ці вимоги враховані у державному секторі економіки, підвищення ефективності управління підприємствами якого дозволить відновити і навіть підвищити авторитет держави як власника, створюючи при цьому передумови реального економічного зростання.

Література

1. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1 / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
2. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка. За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. Навч. посібник. – К.: Видавничий дім «Альтернативи», 2001. – 606 с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогрес, 1978. – 494 с.
4. Камишанська М. О. Державна власність на сучасному етапі розвитку економіки України / НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2003. – 144 с.
5. Руденський П. О. Теоретические проблемы функционирования государственного сектора экономики // Общество и экономика. – 1994. – № 7–8. – С. 103–123.
6. Словник сучасної економіки МАКМІЛЛАНА / Пер. з англ. – К.: «АртЕк», 2000. – 640 с.
7. Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. – В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. – Т. 2. – М.: Республика, 1992. – 400 с.

8. Стиглиць Дж. Ю. *Економіка державного сектора*. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 718 с.
9. Сорде Б. *Розвиток взаємовідносин між державою та підприємствами у Франції* // *Економіка України*. – 1995. – № 3. – С. 67–71.
10. Якобсон Л. И. *Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов*. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 367 с.
11. Програмі «Власність народу» від 3 червня 2005 р. № 413. *Електронний ресурс*. Доступно з: <http://search.ligazakon.ua>.
12. Шашина М. В. *Управління державним сектором економіки України в сучасних умовах* // *Економіка та держава*, 2009. – № 9. – С. 51–52.
13. Про виконання завдань, що впливають з посилань Президента України до Верховної Ради України: *Постанова Кабінету Міністрів України від 17.09.2002 р. № 1394*. *Електронний ресурс*. Доступно з: <http://www.kmi.gov.ua>.
14. *Звіт про результати управління корпоративними правами держави в господарських товариствах за 9 місяців 2009 року*. *Електронний ресурс*. Доступно з: <http://www.spfu.gov.ua>.
15. Червова Л. Г., Кузьменко Л. М., Васильченко Е. Р., Камышанская М. А. *Анализ эффективности госсектора промышленности* // *Управление экономикой переходного периода*. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 2002. – С. 3–34.
16. *Закону України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» від 22 грудня 1995 року*. *Електронний ресурс*. Доступно з: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Редакція отримала матеріал 17 листопада 2009 р.

Лідія ЛІСОВСЬКА, Оксана ЮРИНЕЦЬ

МЕНЕДЖМЕНТ ЯКОСТІ – ПРІОРИТЕТ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто окремі елементи формування механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства, які базуються на менеджменті якості. Особливу увагу приділено досвіду добровільного сертифікування в Україні.

Ключові слова: конкурентоспроможність, менеджмент якості, показники, механізм забезпечення, управління витратами.

Процес розвитку науково-технічного прогресу та поглиблення глобалізаційних процесів визначають залежність конкурентоспроможності підприємства від усе більшої кількості факторів, пов'язаних з динамікою розвитку зовнішнього середовища, підвищенням вимог споживачів до показників якості та надійності продукції, урізноманітненням методів та прийомів маркетингового просування тощо. Це зумовлює необхідність забезпечення конкурентоспроможності підприємства через комплекс взаємопов'язаних видів діяльності, які забезпечують досягнення необхідного рівня показників конкурентоспроможності підприємства та розвитку його конкурентних переваг.

Поняття конкурентоспроможності активно використовується в аналізі теоретичної і практичної проблематики. Питанням управління конкурентоспроможності продукції та її виробника присвячені численні *наукові праці* вітчизняних та зарубіжних авторів. Вагомий науковий внесок у вирішення проблем конкурентоспроможності зробили Б. Буркінський, В. Герасимчук, М. Герасимчук, М. Єрмошенко, О. Запунний, О. Кузьмін, Є. Крикавський, П. Перерва, Й. Петрович, Я. Плоткін, А. Старостіна, Ф. Хміль, В. Шинкаренко, Е. Голубков, Г. Азгальдов, Г. Багієв, Б. Берман, А. Глічев, П. Зав'ялов, Б. Карлофф, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, Е. Райхман та інші. Роботи цих економістів, в яких визначались методи та умови забезпечення конкурентоспроможності продукції та підприємства, є науково-теоретичною основою для поглиблення досліджень з проблем конкурентоспроможності.

Якщо в методичному та прикладному аспектах проблема конкурентоспроможності продукції достатньо розвинута, то все більшої уваги з боку науковців заслуговує системний підхід до менеджменту конкурентоспроможності підприємства [1, 2, 3]. У роботах зазначених науковців здійснено спробу обґрунтування системного підходу до формування факторів та методів управління конкурентоспроможністю підприємства. Проте, на нашу думку, недостатньо уваги приділяється розвитку класичних теорій менеджменту якості.

Завданнями даної статті необхідно вважати виокремлення процесів менеджменту якості у механізмі забезпечення конкурентоспроможності підприємства та дослідження сучасних показників розвитку менеджменту якості на промислових підприємствах України.

Термін "забезпечення" трактується як «сукупність заходів і коштів, створення умов, що сприяють нормальному здійсненню економічних процесів, реалізації запланованих програм, проектів, підтримці стабільного функціонування економічної системи та її об'єктів, усуненню порушень нормативних актів» [4, 207]. Під механізмом розуміють «сукупність

процесів, прийомів, методів, підходів, здійснення певних дій задля досягнення мети» [4, 361].

Відповідно, механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства у даній статті визначається як сукупність процесів та методів, реалізація яких сприяє підтримці необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства.

Процеси забезпечення конкурентоспроможності підприємства – це систематизовані та впорядковані види діяльності, які спрямовані на підтримання та розвиток необхідного рівня конкурентних переваг для досягнення стратегічно важливих цілей функціонування підприємства. Застосування окремих видів діяльності в сфері забезпечення конкурентоспроможності підприємства залежить від конкретних організаційно-технічних, соціально-економічних, правових та інших зовнішніх та внутрішніх чинників функціонування підприємства.

Стратегічні цілі діяльності підприємства повинні бути оптимально узгоджені із різними суб'єктами ринку: споживачами, конкурентами, партнерами, інвесторами, кредитором та власниками і персоналом підприємства. Саме це коло учасників називають «зацікавленими користувачами інформації про конкурентоспроможність» [2, 101].

Однією з цілей забезпечення конкурентоспроможності підприємства може бути усунення небажаних відхилень від заданих значень її показників. Відхилення фактичних і заданих параметрів є імманентною властивістю будь-якої складної системи взагалі і, зокрема, промислового підприємства, яке перебуває в умовах постійних змін економічних відносин, конкурентного середовища, технологічного процесу тощо. Як наслідок, процес досягнення заданого рівня конкурентоспроможності підприємства вимагає «підналагодження», що пов'язано з певними витратами.

До важливих процесів забезпечення конкурентоспроможності підприємства потрібно включити менеджмент якості. У даній статті будуть розглянуті два методи менеджменту якості: забезпечення якості та управління витратами на забезпечення якості (рис. 1).

Процеси	Забезпечення якості процесів і продукції	Регулювання витрат на якість
Методи	Створення систем управління якістю	Розроблення методів кількісного визначення та обліку витрат
	Постійне поліпшення управління якістю	Створення багатоцілевих інтегрованих систем обліку
Прийоми	Сертифікування систем якості	Проведення якісного аналізу витрат
	Управління внутрішніми факторами процесу забезпечення якості	Впровадження контролінгу
	Сертифікування продукції	Проведення кількісного аналізу витрат
	Управління ресурсами	Оптимізація рівня витрат на якість за встановленими критеріями
	Управління невідповідністю продукції і процесів	Визначення та вимірювання показників ефективності забезпечення

Рис. 1. Процеси менеджменту якості у механізмі забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Забезпечення якості процесів і продукції традиційно є пріоритетним видом діяльності в управлінні конкурентоспроможністю підприємства. Забезпечення якості продукції і процесів не може мати випадковий характер, проводиться нерегулярно. Визначальним при цьому є створення комплексної системи, в основі якої лежить структурована та добре відлагоджена програма дій, спрямована на забезпечення якості продукції у відповідності до вимог споживачів та підвищення на цій основі ефективності виробництва.

Показники якості продукції можна розглядати як узагальнюючі критерії управління, в той час як показники якості процесів – як локальні. Так, на галузевому чи міжгалузевому рівнях як критерій регулювання застосовуються показники якості продукції, а на рівні підприємства для вирішення окремих завдань – показники якості процесів.

Якість процесів залежить від певних факторів – виконавців, засобів і предметів праці, а також інформації, які безпосередньо визначають якість продукції. Вагомий вплив на кількісні характеристики процесу мають організаційні, технічні, екологічні, економічні, правові, соціальні, психофізіологічні ті інші умови. Динаміка процесу зумовлюється комплексом заходів, які змінюють умови і рівень використання факторів, а отже, і якість продукції.

Основним завданням при забезпеченні якості процесів є досягнення мінімального відхилення фактичних показників якості процесів від їх заданого значення. Інформація про неузгодженість показників якості процесів і продукції, що передається каналами зворотного зв'язку, є підставою для прийняття відповідного управлінського рішення.

Регулювання витрат на якість можна вважати пріоритетним видом діяльності, оскільки ці витрати лежать в основі оцінювання ефективності систем управління якістю. Згідно з [5, 126], обґрунтовується не тільки можливість визначення витрат на якість, а й їх першорядне значення як у вирішенні поточних адміністративних і технічних проблем, пов'язаних із сучасним комплексним управлінням якістю, так і у плануванні всієї виробничої діяльності підприємства. Визначення і регулювання витрат на якість стали важливими елементами систем обліку витрат на підприємствах. Оцінювання витрат на якість полегшує прийняття рішень керівництву підприємства, а також спеціалістам в галузі регулювання конкурентоспроможності продукції, її результати дозволяють обґрунтовувати доцільність інвестицій в системи управління якістю.

Регулювання витрат на якість здійснюється за такими основними статтями витрат на забезпечення якості:

- витрати на контроль;
- витрати, зумовлені відмовами продукції.

Витрати на контроль включають витрати, пов'язані з попередженням виготовлення продукції незадовільної якості, та витрати на оцінювання якості. Витрати, зумовлені відмовами продукції, встановленими у виробника (внутрішні відмови), включають: втрати (відходи) виробництва від непоправного браку; витрати на виправлення браку; витрати, пов'язані з рекламациями постачальникам у виробництві. Витрати, зумовлені відмовами продукції у споживача (зовнішні відмови), включають: витрати, пов'язані з рекламациями споживачів у гарантійний та післягарантійний період; витрати на технічне виправлення браку, який не є предметом експлуатаційних рекламаций; витрати у зв'язку з юридичною відповідальністю виробника за виготовлення неякісної продукції; витрати, пов'язані з поверненням споживачами неякісної продукції чи її заміною.

Сфера формування витрат на якість достатньо широка і торкається інтересів як виробників і споживачів, так і посередників, інвесторів. Дані про витрати на якість мають особливе значення для виробників, які досягли значних успіхів у визначенні експлуатаційних витрат на якість. Фактично, витрати на якість пов'язані не лише з проектуванням, виробництвом, організацією збуту продукції, але й з її експлуатацією та обслуговуванням протягом усього гарантійного періоду.

Процес забезпечення конкурентоспроможності підприємства через витрати на забезпечення якості передбачає вирішення таких завдань:

- 1) встановлення принципів якісного аналізування витрат на якість;
- 2) розроблення методів оцінювання витрат на якість;
- 3) визначення методів кількісного аналізування витрат на якість;
- 4) обґрунтування й вибір способів регулювання витрат.

Розроблення та впровадження систем управління якістю на основі міжнародного стандарту ISO 9001 є важливим методом механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Стандарти серії ISO 9000 прийняті у понад 90 країнах світу. Їх запроваджено у різноманітних видах діяльності та бізнес-процесах. Ці стандарти формують методологію функціонування системи, яка повинна забезпечувати високу якість продукції та бізнес-процесів.

Підхід системи управління якістю заохочує підприємства аналізувати вимоги споживачів, визначати процеси, які сприяють отриманню прийняттого для споживача продукту, та контролювати ці процеси.

Система управління якістю може забезпечити структуру безперервного вдосконалення з метою підвищення ймовірності збільшення задоволеності споживачів та задоволення інших зацікавлених сторін. Вона надає упевненість підприємству та її споживачам у тому, що вона може забезпечити продукти, котрі відповідають визначеним нормативним вимогам.

Прийняття системи управління якістю повинно бути стратегічним рішенням вищого керівництва підприємства. Змінні потреби, конкретні цілі, надані продукти/послуги, використані процеси та розмір і структура підприємства, впливають на розробку та впровадження системи управління якістю організації.

Застосування принципів управління якістю не лише дає прямі переваги, але й також робить важливий внесок в управління витратами та ризиками.

За офіційною інформацією Міжнародної організації з стандартизації (ISO), у світі сертифіковані понад 800000 систем управління якістю відповідно до ISO 9001: 2000. Світовими лідерами у цій сфері є Китай, Японія, Італія, США, Індія, Франція.

У Європі найбільша кількість сертифікованих систем управління якістю у Чеській Республіці – понад 11 тис., Угорщині – понад 10 тис., Польщі – майже 6,5 тис., Румунії 6 тис., Україні – 3 тис.

За даними Львівського центру якості (ЛЦЯ) протягом 2001-2008 років спостерігається зростання інтересу вітчизняних підприємств до проблем якості. В Україні в різних галузях промисловості впроваджено міжнародні та європейські стандарти, які наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Ступінь впровадження в Україні міжнародних та європейських стандартів (ISO, IEC, EN) за галузями промисловості (за ДК 004/ICS) (станом на 1.01.2008)

Галузь промисловості за ДК004/ICS	Загальна кількість національних стандартів			Загальна кількість міжнародних та європейських стандартів			Ступінь впровадження
	Чинні стандарти			ISO	IEC	EN SEN	
	ДСТУ	РСТ	ГОСТ				
1	2	3	4	5	6	7	8
Машинобудування	413	3	1965	1417	305	594	25,1%
Енергетика і теплотехніка	85	0	159	207	223	207	9,7%
Дорожньо-транспортні засоби	164	5	142	661	33	82	19,5%

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Залізнична техніка	34	0	100	19	48	107	8,6%
Сільське господарство	420	27	513	454	19	172	48,1%
Харчова промисловість	848	135	859	628	0	377	39,%
Телекомунікації Аудіо-та відеотехніка	217	1	169	107	1581	14	7,8%

Позначення :

ISO – Міжнародна організація зі стандартизації

IEC – Міжнародна електротехнічна комісія

СЕН – Європейський комітет стандартизації

Найбільшу питому вагу займають підприємства машинобудування (25%), що пояснюється такими факторами, як наявність застарілих систем управління якістю та потреби їх удосконалення; стратегічні напрями іноземного інвестування розвитку та виходу на зовнішні ринки, що вимагає підтвердження відповідності якості за міжнародними стандартами; великі розміри бізнесу тощо.

Велику увагу до розроблення системи управління якістю приділяють підприємства харчової промисловості (19,5% клієнтурної бази). Найменшу питому вагу складають підприємства сфери послуг (5,7%), що пояснюється переважно невеликими розмірами діючих підприємств в країні. Проте в динаміці цей процес відбувається таким чином. Лише у 2 кварталі 2008 року за даними Реєстру Системи сертифікації УкрСЕПРО, який за дорученням Держспоживстандарту веде ДП "УкрНДНЦ", вітчизняним підприємствам видано 151 сертифікат на системи управління, у тому числі: СУЯ – 149, СЕУ – 2.

Таблиця 2

Загальний розподіл щодо сертифікації СУЯ та СЕУ за 2 квартал 2008 року за галузями народного господарства

Галузь	Кількість СЕУ		Кількість СУЯ	
Надання послуг	-	-	25	16,8%
Харчова промисловість	-	-	16	10,8%
Засоби обчислювальної техніки	-	-	7	4,7%
Електричні вироби	-	-	8	5,4%
Будівельна	-	-	14	9,4%
Машинобудування	-	-	15	10,1%
Целюлоза та паперова промисловість	-	-	5	3,4%
Хімічна промисловість	-	-	8	5,4%
Надання послуг з сертифікації	-	-	2	1,3%
Медицина	-	-	3	2%
Металургія	-	-	27	18,1%
Адміністративні послуги	-	-	3	2%
Деревообробна промисловість	-	-	3	2%
Виробництво транспортних засобів	-	-	-	-
Текстильна промисловість	-	-	2	1,3%
Нафтогазова промисловість	-	-	2	1,3%
Легка промисловість	-	-	1	0,7%
Надання освітніх послуг	-	-	2	1,3%
Інші галузі	2	1%	4	2,7%
Послуги науково-дослідних установ	-	-	2	1,3%
Всього	2	1%	149	100%

У першому кварталі 2008 р. було видано сертифікатів на СУЯ 102, а у 2 кварталі 149. За даними Реєстру Системи сертифікації УкрСЕПРО станом на 30.06.2008р. видано всього 3011 сертифікатів, з них на вітчизняних підприємствах – 1810 чинних сертифікатів на СУЯ та 50 сертифікатів на СЕУ

На думку респондентів, головним ініціатором впровадження системи управління якістю виступає команда вищого керівництва та підрозділ маркетингу. Це пояснюється тим, що менеджери і акціонери краще розуміють бізнес-процеси і більше зацікавлені в кінцевому результаті діяльності підприємства, ніж персонал виробничих підрозділів. Більша кількість респондентів (майже 70%) підкреслюють незначну роль держави в стимулюванні впровадження системи управління якістю на вітчизняних підприємствах і відсутність зацікавленості працівників у кінцевих результатах їх діяльності, що підкреслює глобальність цієї проблеми в країні.

За результатами досліджень встановлено, що на вітчизняних підприємствах відповідальність за управління якістю, як правило, покладається на вище керівництво, інколи спеціалізований підрозділ, і дуже рідко – на кожний окремий структурний підрозділ. Відсутність відповідальності працівників за якість кінцевої продукції свідчить про низьку зацікавленість виконавців у результатах своєї праці. Аналізування ситуації показує, що на більшості досліджуваних підприємств спостерігається надмірне зміщення відповідальності в сторону менеджерів вищої ланки, що призводить до зниження ефективності впровадженої системи управління якістю. У той же час, висока роль спеціалізованих підрозділів з управління якістю, як показало дослідження, свідчить про їх реальний вплив на покращання результатів діяльності підприємств.

Наявність сертифіката ISO є дуже важливим елементом механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства, сприяє значному зростанню його престижу, а також суттєво знижує ризик та невпевненість у процесі взаємних торговельних контактів. Багато підприємств м. Львова також отримали міжнародний сертифікат якості ISO 9001-2000 серед них Державне підприємство Міністерства оборони України “Львівський завод збірних конструкцій”, ЗАТ “Ензим”, ВАТ “Львівська макаронна фабрика” та інші.

Зростання інтересу вітчизняних підприємств до сертифікації систем управління якістю за міжнародними стандартами викликано розширенням меж ЄС до кордонів країни, визнанням міжнародних правил торгівлі та вступом України до ВТО, вимогами вітчизняних і зарубіжних виробників до постачання сертифікованої продукції відповідно до ISO 9001.

В Україні намітилась тенденція до залучення підприємствами незалежних організацій у процес розроблення систем управління якістю через консультування за повним обсягом проекту впровадження, включаючи формування документації, проведення внутрішніх аудитів та корпоративних тренінгів.

У сучасному світі ставляться високі вимоги до якості харчових продуктів. Якість і безпека продуктів харчування повинна простежуватися. В усьому світі прийнята й успішно впроваджується на підприємствах, попереджувальна модель керування безпекою харчової продукції. заснована на принципах HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) – аналіз небезпек і Критичні Контрольні Точки.

В 2005 році міжнародна організація з сертифікації ISO затвердила стандарт ISO 22000:2005 “Системи менеджменту безпеки харчової продукції”. ISO 22000:2005 застосовується до всіх організацій у рамках харчового ланцюжка, починаючи від виробників кормів для тварин, виробників сировини, виробників харчових продуктів, організацій по транспортуванню й зберіганню, субпідрядників і закінчуючи роздрібними магазинами. Серед львівських підприємств сертифікат ISO 22000:2005 отримало ЗАТ “Ензим”.

