



НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
"ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ"

НАУКОВІ ЗАПИСКИ

Серія "Економіка"

ВИПУСК 16

Острого – 2011

ББК 65.9 (4)
УДК 336 (477)
Н 34

*Рекомендовано як фахове видання
Постанова президії ВАК України № 1-05/3 від 14. 04. 2010 р.*

*Друкується за ухвалою вченої ради
Національного університету “Острозька академія”
Протокол № 8 від 30 березня 2011 р.*

Редакційна колегія:

Пасічник І. Д., доктор психологічних наук, професор (*головний редактор*);

Крالیук П. М., доктор філософських наук, професор;

Вітлінський В. В., доктор економічних наук, професор;

Карлін М. І., доктор економічних наук, професор;

Левицька С. О., доктор економічних наук, професор;

Пасічник Ю. В., доктор економічних наук, професор;

Козак Л. В., кандидат економічних наук, доцент;

Топішко І. І., кандидат економічних наук, доцент;

Дем’янчук О. І., кандидат економічних наук, доцент (*відповідальний секретар*).

Н 34 **Фінансова система України. Збірник наукових праць.** – Острог:
Видавництво Національного університету “Острозька академія”,
2011. – Випуск 16. – 644 с.

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань розвитку фінансово-кредитних відносин в Україні, фінансового ринку, фінансів суб'єктів господарювання.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних факультетів вищих навчальних закладів, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

ISBN 966-7631-55-9

© Видавництво Національного університету
“Острозька академія”, 2011

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 336. 226. 212. 1

Бобох Н. М.,

аспірант кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики Волинського національного університету ім. Лесі Українки

ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З НЕРУХОМИМ МАЙНОМ В УКРАЇНІ

Проаналізовано податки та збори, що стягуються з операцій з нерухомим майном в Україні, запропоновано рекомендації щодо їх удосконалення з метою ефективного регулювання ринку нерухомості.

Ключові слова: *нерухоме майно, державне мито, збір на загальнообов'язкове пенсійне страхування, податок з доходів фізичних осіб від продажу нерухомого майна, податок з доходів фізичних осіб від успадкування та дарування нерухомого майна, оцінка нерухомості.*

Проанализированы налоги и сборы, которые стягиваются из операций с недвижимым имуществом в Украине, предложены рекомендации относительно их усовершенствования с целью эффективного регулирования рынка недвижимости.

Ключевые слова: *недвижимое имущество, государственная пошлина, сбор на общеобязательное пенсионное страхование, налог на доходы физических лиц от продажи недвижимого имущества, налог на доходы физических лиц от наследования и дарования недвижимого имущества, оценка недвижимости.*

Taxes and duties, which are charged from the operations with real estate in Ukraine are analyzed, recommendations concerning their improvement with the purpose of the effective regulation of real estate market.

Key words: *real estate, state duty, obligatory pension insurance duty, personal income tax from realization of the real estate, personal income tax from an inheritance and donation of the real estate, real estate estimation.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринку нерухомості України особлива увага приділяється регулюванню операцій з нерухомим майном, зокрема із житлом. Це пов'язано, насамперед, із неогрунтованим рівнем цін на ринку нерухомості України. Одним із важелів впливу на операції з нерухомістю є податки. Оподаткування операцій з нерухомим майном в Україні знаходиться у площині прибуткового оподаткування, однак, на нашу думку, особливий правовий режим об'єктів нерухомості, спеціальний порядок укладання угод купівлі-продажу, успадкування, дарування, державної реєстрації нерухомості дають право

платежі, пов'язані з операціями з нерухомим майном, відносити до системи оподаткування нерухомості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематику оподаткування нерухомого майна досліджували такі науковці, як: О. Багрій, М. Березін, В. Вишневський, О. Гриценко, М. Карлін, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Кривов'язок, І. Криницький, А. Крисоватий, Л. Ликова, І. Луніна, С. Музиченко, В. Павлов, А. Соколовська, В. Стіпахно, В. Чекіна, Л. Чубук. Незважаючи на високий рівень публікацій вищезазначених авторів, в основному увага приділяється дослідженню оподаткування володіння нерухомого майна. Натомість в економічній літературі недостатньо розкриваються особливості справляння податків при здійсненні операцій з нерухомим майном (купівля-продаж, успадкування, дарування, обмін), що зумовлює необхідність подальшого опрацювання зазначених питань.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення особливостей оподаткування операцій з нерухомістю в Україні та розробка пропозицій щодо удосконалення такого оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Оподаткування операцій з нерухомим майном варто розглядати у контексті сплати таких платежів: державного мита, збору на загальнообов'язкове пенсійне страхування, податку з доходів фізичних осіб (від реалізації нерухомого майна, його успадкування чи дарування). Першим обов'язковим платежем, який був запроваджений при здійсненні операцій з нерухомим майном, стало державне мито, порядок справляння якого встановлений Декретом Кабінету Міністрів України від 21. 01. 93 р. "Про державне мито" [1]. Державне мито за посвідчення договорів відчуження нерухомого майна (продажу, міни, дарування), в тому числі і земельних ділянок, що перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, розраховується як 1% від вартості нерухомості, зазначеної у договорі, але не менше одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян. Причому вартість нерухомості, зазначена у договорі, не повинна бути нижчою його інвентаризаційної або балансової вартості, що вказується в довідках-характеристиках бюро технічної інвентаризації (БТІ).

Справляння збору на обов'язкове пенсійне страхування з операцій купівлі-продажу нерухомості регулюється Законом України "Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування" від 26. 06. 1997 № 400/97-ВР, який визначає, що платниками збору є покупці нерухомого майна (фізичні та юридичні особи) [2]. Збір справляється до загального фонду Державного бюджету України і спрямовується на виплату пенсій. Спочатку цей збір передбачався як тимчасовий захід (до 01. 01. 2001 р.), однак, помітивши значні фіскальні результати, його стягнення продовжували кожного року Законом про Державний бюджет на відповідний рік. Збір сплачується в розмірі 1% від вартості нерухомості, зазначеної в договорі. Нотаріальне посвідчення договорів купівлі-продажу нерухомого майна відбувається за

наявності документального підтвердження сплати пенсійного збору покупцем нерухомості.

Як видно з рис. 1, у 2006 р. надходження від збору на обов’язкове державне пенсійне страхування з операцій купівлі-продажу нерухомості зросло у 1,6 рази у порівнянні з 2005 роком, а у 2007 році – у 1,3 рази у порівнянні з 2006 р. Такі високі темпи зростання пояснюються активізацією операцій купівлі-продажу на ринку нерухомості України в зазначені роки. Однак світова фінансова криза спричинила значне зменшення активності на ринку нерухомості як щодо купівлі-продажу, так і щодо будівництва нових об’єктів, починаючи з другої половини 2008 року. Тому надходження збору на обов’язкове державне пенсійне страхування з операцій купівлі-продажу нерухомості у 2008 році зменшились порівняно з 2007 р. на 6%, а у 2009 у порівнянні з 2008 – на 32%.