Значна частина споживачів і інвесторів при оцінюванні конкурентоспроможності підприємства в якості критеріїв розглядають соціальні аспекти й робітниче середовище.

Організація "Міжнародна соціальна відповідальність" (Social Accountability International – SAI) розробила стандарт SA 8000 – стандарт на систему соціального й етичного менеджменту (Ссіем), який застосовується на добровільній основі. Його мета – забезпечення стійкого розвитку організації, етичного походження товарів і послуг. Стандарт може використовувати підприємство будь-якого розміру, у всіх галузях промисловості по усьому світі, незалежно від культурних і географічних меж. Підприємства, що впровадили в себе стандарт ISO 8000, мають конкурентну перевагу, що полягає у високій мотивації співробітників. Стандарт дозволяє підприємствам застосовувати систему управління для досягнення стратегічних цілей, забезпечуючи при цьому постійну рентабельність.

Одним із напрямків поширення та пропагування досвіду вітчизняних підприємств щодо виробництва якісної та конкурентоспроможної продукції на засадах упровадження СУЯ є проведення на підставі відповідних нормативних документів Всеукраїнського конкурсу якості продукції – "100 кращих товарів України", який проводиться згідно Указу Президента України "Про заходи щодо підвищення якості вітчизняної продукції", постанови Кабінету Міністрів України "Про щорічний Всеукраїнський конкурс якості та концепції державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг). За 2008 рік переможцями у Львівській області стали: ТЗОВ НВП "Геліос", ДП Львівський регіональний державний центр стандартизації, метрології та сертифікації, ВАТ "Львівська макаронна фабрика", СП "Галка Лтд" – Львівська кавова фабрика, ТЗОВ "Галицька здоба".

Розвиток наукових підходів менеджменту конкурентоспроможності повинен здійснюватись у напрямі удосконалення менеджменту якості, оскільки саме цей підхід комплексно та системно дозволяє забезпечувати різнонаправлені інтереси підприємства та його ринкових партнерів (споживачів, інвесторів, органів державного управління та ін.).

Регулювання витрат на якість є обов'язковим елементом системи управління якістю, основні вимоги щодо впровадження та функціонування якої встановлені в стандартах серії ISO 9000:2000.

Результати досліджень зарубіжного та вітчизняного досвіду управління якістю доводять, що важливим інструментом регулювання витрат на забезпечення якості продукції є їх визначення, облік та аналізування.

Витрати на забезпечення якості продукції із підвищенням технічного рівня виробництва й ускладненням продукції мають тенденцію до збільшення. Так, повні витрати на забезпечення якості в 50-х роках складали 2–4% від обсягу продажів промислових фірм США, а в 90-х роках вони зросли до 8–34%.

У наступних дослідженнях необхідно приділити увагу іншим процесам забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а саме – підвищення ефективності системи менеджменту підприємства через удосконалення організаційної культури та процесу прийняття господарських рішень.

Література

1. Воронкова А. Е. *Управлінські рішення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: монографія* / Воронкова А. Е., Калюжна Н. Г., Отенко В. І.; Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 512с.
2. Тарнавська Н. П. *Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика.* / Тарнавська Н. П. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
3. Гарачук Ю. О. *Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок*

- управління конкурентоспроможністю / Ю. О. Гарачук // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 2 (80). – С. 60–65.
4. *Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера* / [Дяків Р. С., Бохан А. В., Горбаль В. М., Гуриченко О. М. та ін.]; за ред. Р. С. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 703 с.
5. *Фейгенбаум А. Контроль качества продукции* / Фейгенбаум А.; пер.с англ.. – М.: Экономика, 1986. – 471 с.

Редакція отримала матеріал 27 листопада 2009 р.

Дмитро ШТЕФАНИЧ, Ростислав ОКРЕПКИЙ

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТІВ

Проаналізовано існуючі підходи до сутності маркетингового аналізу конкурентів фірми. Визначено завдання, які стоять перед його проведенням. Вказано джерела аналітичної інформації та окреслена послідовність маркетингового аналізу конкурентів.

Ключові слова: *маркетинговий аналіз, конкуренти, ринкові лідери, конкурентоздатність товару, конкурентоспроможність фірми.*

Конкуренти є важливою структурною частиною мікросередовища, в якому знаходиться фірма. Їх кількість та місце на ринку значним чином впливають на результати маркетингової діяльності підприємства. Тому невідкладним завданням будь-якої фірми є проведення маркетингового аналізу конкурентів. Не зважаючи на те, його питання на сьогодні розроблені недостатньо. В літературі відсутні належні публікації, які б системно відображали порядок його проведення.

Проте певні елементи здійснення маркетингового аналізу знайшли своє відображення в публікаціях вітчизняних та зарубіжних авторів. Зокрема А. В. Войчак розробив порядок оцінки конкурентоспроможності підприємств [1]; Є. П. Голубков запропонував класифікацію конкурентних груп залежно від ролі підприємств в їх конкурентній боротьбі [2], М. Стрижевська та М. Рушкевич виклали підходи до аналізу цін через призму конкурентів [3]. Однак ці положення не формують цілісної структури маркетингового аналізу конкурентів фірми. Вони, швидше всього, торкаються певних питань інших наук (маркетингових досліджень, маркетингової цінової політики та інших). Такий стан із висвітленням сутності маркетингового аналізу конкурентів негативно впливає на практичну сторону його реалізації. Тому на більшості підприємств маркетинговий аналіз конкурентів проводиться на недостатньому рівні. Як правило, виявляються конкуренти, оцінюються якісні параметри товарів.

Таким чином, розробка положень, які б окреслювали порядок проведення маркетингового аналізу конкурентів на принципах системності та комплексності, є актуальними як в теоретичному, так і практичному аспектах.

До основних цілей статті відносяться: визначення завдань проведення маркетингового аналізу конкурентів; встановлення джерел інформації про конкурентів; виявлення послідовності здійснення маркетингового аналізу конкурентів.

Виходячи із поставленої мети перед маркетинговим аналізом конкурентів, відзначимо, які завдання він повинен вирішувати. До них, на нашу думку, можна віднести:

- визначення рівня конкурентоспроможності товарів підприємства та порівняння його з відповідними показниками фірм-конкурентів;
- встановлення факторів, що впливають на конкурентоздатність товарів підприємства;
- оцінку конкурентоспроможності підприємства в цілому та її конкурентів;
- визначення «слабких» і «сильних» сторін в діяльності фірми та її конкурентів з позиції конкурентоспроможності;
- розроблення заходів, спрямованих на підвищення рівня конкурентоздатності товарів та підприємства в цілому.

Для подальшого розкриття цього питання варто дати визначення таких понять як «конкурентоздатність товару» та «конкурентоздатність підприємства».

В літературі під конкурентоздатністю продукції розуміють сукупність властивостей товару, які відображають його відмінність від аналогічного товару конкурентів за параметрами ступеня відповідності конкретній потребі та затрат на її задоволення.

За загальноприйнятими канонами, конкурентоспроможність підприємства представляє собою відносну характеристику, що виражає відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей і ефективності виробничої діяльності.

Проводячи маркетинговий аналіз конкурентів, важливо знати джерела інформації про них. Ними є:

- дані, отримані в результаті відвідування спеціалізованих виставок, ярмарок, торгових точок, в яких продаються товари конкурентів;
- результати вивчення товарів конкурентів, спеціального придбаних для цих цілей;
- офіційні звіти про виробничо-господарську та маркетингову діяльність фірм-конкурентів;
- матеріали, опубліковані в періодичній пресі (газетах, журналах тощо);
- галузеві статистичні збірники;
- різного роду матеріали, що пов'язані зі здійсненням маркетингових комунікацій (реклама, стимулювання збуту, паблік релейшнз);
- інформація, яка одержана від працівників фірми-конкурента в процесі спілкування з ними;
- облікові карточки конкурентів. Вони дозволяють скласти про конкурента досить повну уяву і на цій основі ефективно керувати підприємством, коректувати свою поведінку на ринку.

Наступним кроком маркетингового аналізу конкурентів є етапність його проведення. Вважаємо, що зазначений аналіз доцільно здійснювати в такій послідовності:

- виявлення дійсних (реальних) конкурентів фірми, їх цілей на ринку та інтенсивності конкурентної боротьби;
- аналіз конкурентоспроможності товарів підприємства;
- аналіз рівня конкурентоспроможності фірми;
- прогнозування майбутніх стратегій конкурентів.

Виявлення реальних конкурентів залежить, насамперед, від їх кількості в галузі. В цьому плані пропонується використовувати наступні методи:

– всеохоплюючий, коли маркетинговому аналізу піддаються всі фірми-конкуренти. Даний метод застосовується тоді, коли кількість підприємств-конкурентів у галузі незначна (до 5-6 фірм), наприклад, у виробництві автомобілів, морських суден, тракторів і т.п.;

– метод виявлення пріоритетних конкурентів, який використовується у випадках, коли в галузі існує багато конкурентів. В цій ситуації маркетинговий аналіз всієї їх кількості є досить трудомістким і часто непотрібним. Тому їх число повинно бути обмежено так званими пріоритетними конкурентами. Їх виявлення може бути здійснено на основі різних концепцій:

- залежно від ролі підприємств в конкурентній боротьбі;
- шляхом поділу виготовлених товарів на продукти даної групи і продукти-замінники.

За роллю підприємств в конкурентній боротьбі виділяється чотири групи конкурентів (рис. 1).

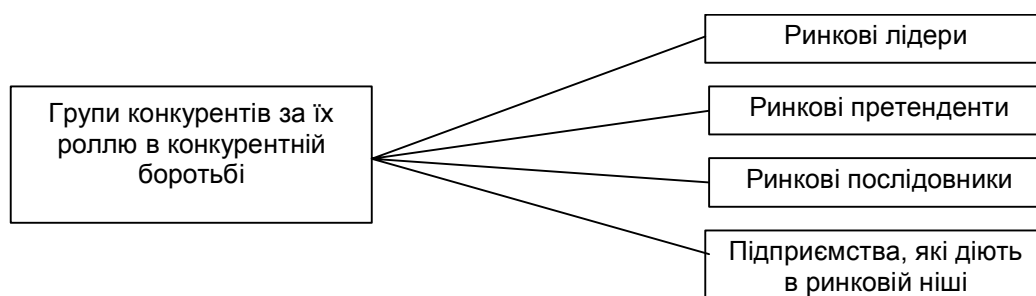


Рис. 1. Види конкурентних груп залежно від ролі підприємств у їх конкурентній боротьбі [розроблено авторами на основі 2, 406]

До ринкових лідерів відносяться підприємства, які займають найбільшу частку ринку в галузі. Їх може бути від одного до декількох. Друга ситуація має місце тоді, коли відносно високими і майже однаковими частками ринку володіють кілька підприємств.

Ринковий претендент – це ті підприємства даної галузі, які ставлять собі за мету збільшити свою частку ринку та входження до числа лідерів. Фірми, які беруть на озброєння маркетингові політику слідування за лідерами, відносяться до ринкових послідовників. Характерними особливостями їхньої діяльності є:

- надання переваги стратегії збереження своєї ринкової частки;
- використання, коли це можливо, стратегій розширення поля своєї діяльності при умові, що вона не буде викликати спротиву з боку конкурентів.

Ринкові послідовники можуть зазнавати атаки з боку претендентів.

Підприємства, які діють в ринковій ніші, займають незначну ринкову частку. Вони обслуговують невеличкі сегменти (сегмент в сегменті) і, практично, не складають іншим фірмам жодної конкуренції. Підприємства-конкуренти, образно кажучи, «нішерів» не беруть до уваги.

З викладеного можна зробити наступні висновки щодо пріоритетних конкурентів:

- пріоритетними конкурентами для ринкових лідерів є ринкові лідери та ринкові претенденти;
- пріоритетними конкурентами для ринкових претендентів є ринкові претенденти та ринкові лідери.

У табл. 1 наведений приклад визначення пріоритетних конкурентів за їх роллю в конкурентній боротьбі.

Таблиця 1

Визначення пріоритетних конкурентів за їх роллю в конкурентній боротьбі [розроблено авторами]

Назви підприємств ¹	Частка ринку, яку займають окремі підприємства	Групи конкурентів	Пріоритетні конкуренти для	
			лідерів	претендентів
Сатурн	0,01	Ринковий нішер		
Оріон	0,08	Ринковий послідовник		
Оберіг	0,23	Ринковий претендент		Кремзвент, Машін
Кремзвент	0,32	Ринковий лідер	Оберіг, Машін	
Гравітан	0,03	Ринковий нішер		
Чалтер	0,09	Ринковий послідовник		
Машін	0,22	Ринковий претендент		Кремзвент, Оберіг
Легмаш	0,02	Ринковий нішер		

¹ Тут і надалі назви підприємств і цифри умовні

Інша концепція виявлення пріоритетних конкурентів ґрунтується на поділі товарів на продукти даної групи і продукти-замінники, по кожній з яких встановлюють виробників (табл. 2).

Таблиця 2

Поділ фірм-конкурентів на групи за характером товарів, що ними виготовляються [розроблено авторами]

Види товарів	Фірми, що виготовляють продукти даної групи	Фірми, що виготовляють товари-замінники
1. Напої «Кола»	Кола, Пепсі	×
2. Безалкогольні напої	×	Безалкогольний завод № Безалкогольний завод № 1
3. Безалкогольні фруктові напої	×	Завод фруктових вод №1 Завод фруктових вод №2
4. Недієтичні прохолоджуючі напої	×	Завод недієтичних прохолоджуючих напоїв

Всі підприємства, перелік яких наведений у табл. 2, між собою конкурують.

У разі потреби цю кількість фірм-конкурентів можна звузити, виявивши пріоритетних конкурентів шляхом аналізу раніше зібраної маркетингової дослідницької інформації (частоти купівлі відповідних товарів, їх споживання і т.п.). Для подальшої конкретизації списку пріоритетних конкурентів можна аналізувати стратегії на предмет їх подібності. Ті фірми, у яких вони більш схожі чи однакові, конкурують між собою сильніше.

Завершуючи питання щодо виявлення пріоритетних конкурентів, треба зауважити, що воно проводиться на базі тих підприємств, які входять в даний час до відповідної галузі. Проте врахування лише цієї їх групи таїть в собі певні загрози. Джерелом останніх можуть бути потенційні нові учасники, особливо, коли функціонуючі підприємства отримують високі прибутки. Цей факт підвищує інтерес інших підприємств до цих ринків. Ще одну конкурентну небезпеку в довготривалій перспективі складають ті галузі, які виготовлятимуть товари-замінники.

Отже, при виявленні дійсних (реальних) конкурентів фірмам варто враховувати:

- прямих конкурентів, які в даний час знаходяться на ринку;
- непрямих (потенційних) конкурентів, які старатимуться перебороти бар'єри входження на даний ринок;
- потенційно нових учасників-виробників товарів-замінників.

В розрізі кожного із виявлених пріоритетних конкурентів варто оцінити їх поточні і майбутні цілі. Оцінка цих цілей конкурента дозволяє встановити його прагнення (зростання прибутку, обсягу продажу, збереження позицій на ринку і ін.), ринки, на яких діятиме конкурент, уступки, на які він згоден піти при настанні певних небажаних для конкурента ситуаціях.

Крім цього, варто оцінити інтенсивність конкурентної боротьби між її учасниками. Вона обумовлюється, на думку низки маркетингологів, наступними факторами:

- етапами життєвого циклу товарів. Коли продукт знаходиться на етапі зрілості чи падіння, суперництво між конкурентами наростає;
- відносним рівнем умовно-постійних затрат. При значній їх величині фірма змушена виготовляти і продавати значну кількість товарів, інакше ефективність її діяльності буде низькою;
- наявністю вагомих перешкод виходу підприємства з ринку. В цьому випадку воно буде жорстко конкурувати з іншими фірмами для того, щоб добитись бажаного для неї результату;

– приблизно однаковими частками ринку, яку займають пріоритетні конкуренти. Прагнення обігнати своїх суперників заставляє підприємства посилювати конкурентну боротьбу (збільшувати затрати на реалізацію маркетингу-міх);

– рівнем диференціації товару. Відсутність замітної з боку споживачів різниці між продуктами загострює конкурентне суперництво.

Наступним питанням маркетингового аналізу конкурентів є аналіз конкурентоспроможності товарів фірми. Доцільною, за нашими міркуваннями, є наступна послідовність його проведення:

- аналіз складу товарів і послуг, які пропонуються конкурентами та обсяг їх продажу;
- порівняння рівнів (коефіцієнтів) конкурентоздатності виробів фірми та їх конкурентів;
- аналіз властивостей і вигод товарів підприємства і конкурентів;
- виявлення сильних та слабких сторін товарів фірми та її конкурентів.

Отже, початковим етапом в аналізі конкурентоспроможності товарів є аналіз складу товарів і послуг, що пропонуються конкурентами, та обсяг їх продажу (табл. 3).

Таблиця 3

Види товарів та обсяги їх продажу за 2008 рік [розроблено авторами]

Підприємства	Напій "Байкал"		Напій апельсиновий		Напій лимонний	
	тис. грн.	у % до загального обсягу	тис. грн.	у % до загального обсягу	тис. грн.	у % до загального обсягу
1.Безалкогольний завод фруктових вод	2400	21,8	1200	17,0	2750	29,3
2.Завод фруктових вод	3100	28,1	2400	34,0	2100	22,3
3.Завод прохолоджуючих напоїв	2070	18,8	2050	29,1	3200	34,0
4. Інші підприємства
Разом	11020	100,0	7050	100,0	9400	100,0

Дані табл. 3 дозволяють конкретизувати вагомість конкурентів в розрізі окремих товарів чи товарних груп. При виборі пріоритетних конкурентів залежно від їх ролі в конкурентній боротьбі може виявитись, що в цілому фірма знаходиться в групі претендентів. У той же час, за окремими видами товарів вона займає лідируюче положення. Цей факт підприємство повинно враховувати при виборі конкурентних стратегій. У цьому контексті вважаємо за доцільне підкреслити, що стосовно окремих видів виробів підприємство може застосовувати різні конкурентні стратегії (стратегії лідера, стратегії претендента), незалежно від того, що в цілому воно попало в якусь одну конкурентну групу (лідера, претендента чи навіть і послідовника).

Основним питанням в аналізі конкурентоспроможності товарів є порівняння рівнів конкурентоздатності виробів фірми і її конкурентів. З цієї метою визначаються коефіцієнти конкурентоспроможності виробів. У таблиці 4 наведено їх розрахунок на прикладі швейних машин.

На основі даних табл. 4 можна оцінити не тільки загальний рівень конкурентоздатності певних товарів, але й технічні і економічні параметри, які вплинули на її величину. Результати цього аналізу можуть бути використані при розробці програми технічного і економічного удосконалення відповідних виробів.

Таблиця 4

**Коефіцієнти конкурентоспроможності швейних машин за 2008 рік
[розроблено авторами на основі 4, 539-540]**

Показники (параметри)	Власна фірма	Конкуренти	
		Завод швейних машин	Легмаш
1. Технічні параметри:			
– корисні та декоративні шви;	0,95	0,90	0,94
– шви на грубих тканинах;	0,93	0,97	0,95
– робота з різними тканинами;	0,98	0,94	0,97
– обробка петель для ґудзиків;	0,97	0,97	0,97
– обробка краю виробу;	0,90	0,94	0,91
– максимальна кількість стібків за хвилину.	0,95	0,97	0,96
2. Груповий індекс конкурентоздатності за технічними параметрами.	0,94	0,94	0,95
3. Економічні параметри:			
– ціна;	0,97	0,93	0,94
– затрати на обслуговування.	0,96	0,95	0,98
4. Груповий індекс конкурентоздатності за економічними параметрами ¹	0,97	0,94	0,96
5. Інтегральний індекс конкурентоздатності товару.	0,97	1,00	0,99

Далі проводиться аналіз властивостей товару і тих вигод, які він приносить споживачам. Треба мати на увазі, що покупець купує не «товар», а «вигоди», які він йому приносить. Спочатку ця процедура здійснюється стосовно товарів фірми, а після цього – для товарів конкурентів.

Як приклад, перелік властивостей і вигод на продукцію електроніки представлений в табл. 5.