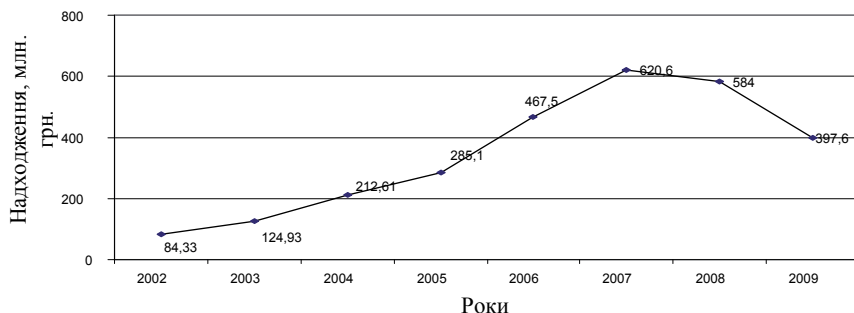


Рис. 1. Динаміка збору на обов’язкове державне пенсійне страхування з операцій купівлі-продажу нерухомого майна до Державного бюджету України у 2002-2009 рр. *

* Розраховано за даними Комітету ВРУ з питань бюджету [3]

До 1 січня 2005 р. доходи від відчуження майна громадян прибутковим податком не обкладалися. Ст. 11 “Оподаткування операцій з продажу об’єктів нерухомого майна” закону “Про податок з доходів фізичних осіб” регулювала порядок оподаткування операцій з нерухомим майном, починаючи з 2005 р. [4] Ставка податку з доходів фізичних осіб від продажу нерухомого майна диференціювалась залежно від площі нерухомості, кількості операцій продажу, здійснених покупцем за рік, того, коли саме була набута у власність нерухомість, що продається. Якщо право власності на нерухомість, загальна площа якої менша, ніж 100 кв. м, було набуто до 2004 року, дохід від її продажу оподатковувався за ставкою 1% від вартості продажу. Якщо площа нерухомості перевищувала 100 кв. м, то за 100 кв.

м мав сплачуватися податок за ставкою 1% від вартості продажу, за решту площі – за ставкою 5%. При продажу майна, придбаного після 01. 01. 2004 року, передбачалась ставка 13% від отриманого в результаті продажу прибутку. Для найближчих родичів (дружини і чоловіка) передбачалось здійснювати оподаткування спадщини і подарунків за нульовою ставкою, для дітей і батьків за ставкою 5%. Для нерезидентів ставка податку з доходів становила 26% від його оціночної вартості. Для інших категорій платників передбачалась ставка 13%.

Протягом перших трьох місяців 2005 р., коли діяв податок із доходів від продажу нерухомого майна, нотаріуси, на яких було покладено обов'язок податкових агентів, відмовлялися реєструвати договори купівлі-продажу нерухомості і брати на себе відповідальність щодо правильності обчислення суми податку. Адже механізму здійснення таких дій їм не було пояснено. Крім того, якщо б нотаріус помилився, визначаючи суму податку, то він змушений був би сплатити штраф у подвійному розмірі недорахованого податку.

Враховуючи зазначені неузгодження та численні звернення нотаріусів, 18. 10. 2005 р. Мін'юст та ДПА України склали спільне роз'яснення. Було, зокрема, пояснено, що нотаріус при здійсненні операцій з відчуження об'єктів нерухомого майна є податковим агентом, який посвідчує договір купівлі-продажу за наявності оціночної вартості такого нерухомого майна та документа про сплату податку продавцем. Нарахування податку здійснюється виходячи з ціни, зазначеної в договорі купівлі-продажу (обміну), але не нижче оціночної вартості такого нерухомого майна, розрахованої державним органом, уповноваженим здійснювати таку оцінку відповідно до законодавства. Сьогодні Кабінетом Міністрів не визначено спеціальний орган, який би здійснював таку оцінку. Тому оціночна вартість спочатку розраховувалась у розмірі не меншому ніж інвентаризаційна вартість такого майна, яка містилася у Витягах з реєстру прав власності на нерухоме майно БТІ. На сьогодні оцінка нерухомого майна проводиться суб'єктами оціночної діяльності відповідно до Закону “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”. Таким суб'єктом може бути і БТІ, у складі якого працює хоча б один оцінювач та яке отримало сертифікат суб'єкта оціночної діяльності.

Відмова нотаріусів реєструвати угоди та значні неузгодження у законопроектах спричинили відтермінування дії ст. 11 на один рік, а наприкінці 2005 р. відстрочку продовжили ще на рік. Тому до прийняття Податкового кодексу оподаткування операцій з нерухомим майном в Україні регулювалося ст. 11 Закону України “Про податок з доходів фізичних осіб”, яка набрала чинності з 1 січня 2007 р. згідно зі змінами, внесеними Законом № 3378-IV. Ці зміни встановили новий, досить ліберальний порядок оподаткування доходів фізичних осіб від продажу, дарування та успадкування об'єктів нерухомого майна.

Починаючи з 2007 р., не оподатковувався дохід, отриманий платником податку від продажу житлового будинку, квартири або частини квартири, садового будинку (включаючи земельну ділянку, на якій розташовано такі об'єкти, а також господарсько-побутові споруди та будівлі на земельній ділянці) загальною площею не більше 100 кв. м, але не частіше одного разу протягом звітного року. Якщо площа об'єкта нерухомості перевищувала 100 кв. м, частина доходу, пропорційна сумі такого перевищення, підлягала оподаткуванню за ставкою в розмірі 1% від вартості такого об'єкта. Більшість громадян податок не сплачували, оскільки понад 90% житлового фонду в Україні за своєю площею в середньому менше 100 кв. м, податок натомість торкався власників просторих апартаментів в елітних новобудовах. Якщо протягом року громадянин продавав житло другий раз або більше, то з кожного такого продажу стягувався податок за ставкою 5% від усїєї (без пільгових 100 кв. м) вартості житлового об'єкта. Продаж нежитлової нерухомості (гаражі, магазини, складські приміщення) оподатковувався за ставкою 5% від вартості таких об'єктів, незважаючи на кількість продаж таких об'єктів у календарному році. Згідно з внесеними змінами з 2007 року рік придбання нерухомості не мав значення для цілей оподаткування.

З 1 січня 2007 року було також змінено оподаткування спадщини та дарувань. Ці норми діють і сьогодні, адже Податковим кодексом у порядок оподаткування спадщини та дарувань кардинальних змін внесено не було. При одержанні свідоцтва про право на спадщину або нотаріальному посвідченні договору дарування спадкоємцями (обдарованими), що є членами сім'ї спадкодавця (дарувателя) першого ступеня споріднення (подружжя, їх діти та батьки), оподаткування здійснюється за нульовою ставкою. Для спадкоємців (обдарованих), що не є членами спадкодавця (дарувателя) першого ступеня споріднення, діє ставка 5%. При одержанні спадщини (подарунка) від іноземця (нерезидента) застосовується ставка податку 15%.