Таблиця 5

Характеристика властивостей і вигод виробів електроніки [5, 107]

Властивості	Вигоди
Невеликі розміри	Транспортабельність
Мікропроцесорний контроль	Зменшується вірогідність збоїв у роботі
Дисплей на рідких кристалах	Добре читається текст
Послуги з модернізації мікросхем	Почепець отримує можливість модернізації товару
Світова сервісна мережа	Добре і швидко обслуговування

Завершується аналіз конкурентоздатності продукції SWOT-аналізом, в процесі якого виявляються сильні і слабкі сторони товару, можливості та загрози. Він проводиться стосовно товарів фірми та товарів її конкурентів.

У табл. 6 наведений приклад конкурентного аналізу магнітофонів.

¹ Чим менша величина групового індексу за економічними параметрами, тим конкурентоздатність виробу за цим показником вища

Таблиця 6

SWOT-аналіз магнітофона [розроблено авторами]

<p align="center"><u>Сильні сторони товару</u></p> <p align="center">Хороше звучання Сучасний дизайн Незначна вага Можливість роботи виробу як від електромережі, так і на батарейках Патентний захист виробу</p>	<p align="center"><u>Слабкі сторони товару</u></p> <p align="center">Відносно висока ціна Маловідома торгова марка Обмежена мережа сервісного обслуговування</p>
<p align="center"><u>Можливості</u></p> <p align="center">Очікуване зростання попиту на даний вид товару</p>	<p align="center"><u>Загрози</u></p> <p align="center">Низькі ціни на аналогічні імпортні товари</p>

За результатами SWOT-аналізу товарів фірми і її конкурентів можна зробити відповідні висновки щодо конкурентоздатності виробів підприємства і визначити ті заходи, в напрямі яких фірма повинна працювати для зміцнення конкурентних позицій своєї продукції.

Важливим кроком в маркетинговому аналізі є аналіз конкурентоспроможності підприємств. Існують різні підходи до її оцінки, які детально вивчаються у курсі «Маркетингові дослідження» [1, 86–94]. На нашу думку, для цілей аналізу конкурентоспроможності найбільш придатним є варіант, який ґрунтується на використанні бальної оцінки. Зміст його полягає в наступному:

– визначаються фактори конкурентної позиції підприємств. До них можна віднести: частку ринку, споживчі властивості товару, престижність торгової марки, упаковку, сервіс, ціну, канали розподілу, ефективність маркетингових комунікацій, виробничі потужності, матеріально-технічне забезпечення, рентабельність збуту;

– встановлюється вагомість кожного із факторів, які характеризують рівень конкурентоспроможності підприємств (сумарна вага за всіма показниками повинна дорівнювати 1);

– здійснюється оцінка дійсного значення кожного із факторів конкурентоспроможності підприємств (в балах – від 0 до 5);

– розраховується цінність кожного фактора як добуток вагового його значення і дійсної оцінки в балах;

– результати цінності факторів конкурентоздатності відповідних підприємств підсумовуються. Більша сумарна кількість балів свідчить про міцніше становище фірми на ринку;

– визначаються сильні та слабкі сторони в конкурентоздатності фірми. До сильних сторін відносяться значення цінності факторів, які перевищують відповідні параметри у конкурентів. У протилежному випадку вони відносяться до слабких сторін.

Проілюструємо викладений порядок бальної оцінки конкурентоспроможності підприємства (табл. 7).

Із даних табл. 7 видно, що найбільш конкурентоспроможним є завод прохолоджуючих напоїв, за ним слідує безалкогольний завод №1. Конкурентоздатність заводу фруктових вод є найнижчою. До сильних сторін конкурентоздатності власного підприємства у порівнянні із заводом прохолоджуючих напоїв відносяться споживчі властивості товару, сервісне обслуговування, ціна, виробничі потужності, до слабких сторін – престижність торгової марки, упаковка, канали розподілу, ефективність маркетингових комунікацій, матеріально-технічне постачання.

**Бальна оцінка конкурентоспроможності підприємства
[розроблено авторами]**

Фактори конкурентоспроможності	Вагове значення факторів конкурентоспроможності	Значення факторів конкурентоспроможності (в балах)			Цінність факторів конкурентоспроможності (в балах)		
		Безалкогольний завод №1	Завод фруктових вод (конкурент)	Завод прохолоджуючих напоїв (конкурент)	Безалкогольний завод №1	Завод фруктових вод (конкурент)	Завод прохолоджуючих напоїв (конкурент)
1. Частка ринку	0,09	4	3	4	0,36	0,27	0,36
2. Споживчі властивості товару	0,13	5	4	4	0,65	0,52	0,52
3. Престижність торгової марки	0,10	3	3	5	0,30	0,30	0,50
4. Упаковка	0,07	3	5	5	0,21	0,35	0,35
5. Сервісне обслуговування	0,06	4	4	3	0,24	0,24	0,18
6. Ціна	0,08	5	3	4	0,40	0,24	0,32
7. Канали розподілу	0,05	4	4	5	0,20	0,20	0,25
8. Ефективність маркетингових комунікацій	0,10	3	2	4	0,30	0,20	0,40
9. Виробничі потужності	0,11	5	3	3	0,55	0,33	0,33
10. Матеріально-технічне забезпечення	0,11	4	4	5	0,44	0,44	0,55
11. Рентабельність обороту	0,10	4	5	4	0,40	0,50	0,40
Всього	1,0	4	4	4	4,05	3,59	4,16

Завершується маркетинговий аналіз конкурентів прогнозуванням їх майбутніх стратегій, насамперед, в розрізі елементів комплексу маркетингу. Це дозволить фірмі об'єктивно визначити свої маркетингові можливості, місце на ринку, розробити заходи із зміцнення власних конкурентних позицій.

Викладений порядок проведення аналізу конкурентів послужить важливим інструментом виявлення маркетингових резервів, сприятиме успішному проведенню товарної, цінової, збутової та комунікативної політики. В цілому це призведе до поліпшення результативних показників маркетингової діяльності підприємства.

У перспективі з цього напрямку маркетингового аналізу заслуговують на увагу питання поглибленого дослідження поточної стратегії конкурентів, оцінки їх ресурсів. З цією метою доцільно розробити методичні засади їх вивчення.

Література

1. Войчак А. В. *Маркетингові дослідження*. – Київ: КНЕУ, 2001.
2. Голубков Е. П. *Маркетинговые исследования: теория, методология и практика*. Москва: Финпресс, 2008.
3. Strzyzewska M., Roszkewicz M. *Analizy marketingowe*. – Warszawa, 2002.
4. Гаркавенко С. С. *Маркетинг*. – Київ: Лібра, 2008.
5. Вествуд Дж. *Маркетинговий план – Санкт-Петербург, Москва, Харьков, Минск: Питер, 2001.*

Редакція отримала матеріал 22 грудня 2009 р.

Галина ЗАХАРЧИН

РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ В УПРАВЛІННІ ЗНАННЯМИ

Характеризується взаємозв'язок етапів системи управління знаннями, інституцій та природи пізнання знання через призму організаційної культури. Висвітлюється роль організаційної культури та її мотиваційний вплив на компетенцію персоналу і трансформацію індивідуальних знань у колективні.

Ключові слова: *організаційна культура, управління знаннями, інтелектуальний капітал, компетенція, ментальні моделі команд, мотивація, цінності.*

Сутнісну характеристику сучасного світу визначають інформація та знання, що дає підстави стверджувати про інформатизацію суспільства і формування економіки знань як закономірної зміни системи на основі об'єктивного закону розвитку.

Економіка знань є основою забезпечення інноваційного розвитку, в механізмі якої задіяні джерела та рушійні сили. Джерелами знань інноваційного розвитку є інституції, які виконують функцію формування і практичного використання знань. Рушійні сили працюють через суб'єктивні відчуття людини і включають «ментальність, культуру суб'єктів творчості, в т.ч. інноваційну, морально-психологічний клімат, виробничі відносини, менеджмент, організацію охорони здоров'я, відпочинку, соціальний захист суб'єктів творчості, їх інтелектуальної власності та ін, тобто все те, що опосередковано сприяє підвищенню духовно-інтелектуального потенціалу в плані як творення власних, так і оперативного запозичення різних лідерських новацій» [1, 8].

Однак, *проблемним* у системі управління знаннями залишається ефективне поєднання джерел і рушійних сил, до яких відносимо організаційну культуру.

Знання перетворюються в капітал (активи знань) за умови наявності відповідної системи управління ними. Активи знань є запорукою успіху підприємств сьогоdnішнього століття, тому логічно, що виникають концепції, механізми, технології, які оформляються в науку «управління знаннями», що дає системне теоретичне підґрунтя для перетворення знань у продуктивну силу. На жаль, відповідно до переважаючої думки авторитетних в царині менеджменту знань науковців, «незважаючи на кращі спроби університетських вчених цілої низки дисциплін, поки ще нема загальноприйнятої теорії фірми, яка би ґрунтувалася на знаннях, і теорії менеджменту для цих активів знань» [2, 95]. Такі міркування посилюють *актуальність досліджуваної проблематики* і підкреслюють її важливе значення для вітчизняної теорії та практики. Власне, через призму синтезу теорії і практики ми будемо розглядати взаємозв'язок організаційної культури і системи управління знаннями та її ролі у формуванні економіки знань.

Аналіз останніх досліджень засвідчує про особливий інтерес науковців до проблематики, пов'язаної із управлінням знаннями [1–9], однак аспекти взаємозв'язку організаційної культури і системи управління знаннями не знайшли достатнього відображення в науковій сфері.

Відповідно до поставленої проблеми, *мета* статті полягає у висвітленні ролі організаційної культури в управлінні знаннями.

Система управління знаннями включає такі основні етапи: створення знань, придбання знань, збереження знань, використання знань, поширення та передача знань.

На кожному із етапів задіяна відповідна інституціональна структура, яка забезпечує його реалізацію. Взаємозв'язок етапів системи управління знаннями, інституцій та природи пізнання знання відображено в таблиці 1.

Як бачимо із таблиці, система управління знаннями не замикається тільки на підприємствах, вона охоплює широку мережу різних інституцій, які мають свої конкретні завдання в цій системі і які взаємопоєднані в єдиному ланцюгу «наука–освіта–виробництво». Саме через цей ланцюг здійснюється рух знань, тобто процеси циркулювання знань проходять через людей та різні інституціональні структури. Процес створення і передачі знань супроводжується рівнем розвитку організаційної культури, що свідчить про її вагомість і доцільність розгляду як фактора в системі управління знаннями.

Таблиця 1

Інституційне забезпечення системи управління знаннями

Етапи системи управління знаннями	Інституції, які забезпечують систему управління знаннями	Природа пізнання знання
Створення знання	Наука, освіта	Індивідуальні знання, колективні
Придбання знань	Освіта	Індивідуальні знання
Збереження знань	Освіта, наука, підприємства	Колективні знання
Використання знань	Підприємства	Колективні знання
Поширення, передача знань	Підприємства	Колективні знання

Примітка: Розроблено автором.

Організаційна культура є складовою і особливою формою організаційної пам'яті, оскільки інформація про багаторічне функціонування підприємства зберігається в міфах, традиціях, символах тощо і передається із покоління в покоління. Завдяки організаційній культурі зберігається і відтворюється історія бізнесу, знання якої може допомагати у вирішенні управлінських проблем сьогодення, адже існують типові проблеми, з якими стикалися різні покоління менеджерів впродовж життєдіяльності підприємства і шляхи вирішення яких зафіксовані в історії бізнесу. Вітчизняні підприємства поки-що не надають особливого значення історії свого бізнесу, тай вона не така вже велика для багатьох із них. Але західні корпорації ставляться до цього досить серйозно і на деяких підприємствах запроваджують спеціальні посади – менеджер архіву, який професійно займається питаннями формування історії організації (наприклад, із 1984 р. така посада введена в компанії Kraft Foods в США) [2, 132].

Організаційна культура і соціальні угруповання навколо інноваційної ідеї активізують відносини усіх учасників і гальмують процес колективного забуття знань. Завдяки глибинному рівню організаційної культури персонал підприємства сприймають не просто як на частину засобів виробництва, а як партнерів, об'єднаних спільним прагненням досягнути бажаних результатів та виконувати місію підприємства. Таке розуміння ролі персоналу стимулює зростання обсягів інвестицій в людський капітал, і виправдовує сподівання на очікувану віддачу в майбутньому.

Елементи організаційної культури присутні у всіх видах знання і, зокрема, в неформалізованому знанні, яке охоплює систему цінностей. Взаємозв'язок організаційної культури із знаннями проявляється також в тому, що вони є одночасно складовими нематеріальних активів підприємства. Дослідники структури інтелектуального та

людського капіталу виділяли культуру як особливу складову. Зокрема, А. Колот вживає поняття корпоративної культури в структурі капіталу організації [3, 8]; Свейбі [4] говорить про культуру організації як внутрішню складову інтелектуального капіталу. Незважаючи на те, що науковці мають різні погляди на поняття «інтелектуальний капітал» і «людський капітал», вони солідарні у визнанні фактора культури серед складових елементів капіталу підприємства.

Принципи організаційної культури використовують в системі управління знаннями як автономну складову, так і в контексті із підсистемою мотивації та організаційною системою. Загальні цінності та сформульовані на їхній основі цілі підприємства, є підґрунтям для синергії знань і стимулом до пошуку різних форм співпраці між суб'єктами ринку та учасниками процесу формування знання.

У системі управління знаннями варто виділити ще деякі суттєві проблеми, до вирішення яких дотична організаційна культура. Це, по-перше, формування ключових компетенцій персоналу на підприємстві; по-друге, проблема розвитку і ефективного використання знань, які присутні на підприємстві у тій чи іншій формі; по-третє, трансформації індивідуальних знань у колективні.

Компетенція є важливим ресурсом підприємства, яка формується під дією освіти, науки, досвіду та інших чинників, серед яких вагомим мотиваційним важелем є організаційна культура. Матеріальне втілення компетенції персоналу знаходить своє відображення в унікальній технології або іншому інформаційно-інтелектуальному ресурсі [5, 545].

Мотиваційний вплив організаційної культури на компетенцію персоналу відображено на рис. 1.



Рис.1. Мотиваційний вплив організаційної культури на компетенцію персоналу

Примітка: Розроблено автором.

Внутрішня мотивація організаційної культури проявляється у тому, що вона розвиває у працівників підприємства почуття співпереживання за спільну справу, гордості за спільні здобутки, відповідальності та розвиває вміння поєднувати особистісний інтерес із закальнокорпоративним. Зовнішній характер мотивації організаційної культури проявляється, як уже зауважувалося раніше, у підсиленні соціального пакету, який надається працівникам підприємства і може проявлятися у різних формах.

Наявність на підприємстві працівників високого рівня компетенції не завжди є гарантією ефективного використання ними своїх функцій в напрямі забезпечення конкурентоспроможності. Висока ефективність досягається тоді, коли кожний працівник усвідомлює, що від його вкладу залежить успіх загальної справи і це розуміння повинно розвивати в ньому прагнення трудитися з максимальною віддачею і бажанням творчо підходити до виконання своїх функцій і самовдосконалюватися. Така ситуація можлива за умови панування на підприємстві інноваційного духу, загальної доброзичливої атмосфери і високої відповідальності всього персоналу

Підприємства повинні розвивати і ефективно використовувати свої знання, які базуються на власному досвіді вирішення управлінських проблем. Проблема використання знань на підприємстві стосується усіх рівнів і, особливо, персоналу середньої ланки, тому тут роль організаційної культури як стимулятора залучення цієї категорії персоналу до вирішення спільних проблем підприємства, є дуже важливою.

Необхідно відмітити, що трансформація індивідуальних знань у колективні можлива також за присутності високої організаційної культури на підприємстві, яка створює єдиний культурно-емоційний фон і згуртовує персонал навколо бажання працювати на спільну ціль. Люди, об'єднані спільним баченням і спільною метою, незважаючи на деякі розбіжності в особистих інтересах, прагнуть передавати свої знання іншим, тобто, таке бажання стає природною потребою, що приносить емоційне задоволення і відчуття своєї власної ваги в реалізації спільних проектів. Завдання топ-менеджерів – знайти ефективну форму передачі знань та системи мотивації цього процесу. Однак, сьогодні ми змушені визнати, що на вітчизняних підприємствах машинобудування відсутній ефективний механізм передачі знань, який раніше проявлявся через систему наставників, а динаміка оновлення знань є явно недостатньою для інноваційного поступу нашої економіки. У зв'язку з цим ігнорується закон досвіду, знижується якість виробничого менеджменту і спостерігається низький рівень організаційної культури. Відсутність механізму передачі знань безпосередньо на виробництві приводить до того, що вони перестають відігравати активну роль, випадають із суспільного використання, втрачаючи свою цінність, та й, зрештою, сенс. Для того, щоби знання відігравали активну роль, як стверджують науковці, необхідні «стратегія, зосереджена на особі, трансформація мотиваційної системи, постійне навчання і передача знань, гарантія можливості навчання, формування колективного погляду, розробка точних колективних цілей [6, 58].

Індивідуальне навчання повинно сьогодні доповнюватися і продовжуватися у формі колективного навчання, що обов'язкове для підприємств, які формують свою стратегію розвитку на основі знань. Колективне навчання можливе за умови визнання на підприємстві командного стилю співпраці, тобто, в середовищі демократичної та однорідної організаційної культури. Ознаками співпраці в команді та колективного навчання є «професійна ерудиція, емоційний розум, глибоке вивчення та домінування компетенції, здатність до навчання, передача знань» [6, 53]. Над проблемами колективного навчання західний науковий світ давно працює, узагальнюючи принципи такої природи здобуття та розширення професійних знань [2, 82–83], до яких відносять: формування колективних одиниць (команди і організації); спільні дослідження; колективні цінності й установки; колективний інтелект; розуміння тривалості процесу навчання; співробітництво і альянси. Колективне навчання передбачає колективну взаємодію членів

команди, здатної продукувати ефективну компетенцію та знання. У даному випадку йдеться про компетентні команди, тобто, ментальні моделі команд – групи співпрацівників, об'єднані спільним баченням вирішення проблем, розумінням процесів завдяки рівноцінним індивідуальним знанням, які у виробничих ситуаціях набувають колективного характеру. У таких командах чітко визначені роль і завдання кожного у вирішенні проблем відповідно до рівня компетентності. Наявність на підприємстві компетентних команд формує корпоративний дух, що відіграє суттєву роль у навчанні та подоланні опору до змін. У даній моделі простежується також роль організаційної культури як культури взаємовідносин, побудованій на розумінні і спільних переконаннях (присутній когнітивний консенсус). Культура дає високий рівень усвідомлення: спільних ментальних процесів, праці, придбання знань тощо, тому її часто трактують як «специфічну модель колективного розуму [2, 125], а підприємства з такою організаційною культурою є надійними партнерами і мають високий ступінь довіри на ринку.

Проведене дослідження дозволяє зробити *висновки* про важливу роль організаційної культури в системі управління знаннями і формування економіки знань, яка проявляється в тому, що організаційна культура:

- дає знанням особливу цінність, яка в ієрархії життєвих цінностей людини займає найвищі шаблі в умовах конкурентного середовища;
- впливає на економічну поведінку людей, допомагає усвідомити вибір пріоритетів;
- надає процесу здобуття знань та їхньому використанню усвідомленого характеру;
- її вплив простежується на всіх етапах формування, використання і продукування нових знань, характеризуючись всеохоплювальним характером;
- оскільки джерелом знань є здібності людини, то розвиток цих здібностей має також і культурний вимір;
- формує культуру самого процесу навчання;
- впливає на мету та цілі використання знань через певну систему цінностей;
- забезпечує взаємозв'язок індивідуального знання із колективним;
- регулює взаємовідносини всіх суб'єктів процесу формування знання;
- сприяє у формуванні інтелектуального середовища;
- сприяє розвитку й самоорганізації творчої особистості;
- стимулює обмін знаннями;
- значно підвищує роль людського капіталу;
- обслуговує колективну пам'ять і організаційне навчання.

Подальші дослідження з даної тематики доцільно спрямовувати в напрямі вивчення мотиваційних аспектів впливу організаційної культури на компетенцію персоналу та формування ментальних команд і оцінки ефективності такого впливу.