Аналіз надходжень податку з доходів фізичних осіб, отриманих внаслідок прийняття майна у спадщину, у доходах місцевих бюджетів свідчить про низьку його частку у загальній сумі податку з доходів фізичних осіб (у 2008–2009 рр. – 0,1%, у 2007 – 0,01%), хоча спостерігається позитивна тенденція його збільшення (див. рис. 2). У 2008 році надходження від податку зросли майже у 10 разів, або на 41,9 млн. грн. у порівнянні з 2007 роком, у 2009 році відбулося зростання податку у 1,5 раза або на 24,5 млн. Частка податку з доходів фізичних осіб від продажу нерухомого майна у загальній сумі податку з доходів фізичних осіб дещо вища – 1,17%, 1,41%, 0,78% відповідно у 2007, 2008, 2009 роках. Зменшення надходжень від податку з доходів фізичних осіб від продажу нерухомого майна на 46% у 2009 р. порівняно з 2008 р. було також пов'язане з впливом світової фінансово-економічної кризи, що зумовила стагнацію на ринку нерухомості в Україні наприкінці 2008–2009 рр.

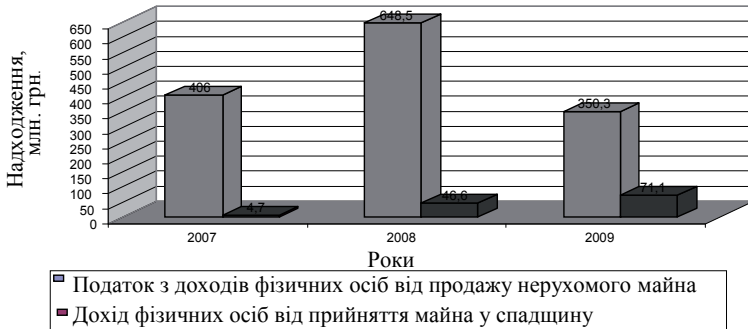


Рис. 2. Динаміка надходжень податку з доходів фізичних осіб від продажу нерухомого майна та податку з доходу, отриманого внаслідок прийняття майна у спадщину у доходах місцевих бюджетів у 2007–2009 рр. *

* Розраховано за даними Комітету ВРУ з питань бюджету [3]

Податковим кодексом України в механізм оподаткування операцій купівлі-продажу нерухомого майна було внесено зміни, а саме: 1) зменшено ставку податку на доходи від продажу об'єктів нерухомості для нерезидентів з 30% до 15%; 2) передбачено не оподатковувати дохід від продажу нерухомості, отриманий платником не частіше одного разу протягом року від продажу житлової нерухомості, а також земельної ділянки, що не перевищує норми безоплатної передачі, та за умови перебування такого майна у власності платника податку понад три роки. Дохід, отриманий платником податку від продажу протягом року більше ніж одного об'єкта житлової нерухомості, або від продажу об'єкта нерухомості, відмінного від житлової нерухомості, оподатковується за ставкою 5% [5]. На відміну від попередньої норми Закону "Про податок з доходів фізичних осіб", нова норма Податкового кодексу не враховує площі нерухомості, що продається.

Вважаємо, що такі зміни в оподаткуванні доходів від продажу нерухомості матимуть негативні наслідки у фіскальному плані. Адже платники намагатимуться не продавати протягом року більше одного об'єкта житлової нерухомості, а переноситимуть другий продаж на наступний рік. Тому оподатковуватися переважно будуть лише об'єкти комерційного призначення. Крім того, на нашу думку, це спричинить порушення принципу вертикальної рівності в оподаткуванні, оскільки навіть багаті верстви населення, що володіють кількома об'єктами житлової нерухомості отримують можливість продавати і купувати їх кожного року, не сплачуючи податків.

Аналізуючи податкове законодавство України, можна дійти висновку, що однією з основних проблем оподаткування операцій з нерухомістю, як і багатьох інших податків і платежів, є порушення принципу стабільності податкової системи шляхом частих змін в порядку стягнення тих чи інших податків. Це ставить платників податку в нерівні умови. Згідно із Законом України “Про систему оподаткування”, який діяв до набуття чинності Податковим кодексом, та Податковим кодексом вносити зміни до законів, що стосуються оподаткування, необхідно не пізніше, ніж за 6 місяців до початку нового бюджетного року. Але майже кожного року ця стаття закону порушувалася. Наприклад, на початку 2005 р. внесено зміни до механізму оподаткування операцій з нерухомістю, які набрали чинності з 31 березня 2005 р. З 1 січня до 31 березня 2005 р. при оформленні договорів купівлі-продажу, успадкування та дарування нерухомості, платники – фізичні особи сплачували податок з доходів фізичних осіб, а з 31 березня 2005 р. такі операції оподаткуванню не підлягали.

Недоліком сучасного механізму оподаткування операцій з нерухомим майном є відсутність єдиних підходів при відчуженні земельних ділянок та будівель і споруд, розташованих на них, оскільки оцінка цих об’єктів з метою оподаткування здійснюється по кожному об’єктові окремо і різними органами (для земельних ділянок – оцінювачами з експертної грошової оцінки земельних ділянок, для об’єктів нерухомого майна, відмінного від земельних ділянок, – БТІ або іншими суб’єктами оціночної діяльності). Крім того, оцінка нерухомості, що проводиться при здійсненні операцій з відчуження нерухомого майна, носить надто суб’єктивний характер, що в більшості випадків призводить до заниження вартості нерухомості оцінювачами з метою зменшення податкових зобов’язань.

Викликає також сумнівів справедливість стягнення збору на обов’язкове державне пенсійне страхування з платників, які придбавають нерухомість і його спрямування на виплату пенсій. Основною метою справляння цього збору є покриття дефіциту Пенсійного фонду, проте прямого зв’язку між стягненням збору з покупців нерухомості і спрямуванням його на виплату пенсій немає. Тому ми не бачимо істотних причин, окрім фіскальних, для існування даного збору і пропонуємо скасувати його.

На нашу думку, найкращим варіантом щодо оподаткування операцій купівлі-продажу нерухомого майна буде звільнення від сплати податку з доходів у разі продажу об’єкта нерухомості один раз на 3 роки (аналогічно до терміну володіння, що дає право на звільнення від оподаткування), а не один раз на рік, як передбачено Податковим кодексом. Водночас доцільно звільняти від оподаткування один продаж на рік за умови придбання упродовж року іншого об’єкта нерухомості за тією ж або вищою ціною. Це пов’язано з тим, що дуже часто продаж нерухомості відбувається в зв’язку з неможливістю утримання додаткового житла, або в зв’язку зі зміною місця проживання. Тому ці пільги надаються з метою врахування

інтересів осіб, які купували нерухомість для проживання, а не для отримання прибутку.