Література

1. Вовканич С. Й. Теоретико-методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу в знаннєвомісткій економіці: концептуалізація понять / С. Й. Вовканич, Л. К. Семів // *Регіональна економіка*. – 2007. – № 4. – С. 7–19.
2. Джерард П. Ходкінсон. Компетентная организация: психологический анализ стратегического менеджмента / Ходкинсон Джерард П., Сперроу Пол Р.; пер. с англ. – Х.: из-во Гуманитарный центр, 2007. – 392 с.
3. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // *Україна: аспекти праці*. – 2007. – № 4. – С. 4–9.
4. Sveiby K. E. *Thy New Organisational Wealth-Meneging and measuring Knowledge-Based Assets*. -San-Fransisko, 1997.

5. Ревуцька Н. В. Формування концепції інтелектуалізації бізнесу в сучасній парадигмі управління / Н. В. Ревуцька // Формування ринкової економіки, збірник наук. праць. – Спец. Випуск: Економіка підприємства: теорія і практика. – Ч. II. – К.: ХНЕУ, 2008. – С. 543–548.
6. Бенсік А., Богнар К. Критерії успіху діяльності організації, яка базується на знаннях, або необхідність зміни стилю управління / А. Бенсік, К. Богнар // Проблеми та перспективи управління в економіці. – 2007. – № 2. – С. 50–59.
7. Благодетельєва-Вовк С. Л. Про використання культурологічної парадигми в економічній науці / С. Л. Благодетельєва-Вовк // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12(90). – С. 6–9.
8. Гавкалова Н. Л. Формування та використання інтелектуального капіталу. Наукове видання / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 252 с.
9. Воронкова А. Е. Корпорації: управління та культура [Монографія] / А. Е. Воронкова, М. М. Бабяк, Е. Н. Коренєв, І. В. Магура. За ред А. Е. Воронкової. – Дрогобич: Вимір, 2006.

Редакція отримала матеріал 28 грудня 2009 р.

НОБЕЛІВСЬКІ ЛАУРЕАТИ В СФЕРІ ЕКОНОМІКИ



Тетяна **ВЕРГЕЛЕС**

ЛАУРЕАТИ НОБЕЛІВСЬКОЇ ПРЕМІЇ З ЕКОНОМІКИ 2009: ЧЕРГОВИЙ ТРИУМФ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

Нобелівську премію з економіки 2009 року одержали професор політології університету Індіани Еліно́р Остро́м (до речі, перша жінка-лауреат цієї премії з економіки за 40 років її існування) та почесний професор бізнесу, економіки і права Каліфорнійського університету в Берклі Оліве́р Іто́н Вілья́мсон за «розвиток теорії управління економічними інститутами».

Необхідно зазначити, що нобеліати 1990 року належать до напрямку в економічній науці, який одержав назву «новий інституціоналізм» або «нова інституційна економічна теорія». Останній термін був уведений саме О. Вільямсоном у 1975 р. в праці «Ринки і ієрархії: Аналіз і висновки для антимонопольного регулювання».

Новий інституціоналізм виник на базі «старого», традиційного інституціоналізму (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл), представники якого також намагались налагодити зв'язки між економічною теорією та правом, соціологією, політологією. Проте, «старі» інституціоналісти (зокрема, Дж. Коммонс в «Правових основах капіталізму») рухались від права і політики до економіки, намагаючись підійти до аналізу проблем економічної теорії засобами інших наук про суспільство. Представники нового інституціоналізму, навпаки, досліджують політологічні, правові й інші проблеми суспільних наук за допомогою методів неокласичної економічної теорії, насамперед – із використанням апарату сучасної мікроекономіки та теорії ігор. Як відзначає О. Вільямсон: «На відміну від попередніх переконань, відповідно до яких економічні інститути капіталізму пояснювались через призму класових інтересів, технологічних аспектів виробництва і/або монопольної влади, трансакційна концепція стверджує, що головною метою і результатом функціонування цих інститутів є мінімізація трансакційних витрат» [5, 27].

Крім того, «старий» інституціоналізм базувався, насамперед, на індуктивному методі, йшов від окремих випадків до узагальнень. Тому загальна інституційна теорія так й не сформувалась, інститути аналізувались без загальної теорії. Представники нової інституційної економічної теорії роблять спроби аналізувати інститути на основі єдиної теорії і в її межах.

Зрештою, «старий» інституціоналізм, переважно, звертав увагу на дії колективів (насамперед, профспілок та уряду), спрямованих на захист інтересів індивідів. Новий

інституціоналізм виходить із незалежного індивіда, який сам вирішує членом яких колективів йому вигідніше бути [6, 4–5].

Засновником нового інституціоналізму став Р. Коуз, який у 1937 році опублікував знамениту статтю «Природа фірми», а лише у 1991 році одержав Нобелівську премію з економіки «за відкриття та роз'яснення значення трансакційних витрат і прав власності для інституційної структури і функціонування економіки». У 1993 році Нобелівську премію у цій же галузі одержав Дуглас Норт – представник нової інституційної економічної теорії, який займався економічною історією, «за відродження досліджень в галузі економічної історії із використанням економічної теорії і кількісних методів, що дозволяє пояснити економічні та інституційні зміни».

Лауреати Нобелівської премії з економіки 2009 року сприяли становленню теорії управління економічними інститутами як сфери наукових досліджень. Еліно́р Остро́м



довела існування правил і механізмів, за допомогою яких асоціації користувачів управляють спільними ресурсами. Олівер Вільямсон запропонував теорію, яка пояснює, чому деякі трансакції відбуваються всередині фірми, а не на ринках. Обидвоє вчених значно посприяли поглибленню розуміння неринкових інституцій.

Еліно́р Остро́м народилась 7 серпня 1933 року у Лос-Анджелесі, США. Вона вступила на факультет політичних наук до Каліфорнійського університету і в післявоєнний час була однією з небагатьох жінок у цьому престижному навчальному закладі, яка одержала у 1954 році диплом бакалавра із відзнакою. Ще студенткою вона почала досліджувати соціологічні та економічні аспекти екології праці, коли цей термін ще не увійшов в науковий оборот. У 1962 році Е. Остром здобула науковий ступінь магістра мистецтв, а у 1965 – доктора філософії Каліфорнійського університету. Вона працювала спочатку у Бостоні та Каліфорнії, а згодом – в університеті Індіани (1974). Е. Остром разом із чоловіком Вінсентом створила лабораторію під назвою «Майстерня політичної теорії та політичного аналізу». В 70-х роках вона займалась загальною теорією інститутів, а в останні 20-30 років її зацікавила проблема управління ресурсами спільної власності. Е. Остром є президентом Асоціації суспільного вибору – міжнародної наукової організації, що об'єднує економістів, соціологів і політологів. Крім того, вона – лауреат Премії Френка Сейдмана, яку одержують економісти за внесок в політичну економію, що спричинює поліпшення добробуту людства. Її численні дослідження знайшли відображення у фундаментальній праці 1990 р. «Управління общинами: еволюція інститутів колективної дії».

У якості рамок, що структурують взаємодію між людьми у різних сферах їхньої діяльності, виступають інститути. У своєму спільному із С. Кроуфордом дослідженні [1, 582–584], Е. Остром поділяє ці інституційні рамки на формальні (зафіксовані в конституції, формальному праві), неформальні (зафіксовані в неписаному, або звичайному праві – традиціях, звичаях, табу) та такі, що обираються спонтанно і яким люди слідує добровільно (так звані спільні стратегії). Прикладом спільної стратегії може бути ситуація, коли люди загубили один одного у великому магазині. Вони намагатимуться знайти яке-небудь місце, що привертає загальну увагу (фонтан, центральний вхід і т. ін.) і очікуватимуть зустрічі саме там. Рішення про вибір такого місця приймається спонтанно, на основі інтуїції, а не тому, що на цьому місці вони вже зустрічались багато разів, так би мовити – традиційно.

На особливу увагу заслуговує порівняння величини трансакційних витрат при укладанні угод із використанням різних інституційних рамок. При використанні

формальних рамок трансакційні витрати не залежать від особистості учасників угоди та/або їх соціальної приналежності, визначаються лише ступенем ефективності державного втручання у процес специфікації та захисту прав власності. Звернення до неформальних рамок мінімізує трансакційні витрати у випадку укладання угод в межах соціально однорідних груп або круга особисто знайомих людей і максимізує – у інших випадках. У випадку спільної стратегії трансакційні витрати є відсутніми, адже угода не оформляється ні легально, ні нелегально.

Основним елементом інституційного середовища, в якому люди здійснюють свій вибір, є норма. Норма визначає, як саме має поводитись індивід в різних ситуаціях. При цьому виконання стандартів, які передбачає дана норма, носить добровільний характер, або засновується на санкціях (соціальних, економічних, юридичних).

Е. Остром та С. Кроуфорд у згаданому раніше дослідженні, аналізують структуру і види норм. Елементи, що складають норму є наступними: 1) атрибути (вони визначають групу людей, на яку поширюється норма); 2) фактор належного (може, повинен чи не повинен); 3) мета; 4) умови, за яких діє норма; 5) санкції. Санкції бувають юридичними, що фіксуються у нормах права та соціальними, заснованими на ostracism. Виокремлення даних п'яти елементів дозволяє виділити наступні види норм: спільна стратегія, норма у вузькому розумінні цього слова і правило. Вказані види норм мають наступну структуру:

Спільна стратегія = Атрибут + Мета + Умова

Норма = Атрибут + Фактор належного + Мета + Умова

Правило = Атрибут + Фактор належного + Мета + Умова + Санкція

Приклад спільної стратегії ми наводили раніше. Виконання норми носить добровільний характер. При переході до правила добровільний характер виконання вимог норми замінюється санкціями.

Необхідно зазначити, що Е. Остром вбачає у нормах результат свідомого, раціонального вибору людей. Іншими словами, норми і правила з'являються в результаті взаємодії індивідів на політичному ринку (адже досліджуються насамперед юридичні норми). Звідси впливає й критерій оцінювання норм – їх ефективність. Норми є ефективними тоді, коли вони засновані на індивідуалістичних цінностях та сприяють взаємовигідній реалізації індивідуальних інтересів.

При цьому, об'єктом раціонального вибору стає уся сукупність юридичних норм – починаючи від Конституції (найбільш загальних норм, «правил гри», відповідно до яких здійснюватимуться наступні взаємодії) й до законів, постанов уряду і внутрішніх норм функціонування бюрократичного апарату [3, 53].

Цікавою є і запропонована Е. Остром разом із Е. Шлагер класифікація прав власності. Вони розглядають ієрархічну структуру прав із двох рівнів: операційних прав і прав колективної дії. До першого рівня вчені відносять права доступу та привласнення доходу від об'єкта власності, до другого – права управління, виключення та відчуження. Конкретна конфігурація прав названими вище авторами ідентифікується так: власник володіє усіма правами; за відсутності права відчуження суб'єкт стає лише володарем ресурсу; концентрація в одних руках права доступу, отримання доходу та управління перетворює суб'єкта у господаря [7, 124–125].

Нобелівський комітет особливо відзначив заслуги Е. Остром у дослідженні різних механізмів управління спільними ресурсами. Спільні ресурси (загальнодоступні, обцинні) характеризуються тим, що на них, як й на чисті суспільні блага, не поширюється принцип винятку: вони безкоштовно доступні кожному, хто бажає їх використовувати. Проте, на відміну від чистих суспільних благ, вони є об'єктом суперництва: їх використання одним суб'єктом зменшує можливості споживання інших індивідів. Прикладом спільних ресурсів є пасовища, ліси, озера та ґрунтові води, запаси риби, чисті вода і повітря, поклади корисних копалин і т. ін.

Головна проблема, що пов'язана із використанням спільних ресурсів, одержала назву «трагедія общин» («tragedy of the commons»). Даний термін вперше використав у 1968 році американський біолог Гаррет Джеймс Хардін, зазначаючи, що свобода за умов спільного користування призводить до руйнації. Йдеться про надмірну експлуатацію, нераціональне, аж до варварського, використання спільних ресурсів. До цього призводить невідповідність приватних і суспільних витрат їх використання.

Традиційними методами вирішення зазначеної проблеми виступають або жорстке державне регулювання через податки та квоти, або приватизація спільних ресурсів. Проте, на основі численних емпіричних досліджень менеджменту спільних ресурсів Еліно́р О́стром дійшла висновку, що вони дуже часто добре управляються самими користувачами, які можуть створити та запровадити правила, що пом'якшують можливості надмірної експлуатації. Крім того, стандартні теоретичні аргументи щодо способів розв'язання проблеми використання спільних ресурсів не враховують труднощів, які виникають внаслідок приватизації або урядового регулювання.

До прикладу, чим активнішою є роль держави у специфікації та захисту прав власності, тим складнішою стає внутрішня структура державного управління, більшою чисельністю державних службовців і, як наслідок, зростає спотворення інформації, яка циркулює всередині державного апарату. Крім того, зростають витрати на моніторинг та попередження опортуністичної поведінки державних бюрократів. Тому, як довела Е. Остром, ймовірність легітимного використання насильства державою завжди є меншою 100%. Вона показала, що якщо ступінь достовірності інформації, яку використовує держава, є меншою, ніж 75%, втручання держави не здатне зупинити ескалацію застосування насильства користувачами спільних ресурсів. Тобто намагання держави обмежити приватне використання насильства може призводити до його ескалації [3, 11].

«Провали» як державного регулювання використання спільних ресурсів, так й їх приватизації, Е. Остром розглядає на прикладі управління пасовищами у Центральній Азії. Науковці вивчали зроблені з космосу фотографії Монголії та сусідніх районів у Китаї та Росії, де століттями стада випасали на великих пасовищах. Історично в регіоні домінували кочівники, які щосезону переганяли свою худобу. В середині 1990-х у Монголії переважно збереглися такі старі порядки, тоді як у сусідніх районах Китаю та Росії – з доволі схожими початковими умовами – землі потрапили під радикально інший режим управління. Там центральні уряди заснували державні колективні господарства, де більшість користувачів ресурсів – осілі люди. У підсумку земля виявилась значно виснаженою і в Китаї, і в Росії. На початку 1980-х, намагаючись зупинити деградацію ґрунтів, Китай розпустив державні господарства і приватизував більшість пасовищ внутрішніх районів (так званої Великої Монгольської рівнини). Індивідуальні господарства отримали у власність певні наділи. Знову, як і з колективізацією, ця політика підштовхувала до осілості, а не до кочового способу, як наслідок – подальше виснаження землі. Як чітко показали знімки з космосу, і соціалізм, і приватизація асоціюються з гіршими довготерміновими результатами, ніж традиційне управління на основі громад [2].

Головний висновок полягає не в тому, що користувачі завжди краще управляють спільними ресурсами. Існує багато прикладів того, що приватизація або державне регулювання дали кращі результати, ніж менеджмент користувачів. Наприклад, у 1930-х провал приватизації запасів нафти в Техасі й Оклахомі зумовив величезне їх марнування. Отже, головний урок, радше, в тому, що спільною власністю часто управляють за правилами, які вироблялись протягом тривалого періоду. У підсумку вони є адекватнішими та виваженішими, ніж рекомендації кабінетних політиків і соціологів.

Так само розробка правил, моніторинг та використання санкцій за їх невиконання (тобто вирішення так званої проблеми «безквиткового пасажира» або фрірайдера (free-rider problem)) у більшості випадків виявляються ефективнішими, коли здійснюються самими користувачами. Правила, нав'язані ззовні або продиктовані в односторонньому порядку потужними інсайдерами, мають менше легітимності, радше за все, їх порушуватимуть. Так само моніторинг і реалізація є кращими, коли їх проводять інсайдери. Е. Остром провела інноваційні лабораторні експерименти стосовно співпраці в групах. Більшість результатів засвідчують, що чимало людей готові до особистих витрат, щоб покарати фрірайдерів [2].

Якщо присудження Нобелівської премії з економіки Е. Остром було, до певної міри, несподіванкою (адже вона не є економістом, не працює в престижному університеті, її праці не є широко відомими, хоча й є часто цитованими), то Олівер Ітон Вільямсон – безумовний класик, який багато років вважався достойним претендентом на премію.



Олівер Ітон Вільямсон народився 27 вересня 1932 р. в містечку Сьюпіріор, штат Вісконсин, у родині вчителів. Після одержання у 1955 р. ступеня бакалавра в Массачусетському технологічному інституті, він кілька років працював в апараті федерального уряду США, де ознайомився із механізмом державної бюрократії і великим бізнесом. У 1958 р. Вільямсон вступив до аспірантури Стенфордського університету, проте одержав там лише ступінь магістра ділового адміністрування (1960). Наукові інтереси привели його до університету Карнегі-Меллон, де йому у 1963 р. було присуджено докторський ступінь.

Кар'єра О. Вільямсона як університетського професора розпочалась у 1963 р. в Каліфорнійському університеті (м. Берклі). Майже 20 років він працював у Пенсільванському університеті (1965–1983), а згодом – у Йельському. У 1988 р. він повернувся до Берклі, де і зараз працює професором Школи бізнесу ім. В. А. Хааса.

Важливим етапом в еволюції наукових інтересів О. Вільямсона стала робота в Міністерстві юстиції США в якості спеціального помічника голови Антимонопольного відділу з економічних питань (1966–1967), а згодом – консультанта цього відомства (1967–1969).

Ознайомлення із практикою антимонопольного регулювання спонукало вченого впритул зайнятися питаннями його економічного обґрунтування. Неокласична модель фірми, на яку в ті роки спиралась література з питань вертикальних економічних структур, ігнорувала порівняльні інституційні аспекти внутрішньофірмової та ринкової організації і не дозволяла з'ясувати, на думку Вільямсона, багатьох важливих проблем антимонопольного регулювання.

Багатий науковий здобуток О. І. Вільямсона знайшов відображення у таких головних його працях, як «Корпоративний контроль та ділова поведінка: З'ясування впливу організаційної форми на поведінку підприємств» (1970), «Ринки і ієрархії: Аналіз і висновки для антимонопольного регулювання» (1975), «Економічні інститути капіталізму» (1985), «Механізми управління» (1996).

О. Вільямсон є найбільш відомим завдяки моделі «меж фірми». Вперше це питання – чому щось виробляється всередині фірми, а щось купується або контракується ззовні – поставив Р. Коуз. Економісти до Р. Коуза вважали «що природні межі фірми визначає технологія – економія від масштабів, технологічна неподільність тощо. Виробнича функція як уявлення про фірму – в цій традиції. Та Коуз ні з чим таким не погоджувався. Він

твердив, і цілком слушно, що фірма і ринок – альтернативні способи організації однакових трансакцій» [4, 12].

О. Вільямсон підкреслює, що існують, принаймні, два координаційних механізми економічної діяльності: ринковий, за якого відбувається децентралізований розподіл ресурсів у ціновий спосіб, та ієрархічний – коли для розподілу ресурсів використовується влада.

Відповідь Р. Коуза щодо меж між ринком і фірмою полягала в наступному: «Фірма ... [має] відігравати роль в економічній системі якщо ... трансакція [може бути] організована в межах фірми з меншими витратами, ніж якби ту саму трансакцію здійснювали через ринок. Межа розміру фірми ... [досягається], коли витрати на організацію додаткових трансакцій в межах фірми [перевищують] витрати на здійснення тих самих трансакцій через ринок» [4, 122].

Таким чином, було створено трансакційну теорію фірми, яка «замість трактування фірми як виробничої функції ... стверджує, що фірму ... корисніше розглядати як структуру управління угодами» [5, 44].

Проте, як зазначає О. Вільямсон, поза увагою Р. Коуза залишилась низка проблем: «... Які саме трансакції організовувати, через який тип організації і чому ...» [4, 16]. Вільямсон виділяє наступні типи організації: ринкову, ієрархічну та гібридну. При цьому, він вважає, що «головним чинником ринкового, ієрархічного та гібридного типів організації є різниця в трансакційних витратах. Ключова перехідна властивість, що характеризує перехід трансакції з ринкової до ієрархічної, - це пожертва інтенсивністю заохочення заради більшої (двосторонньої) адаптації» [4, 18]. Тобто у фірмах значення інтенсивності стимулів падає через «неможливість вибіркового втручання», а ринки обмежені у пристосовуваності.

Чому ж виникають трансакційні витрати, мінімізація яких є головним завданням економічних організацій? Поведінковими передумовами теорії трансакційних витрат О. Вільямсона виступають наступні положення: 1) про обмежену раціональність; 2) про опортуністичну поведінку, джерелами якої є невизначеність і асиметричність інформації та 3) про специфічність активів.