Висновки. Проаналізувавши механізм оподаткування операцій з нерухомим майном в Україні, можна дійти висновків про не виконання ним у повній мірі фіскальної функції, що пов'язано насамперед з недосконалими методиками визначення вартості нерухомості при розрахунку податків на операції з нерухомим майном. Негативним явищем у податковому законодавстві України є також часті зміни в нормативних актах, які регулюють ці операції і ставлять платників податків у нерівні умови, що порушує принцип справедливості оподаткування. Для удосконалення оподаткування операцій з нерухомим майном в Україні необхідно насамперед реформувати механізм оцінки нерухомості з метою оподаткування, що має включати розробку єдиної методики оцінки земельної ділянки та поліпшень, розташованих на ній. Це дасть змогу полегшити процес оцінки, зробити його менш витратним та об'єктивним. Своєю чергою, це створить передумови для запровадження в майбутньому податку на нерухоме майно на основі ринкової вартості.

Література:

1. Декрет Кабінету Міністрів України від 21. 01. 93 р. “Про державне мито”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KMD93007.html.
2. Закон України “Про збір на обов'язкове пенсійне страхування” № 400/97-ВР від 26. 06. 1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/lawst/main.cgi?page=2&nreg=400%2F97-%E2%F0>.
3. Звіти про виконання Державного бюджету України за 2002-2009 р. // Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45096>.
4. Закон України “Про податок з доходів фізичних осіб” від 22 травня 2003 р. № 889-IV зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=889-15>.
5. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02. 12. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2755-17>.

УДК 336. 221. 4

Валігура В. А.,*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету,***Михальчук Н. М.,***студентка факультету фінансів Тернопільського національного економічного університету*

ФІСКАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМ БОРГОМ У КОНТЕКСТІ ЙОГО ОПТИМІЗАЦІЇ

Досліджено теоретико-організаційні основи податкового боргу в Україні, з критичних позицій проаналізовано сучасні податково-боргові тенденції і технології управління боргом. Обґрунтовано альтернативні варіанти поведінки платника у разі загрози виникнення заборгованості й запропоновано шляхи вдосконалення фіскальних технологій управління податковим боргом.

Ключові слова: *податковий борг, податково-боргові тенденції, управління податковим боргом, альтернативи оптимізації боргу, реструктуризація, фінансовий результат держави і платника податків, матрична модель фінансових результатів.*

Исследовано теоретико-организационные основы налогового долга в Украине, из критических позиций проанализированы современные налогово-долговые тенденции и технологии управления долгом. Обоснованно альтернативные варианты поведения плательщика в случае угрозы возникновения задолженности и предложены пути усовершенствования фискальных технологий управления налоговым долгом.

Ключевые слова: *налоговый долг, налогово-долговые тенденции, управление налоговым долгом, альтернативы оптимизации долга, реструктуризація, финансовый результат государства и налогоплательщика, матричная модель финансовых результатов.*

The theoretical and organizational bases of tax debt in Ukraine are investigated; modern tax and debt tendencies and technologies of managing the debt are analyzed of critical positions. The alternative variants of taxpayer behavior in case of threat of appearance of debt are grounded; the ways of improvement of fiscal technologies of managing tax debt are suggested.

Key words: tax debt, tax and debt tendencies, managing tax debt, alternatives of debt optimization, restructuring, financial result of a state and taxpayer, matrix model of financial results.

Постановка проблеми. Сучасні реалії податкової роботи в Україні ілюструють такі деструктивні явища, як перманентне недонадходження запланованих доходів через щорічне накопичення податкового боргу на фоні масових порушень законодавства. Таким чином, виникає необхідність протидії згаданим тенденціям за допомогою створення ефективної системи управління податковою заборгованістю. Важливими складовими процесу управління є збирання, систематизація й аналіз інформації з метою оцінки стану заборгованості, а також можливих варіантів поведінки платника. Результати такої оцінки мають забезпечувати повноту висновків для прийняття управлінських рішень щодо заходів впливу на боржників. Тому дослідження та розв'язання проблеми податкового боргу як негативного явища в економічному житті суспільства та вибір оптимальних фіскальних технологій управління ним – актуальне й одне з першочергових завдань як компетентних органів, так і науковців.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічне підґрунтя дослідження становлять праці зарубіжних та вітчизняних вчених, які висвітлили широке коло проблем. Зокрема, серед зарубіжних фахівців виділяємо Л. Грініна, В. Князева, М. Олсона, В. Пушкарьову, Д. Черніка. Вітчизняний науковий доробок репрезентують такі вчені, як: О. Годованець, О. Десятнюк, П. Дуравкін, Г. Ісаншина, А. Крисоватий, О. Марченко, С. Онишко, І. Таранов, О. Тимченко та ін. Проте в контексті прийняття Податкового кодексу України формується нове інституційне середовище справляння податків. Тому наукові дослідження управління податковим боргом набувають неабиякої актуальності.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у висвітленні сучасних податково-боргових тенденцій та формуванні пропозицій щодо вибору фіскальних технологій управління податковою заборгованістю в контексті її оптимізації, за умови дії Податкового кодексу України.

Виклад основного матеріалу. Податковий борг як правовий інститут передбачає початкову наявність податкових правовідносин на базі закріпленого нормами права податкового обов'язку. Нормативно-правову основу інституту податкового боргу в Україні донедавна становила низка законодавчих актів, зокрема Закон України “Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” № 2181-III від 21 грудня 2000 року, закони та підзаконні акти стосовно кожного з податків і зборів, що замінені одним узагальненим – Податковим кодексом України.

Податковий борг виникає, як відомо, внаслідок невиконання платником податкових зобов'язань у встановлений термін. Можна помилково вважати суб'єктом податкового боргу лише платника, оскільки від його дій залежить наявність цього явища: проте, так само як податки відображають взаємини між платником та державою, так і борг зі сплати податків є результатом взаємин цих двох суб'єктів. У контексті суб'єктів ми маємо

говорити про процес управління податковим боргом, яке вони здійснюють. Поняття "управління" фахівці визначають як організуючу діяльність, спрямовану на досягнення певних цілей. Фактично йдеться про тиск, шляхом використання організаційних заходів, у цьому випадку на процес виконання податкових зобов'язань, тому коректніше застосовувати термін "регулювання" [1].

Єдиними уповноваженими законом органами, на які покладено обов'язок здійснювати заходи з погашення податкового боргу, є податкові органи, а також державні виконавці, які діють у межах своєї компетенції. З цією метою у структурі органів ДПС функціонують підрозділи стягнення податкового боргу та підрозділи оперативних заходів щодо скорочення податкового боргу управлінь податкової міліції.

Доцільно зрозуміти, як природа податків впливає на поведінку платників. За умови функціонування в державі несприятливої, несправедливої системи оподаткування, суперечливого, складного для розуміння законодавства та витратного процесу адміністрування цілком зрозумілим і виправданим є небажання платника платити податки. Згідно з рейтингом Всесвітнього банку "Paying Taxes 2010", податкова система України за витратами часу і ресурсів займає 181 місце з 183, за нею тільки Венесуела і Білорусь. Українська система оподаткування є однією з найобтяжливіших у світі, оскільки до прийняття Податкового кодексу підприємцям в Україні доводилося платити 147 податків та зборів і витрачати на це понад 736 годин, високим залишається податкове навантаження на прибуток та фонд оплати праці [2]. Проте в більшості випадків прецеденти порушень виникають у країні із досить сприятливим податковим кліматом. У людській природі закладене прагнення постійно задовольняти свої потреби, які є наслідком фізіологічної діяльності організму та формуються в результаті розумової активності особи. Класичний підхід ґрунтується на тому, що накопичення податкового боргу пов'язане з тими вигодами, які можна отримати від використання коштів, що належать до сплати в бюджеті. На нашу думку, платник, критично оцінюючи альтернативи своєї поведінки, априорі не бажає вилучати ресурси з обігу, тому порівнює потенційні переваги інвестування несплачених сум податків, наприклад, у власний оборот, банківську чи іншу фінансову установу, кредитування іншого підприємства тощо з втратами від штрафних санкцій, пені й інших заходів впливу з боку податкових органів. Якщо такі негативні наслідки не є надто обтяжливими, то більшість платників свідомо допускає виникнення податкового боргу.

Щодо сучасних тенденцій податкового боргу, то в його структурі значно переважає заборгованість за платежами до Державного бюджету України (рис. 1).

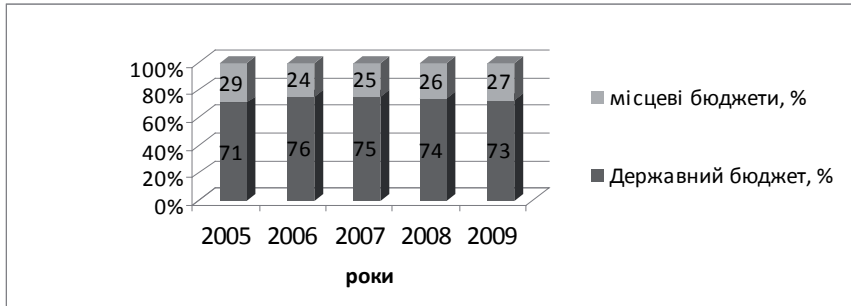


Рис. 1. Зміна структури податкового боргу за рівнями бюджетів [3]

Традиційно кількісне оцінювання явища починається з визначення його динаміки. Так, із 2005 р. спостерігається стійка тенденція до зменшення податкового боргу (табл. 1).

Таблиця 1
Стан розрахунків із бюджетом України платників податків за 2004-2009 роки, тис. грн. [4]

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Нараховано платежів	40415965	62351024	66366746	67370213	89188990	66283021
Мобілізовано платежів	53992801	78048989	97984853	110054927	168181937	161599759
Податковий борг за податковими зобов'язаннями	8888687	9418397	7806411	6340104	9146303	11775137
Розмір переплат	10244237	12100147	17757065	26751407	838394	3155319

Як бачимо з табл. 1, в Україні роками утримується порівняно високий рівень податкового боргу. Незважаючи на суттєве зменшення протягом 2005–2007 рр., його обсяги в 2008–2009 рр. не лише відновилися, а й перевищили максимальні показники минулих періодів. Це відбувається значною мірою через великі суми новоствореного податкового боргу.

Щоб детальніше простежити динаміку податкового боргу, слід зверну-

ти увагу не на абсолютну величину, а відстежити динаміку його співвідношення до ВВП (рис. 2).

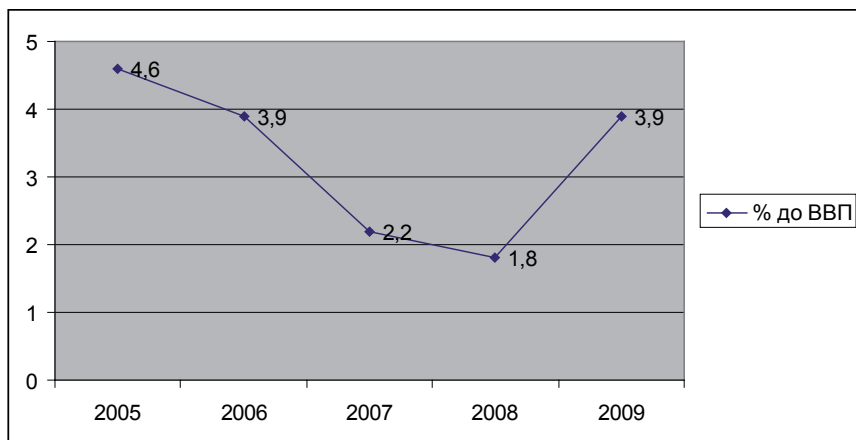


Рис. 2. Динаміка питомої ваги податкового боргу у ВВП в Україні у 2005–2009 рр. [3]

Проаналізувавши динаміку податкового боргу з такого погляду, зазначимо, що з 2004 р. частка боргу у ВВП помітно зменшується (з 4,6% у 2004 р. до 1,7% у 2007 р.). Сьогодні цей показник становить приблизно 3,8% ВВП, що свідчить про недотримання з боку уряду вимог Світового банку, відповідно до яких цей показник має не перевищувати 3% [3].

Розглянемо варіант, коли платник не може погасити податковий борг. У такому випадку податковий керуючий здійснює заходи примусового стягнення заборгованості. Так, органи ДПС протягом 2009 р. відправили підприємствам-боржникам 738 тис. перших податкових вимог, сума податкового боргу в яких становить 5972, 2 млн. грн., та 120 тисяч других – на суму 2952,5 млн. грн.

Станом на 01. 01. 2010 року у податкову заставу описано майна підприємств-боржників на суму 12,2 млрд. грн. Надходження за рахунок заходів із погашення податкового боргу до зведеного бюджету, що їх вжили органи ДПС, за 2009 рік становили 5216,6 млн. грн. [5].

Стабільна та зростаюча в часі динаміка надходжень від примусових заходів свідчить про незмінність політики податкової служби в цій сфері, з одного боку, проте, зважаючи на значний приріст боргу в 2009 р.; порівняно з 2008 р., відзначаємо нееквівалентне зростання таких надходжень; це свідчить про те, що залишок сум припадає на списаний та розстрочений податковий борг. Динаміка наданих розстрочень та відстрочень платникам податків відображена в табл. 2.

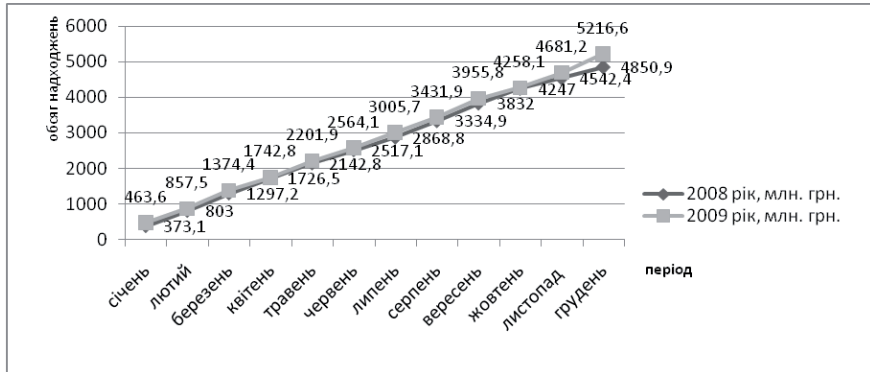


Рис. 3. Динаміка надходжень за рахунок заходів із погашення податкового боргу, що їх вжили органи ДПС України за 2008–2009 рр.