Обмежена раціональність (це поняття увів Г. Саймон) «відображає обмеженість пізнавальних здібностей людини в одержанні, зберіганні, відновленні і обробці інформації. Тому усі складні контракти обов'язково є неповними ...» [5, 689].

Опортунізм, який передбачає «переслідування особистого інтересу із використанням підступності ... включаючи такі її більш явні форми, як неправда, крадіжка та шахрайство ...» [5, 97], виникає за умов неповноти та асиметричності інформації. Як би при укладанні угоди сторони мали повну інформацію про поведінку контрагента та можливі результати угоди, опортуністична поведінка в ході її реалізації була би неможливою.

Специфічні активи – «це ті, які є результатом спеціалізованої інвестиції і які не можуть бути перепрофільовані для використання в альтернативних цілях або альтернативними користувачами без втрати в їх виробничому потенціалі» [5, 689]. Формами специфічних активів виступають специфічність «людського капіталу», основних фондів, місця розташування, а також цільові активи. Наявність специфічних активів сприяє виникненню двосторонньої залежності, яка ускладнює контракцію. З одного боку, сторона, яка володіє специфічним активом, одержує можливість для шантажу і маніпулювання контрагентом. З іншого – такі інвестиції здійснюватимуться лише тоді, коли вони можуть призвести до зменшення витрат виробництва або забезпечити додаткові доходи. З огляду на специфічність Вільямсон виділяє неспеціалізовані, малоспеціалізовані та високоспеціалізовані активи [5, 133].

О. Вільямсон поділяє трансакційні витрати на *ex ante* і *ex post* [5, 55–59], тобто такі,

що виникають до та після укладання угоди. До перших відносять витрати на складання проекту контракту, проведення переговорів та забезпечення гарантій реалізації угоди. Другі пов'язані із неефективною адаптацією та корегуванням угоди. Вони виникають, коли з'являються збої у реалізації угоди внаслідок прогалин в угоді, помилок, упущень та непередбачуваних зовнішніх збурень.

Наявність трансакційних витрат та проблема їх мінімізації зумовлюють різні форми контрактації. О. Вільямсон розрізняє класичний, неокласичний та «стосунковий» типи контрактів [5, 128–132]. Класичний контракт передбачає чітке та вичерпне визначення усіх умов взаємодії контрагентів і є, як правило, короткостроковим. Неокласичний контракт, навпаки, виключає чітке визначення умов взаємодії, сторони контракту розраховують на їхню специфікацію в процесі реалізації контракту. Він нагадує скоріше угоду про принципи співробітництва, ніж строгий юридичний документ. «Стосунковий» контракт – це довгостроковий взаємовигідний контракт між взаємозалежними сторонами, в якому неформальні умови переважають над формальними і передбачаються «владні» стосунки – одна сторона передає право контролю за своїми діями іншій.

О. Вільямсон зазначає, що «... класична контрактація відповідає усім стандартним трансакціям ..., «стосункова» контрактація виникає для забезпечення нестандартних трансакцій, що регулярно повторюються, а неокласична контрактація є необхідною для випадкових, нестандартних трансакцій» [5, 133].

Виходячи із розглянутих типів контрактації, згадана раніше проблема «ринку чи фірма» за Вільямсоном виглядає наступним чином: «... класична контрактація приблизно відповідає тому, що розуміється як ринкове управління контрактами, неокласична контрактація відповідає тристоронньому управлінню, а «стосункові» контракти організовуються в межах двосторонніх або внутрішньофірмових структур управління» [5, 133].

Таким чином, фірма виступає не просто як коаліція власників ресурсів, які пов'язані між собою низкою контрактів. Це об'єднання, в основі якого лежить стосунковий контракт з приводу високоспеціалізованих активів, що дозволяє фірмі економити трансакційні витрати, а власникам активів – одержувати економічний прибуток. Природно, фірма використовує не лише високоспеціалізовані, але й малоспеціалізовані та неспеціалізовані активи, але це передбачає використання інших форм контрактації. Як зазначає О. Вільямсон, вибір структури постачальників, покупців, а також типу контракту, що укладається з ними відображає прагнення фірми зменшити рівень трансакційних витрат. Наприклад, потреба у високоспеціалізованих інвестиціях у рефрижератори для транспортування м'ясної продукції зумовлює те, що частіше за все м'ясопереробні заводи вирішують проблему забезпечення транспортування не на основі підяду, а шляхом створення власного парку рефрижераторної техніки.

Важливою є також проблема обмежень збільшення розміру фірми, тобто чому фірма не витісняє собою ринок повністю. За О. Вільямсоном, зростання масштабів фірми призводить до збільшення витрат моніторингу і попередження опортунізму. Більш точно межа між ринком і фірмою визначається за допомогою аналізу ступеня специфічності активів, невизначеності, схильності до ризику сторін угоди, складності угоди та співвідношення ціни доступу до закону і витрат нелегального вирішення конфліктів.

Підсумовуючи проблему «ринку чи фірма», О. Вільямсон зазначає: «... Ціла історія трансакційних витрат у вертикальній інтеграції зводиться до такого: 1) хоча ринки і сприяють потужному стимулюванню, проте такі стимули перешкоджають пристосовуваності через велику взаємозалежність; 2) виведення трансакції з ринку до фірми супроводжується послабленням стимулювання і появою додаткових інструментів контролю, внаслідок чого полегшується пристосовуваність за двосторонньою

залежністю, звідси – 3) інтеграцію залишають для тих трансакцій, сутність яких становить велика потреба в двосторонній пристосовуваності (а саме, для тих, де значні специфічність активів і непевність), але в усіх інших випадках перевагу надають ринковій організації (вона менш вразлива до бюрократичних спотворень, що супроводжують внутрішню організацію) [4, 153].

Запропонований О. Вільямсоном порівняльний аналіз трансакційних витрат, які виникають при реалізації угоди в різних контрактних і організаційних контекстах, дозволяє пояснити розмаїття форм сучасних фірм.

Література

1. Crawford S., Ostrom E. *A Grammar of Institutions* // *American Political Science Review*. – 1995. – Vol. 89. – № 3. – September.
2. *Economic governance: the organization of cooperation. The Prize in Economic Sciences 2009. Information for the Public.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://kva.se>
3. Ostrom E. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
4. *Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О. І. Вільямсона, С. Дж. Вінтера. Пер с англ. А. В. Куликова.* – К.: А.С.К., 2002. – 336 с.
5. Уильямсон О. И. *Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация.* – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
6. Олейник А. Н. *Институциональная экономика: Учебное пособие.* – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
7. Шаститко А. Е. *Неоинституциональная экономическая теория.* – М.: ТЕИС. 1998.

Редакція отримала матеріал 23 грудня 2009 р.

РЕТРОСПЕКТИВА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Казимир ВОЗЬНИЙ

ЕКОНОМІЧНІ ВЧЕННЯ БУДДИЗМУ

Досліджено проблеми взаємних зв'язків між буддизмом та філософією сучасної ринкової економіки, оцінено міру впливу цієї планетарної релігії на економічне життя сучасної людини, на основі аналізу компендіуму буддійського віровчення виділено три групи аспектів, що формують механізм його взаємодії з економікою: консолідуючий, конфліктний, прагматичний.

Ключові слова: *ринок, капіталізм, соціалізм, економічна система, товар, буддизм, багатство, бідність, потреби, створення потреб, бажання, свобода економічного вибору, покупець, продавець, Будда, праця, бізнесові інтереси, економічні мотиви.*

Буддизм, разом з християнством та ісламом належить до числа найбільш впливових релігій світу. Більше того, йому у цій тріаді належить своєрідна першість. Адже він, як самостійна релігія, сформувався на п'ятсот років раніше від християнства і, практично, на тисячу – від ісламу. У своєму планетарному поширенні буддизм подолав етнічно-національні та державні і міжконфесійні кордони. Він став духовною основою різних народів, що у надрах власних етноісторичних традицій опиралися на відмінні материнські, архаїчні проторелігійні вірування. Світ Будди простягнувся від Шрі Ланки на півдні, до Туви і Бурятії на півночі, від Калмикії на заході, до Японії на сході. Буддизм став релігією багатьох народів, що мешкають у Південно-Східній Азії і на Далекому Сході [1]. Більшість послідовників Будди нині проживають у Шрі Ланці, Індії, Непалі, Бутані, Китаї, Монголії, Кореї, В'єтнамі, Японії, Камбоджі, Таїланді, Лаосі, М'янмі. За оцінками релігієзнавців сьогодні буддизм сповідують понад 300 млн. віруючих [2, 193], і він продовжує свою планетарну «експансію» за межі традиційних для цієї релігії територій: в Європі та Америці.

Протягом багатотисячолітньої історії ця релігія здійснювала помітний вплив на змістовне наповнення різних аспектів людського життя: політика, культура, мистецтво, література, етика тощо. Не оминув цей процес і економіку. Певною мірою субкультура буддизму проникла в економіку, наповнила її своїми світоглядними компонентами, стала основою філософії економічного мислення.

Буддійська субкультура стала основою економічної ментальності значної частини населення таких помітних гравців на світовому економічному ринку, як Китай, Індія та Японія. Сумарне населення тільки цих трьох країн, що входять в десятку найбільш населених у світі, у 2009 році складало 2,626 млрд. чол. [3], або 38,8% загальної чисельності жителів землі. Консолідований ВВП цих країн у 2008 році склав 15,606 трлн. дол., або 22,1% від загальнопланетарного показника. Причому, у відповідному світовому рейтингу Китай, Японія та Індія займають, відповідно, друге, третє та четверте місця [4]. Аргументи більш, ніж переконливі.

Буддизм, з-поміж інших чинників, що формують обличчя сучасної економіки, особливо країн Азійського регіону, продовжує залишатися впливовою і, водночас, погано

дослідженою домінантою економічного розвитку світу. Дослідженням проблем змістовної кореляції сучасної економіки та буддистського віровчення займалися французький економіст, соціолог і футуролог Бертран де Жувенель, англійський економіст і філософ Ернст Фріц Шумахер, японський економіст і бізнесмен Шінічу Іноу. Проте в теорії та практиці досі залишається чимало простору для пошуку та осмислення того, як переплітаються між собою реалії економіки та духовні постулати буддизму.

Мета даного дослідження полягає в тому, щоб оцінити систему взаємних зв'язків між буддизмом та філософією сучасної економіки, міру впливу цієї планетарної релігії на економічне життя сучасної людини. Попри всю розмаїтість трактування природи сучасного ринку, попри його варіативність і навіть, певною мірою, полярність, світова наука і практика на сьогодні обирають саме ринок, як фундаментальний та найбільш ефективний спосіб розв'язання інституційних економічних проблем людської спільноти. Саме тому у практичній площині *завдання даного дослідження* полягає в тому, щоб з'ясувати наскільки основні ідеї буддистського віровчення як системи світоглядних уявлень людини взаємно узгоджуються або ж «конфліктують» з фундаментальними принципами економіки ринкового зразка.

Дослідження проблеми взаємозв'язку буддизму та доктрини сучасної економіки ринкового типу пов'язане з цілою системою обставин, що роблять ці дослідження непростими і предметно специфічними:

- по-перше, буддизм, як світова релігія, навіть порівняно з християнством чи ісламом, виділяється особливою строкатістю та величезною поліфонією форм, напрямків, шкіл, сект, релігійних партій та організацій, кожна з яких децю урізноманітнює ставлення буддизму до основних економічних категорій, явищ та процесів;
- по-друге, буддизм, за своєю суттю, є релігією надзвичайно змістовно пластичною і здатною асимілювати в себе елементи інших релігій та культур. Наприклад, буддизм китайського взірця є релігією, що спілкується з віруючими мовою китайської культури та національних уявлень про найважливіші цінності людини, японський буддизм є фактично синтезом номінальних ідей власне буддизму, японської культури та ментальності, міфології синто;
- по-третє, історія розвитку буддизму охоплює понад дві з половиною тисячі років, що, відповідно, диференціює ставлення цієї релігії до різних аспектів економічного життя людини;
- по-четверте, фактично, не існує єдиного першоджерела буддизму: існує величезна кількість буддистських джерел, які класифікують на канонічні та неканонічні, що різняться мовами, школами та країнами і, відповідно, нюансами в тлумаченні різних явищ у житті людини;
- по-п'яте, як вважають буддологи, буддизм являє собою унікальну релігію оскільки він не належить ні до монотеїстичних, ні до політеїстичних релігій, а тому чітко визначити його компендіум та зіставити з основними принципами ринкової економіки дуже непросто;
- по-шосте, буддизм необхідно сприймати не лише як традиційну релігію, а як унікальну етичну систему, спосіб життя, що зорієнтований на досягнення специфічних особистісних цілей.

Навіть поверхневе знайомство з економічним контекстом монотеїстичних релігій доводить, що вони надають великої уваги матеріальним аспектам людського життя через призму їх ставлення до таких фундаментальних економічних категорій, як «багатство», «гроші», «бідність», «прибуток», «власність», «податки», «праця» і т. ін. Специфікою буддизму у цьому відношенні є те, що він визначає своє ставлення до цих економічних категорій більш абстрактно і, почасти, відсторонено. Попри це, вчення Будди

окреслює своє ставлення до економічних проблем людини. І це ставлення у сенсі його порівняння з фундаментальними принципами ринкової економіки є різновекторним: деякі постулати буддизму змістовно співзвучні капіталістичній економіці, а деякі – діаметрально з нею розходяться. Виділимо у зв'язку з наведеним вище певні предметні аспекти різної змістовної взаємодії сучасної економіки та буддизму.

Проринкові ідеї буддизму: аспект консолідуючий

До числа понять, що солідаризують дух ринкової економіки та ідеологію буддизму варто віднести, як не дивно це видається на перший погляд, таку фундаментальну проринкову категорію, як свободу економічної поведінки та вибору. Саме незалежність і свобода в поведінці суб'єктів ринку, мотивованих власними економічними інтересами та запитам є одним з найбільш очевидних та водночас значимих соціальних та на навіть загальногромадянських позитивів економічної системи капіталістичного типу. Буддизм помітно і вигідно вирізняється з-поміж інших світових релігій тим, що не визнає фатальної і невідвратної визначеності людської долі з самого початку. Доля людини і її майбутнє, за буддійськими канонами, залежить лише від неї, її бажань, зусиль на роботі над собою. Буддизм чи не вперше звертається до людини не як до представника касты, класу, соціальної групи, статі, а як до унікальної особистості з її індивідуальними заслугами. Будда вважав, що жінка, як і чоловік, спроможна досягнути вищої духовної досконалості. Класичне джерело раннього буддизму Дхаммапада (глава XXVI. Про брахманів, сутра 396) формулює абсолютно космополітичну і унікальну за рівнем внутрішньої демократичності і свободи, як для тогочасного суспільства думку: «Я не називаю людину брахманом тільки через її народження або через її матір» [5]. Там же (глава VI. Про мудрих, сутра 80) знаходимо: «Будівельники каналів пускають воду, лучники підкоряють собі стрілу, столярам підвладне дерево, мудреці роблять смиренними самих себе» [5]. Влада над самим собою – влада над шляхом, що ми обираємо, над майбутнім, що очікує нас.

Японський економіст-буддолог Шінічу Іноу зазначає: «Західні політичні філософи визначають свободу як фундаментальне право людини, тобто право робити те, що бажаєш. Буддизм визначає свободу як звільнення від егоїстичних бажань і прагнень, прив'язаності . . .» [6]. Проявом свободи та внутрішньої демократичності буддійського віровчення може слугувати і той незаперечний факт, що, на відміну від, наприклад, християнської церкви, у буддизмі відсутня складна система ієрархічних відносин. Стосунки звичайного віруючого з богом (*чи навіть богами – К.В.*) не опосередковані священнослужителями чи намісниками на землі.

У такому змістовному контексті обидві свободи – ринкова прагматична і буддійська особистісна – знаходяться достатньо близько одна щодо одної і тісно між собою кореспондують. Своєрідною прагматичною «несподіванкою», що зближує буддизм і економіку капіталістичного взірця, є відмова буддійської доктрини від достатньо поширеної серед інших релігій ідеї про безсмертя душі. Відмова від прагнення до вічного життя на небі «приземляє» послідовників Будди і робить досяжними для абсолютно прозаїчних і буденних людських проблем. Останні ж, в свою чергу, повною мірою підпадають під опіку усіх зацікавлених учасників ринкових відносин. Однак позирна матеріалістичність буддизму, присутня у факті невизнання безсмертя душі повною мірою компенсується ідеєю сансари¹. Життя є процесом постійної зміни однієї тілесної оболонки іншою, а тому надміру опікуватися лише «однією з багатьох» нема сенсу. І, як наслідок, прагматизм буддизму актуальний в економічному контексті, що лише «прорізався» через відмову від ідеї вічної душі, знову пропадає у надрах буддійського віровчення: навіщо

¹ Сансара – у буддизмі цим терміном позначають процес безконечного тілесного перевтілення.

дбати (годувати, напувати, одягати тощо) те, що є лише тимчасовою оболонкою у ланцюжку безкінечних переселень.

Ще одним поняттям, що несподівано консолідує принципи сучасної економіки та окремі складові буддизму, є праця людини. Економічна теорія розглядає працю двох вимірах. З одного боку, вона належить до числа фундаментальних макроекономічних чинників, що є об'єктивною ресурсною першоосновою економічної діяльності людини. З іншого боку, праця є доцільним мотивованим процесом без якого суспільство загалом і окрема людина не можуть задовольнити свої особисті та консолідовані потреби. Стосовно праці у буддизмі, то тут дана категорія актуалізується в дещо іншому вимірі. Великий чаньський² патріарх Байчжан славився своєю неабиякою працелюбністю і мав серед своїх послідовників та учнів. Він вважав, що праця є особливою формою активних медитацій, яка привчає людську свідомість повною мірою включатися в роботу тіла. Згідно до переказів, сам патріарх працював у монастирському саду до глибокої старості і казав: «День без роботи – день без їжі». Не можна не помітити, що сказане буддійським монахом разуче нагадує добре відомий колись соціалістичний лозунг: «Хто не працює – той не їсть»; наповнює економіку соціальним контекстом. Йому ж приписують й інші слова, що ще більш глибоко розкривають філософію праці і є своєрідним символом чаньської працьовитості: «День працюєш – день вдосконалюєшся. День не працюєш – сто днів пропали даремно». Високий моральний статус та пріоритет праці очевидні.

Японські дзен-буддисти також активно працювали на земельних ділянках біля монастирів і вважали, що праця є не менш важливою на шляху вдосконалення духу, ніж медитації. Господарськими роботами з благоустрою та впорядкування монастирських територій займаються навіть бійці шаолінського монастиря.

Таким чином, праця перебуває у солідарному позитивному вимірі, як у лоні буддизму, так і в рамках сучасної економічної доктрини. У першому з випадків вона слугує інструментом духовного медитативного вдосконалення, а в другому – засобом матеріалізації економічних інтересів та задоволення особистісних та суспільних потреб.

Різницю у ставленні до праці в рамках ринкової філософії та буддизму дуже вдало виділяє відомий англійський економіст німецького походження Ернст Фріц Шумахер. Зокрема, він зазначає: «... західний економіст розглядає «працю», або роботу, як неминуче зло. Для працедавця це просто пункт у графі «витрати», а тому, чим меншими будуть витрати на оплату праці, тим краще (якщо вже не можна зовсім їх позбутися, наприклад за допомогою автоматизації виробництва). З точки зору робітника, праця – це прикра незручність, адже працювати – означає жертвувати вільним часом і комфортом. Заробітна плата служить своєрідною компенсацією цієї жертви. Виходить, що працедавцеві в ідеалі хотілося б налагодити виробництво без робочих, тоді як мрія кожного працівника – отримувати дохід і при цьому не працювати» [7].

Контрринкові ідеї буддизму: аспект конфліктний

Своєрідною первинною точкою відліку економічної діяльності людини є система її потреб. Саме вони – потреби – визначають зміст, форми, види та системи відносин виробництва, розподілу, обіму та споживання. Тобто того, що складає квінтесенцію економічної діяльності. При цьому потреби трактуються як «...потреба в чомусь об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності і розвитку організму, людської особистості, соціальної групи, суспільства загалом; внутрішній спонукач активності» [8, 949]. Прикінцева частина наведеного вище визначення акцентує увагу на тому, що потреба мотивує людину до економічно активних дій, опосередковує в умовах ринку, систему відносин покупців та продавців, виробників та споживачів. Вона є коренем економічних інтересів усіх стейкхолдерів ринку. Більше того, ідеологія сучасного ринку не просто

² Чань-буддизм – одна із течій буддизму, що найбільше поширилася в Китаї.