Джерело: складено за: [5, 6]

Таблиця 2
Відстрочені (розстрочені) платежі до Державного бюджету України станом на 01. 01. 2010 р.

Показники	Стан платежів		
	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Всього	6265349	10025035	10613454,0
Податкові надходження	4778448	8894540	9965763,8
Податки на доходи, на прибуток, на збільшення ринкової вартості – всього:	2560469	5338198	7126142,9
Внутрішні податки на товари і послуги – усього:	1957453	3232371	2470266,8
Податки на власність – всього:	2845	2287	2707,6
Збори за спецвикористання природних ресурсів – усього:	255318	319560	364707,8
Неподаткові надходження	1426645	1056697	546351,5
Цільові фонди	60256	73798	101338,7

Джерело: складено за [5, 6, 7]

У рамках цієї проблеми доречно також торкнутися питання відстрочення податкових зобов'язань, які від 2006 року заборонено надавати платникам, відповідно до Законів України “Про Державний бюджет України”. Із

прийняттям Податкового кодексу України, в якому закладені відповідні норми щодо відстрочення, виникатиме законодавча колізія стосовно цієї процедури, позаяк кодекс за суттю має вищу юридичну силу, ніж закон.

Таким чином із позицій кожної зі сторін оподаткування виникає альтернатива у розв’язанні проблеми податкового боргу. Перший варіант полягає у застосуванні “поліцейських методів”, а саме: платник отримує податкову вимогу, й відтоді його активи переходять у податкову заставу до моменту погашення суми недоїмки, штрафних санкцій та пені. Якщо цього не відбувається, то податковий борг погашають за рахунок реалізації заставного майна. Досліджуючи це питання, стикаємося з проблемою втрати частини коштів від реалізації майна, яку становлять витрати на публікацію повідомлення стосовно проведення відкритих торгів, переоцінку, комісійні та транспортні затрати на продаж активів, що сягають загальною сумою до 30% вартості майна, якщо припускаємо його вартість до 100 тис. грн. [8].

Отже, держава, використавши такий шлях оптимізації податкового боргу, може отримати максимально 70% вартості заставних активів. За згаданих умов, вважаємо раціональнішим вибором надання права платником самостійно реалізовувати власні активи.

Інший варіант полягає в узгодженому обома сторонами перенесенні терміну сплати податкового зобов’язання на певний період зі сплатою відсотків за користування коштами, що належать до сплати в бюджет. У такому разі доцільно аналізувати можливі втрати грошових ресурсів у кожному з випадків із погляду як платника податків, так і держави.

Нехай підприємство А визначає обсяг податкового зобов’язання з ПДВ на суму 100 тис. грн. та подає декларацію в необхідні терміни, проте не сплачує узгоджену суму податкового зобов’язання протягом граничних термінів, визначених законодавством. Термін прострочення платежу: А) 27 днів; Б) 36 днів; В) 100 днів; Г) 365 днів. Облікова ставка НБУ – 7,75%. Річна відсоткова ставка – 8,4% [9].

Здійснивши нескладні математичні перетворення, отримуємо результат – матричну модель оцінки фінансових результатів платника податків і держави в контексті управління податковим боргом (табл. 3):

1. Розрахуємо податковий борг унаслідок несплати податкового зобов’язання.

2. Обчислимо зобов’язання платника податків у випадку надання розстрочення.

3. Здійснимо розрахунок фінансового результату платника податків у контексті альтернативного вибору щодо вкладення коштів на депозит.

Таблиця 3

Матрична модель оцінки фінансових результатів платника податків і держави в контексті управління податковим боргом в Україні

Випадок	Період	Закон України № 2181		Податковий кодекс України	
		Фінансовий результат держави	Фінансовий результат платника податків	Фінансовий результат держави	Фінансовий результат платника податків
1. Розрахуємо податковий борг унаслідок несплати податкового зобов'язання	27 днів	110756,54	–	110756,54	–
	36 днів	121100,52	–	121100,52	–
	100 днів	153821	–	123057	30764
	365 днів	163946,65	–	131158,05	32788,6
2. Обчислимо зобов'язання платника податків у випадку надання розстрочення	27 днів	100756,54	10000	100756,54	10000
	36 днів	101100,52	20000	101100,52	20000
	100 днів	103821	50000	103057	20000
	365 днів	113946,65	50000	111158,05	20000

Отже, у випадку накопичення податкового боргу згідно із Законом України “Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” № 2181 фінансовий результат держави становитиме обсяг недоїмки, штрафних санкцій та пені. Аналогічна ситуація зберігається і з прийняттям Податкового кодексу України, проте розмір відповідальності платника, у разі прострочення сплати податку більше ніж на 90 днів, зменшується з 50% до 20%, що викликає позитивний фінансовий результат для боржника.

У разі надання права на розстрочення податкових зобов'язань, згідно із Законом України “Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” № 2181, а також відповідно до норм Податкового кодексу України, платник отримує фінансовий результат в обсязі штрафних санкцій, наявних при погашенні податкового боргу, проте такі санкції не застосовуються за умови розстрочення нарахованих податків.

Побудуємо матричну модель фінансових результатів платника податків у разі вкладення вільних коштів на банківський депозит (табл. 4).

Таблиця 4

Матрична модель фінансових результатів платника податків у разі вкладення вільних коштів на банківський депозит

% за депозитом	Фінансовий результат держави, грн.	Фінансовий результат платника податків, грн.
8,4	5546,65	–
13,95	–	–

Отже, починаючи від ставки 13,95% витрати платника зводяться до нуля, тому за більшої ставки отримаємо позитивний фінансовий результат. Зважаючи на зазначене, можна дійти висновку, що при наданні розстрочень податкових зобов'язань органам податкової служби необхідно детальніше стежити за критеріями, згідно з якими приймають рішення про відстрочення. В іншому випадку платники зловживатимуть такими можливостями, а особливо в ситуації, коли норми про розстрочення і відстрочення закріплені у Податковому кодексі України.

Висновки. Підсумовуючи, пропонуємо такі вектори вдосконалення управління податковою заборгованістю:

- партнерські засади роботи з боржниками, зокрема щодо попередження виникнення податкового боргу шляхом надання розстрочень та відстрочень податкових зобов'язань;
- за наявних умов задля попередження зловживань необхідно особливо ретельно досліджувати фінансові передумови для такого надання кожному конкретному платникові;
- особливого контролю потребує використання тимчасово вивільнених коштів у підприємств, яким надано розстрочення податкових зобов'язань, що варто закріпити законодавчо;
- у разі виникнення податкового боргу необхідно чітко визначити його причини, а також класифікувати за статусами;
- оптимізуючи наявну заборгованість, доцільно реалізовувати право самостійної реалізації заставних активів боржником;
- не зменшувати де-юре обсяг боргу за рахунок переоплат і списання, що характерно для сучасної ситуації в Україні.