апелює до потреб, враховує та оцінює їх – вона передбачає їх фактичне створення з допомогою засобів реклами та активного впливу на психологію потенційних споживачів. Словник сучасної економічної теорії Макміллана наводить вельми чітке визначення, що однозначно фіксує місце потреб у системі ринкових категорій та пріоритетів: «Створення потреб – визначення фірмою неявних потреб індивідів і перетворення їх в усвідомлені потреби шляхом активного маркетингу своєї продукції» [9, 529].

З точки зору психології, наші бажання є функцією від наших потреб і мають спонукальний характер, тобто змушують нас вдаватися до певних, економічно активних дій, що дозволяють ці потреби втамувати. Саме під таким кутом зору людина з її запитами і потребами потрапляє у фокус інтересів учасників ринку. Задовольняєш потреби суспільства – реалізовуєш свої бізнесові інтереси.

У який же спосіб формулює своє ставлення до потреб буддизм? З огляду на загальний компендіум буддизму, можна стверджувати, що до плотських бажань та потреб послідовники Будди ставляться щонайменше стримано. У них вони вбачають стійкий засіб зв'язку людини з її стражданнями та страхами. Бажання та потреби роблять людину слабкою та залежною, віддаляють її від вершин духовної досконалості. Ось аргументи першоджерела. «Я все перемиг, я все знаю; за будь-яких дхамм (умов, моральних законів – К.В.) я незаплямований. Я відмовився від усього, знищивши бажання, я став вільним. Навчаючись самотужки, кого назву я вчителем?» [5] Будда, розповідаючи про те, якими повинні бути Архати³ (глава VII, сутра 92) каже: «Вони не роблять запасів (не заощаджують – К.В.), у них правильний погляд на їжу, їх царина – звільнення, необумовлене і позбавлене бажань. Їх шлях, як у птахів у небі, важкий для розуміння» [5]. «Я називаю брахманом того, – каже Будда Шакьямуні (глава про брахманів, сутра 396), – хто вільний від прив'язаностей і позбавлений благ» [5].

Сучасні буддологи та духовні провідники буддизму також активно висвітлюють характер проблеми взаємодії економіки та буддистських канонів. Так, відомий данський лама Оле Нідал дуже виразно і однозначно тлумачить проблему співвідношення принципів економіки та постулатів буддизму у частині, що стосується людських потреб та мотивів поведінки: «Буддист виступає проти світських бажань, тобто майже повністю випадає із суспільства споживання та заощадження. Йому не потрібна престижна машина, якщо в нього є непогана. Він не буде купувати предмети розкоші, і товари, які йому не потрібні повсякдень, не буде пробувати новий смак шоколаду тільки тому, що він новий. З європейської точки зору, це можна назвати психологією мінімального споживання. По суті ж, світський буддист повністю відсторонюється від всього того, заради чого, фактично, людина загалом працює і буде кар'єру» [10]. Для буддизму властивим є застосування унікального інструменту за допомогою якого буддисти позбавляються від потреб та бажань. Йдеться про використання різного роду медитативних практик, що сприяють наближення віруючих до Просвітління.

Як показує змістовний аналіз філософсько-теологічних концепцій найбільш поширених релігій світу (християнства, ісламу тощо) – чи не найбільш однозначно категорією, що їх змістовно зближує взаємно, з одного боку, та протиставляє ринку – з іншого, є категорія багатство. Не є в цьому відношенні винятком і буддизм. Якщо для ринку категорія «багатство» є інституційною дефініцією, що акумулює в собі усю систему мотивації капіталістичного підприємництва, відображає фундаментальне «ринкове бажання»: примножити власність, то буддизм визначає своє ставлення до цього економічного поняття вельми стримано і навіть критично.

³ Архатт (санскр. , «достойний») – в буддизмі тхеравади – людина, що сягнула повного звільнення, вирвалася з колеса сансари (перероджень), проте, ще не сягнула рівня Будди.

Будді приписують [11, 203] такі слова: «Володарі царств, котрим належать багатства і скарби, з жадністю поглядають один на одного, підкоряючись своїм ненаситним бажанням. І якщо вони діють саме так, не знаючи втоми, пливучи течією ненадійності, ведені хтивістю і звірячим бажанням, то хто ж тоді може спокійно ходити по землі?». XV глава Дхаммапади («Про щастя», сутра 200) визначає ставлення раннього буддизму до багатства у ще більш радикальній формі – культивується ідея аскетизму і майже бідності: «О! Ми живемо дуже щасливо, хоча у нас нема нічого. Ми будемо споживати радість, наче боги, що сяють» [5]. Багатство розцінюється не тільки як щось небажане, але як загрозове і навіть фатальне: «Заможність нищить недоумка, а не тих, хто пошукує іншого берега. Жаданням заможності дурень нищить інших так само, як себе» [12].

Фінальна (XXVI глава) Дхаммапади (Про брахманів, сутра 396) моральну планку для бідності ставить на небувалу висоту у системі особистісних пріоритетів людини: «Я ж називаю брахманом того, хто вільний від прив'язаностей і позбавлений благ» [5]. Буддизм демонструє унікальний і практично немислимий, як для утилітарної філософії капіталістичного суспільства споживачів, синтез «щастя» і «бідності»: можна бути бідним і щасливим водночас. Ось аргументи, позбавлені наукової схоластики і абстракції. У країнах, де буддизм є домінуючою релігією, середньомісячний дохід на душу населення складає 553 долари США. Разом з тим, аналогічний середній показник для країн західного світу сягає 4100 доларів. А далі найцікавіше. Соціологічні дослідження свідчать, що серед буддистів кількість тих, хто повністю задоволений власним життям перевищує 60% від загальної чисельності населення, тоді як для західних країн ця цифра ледь сягає 15–20% [10]. Такий підхід до системи поведінкових пріоритетів людини, властивий буддизму, дуже складно вмонтовується у конструкцію того, що ми зазвичай називаємо ринковою (капіталістичною) моделлю економічних відносин.

Проте, буддизм ваджараяни – іншої з трьох головних сучасних течій цієї релігії, що набув найбільшого поширення на Тибеті (буддійський тантризм, езотеричний буддизм, тибетський буддизм, ламаїзм), не є таким категоричним у ставленні до багатства, як ортодоксальний буддизм тхеравади. Одним із проявів дхьяні-Будди Ратнасамбхави є тибетський бог Дзамбала – опікун статків, багатства, благополуччя та успіхів. Він допомагає людям добиватися статків та успіхів; багатіти і ставити незалежними, вільними, підтримувати матеріально бідніших і звільняти їх в такий спосіб від страхів та страждань. Причому багатство, отримане з його допомогою, нероздільне з багатством духовним [13].

Хоча частина буддологів схиляються до думки, що Дзамбала опікується не матеріальними багатствами, а дорогоцінними трансцендентальними знаннями, ламаїзм, тим не менше, створює прецедент альтернативного ставлення до цілком матеріальної проблеми «багатства-бідності».

Ідея «серединного шляху в економіці»: аспект прагматичний.

Усе наведене вище може сформувати не зовсім цілісну та автентичну картину взаємодії буддизму та сучасної економіки. Може скластися позірне враження, що ці сфери людської діяльності настільки взаємно між собою віддалені, що сила їх взаємозв'язків навіть у тому випадку коли вони відслідковуються, є мізерною і такою, що не може розцінюватися як впливовий фактор економічної динаміки планетарного масштабу. Проте, це не так. Економіка азійського регіону демонструє немало прикладів, що свідчать про вдалі прецеденти поєднання сучасних економічних ідей та філософії буддизму. Існує навіть цілком практичне поняття «економіки буддизму».

Відомий японський економіст і бізнесмен Шінічу Іноу навіть сформулював власну версію цього не зовсім звичного, в рамках традиційної системи економічних знань, поняття. Його ідея отримала назву «Серединного Шляху Буддійської Економіки». Його

теорія пропонує органічну формулу поєднання капіталістичного та соціалістичного начал економіки з буддійською світоглядною системою. У його розумінні капіталізм культивує повагу до основних прав людини, визнає та захищає інститут приватної власності. Сила капіталізму – у вільному ринку, в змагальності та конкуренції що дозволяють підприємцям реалізовувати свої економічні амбіції. Родовий недолік капіталізму полягає в існуванні системи експлуатації сильними та жадібними слабких з метою особистої матеріальної чи фінансової вигоди. Соціалізм же обстоює право на рівність у розподілі багатства. Соціальною його перевагою є те, що держава за такої системи активно приймає участь у процесах розподілу блат та регулювання цін з метою подолання системи нерівноправних відносин найманих працівників та підприємців. З іншого боку, надмірне оподаткування талановитих підприємців через інструменти розподільного державного механізму стимулює посередніх та лінивих, демотивує приватну ініціативу і підприємницьке новаторство, обмежує розвиток людського потенціалу.

Шінічу Іноу пропонує таку формулу економічного устрою людства, яка долає недоліки капіталізму та соціалізму, зберігає їх позитивні аспекти та спирається на гуманістичні ідеї буддизму. Серединний Шлях буддійської економіки гарантує життєздатний розвиток без руйнації оточуючого середовища, бездумного вичерпування природних та шкоди ресурсам людським. Конкурентні механізми ринку, на думку Ш.Іноу, повинні працювати не руйнуючи ні природи, ні систем людських відносин. «Життєздатна економіка повинна бути більш справедливою та екологічно безпечною. Буддизм, економіка та екологія взаємопов'язані та взаємозалежні» [6].

Таким чином, генезис ставлення буддизму до економічних явищ, проблем та категорій відбувався одночасно з:

- накопиченням та систематизацією управлінського і технологічного досвіду людської спільноти;
- вдосконаленням та гуманізацією системи соціально-економічних відносин виробництва, розподілу, обміну та споживання;
- переосмисленням соціально-економічної ролі та місця людини в житті суспільства;
- зародженням та розвитком нових самостійних прикладних наук і цілих наукових напрямків;
- розвитком нових форм державного управління та систем відносин «держава-релігія» тощо.

Мабуть, можна сказати, що цей процес характеризувався поступовою адаптацією буддизму, як і усіх інших суспільних інститутів, до економічних реалій кожної історичної епохи. Буддизм «серединного шляху» модернізує знеособлену капіталістичну економіку, вносить у неї людську індивідуальність, поміркованість та лояльність.

В економічному вимірі сучасна концепція буддизму доволі вдало та органічно синтезує основні свої духовно-релігійні постулати з ідеологією капіталістичної економіки з усіма характерними для неї інститутами, структурами та іманентними явищами. Економічні ідеї буддизму гуманізують систему загалом жорстких конкурентних стосунків властивих для ринку, наповнюють ці відносини соціальною відповідальністю і терпимістю, роблять їх менш агресивним і руйнівним у підсумку. Вельми доречною і актуальною видається думка О. І. Осипова про те, що «свобода, яка не обмежена любов'ю, страшна. Вона закономірно перетворюється на свободу пристрастей, у свавілля, оскільки життя без любові і тим більше всупереч ній є ненормальним, беззаконним або гріхом» [14]. Саме тому економічна свобода у поведінці та виборі, як фундаментальна складова економіки ринкового типу потребує гуманістичного наповнення, що несе в собі буддизм.

Література

1. Торчинов Е. А. Возникновение буддизма [Электронный ресурс] / Е. А. Торчинов. – Режим доступа: <http://www.sunhome.ru/religion/12992>.
2. УСЕ: Універсальний словник-енциклопедія / Мирослав Попович (голова ред. ради). – К.: Ірина, 1999. – 1551 с.: іл.
3. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
4. ВВП стран Мира в 2008 году [Электронный ресурс]: [Данные подготовлены на основании открытой Всемирной книги фактов ЦРУ (США)]. – Режим доступа: http://www.stranas.ru/vvp_tabl.html.
5. Дхаммапада [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kulichki.com/~yoga/Dhammapada/Dhamma.htm>.
6. Буддийская экономическая мудрость Шиничи Иноу [Электронный ресурс] // Финансы и религия. – Режим доступа : <http://bhoga.ru/article/128/buddhism-and-economy>.
7. Шумахер Э. Ф. Малое прекрасно: экономика для людей: глава из книги [Электронный ресурс] / Э. Ф. Шумахер; пер. с англ. Ирины и Леонида Шарашкиных // Журнал «Самиздат» при библиотеке Мошкова. – Режим доступа: http://zhurnal.lib.ru/editors/e/ekoposelenie_l/shum_econom.shtml.
8. Большой энциклопедический словарь / А. М. Прохоров (ред.). – 2. изд., перераб. и доп. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2004. – 1456 с.: ил.
9. Словарь современной экономической теории Макмиллана / Дэвид У. Пирс (ред.), А. Г. Пивоваров (пер. с англ.). – М.: ИНФРА-М, 1997. – 607 с.
10. Горшкова С. Помогает ли буддизм карьере? [Электронный ресурс] / Светлана Горшкова // Финансы и религия. – Режим доступа: <http://bhoga.ru/article/142/pomogaet-li-buddizm-karere>.
11. Лубський В. І. Релігієзнавство: підручник / В. І. Лубський. – К.: Вілбор, 1997. – 480 с.
12. Дхаммапада (Так говорив Будда) [Електронний ресурс] / пер. М. Копаниця. – Режим доступа: <http://www.dhammapada.kiev.ua/>.
13. Дзамбала – министр финансов в тибетском буддизме [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.money-gain.ru/buddism.htm>.
14. Осипов А. И. Свобода христианина, свобода церкви и религиозная свобода [Електронний ресурс] / Алексей Ильич Осипов. – Режим доступа: <http://www.mgarsky-monastery.org/kolokol.php?id=480>
15. Экономисты о буддизме [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adibuddha.ru/forum/index.php?topic=11.0>.

Редакція отримала матеріал 17 грудня 2009 р.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

АНАЛІТИЧНА ЗАПИСКА ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ РОБОТИ ІІ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ “ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ”

(м. Тернопіль, 8-9 жовтня 2009 року)

Узагальнення результатів, отриманих в процесі роботи конференції, дозволило виявити певні проблеми та тенденції, зробити теоретичні висновки та практичні рекомендації за такими секціями.

1. Секція 1 «Стратегічне управління в сучасних умовах»

Під час роботи секції предметом обговорення стали актуальні питання невизначеності в управлінні підприємствами в сучасних умовах, адаптації промислових підприємств до мінливого зовнішнього середовища, методи та інструменти реалізації стратегії підприємства. Зокрема, аналіз напрямів наукових досліджень показав, що вони ґрунтуються на перспективних напрямках розвитку менеджменту, відслідковують найновіші тенденції та зміни. Обговорення проблем теорії та практики стратегічного управління в умовах глобалізаційних процесів дало змогу учасникам секційного засідання дійти таких висновків і пропозицій.

1.1. Сьогодні спостерігається складна кризова ситуація в економіці та в інноваційній сфері зокрема, що зумовлена насамперед відсутністю ефективно діючої стратегії в управлінні інноваційною діяльністю підприємств та держави. Звичайно, єдиної стратегії для всіх організацій не існує. Кожна організація навіть однієї галузі унікальна, тому і визначення її стратегії також оригінальне, бо залежить від позиції підприємства на ринку, його потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурента, стану економіки, соціального середовища і багатьох інших чинників. Саме вирішення цих та інших проблем потребує від інноваційного менеджменту поєднання інтересів і узгодженості рішень стратегічного, науково-технічного, маркетингового, виробничого напрямів, що забезпечить координацію й ефективність дій.

Таким чином, інноваційна стратегія не буде справді ефективною, якщо вона не врахує ситуації на підприємстві, не створює істотної переваги над конкурентами та не забезпечить розвитку підприємства в довгостроковій перспективі. Тому при визначенні найбільш привабливої інноваційної стратегії підприємства повинні дотримуватися таких критеріїв:

- відповідність можливостям і загрозам зовнішнього середовища;
- відповідність цілям організації і сумісність з її місією;
- досягнення конкурентних переваг за рахунок використання сильних сторін фірми і слабкості конкурентів, нейтралізації або компенсації слабких сторін підприємства і сильних сторін (переваг) конкурентів;
- наявність необхідних ресурсів, наукового, технічного, виробничого, кадрового потенціалів;
- досягнення балансу між усіма структурними підрозділами фірми.

1.2. Сучасне середовище бізнесу настільки динамічне, що для втримання конкурентних позицій підприємства на ринку суб'єктам господарювання необхідно адаптувати відповідно до цих викликів стратегічні орієнтири діяльності. За частотою зміни

економічних умов, підприємство повинно розробляти специфічну стратегію, в кращому випадку, для кожної нової стадії життєвого циклу товару в розрахунку на те, що товар має максимально довго користуватися попитом на ринку, задовольняти всі потреби споживачів і приносити прибуток підприємству. В першу чергу, це необхідно тим підприємствам, продукція яких є на етапі зрілості життєвого циклу. Дилемою підприємств зрілих галузей є вибір базових стратегій: низьких витрат, диференціації продукції й фокусування. Однак стратегія диференціації у зрілих галузях, де товари стандартизовані і їх легко можна скопіювати, може бути ускладнена. Необхідність використання стратегій диверсифікації при управлінні діяльністю підприємств, зумовлюється бажанням суб'єкта господарювання зменшити ризик присутності в одній галузі і підвищити конкурентні позиції інвестиційної політики. Вибираючи ту чи іншу стратегію диверсифікації діяльності підприємства, необхідно врахувати особливості галузі, правильно оцінити потенційні ризики та фактори успіху. Таким чином, для ефективної діяльності вітчизняних підприємств та покращення розуміння потреб споживачів, необхідно перейняти світовий досвід ідей стратегічного процесу диверсифікації при управлінні діяльністю підприємств.

1.3. Подолання кризових явищ та пошук більш раціональних шляхів і методів пристосування підприємств до української дійсності, тобто налагодження стабільних зв'язків із зовнішнім середовищем, є актуальною проблемою сучасної науки. Система показників оцінювання адаптації повинна містити показники зовнішньої й внутрішньої ефективності. Зовнішня ефективність адаптації, відбиваючи ступінь відповідності діяльності вимогам ринку, може вимірюватися такими показниками, як частка ринку підприємства і її динаміка, обсяг продажів і його динаміка, чистий прибуток, рентабельність продажів тощо. Внутрішня ефективність адаптації визначається в основному рівнем витрат виробництва й збуту продукції та може вимірюватися такими показниками, як продуктивність праці, матеріаловіддача, фондівіддача, енергоємність, рентабельність продукції, плинність кадрів. Оцінювання і контроль обраних заходів адаптації необхідно проводити системно й безупинно. Якщо контроль реалізації стратегії свідчить про недосяжність цілей, то це має слугувати сигналом для корегування процесу адаптації підприємства до зовнішнього середовища. Складність передбачення і врахування всієї множини факторів впливу на розвиток підприємства вимагає прийняття нестандартних рішень організаційного та управлінського характеру у відповідності до вимог виробництва.

Таким чином, можна визначити, що адаптація розглядається як ефективний засіб управління розвитком підприємства. Результатом її упровадження має бути нова якість управління. Отже, адаптація виступає як форма розвитку організації з передбаченням майбутніх змін у зовнішньому середовищі.

1.4. Світова фінансова і економічна криза та її вплив на економіку України призвела до того, що значна кількість вітчизняних підприємств виявились неспроможними з економічної точки зору і зіткнулися з необхідністю розробки та впровадження ефективного механізму антикризового управління.

Як показує багаторічний досвід економічно розвинутих країн, одним із найефективніших інструментів антикризового управління є реструктуризація, як комплекс фінансово-економічних, організаційно-технічних та правових змін, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємства та досягнення поставлених цілей.

Серед заходів реструктуризації можна виділити такі:

- розумне скорочення асортименту продукції;
- зниження матеріаломісткості та енергомісткості продукції, розпродаж зайвих виробничих потужностей;
- застосування системи знижок до товарів, які не користуються попитом;

- скорочення чисельності та заробітної плати працівників;
- відстрочка виплат дивідендів та відсотків, прискорення оборотності дебіторської заборгованості, скорочення обсягів інвестицій (особливо малодохідних) тощо.