Література:

1. Онишко О. В. Формування та структура правового інституту регулювання податкового боргу / О. В. Онишко. – [Електронна бібліотека]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvnudpsu/2010_1/2010_1_Onishko.pdf.
2. Дидух О. В. рейтингіе налогового система України третья с конца / О. Дидух // focus. ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://focus.ua/economy/114901>.

3. Баранецька О. В. Шляхи підвищення ефективності податкового контролю в Україні через використання нових критеріїв відбору платників податків до проведення перевірок / О. В. Баранецька, В. Л. Цвинтарна [Електронна бібліотека]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2010_2/011-015.pdf.
4. Крисоватий А. І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : [монографія] / А. Крисоватий, В. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с.
5. Діяльність податкової служби України за 2009 рік: [статистичний бюлетень / відп. за вип. В. І. Ніколайченко]. – К. : ДПА України, 2010. – 126 с.
6. Діяльність податкової служби України за 2008 рік: [статистичний бюлетень / відп. за вип. В. І. Ніколайченко]. – К. : ДПА України, 2009. – 78 с.
7. Діяльність податкової служби України за 2007 рік: [статистичний бюлетень / відп. за вип. В. І. Ніколайченко]. – К. : ДПА України, 2008. – 86 с.
8. Олійник А. Р. Проблемні аспекти самостійної реалізації активів, що перебувають у податковій заставі / А. Р. Олійник. – [Електронна бібліотека]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vkhnuvs/2010_48/48/36.pdf.
9. Статистичний бюлетень НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/statist/elbul.htm>.

УДК 336. 144

Дем'янишин В. Г.,*доктор економічних наук, професор кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОГО НОРМУВАННЯ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНИХ І ТАКТИЧНИХ МЕТОДІВ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ

Розглянуто сутність та роль бюджетного нормування у системі стратегічних і тактичних методів бюджетного механізму, проблеми і причини недостатнього рівня його організації в Україні. Запропоновано окремі напрями удосконалення та оптимізації бюджетного нормування в умовах ринкових трансформацій.

Ключові слова: бюджетне нормування, бюджетний механізм, норми витратів, фінансові нормативи бюджетної забезпеченості.

Рассмотрены сущность и роль бюджетного нормирования в системе стратегических и тактических методов бюджетного механизма, проблемы и причины недостаточного уровня его организации в Украине. Предложены отдельные направления совершенствования и оптимизации бюджетного нормирования в условиях рыночных трансформаций.

Ключевые слова: бюджетное нормирование, бюджетный механизм, нормы расходов, финансовые нормативы бюджетной обеспеченности.

The article examines the essence and the role of budget normalization in the system of strategical and tactical methods of the budget mechanism. The problems and causes of its deficient organizing level in Ukraine are shown in the research. The author offers the tendencies for improving and optimization of budget normalization in the conditions of market transformations.

Key words: budget normalization, budget mechanism, norms of expenditures, financial standards of budget ensuring.

Постановка проблеми. Дієвість бюджетного механізму держави залежить від ефективної взаємодії всіх його складових, важливе місце серед яких займає бюджетне нормування. Фінансова наука і практика переконливо доводять, що жоден плановий чи прогнозний показник не буде обґрунтованим й реальним без використання базових показників (макроекономічних, виробничих тощо) та бюджетних норм. В умовах трансформації національної економіки України до ринкових відносин потреба у бюджетному нормуванні не зменшується, а навпаки – зростає. Бюджетне

нормування сьогодні мало б перетворитися з простого підрахунку обсягу норм і нормативів у зв'язуючий елемент всіх стадій бюджетного процесу та стимулятор ефективного функціонування бюджетної системи у цілому.

При плануванні, фінансуванні, складанні звітності, організації бюджетного контролю метод нормування є основним і незамінним. Він дає можливість забезпечити однакові підходи до обґрунтування стратегічних, поточних та оперативних бюджетних показників, фінансування видатків державного і місцевих бюджетів, а також задоволення потреб всіх бюджетних установ при рівних умовах, реалізувати принцип цільового використання бюджетних коштів, скласти звітність про виконання бюджету та кошторисів, її проаналізувати, виявити тенденції та чинники, що вплинули на окремі показники, запропонувати резерви економії видатків, якісно проконтролювати ефективно, раціональне, економне та цільове використання бюджетних коштів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічній літературі засади бюджетного нормування розглядають окремі вітчизняні економісти, зокрема, О. Василик, О. Кириленко, В. Федосов, Л. Шаблиста, С. Юрій та інші. Однак проблема у цілому досліджена недостатньо, незважаючи на її особливу актуальність і велике практичне значення. В Україні діють норми видатків, розраховані за методикою шістдесятих років минулого сторіччя. Фінансові норми бюджетної забезпеченості, які використовуються у бюджетному процесі, не мають наукового обґрунтування, що негативно відбивається на функціонуванні бюджетної системи.

Мета і завдання дослідження. Метою наукового дослідження є оцінка теоретико-методологічних, практичних засад бюджетного нормування та розробка основних напрямів його удосконалення в умовах ринкових трансформацій.

Виклад основного матеріалу. Бюджетне нормування є одним із важливих елементів бюджетного механізму, зміст якого полягає у визначенні науково-обґрунтованих обсягів витрат на відповідну розрахункову одиницю. У процесі бюджетного нормування визначаються норми видатків та фінансові нормативи бюджетної забезпеченості.

На проблеми визначення нормативів державних витрат, вважаючи їх найскладнішими, ще звертали особливу увагу економісти XIX – початку XX століття. Так, у XIX ст. німецьким економістом А. Вагнером був сформульований закон “зростаючої державної активності”, суть якого полягає у тому, що державні витрати у країнах, де розвивається промисловість, повинні зростати швидше, ніж обсяги виробництва і національний дохід. Доказами існування такого закону були результати досліджень подій і фактів, що мали місце у західноєвропейських державах [5, с. 80].

Аналізуючи прогнози А. Вагнера, можна дійти висновку, що тенденція зростання державних витрат, яку спостерігав вчений у минулому столітті, зберігається у промислових країнах до тих пір, поки їхній розвиток

йтиме по висхідній. Ці наукові узагальнення були випробувані багаторазово у багатьох країнах і завжди справджувалися. Наявність довготермінової тенденції зростання частки державних витрат, які дуже важко поставити під контроль, підтвердив також інший німецький вчений А. Шмідт [4, с. 140].

Зроблені висновки з впевненістю можна застосувати до державних витрат в Україні, тенденція до зростання яких мало ймовірно у найближчий час припиниться, оскільки сучасний відтворювальний процес, складність та масштабність завдань, що стоять перед економікою, соціально-культурною сферою, а також потребою соціального захисту населення на сучасному етапі потребують постійного зростання витрат держави. На особливості сучасного відтворювального процесу, що потребують участі держави у регулюванні соціально-економічних процесів в Україні, а також необхідність вирішення складних і масштабних завдань, пов'язаних із реструктуризацією глибоко деформованої економіки, розбудовою держави, забезпеченням соціальних гарантій громадян, гарантованих Конституцією України, звертають увагу у своїх дослідженнях низка вітчизняних економістів, зокрема Л. Шаблиста, якій вдалося ці питання систематизувати та досить детально обґрунтувати [3, с. 188-189].