До заходів реструктуризації розвитку доцільно віднести:

- розширення асортименту та номенклатури продукції;
- покращення якості та дизайну продукції;
- удосконалення виробничо-технологічної структури підприємства;
- розробка та впровадження ефективних методів просування товарів,
- освоєння нових ринків збуту, розробка та впровадження мотиваційних схем для забезпечення високоякісної роботи персоналу;
- проведення навчальних заходів для підвищення кваліфікації та перекваліфікації кадрів;
- розширення обсягів інвестиційної діяльності тощо.

Наведені вище заходи реструктуризаційних змін не є вичерпними, проте їх застосування у процесі діяльності значно прискорить вихід підприємства із кризового стану та досягнення поставлених цілей.

1.5. В даний час регіони в Україні вкрай різняться між собою за рівнем економічного розвитку, промисловим, ресурсним, інноваційним та інвестиційним потенціалом. Разом з тим, ці відмінності все більше поглиблюються. Основна причина цих відмінностей в тому, що при ослабленні достатньої підтримки з боку держави, деяким регіонам доводиться проводити самостійну соціально-економічну політику. У зв'язку з цим виникає проблема формування ефективної й адекватної регіональної політики, направленої на забезпечення конкурентоспроможності регіону. Економічна поведінка будь-якого регіону, а також господарюючих суб'єктів усіх форм власності сьогодні розглядається через призму підвищення регіональної конкурентоспроможності шляхом збереження і використання наявних, а також створення і реалізації нових конкурентних переваг. Як наслідок, з метою створення регіональних умов, що найбільш сприяють веденню бізнесу, за останні роки конкурентоспроможність регіонів розглядається як ключова складова розвитку регіональної економіки і є відповідним пунктом для більшості стратегій і планів розвитку. Конкурентоспроможність регіону належить до оціночних показників. Тому ця характеристика може бути конкретизована через застосування статистичних показників, рейтингів і рангів за регіональними факторами конкурентоспроможності.

Таким чином, виділення факторів регіональної конкурентоспроможності передбачає розгляд їх як рушійної сили для досягнення економічного зростання і, як наслідок, підвищення якості життя населення регіону. Виходячи з цього, завдання регіональної влади полягає не лише у сприянні розвитку великого та малого бізнесу, а й організації їхньої співпраці, зокрема сприяння організації кластерів. Наявність цього фактора регіональної конкурентоспроможності сприятиме надходженню інвестицій, що нестимуть у собі інноваційну наповненість, створить значні можливості посилення конкурентних позицій регіону в економічному суперництві.

1.6. Головне завдання стратегічного антикризового управління - це не лише вироблення якнайменше ризикових управлінських рішень, які дозволили б досягти поставленої мети і результату з мінімумом додаткових засобів і при мінімальних негативних наслідках, але й розробка антикризових стратегій підприємства і перетворення їх на стратегічні фактори успіху в складному, рухливому, невизначеному маркетинговому середовищі.

Процес стратегічного антикризового управління повинен складатися з таких етапів:

- Аналіз маркетингового середовища й оцінювання параметрів кризи.
- Визначення мети і розробка стратегії подолання кризи, спрямованої на планування стратегічних і оперативних заходів.

- Вибір стратегій антикризового управління.
- Реалізація прийнятої стратегії щодо виходу з кризової ситуації.
- Оцінка і контроль реалізації антикризової стратегії.

Антикризове управління повинно вирішувати загальні стратегічні проблеми досліджених підприємств: підвищення мобільності капіталу підприємства; підвищення загального рівня конкурентоспроможності шляхом створення і випуску відповідної продукції; зміна форми власності; набуття знань у сфері антикризового управління; зміцнення бюджетної дисципліни; поліпшення механізму управління фінансовими потоками; створення системи маркетингового управління та принципово нових моделей управління; розробка ефективної системи мотивації персоналу.

2. Секція 2 «Тактичне і оперативне управління в нових економічних реаліях»

Учасники секції обговорили коло наукових питань, які стосуються особливостей управління ризиками на підприємствах, актуальних проблем управління витратами на промислових підприємствах, методів аналізу тактичного та оперативного управління, що дало змогу прийти до таких висновків і рекомендацій.

2.1. В умовах нестабільності зовнішнього середовища підприємства змушені здійснювати діяльність, пов'язану з подоланням невизначеності. Відсутність повної інформації, існування суперечливих тенденцій, елементи випадковості та інші риси господарювання обумовлюють ризикованість процесу управління, оскільки велика частина управлінських рішень на підприємстві приймається в умовах невизначеності. За цих умов управління ризиком набуває неабиякого значення в діяльності підприємств. Управління ризиками є необхідним при: прийнятті стратегічних, інноваційних, інвестиційних рішень; прогнозуванні кон'юнктури ринку, здійсненні виробничо-збутової діяльності; проведенні кредитної політики; формуванні й оптимізації портфеля цінних паперів тощо.

Результатом розвитку управлінських технологій ухвалення рішень і мінімізації можливих втрат є формування концепції комплексного управління ризиком. Комплексне управління ризиками повинне бути невід'ємною частиною стратегічного і оперативного управління будь-яким підприємством.

Функції, що покладаються на систему управління ризиком, зумовлюють зміст самого процесу управління, яке повинне зводиться до наступної послідовності робіт:

- розробка політики в області управління ризиком;
- аналіз ситуації ризику, тобто виявлення чинників ризику і оцінка його можливого рівня, прогнозування поведінки господарських суб'єктів в цій ситуації;
- розробка альтернативних варіантів рішення і вибір найбільш прийняттого і правомірного з них;
- визначення доступних шляхів і засобів мінімізації ризику;
- підготовка і планування заходів з нейтралізації, компенсації очікуваних негативних наслідків ризику.

Отже, система управління ризиками припускає всебічний аналіз сукупності наявних ризиків, їх ідентифікацію, оцінку і вироблення механізмів контролю.

2.2. Зміна принципів функціонування національної економіки, створення підприємств, що базуються на різних формах власності, конкуренція, яка вимагає впровадження нових технологій і перебудови організаційних структур, істотно змінили роль підприємства як основної ланки господарського комплексу. Ці зміни відбуваються за рядом напрямків. Глобальні структурні й технологічні зміни у виробництві, його інформатизація обумовили істотну зміну ролі оцінки діяльності господарської системи, що, в свою чергу потребує і подальшої адаптації методичних підходів до оцінки господарської діяльності підприємств до сучасних умов господарювання.

Для підвищення управлінської дієвості оцінки господарської діяльності системи необхідно враховувати специфічні умови розвитку ринкової економіки України. Для того, щоб оцінити рівень ефективності господарської діяльності системи потрібно визначитися із основними критеріями.

Традиційні показники ефективності господарської діяльності розглядають збитки і вигоди тільки у їхній економічній площині і тільки у межах певної господарської системи. Такий підхід звужує і обмежує можливості розвитку підприємства, як відкритої системи, що зумовлюється суттєвим зростанням соціалізації та інформатизації сфери бізнесу.

Так, інформатизація бізнесу, з одного боку, надає підприємству цілу низку переваг, пов'язаних із прискоренням процесу одержання інформації та, як результат, прискоренням прийняття управлінських рішень і збільшенням прибутку. Та з іншого боку, інформатизація бізнесу підвищує загрози, пов'язані із конкурентоспроможністю підприємств, оскільки, по-перше, інформація про підприємство, може бути використана не на його користь конкурентами, а, по-друге, важливою зовнішньою складовою успіху підприємства є суспільна думка про його діяльність. І якщо така думка сформована на основі інформації про підприємство, яка не відповідає суспільним цінностям, то досягнення економічного розвитку у несприятливому соціальному середовищі є малоімовірним.

2.3. В сучасних умовах господарювання важливим чинником конкурентного розвитку організацій є витрати, пов'язані із організацією діяльності та її керуванням відповідно до впливу зовнішнього і внутрішнього середовища. Будь-які дії організації вимагають затрат ресурсів (людей, технології, часу, інформації), які у підсумку набувають вартісної оцінки, яка має визначальний вплив на ефективність її функціонування. За таких умов виникає необхідність у виборі моделей управління, які б дозволяли сформуванню таких внутрішньовиробничих вартісних оцінок факторів виробництва, що сприятимуть найкращому використанню обмежених ресурсів для досягнення мети підприємства. Оскільки в умовах глобальних змін цілі організації визначають її здатність беззбитково функціонувати у короткостроковому періоді та виживати у перспективі, то управління витратами необхідно розглядати як інструмент забезпечення гнучкості організації відповідно до поставлених цілей. При цьому гнучкість передбачає вибір способу дій організації, за якого вона відмовляється від жорсткої, заздалегідь чітко визначеної економічної політики на користь цілей, що змінюються залежно від умов та обставин функціонування.

Таким чином, управління витратами як безперервний процес пошуку шляхів досягнення цілей організації базується на виборі відповідної моделі розвитку та відповідних до неї методів управління витратами. Гнучкість організації досягається за рахунок вибору дій чи процесів, адекватність яких визначається на основі критерію витрат, а саме: у антикризовій моделі досягнення критичних витрат; у моделі стійкого розвитку витрати забезпечують дохід; у моделі конкурентного розвитку витрати створюють конкурентну перевагу та унікальну цінність.

3. Секція 3 «Менеджмент персоналу як домінанта забезпечення конкурентоспроможності підприємства»

Під час роботи секції розглядалися проблеми мотивації персоналу, деякі аспекти управління й підготовки кадрів у сфері фінансових послуг, перспективні напрямки підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств, стимулювання інноваційної трудової діяльності на підприємствах, формування системи адаптації нових співробітників за допомогою інформаційних технологій.

Аналіз напрямів наукових досліджень показав, що вони ґрунтуються на перспективних напрямках розвитку менеджменту персоналу, відслідковують найновіші тенденції та зміни.

Обговорення проблем теорії та практики менеджменту персоналу в сучасних умовах дало змогу учасникам секційного засідання дійти таких висновків і пропозицій.

3.1. Основною метою державної інноваційно-регульованої політики ринку праці повинно стати створення умов повної зайнятості і знищення безробіття з максимізацією збалансованого стану ринку праці не на основі саморегульованого співвідношення попиту і пропозиції, як пропонують західні вчені, а шляхом ефективного регулювання гнучкої мобільності і руху робочої сили на підставі координації державних, регіональних програм і підприємницьких проектів суб'єктів господарювання.

Аналітично-нормативний підхід до визначення кількісної потреби у трудових ресурсах припускає аналіз конкретного трудового процесу, проектування раціональної організації праці, нормування трудомісткості робіт. Використання цього підходу полягає в обґрунтуванні норм працюючим та регулюванні часу виконання завдань. Його ефективність полягає тоді, коли величини норм трудомісткості робіт відповідають реальним необхідним витратам часу. Недоліком цього підходу є неврахування організаційно-технологічної схеми виконання робіт, фронту робіт, рентабельності продукції, інвестицій, обмеження, чинники, що впливають на зниження продуктивності праці, використання основних фондів та ін.

Розроблені алгоритми визначення оптимальної чисельності трудових ресурсів враховують кінцеву корисність продуктивності праці, зміну інтенсивності праці і часу виконання робіт, тобто одночасного використання маржиналістського і аналітично-нормативного підходу. Характерність запропонованої методології укладає в себе: *новий підхід* - за критерієм оптимальності приймаються мінімальні втрати часу; *комплексний підхід* з вивченням впливу факторів: фронту робіт, зміни середнього продукту праці, його інтенсивності, часу виконання завдання; *гнучкий підхід* - використання ТР із частковою зайнятістю. Запропоновані алгоритми формують систему економічної мотивації ТР, також дають можливість скоротити строки виконання робіт і витрати проекту.

3.2. Культурологічний підхід до формування нової управлінської парадигми продиктований такими умовами: по-перше, кожне підприємство є відкритою системою, яка функціонує у зовнішньому середовищі, складовою якого є культура; по-друге, постіндустріальне суспільство, в якому ми живемо, ґрунтується на принципах когнітивного розвитку і вимагає задіявання фактору культури при формуванні світогляду працівників; по-третьє, культура, особливо організаційна, є механізмом, який регулює поведінку людей в організації; по-четверте, закони й принципи культури можна використовувати як методологічну і евристичну базу для розуміння економічних процесів.

Виходячи з принципу соціальної культури, у суспільстві виділяють дві важливі категорії людей: «соціономів», які володіють розвинутою соціальною культурою, і «соціопатів», тобто тих людей, які не мають такої культури. Така градація особливо важлива при формуванні персоналу організації в тих підприємствах, які здійснюють інноваційну діяльність, оскільки важливою ознакою культури є креативність і здатність генерувати нові ідеї. Суспільство буде розвиватися в міру домінування категорії «соціономів», які завдяки своїй культурі можуть забезпечити конкурентний статус суспільства.

3.3. Модернізованою тенденцією розвитку господарського управління є коучинг, що представляє собою як стиль менеджменту, так і його інструмент. Як стиль менеджменту і стосунків в цілому – це особливим чином організована взаємодія між менеджером і його підлеглим, яка припускає визнання унікальності кожної людини, довіру до її здібностей, сприяння максимальному розкриттю її особистих ресурсів і приводить до нового рівня усвідомлення та відповідальності працівника. Стосовно інструменту менеджменту — це допомога персоналу в розвитку і навчанні в процесі спільної роботи.

При цьому використовуються спеціальні методи, техніки постановки питань, спільне обговорення, прийоми сучасного менеджменту. Коучинг принципово відрізняється від консультування та психоаналізу. Адже консультування реалізується у формі порад та директивних інструкцій. Психоаналіз передбачає рефлексію та дослідження минулого. Коучинг “працює” з реальною теперішньою ситуацією, що склалась на підприємстві, допомагає виявити розрив між дійсним та бажаним, ліквідувати його та консолідувати всі сили для уникнення аналогічної ситуації в майбутньому.

Досвід застосування даного стилю управління такими компаніями як “Kraft Foods”, “Xerox”, “Nokia”, “Cadburys”, “Procter and Gamble”, “Mary Kay” дозволяє констатувати той факт, що коучинг: забезпечує високі стандарти виконання завдань; підтримує систему партисипативного управління; створює атмосферу, яка стимулює креатив, генерацію нових ідей; є надійним фундаментом корпоративної культури, так як проявляється через підтримку, співпрацю та партнерство; допомагає підприємству набути нових конкурентних переваг. Отже, сьогодні в більшості передових компаній коучинг є дієвою складовою концепції управління людськими ресурсами, оскільки застосовується при плануванні, відборі, адаптації, мотивації, навчанні та розвитку, атестації та оцінці персоналу.

3.4. Для менеджера і підприємця співвідношення культури та відповідальності є особливо важливими і пов'язуються із категорією свободи. Кожний виток розвитку суспільства значно розширює поняття і необхідність використання категорії свободи як в загальносуспільному масштабі, так і у системі менеджменту зокрема. Поява нового рівня свободи призводить до появи нових інститутів законодавства, які мають забезпечити порядок в усіх сферах життєдіяльності суспільства і підвищенні ролі соціального порядку в забезпеченні добробуту людей. Отже, потрібен фактор, який має внутрішню спонукальну силу і здатність виступати в якості тонко планового інструменту управління. Культура стає саме тим фактором, що здатний компенсувати обмеженість законодавства у створенні й підтримуванні порядку в суспільстві, оскільки вона має ту силу, яка допомагає усувати сваволю і хаос.

3.5. При формуванні системи підготовки й управління персоналом у сфері фінансових послуг необхідно враховувати певні галузеві особливості: більш жорсткий освітній ценз за більшістю робочих місць у сполученні із швидкими темпами застарівання професійних знань. (Останнє передбачає необхідність забезпечення умов для регулярного підвищення кваліфікації всіх категорій працівників); вищий ступінь професійної спеціалізації основної частини працівників (велика кількість рівнів поглиблення спеціалізації), що створює додаткові труднощі при організації праці в сфері фінансових послуг, особливо в режимі оперативного управління; підвищені вимоги до відповідальності персоналу, що обумовлені індивідуальним характером праці значної частини працівників сфери фінансових послуг; підвищена стресова небезпека праці, яка характерна для більшості робочих місць; більш високий рівень витрат (на 15-20 % вищий, ніж в середньому по економіці), що пов'язаний з використанням переважно висококваліфікованої, отже – високооплачуваної, праці, а також необхідність додаткових постійних витрат на розвиток людського капіталу фінансових установ; вразливість фінансових установ до загроз інформаційної небезпеки з боку персоналу у формі розголошення комерційної таємниці, до якої на відміну від більшості інших галузей допущені не тільки керівники, але й багато рядових виконавців.

3.6. Управління людським капіталом підприємства – це управління, яке ґрунтується на методах мотивації, та зацікавленості працівників у результативності роботи, і повязі до свого підприємства. Для забезпечення ефективного управління треба, перш за все, визначити мету, яка буде об'єднувати. При цьому ця мета повинна сприяти всіх потенційних здібностей людини, включаючи латентні (приховані) здібності. Людський

капітал є одним з стратегічних активів підприємства, який найважче відтворити конкурентам. Тому досить розповсюдженою є практика “перетягування” працівників. Отже, треба розглядати управління людським капіталом як одну з найважливіших потреб сучасного підприємства. Крім того, як свідчать статистичні дослідження, підприємства, які усвідомлюють цінність людського капіталу, є найбільш перспективними та найчастіше провідними підприємствами.

Ефективне управління людським капіталом обумовлює багато позитивних наслідків у діяльності організації, серед яких можна виділити: розкриття потенціалу працівників, найефективніше використання їхніх здібностей, схильностей, знань і навичок; набуття працівниками знань і розвиток професійних навичок, необхідних для забезпечення подальшої організаційної діяльності; об'єднання колективу, поліпшення соціально-психологічного клімату, морального духу в колективі; зміцнення лояльності, відданості працівників меті організації; вдосконалення систем мотивації; забезпечення наступності в управлінні; полегшення запровадження інноваційних змін.

3.7. Міжнародний ринок праці суттєво відрізняється від товарно-речових ринків, оскільки на його розвиток впливають соціальні та соціально-психологічні фактори. Найм робочої сили - це складний процес, який є завершальним етапом на довгому шляху кількісного та якісного визначення потреби у робочій силі зі сторони роботодавця та прийнятті рішення про працевлаштування на певних умовах і за певну винагороду зі сторони конкретного працівника. Як правило, у більшості випадків попит на закордонну робочу силу передбачає її здібність до фізичного руху, і що особливо важливо, до перетинання національних кордонів. Важливою складовою функціонування міжнародного ринку праці є міждержавний обмін робочою силою, який відбувається в формі трудової міграції. Міжнародна трудова міграція виступає однією з форм міжнародних економічних відносин, являє собою стихійний або організований рух трудових ресурсів між країнами, регулює процес перерозподілу трудових ресурсів між різними ланками світового господарства; обумовлена різним рівнем розвитку продуктивних сил та характером виробничих відносин окремих країн, міжнародним поділом праці та потужними інтеграційними процесами, які відбуваються в світі.

Для формування та функціонування світового ринку праці потрібні певні стартові умови, до числа яких відноситься високий рівень міждержавних політичних та економічних зв'язків. Повноцінний міжнародний ринок праці може формуватись тільки в умовах високоефективної світової економіки, яка функціонує на основі створення досконалих ринкових відносин, розвитку різних форм власності, забезпечення високої продуктивності праці та конструктивного поєднання національних інтересів окремих країн.

3.8. В умовах кризи дуже важко мотивувати працівників встановленням високої заробітної плати, тому особливу увагу слід приділити нематеріальному стимулюванню праці, складаючи гнучку систему пільг, гуманізуючи працю та створюючи умови для забезпечення кадрової безпеки підприємства, а саме: визнавати цінність працівника для організації і надавати йому творчу свободу; не принижувати гідність працівника, демонструючи зверхність та свої переваги; застосовувати програми збагачення праці та позитивне переміщення кадрів; застосувати гнучкий графік роботи, можливість частково виконувати роботу в домашніх умовах; поставити працівникам знижки на власну продукцію; вирішувати питання з надавання кредитів співпрацівникам на особливі потреби.

3.9. Внутрішня конкурентоспроможність підприємства передбачає порівняння оплати праці в середині організації. Адже виникає логічне і цілком слушне запитання – чому за виконання однакової роботи працівникам платять по-різному. Таке порівняння, звичайно, проводиться самими працівниками (теорія справедливості). Після цього менеджери

разом з вищим керівництвом починають усувати недоліки, які були допущені при розробці компенсаційної стратегії. Зовнішня конкурентоспроможність передбачає порівняння підприємства з іншими роботодавцями на ринку робочої сили. Така конкурентоспроможність, як правило, набуває вигляду: організація встановлює рівень і комбінацію форм оплати праці або такої ж як у конкурентів, або ж яка буде відрізнятися від тої, яка вже існує на ринку (наприклад, вищий оклад, надання соціального пакету і т.ін.), з метою приваблення компетентних працівників.

Оскільки висока заробітна плата приваблює не лише професіоналів, то підприємство, яке намагається підвищити конкурентоспроможність таким шляхом, має повне право і, навіть, змушене підвищувати вимоги до працівників (або претендентів на вакантну посаду). Встановлюючи високу оплату праці організація має на меті не лише задоволення потреб працівника, але й передбачається, що дані кошти є «джерелом приватних інвестицій у людський капітал», тобто працівники вкладатимуть зароблені гроші у власну освіту, тим самим підвищуючи кваліфікацію. Внаслідок такої компенсаційної політики має підвищитись якість продукції (наприклад, шляхом використання інноваційних методів), збільшитись продуктивність праці і, те заради чого існує підприємство - прибутковість.

3.10. Розвиток персоналу є необхідною умовою функціонування будь-якого підприємства. Особливо в умовах сучасних змін у вимогах до професійних знань на тлі науково-технічного прогресу. Розвиток персоналу повинен бути безперервним, включаючи в себе професійне навчання і підвищення кваліфікації. Одним з основних напрямів розвитку персоналу підприємств є організація взаємопов'язаних процесів розвитку конкурентоспроможних і особистісних здібностей найманого працівника. Розвиток персоналу сприяє зростанню умінь, навичок, знань працівника, підвищує його інтелектуальний, духовний, професійний рівень, все це в свою чергу підвищує конкурентоспроможність найманого працівника на ринку праці. Однією з причин недостатнього приділення уваги розвитку персоналу є те, що підготовка кадрів в межах підприємства потребує власних засобів, яких не вистачає у підприємства.

Окрім підвищення конкурентоспроможності підприємства, перепідготовка і розвиток персоналу може також вирішити проблему безробіття. Для цього необхідно реформувати систему підготовки і розвитку найманих працівників на підприємстві, що передусім має отримати державне, а саме законодавче підкріплення, з реформуванням існуючої податкової, фінансової, соціальної політики. Вказані зміни повинні спиратися на існуючий вітчизняний та закордонний розвиток управління людськими ресурсами.

4. Секція 4 “Вирішення управлінських проблем при здійсненні підприємствами ЗЕД”

Під час роботи секції обговорювалися питання невизначеності в управлінні підприємствами ЗЕД в сучасних умовах глобалізаційного періоду, адаптації підприємств до мінливого зовнішнього середовища зарубіжних країн, оцінка, методи та інструменти реалізації стратегії підприємства ЗЕД. Обговорення проблем теорії та практики управлінських проблем при здійсненні підприємствами ЗЕД в умовах глобалізаційних процесів дало змогу учасникам секційного засідання сформулювати такі висновки та пропозиції.

4.1. Розвиток міжнародних економічних відносин у середині ХХ ст. зіштовхнувся із новими принципами взаємодії країн та реформування національних економік. Поступовий еволюційний процес трансформації країн отримав прискорення завдяки черговому проголошенню ідей єдності та консолідації, що виявилось неспівмірним із основними параметрами їх функціонування. Глобалізація обмежує поле діяльності урядів окремих

країн у плані суверенного формування своїх суспільств, ізольованого вирішення проблем, що стосуються національної території. Такий підхід є правильним, оскільки змінилися умови діяльності країн на світовому ринку, створено глобальні інституції. Надмірна увага до питань глобалізації провокує її негативне сприйняття суспільством (а більшість дослідників вважають її відмінною рисою саме ХХ-початку ХХІ ст.) Проблеми глобалізації полягають не у раптовості її появи та кардинальних змін позиціонування країн у глобальному економічному просторі, а у неспроможності окремих країн адекватно реагувати на нові виклики та приймати ефективні з позиції захисту національних інтересів рішення. Таким чином, стратегічна взаємодія є одним із реальних напрямків реалізації впливу держави як на внутрішні тенденції розвитку, так визначення зовнішніх векторів розвитку. Саме реалізація таких підходів може забезпечити реалізацію основних елементів "піраміди цивілізації". За таких умов стратегія взаємодії має поєднати інтереси та потреби основного масиву країн. Окрім того, незважаючи на задекларовані принципи ведення світової торгівлі в межах СОТ, нині вона не спроможна зорганізувати країни для спільного вирішення питань тарифного захисту внутрішніх ринків. Все більше країн прагне реалізувати свої економічні інтереси шляхом участі у митних союзах або регіональних торговельних угодах.

4.2. У сучасній світовій фінансовій системі посилилась роль державних фондів суверенного добробуту (ФСД), які створюються з ключовою метою акумулювання надлишку ліквідних ресурсів держави та здійснення інвестицій, орієнтованих на вирішення завдань національного розвитку (в тому числі стратегічного характеру). Під час подолання світової фінансово-економічної кризи особлива увага фахівців та експертів світової економіки прикута до діяльності цих фондів, оскільки вони добре зарекомендували себе на світовому фінансовому ринку, суттєво збільшивши свої фінансові активи за рахунок поглинання банківських та інших фінансових установ-банкрутів. Стабілізаційні фонди є одним з різновидів фондів суверенного добробуту. У світовій практиці лише незначна частка країн створює та використовує кошти таких фондів, і не завжди вони доводять свою ефективність. Тому вивчення теоретичних та практичних засад функціонування стабілізаційних фондів у країнах світу з метою визначення можливостей та необхідності їх використання в Україні є актуальним завданням. ФСД мають намір більше інвестувати в країни з економікою, що розвивається, оскільки, не дивлячись на різкі коливання цін у коротко- і середньостроковій перспективі, у стратегічній перспективі такі інвестиції генерують більший прибуток. ФСД активно використовуються державами для стабілізації власних ринків в періоди криз. Під час кризи на світових фінансових ринках 2007 року ФСД здійснили вливання у банківські активи на суму 45 млрд. доларів. Для ФСД правила входження в капітал і виведення коштів, інвестиційний менеджмент, практика надання звітів у більшості випадків є не публічними. Як правило, роль ФСД, їх вплив на внутрішню політику держав і відображення діяльності в національній статистичній звітності є непрозорим. ФСД вкрай неохоче йдуть на розкриття інформації про власну інвестиційну стратегію, і по суті є закритими для навколишнього світу. Підвищення рівня транспарентності є одною з вимог до ФСД з боку країн, що приймають інвестиції. Раніше більшість ФСД дотримувалися консервативної політики інвестування в низькодохідні інструменти, наприклад, в облігації Уряду США. Проте, останнім часом намітилася тенденція до вкладень у більш ризикові активи. Це може мати наслідком закупівлю значної частини недооцінених активів в Україні, збільшення можливостей для спекуляцій. ФСД мають намір більше інвестувати в країни з економікою, що розвивається, оскільки, не дивлячись на різкі коливання цін у коротко- і середньостроковій перспективі, у стратегічній перспективі такі інвестиції генерують більший прибуток. ФСД активно використовуються державами для стабілізації

власних ринків в періоди криз. Під час кризи на світових фінансових ринках 2007 року ФСД здійснили вливання у банківські активи на суму 45 млрд. доларів.

4.3. Сучасний розвиток міжнародних економічних відносин вимагає поступової інтеграції національної правової системи на засадах єдиних загальновизнаних норм та стандартів. Зазначений процес досягається перш за все завдяки приєднанню України до міжнародних конвенцій та угод, вступу до Світової організації торгівлі та наміру входження до Європейського Союзу (ЄС). У цьому контексті адаптація податкового законодавства України до законодавства ЄС є одним з важливіших напрямків стратегії інтеграції України до європейського політичного, інформаційного, економічного та правового простору. Це поступовий процес, розрахований на тривалу перспективу, що складається з низки послідовних етапів. Зокрема, першим кроком на даному шляху є адаптація митного законодавства. Проте, на даний час не вирішеними залишаються дуже багато проблем з оподаткування зовнішньоекономічної діяльності підприємств, зокрема питання оподаткування товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України. Враховуючи зарубіжний досвід у вирішенні цього питання, доцільним було би зосередити увагу на вирішенні таких першочергових завдань:

- визначення митної вартості;
- вдосконалення апеляційної процедури щодо рішень митних органів;
- впровадження положень щодо обов'язкової інформації для імпортерів з тарифів та походження товарів;
- вдосконалення правил опублікування нормативних актів у галузі митного права та набуття ними чинності.

Таким чином, недосконалість вітчизняної податкової бази створює невиправдані фіскальні перепони на шляху експортно-імпортних вантажопотоків, а з іншого – залишає державний бюджет без потенційно можливих грошових надходжень.

Одним зі шляхів вирішення цієї проблеми є реалізація митною службою України завдань, які висунуті європейською спільнотою перед Україною на шляху її входження до ЄС – приєднання нашої країни до Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур. Основними заходами у даному контексті можуть бути наступні: дальший перегляд Митного кодексу з урахуванням положень законодавства ЄС та раніше наданих рекомендацій; вдосконалення організації роботи митної служби, спрощення і модернізація митних процедур на кордонах і всередині країни; розробка і впровадження механізму постійного інформування та надання консультацій суб'єктам ЗЕД щодо законодавства та процедур здійснення експортно-імпортних операцій.

Укладачі:

Василь Брич, д. е. н., проф., завідувач кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет

Андрій Шевченко, к. е. н., доцент кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет

НАШІ АВТОРИ

БОЙКО Юрій	директор Західного міжрегіонального управління ВАТ «Універсал Банк», здобувач, Львівська комерційна академія.
БРИЧ Василь	д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет.
ВЕРГЕЛЕС Тетяна	к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.
ВОЗЬНИЙ Казимир	к. е. н., старший викладач кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.
ГОЛОВКО Олена	старший викладач кафедри обліку і аудиту, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України, м. Київ.
ЄРМАКОВА Ольга	аспірант, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України.
ЗАХАРЧИН Галина	к. е. н., доцент кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка».
ЛЕХ Ірина	аспірант кафедри менеджменту, Львівський національний університет ім. Івана Франка.
ЛІСОВСЬКА Лідія	к. е. н., доцент кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка».
МАДЯР Руслана	к. е. н., доцент кафедри економічної теорії та менеджменту, Закарпатський державний університет, м. Ужгород.
МАЛИНЯК Богдан	к. е. н., доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет.
МЕЛЬНИЧУК Ганна	аспірант, Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України.
ОКРЕПКИЙ Ростислав	к. е. н., старший викладач кафедри маркетингу, Тернопільський національний економічний університет.
ПОПІНА Степан	к. ф.-м. наук, доцент кафедри економіко-математичних методів, Тернопільський національний економічний університет.

СУХАРСЬКА Ірина	аспірант кафедри економічної теорії, Львівський національний університет ім. Івана Франка.
ЧИКАЛО Інна	аспірант кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет.
ШЕВЧЕНКО Андрій	к. е. н., доцент кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет.
ШИНКАРИК Микола	к. ф.-м. н., доцент, проректор з науково-педагогічної роботи, завідувач кафедри економіко-математичних методів, Тернопільський національний економічний університет.
ШТЕФАНИЧ Дмитро	д. е. н., професор, завідувач кафедри маркетингу, Тернопільський національний економічний університет.
ЮРИНЕЦЬ Оксана	к. е. н., доцент кафедри менеджменту організації, Національний університет «Львівська політехніка».
ЯКУБОВИЧ Зоряна	старший викладач, Інститут підприємництва та перспективних технологій, м. Львів.
ЯЦУРА Володимир	к. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту, Львівський національний університет ім. Івана Франка.

ANNOTATION

Yurij Boiko

Essence, Features and Indications of Bank Capital Concentration

The article deals with the comprehensive research of theoretical aspects of the essence of bank capital being concentrated and its indications in modern banking conditions as well as within the process of the development of entire banking.

Olena Golovko

Indicators and Types of Bank Financial Stability

There has been defined the whole range of indicators to expose the economic activity of business entity concerning the analysis of the latter's economic performance. The author summarized the indicators of bank financial stability, presented their key features, and classified the types of bank financial stability.

Anna Melnichuk

Corporate Income Taxes for Business Entities in Ukraine

The article reviewed the amendments of corporate income tax rates in EU countries. The author analyzed the condition and structure of the corporate income tax collected to the state budget of Ukraine for the period from 2004 to 2008 and suggested certain ways to shift disproportion of tax burden among business entities basing upon EU practice.

Bogdan Malyniak

Involvement of Civil Institutions in Local Budget Distribution: Current Conditions and Ways of Modernization

According to the poll embracing mayors of rural settlements and urban municipalities, there has been analyzed the participation of civil institutions in the budgetary process at the local level. The problems of public involvement in budget consolidation and distribution are identified. The author also clarified the ways to activate public involvement in local budget process.

Mykola Shynkaryk, Stepan Popina

Profit Optimization with Application of Gradual Output Function

Due to conditions of profit maximum there have been derived formulas for optimal value of resources by means of mathematic model of output function being schemed as gradual dependency with free number of resources. The application of the obtained results is likely to be implemented on publishing ventures.

Ruslana Madyar

Possible Consequences of Ukrainian European Integration Strategy and the Role of Trans-Border Cooperation in its Implementation

The article focuses on a set of problems (being predominantly of internal character) that provoked restraint in the integration of Ukraine into European Union. Prospects and possible consequences of implementation of European integration strategy are assumed. The author analyzed extra integration possibilities of Ukraine. Trans-border economic interaction as an important direction of extending all-European integration processes was particularly highly appreciated.

Inna Chykalo

Methods to Assess Consumption of Resources of National Economy and its Competitiveness

The article deals with the comprehensive studying of the main methodical approaches to research the national economy resource consumption. Methods of assessment of single ratios for resource consumption were systemized in here. The author also elaborated authentic

methods to estimate national economy resource consumption from the viewpoint of its competitiveness.

Olga Iermakova

Inter-regional Integration in Metallurgy on the Basis of Reciprocal Marketing

Different theoretical approaches to understanding of reciprocal marketing have been analyzed in the article; the role of branch ventures in implementation of the concept was surveyed on the example of the cooperation between the Ukrainian Association of Ferrous Metallurgy Enterprises and the Arab Iron and Steel Union.

Iryna Sukharska

Entrepreneurship as an Object of Economic Analysis

The notion "institution of entrepreneurship" has been defined in the article on the basis of evolution of the notion "entrepreneurship". There were also sustained the reasons to research the institution of entrepreneurship as an object of economic analysis.

Zoryana Yakubovich

System of Economic Security for Machine-Building Enterprise

In the proposed article there was carried out the analysis of approaches to the interpretation of concept "economic security system of an enterprise". The author outlined the system elements of economic security at a machine-building enterprise, defined purpose, goals, objectives and principles of this system.

Volodymyr Yatsura, Iryna Lekh

Efficiency of Management for Government Shares in Industrial Sector of Ukrainian Economy

The author analyzed the essence of concepts "government management", "state sector of economy", and their efficiency in market economy as well as management efficiency of government shares in industrial sector of Ukrainian economy.

Lidiya Lisovs'ka, Oksana Yurchynets'

Quality Management as Priority for Competitiveness of Industrial Enterprise

The article deals with the comprehensive research of certain aspects concerning mechanism to provide the sufficient level of an enterprise's competitiveness which is based on the quality management. The special attention is paid to the voluntarily certification in Ukraine.

Dmytro Shtefanych, Rostislav Okrepkyi

The Theoretical Approaches to Marketing Analysis of Competitors

The existing approaches to the marketing analysis of the company's competitors have been analyzed, as well as the tasks to carry out were defined. The authors pointed out the sources of analytic information and the sequence for marketing analysis of competitors.

Galyna Zakharchyn

Role of Organizational Culture in Knowledge Management

There has been presented the characteristics for the interconnection between the stages of knowledge management system, institutions and internal nature of cognition via the organizational culture. The role of organizational culture and its motivational influence on personnel competence and transformation of individual knowledge into collective one are investigated.

Kazymyr Voznyy

Economic Thought of Buddhism

The article researched the problem of correlation between Buddhism and philosophy of modern market economy, where the measure of this planetary religion's influence upon modern economic life of an individual was evaluated. On the basis of compendium analysis of Buddhism there were stated three groups of aspects that form the mechanism for its cooperation with economics: consolidating, conflicting, and pragmatic aspects.

ДО ВІДОМА АВТОРІВ “ВІСНИКА ТНЕУ”

“Вісник Тернопільського національного економічного університету” виходить чотири рази на рік. З 2010 року журнал “Вісник ТНЕУ” видаватиметься українською і російською мовами. До друку приймаються статті, які мають наукову і практичну цінність. Терміни подання матеріалів: у 1-й номер журналу – до 25 грудня попереднього року, в 2-й номер – до 25 березня поточного року, в 3-й номер – до 25 травня, в 4-й номер – до 25 вересня.

Основні вимоги до підготовки й оформлення матеріалів:

- У редакцію подаються роздруковані на папері: 1) стаття, коротка анотація (до 6 рядків), ключові слова і відомості про автора українською та російською мовами; 2) англійською мовою: анотація (6–8 рядків), назва статті, ім'я та прізвище автора повністю; 3) диск CD-R з переліченими вище матеріалами та електронна адреса. Для аспірантів і здобувачів обов'язково додаються: витяг із протоколу засідання кафедри з рекомендацією статті до друку та рецензія наукового керівника або іншого фахівця у певній галузі знань, який має науковий ступінь або вчене звання.

- У відомостях про автора необхідно вказати повністю прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, місце роботи, посаду, адресу, телефон, шифр і назву спеціальності, за якою подається стаття.

- Відповідно до Постанови президії ВАК України від 15.01.2003 р. №7-05/1 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України”, наукові статті повинні мати такі необхідні елементи: постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання цієї проблеми і на які опирається автор; визначення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з дослідження автора і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.

- Обсяг статей для докторів і кандидатів наук – до 18 сторінок, для аспірантів і здобувачів – до 10 сторінок тексту, роздрукованого на папері формату А4 через 1,5 інтервалу, кеглем 14, шрифтом Time New Roman; поля зліва, знизу та зверху – 20 мм, справа – 10 мм.

- На першій сторінці статті справа вказується повне ім'я та прізвище автора (світлим курсивом, прізвище – великими буквами), нижче по центру – назва статті (великими буквами), потім – анотація; далі йде текст.

- Кількість табличного матеріалу та ілюстрацій повинна бути мінімальною. Цифровий матеріал оформляється таблицею, яка має порядковий номер (друкується курсивом справа, наприклад, *Таблиця 1*) і назву (друкується над таблицею по центру). Ілюстрації також повинні нумеруватися і мати назви, які вказуються під кожною ілюстрацією (наприклад, Рис. 2. Класифікація податків.).

- Автори відповідають за точність наведених у статті термінів, прізвищ, даних, цитат, статистичних матеріалів тощо. Скорочення слів і словосполучень, окрім загальноприйнятих, не допускається. Текст статті автор повинен уважно вчитати і завізувати, сторінки – пронумерувати.

- Список використаної літератури розміщується після статті під заголовком “Література”. Бібліографічний опис літературних джерел здійснюється згідно з встановленими вимогами (Бюлетень ВАК України. – 2000. – № 2. – С. 61–62). Посилання на літературу в тексті подавати у квадратних дужках, наприклад, [5, 120; 7, 94–95], де перша цифра вказує порядковий номер джерела в списку літератури, а друга в цьому джерелі – відповідну сторінку; джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого крапкою з комою (;).

Матеріали, оформлені з відхиленням від зазначених вимог, редакція не розглядає і до друку не приймає.

Обов’язково необхідно вказати, що матеріал подається для публікації вперше і не був раніше опублікований.

Усі статті проходять обов’язкове рецензування.

Сподіваємося на плідну співпрацю.

**Редакційна колегія
“Вісника THEU”**

Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль, вул. Львівська, 11