Зважаючи на тенденцію зростання державних витрат, на нашу думку, доцільно на кожний бюджетний період визначати граничний рівень (норматив) їхнього задоволення з таким розрахунком, щоб забезпечити оптимальні розподільчі процеси в Україні. Базою для визначення такого нормативу мали б стати граничні значення таких показників, як оборонна достатність, зайнятість населення, норматив чисельності державних службовців, обсяги фінансової допомоги (субсидій) пріоритетним сферам економіки (конкретні інвестиційні проекти), соціальні стандарти тощо.

У бюджетному процесі використовуються дві групи норм та нормативів: фінансові норми бюджетної забезпеченості при складанні бюджетів у процесі планування їхньої видаткової частини та норми видатків при складанні кошторисів бюджетних установ у процесі планування відповідних елементів видатків.

В економічній літературі прийнято класифікувати норми за змістом (матеріальні і фінансові), методом побудови (індивідуальні, комбіновані та укрупнені), методом встановлення і затвердження (обов'язкові і розрахункові) тощо. Наші підходи до цих класифікацій розглянуті у наукових публікаціях [2].

На рівні держави бюджетне нормування охоплює процес визначення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості, який є дуже складним і потребує ґрунтовних наукових досліджень. Відповідно до Бюджетного кодексу України величина таких нормативів залежить від загального обсягу фінансових ресурсів, що спрямовуватимуться на реалізацію відповід-

них бюджетних програм, та кількості населення чи споживачів гарантованих послуг тощо [1, с. 83].

Стосовно визначення загального обсягу фінансових ресурсів, які спрямовуються на реалізацію бюджетних програм, сьогодні будь-які методи відсутні, що негативно відбивається на якості цих показників. Теперішній порядок розрахунків передбачає обсяг таких ресурсів розподіляти між видами видатків відповідно до пріоритетів бюджетної політики держави. Крім цього, при розрахунку фінансових нормативів бюджетної забезпеченості допускається передбачення обсягу нерозподілених видатків, який об'єднує види видатків та ті повноваження, встановлення нормативів по яких є недоцільним.

Визначення розрахункового обсягу видатків місцевих бюджетів на рік здійснювалося на основі єдиних нормативів видатків у розрахунку на душу населення (державне управління, охорона здоров'я, культура і мистецтво, засоби масової інформації, фізична культура і спорт, соціальні програми стосовно сім'ї, жінок, молоді та дітей), учня (освіта), отримувача соціальних послуг (соціальний захист та соціальне забезпечення), площу житлового фонду та вулиць і доріг з капітальним та полегшеним типом покриття (житлово-комунальне господарство).

Розраховані фінансові нормативи бюджетної забезпеченості для місцевих бюджетів підлягають коригуванню коефіцієнтами, що враховують відмінності у вартості надання гарантованих послуг залежно від кількості населення та споживачів соціальних послуг, а також соціально-економічних, демографічних, кліматичних, екологічних та інших особливостей (з часу їхнього визначення) адміністративно-територіальних одиниць [1, с. 83].

Результати аналізу запропонованої державною виконавчою владою методики дають підставу стверджувати, що визначені таким чином нормативи і видатки не можна вважати оптимальними і реальними, оскільки більшість з них або ґрунтуються на фактичних даних попередніх періодів (негативні чинники за попередні роки автоматично переносяться на плановий рік), або ґрунтуються на інтуїтивній величині (встановленій довільно без будь-яких розрахунків та обґрунтувань). Тому нормування бюджетної забезпеченості у такому вигляді не може бути кроком вперед у плані удосконалення бюджетного нормування.

Фінансові нормативи бюджетної забезпеченості, на нашу думку, доцільно розрахувати із врахуванням усіх чинників, які об'єктивно впливають на той чи інший вид видатків з метою досягнення якісного кінцевого результату. Тільки такі нормативи можна використовувати у бюджетному процесі.

Ми вважаємо, що застосування нормативів бюджетної забезпеченості можливе, ефективне і доцільне тільки на рівні територіального фінансового планування, тобто при складанні бюджетів і прогнозуванні їхніх видатків виключно по делегованих повноваженнях. Планування видатків по

власних повноваженнях із застосуванням такої методики є недоцільним і шкідливим кроком, оскільки не дає змогу врахувати жодну специфіку та дію об'єктивних факторів, які не можуть бути передбачені нормативами. Тому при складанні місцевих бюджетів планування видатків по кожному напрямку доцільно здійснювати окремо по власних і окремо по делегованих повноваженнях, розрахованих на тривалу перспективу (стабільних) і науково обгрунтованих фахівцями.

На рівні спрямування видатків та фінансування конкретної бюджетної установи при складанні фінансових планів витрати доцільно, на нашу думку, розрахувати, використовуючи виробничі показники та індивідуальні норми по більшості основних видів видатків. Такий порядок дає змогу ресурси споживання тісно поєднати з наданням послуг. Загальна потреба окремих установ, галузей і всієї соціальної сфери в обсягах та видах ресурсів на різних рівнях управління пов'язується з функціями, технологією обслуговування, обсягами послуг, специфікою та кінцевою метою діяльності установ. Індивідуальне нормування може виконувати функцію ціноутворення на послуги.

Зрозуміло, індивідуальні норми залежать від внутрішніх та зовнішніх чинників. До внутрішніх належать: характер послуги, технологія її надання, трудомісткість, матеріаломісткість, енергомісткість, рівень кваліфікації, структура послуг. Зовнішніми чинниками є ставки заробітної плати, ціни, тарифи, зміна яких впливає на потребу в ресурсах і коригується залежно від загальноекономічної, а значить й фінансової ситуації в країні. У загальному використанні таких норм та безпосередніх виробничих показників дає нам можливість найоптимальніше розподілити бюджетні ресурси держави з перспективою їхнього ефективного та раціонального витрачання, спрямованого на досягнення поставленої мети.

У сучасній економічній літературі активно дискутується питання про перехід від планування видатків бюджетних установ за індивідуальними нормами до планування за укрупненими нормами (тобто тими ж фінансовими нормами бюджетної забезпеченості, які передбачається використовувати при складанні бюджетів). При цьому кожен, хто вносить такі пропозиції, по-своєму розуміє це укрупнення, не роз'яснюючи, яку при цьому слід використовувати методику, чи вона є науковою, які наслідки (позитивні, негативні) матиме застосування такої методики. Тобто, як і більшість рекомендацій, не підтверджуються рахунками.

Ми вважаємо такі пропозиції недоцільними, оскільки зрівнялівка у фінансуванні з використанням єдиних укрупнених нормативів не принесе бажаних результатів.

Так, окремі економісти вважають необхідним перехід від принципу "забезпечення функціонування" до принципу "ефективної діяльності", що, на їхню думку, відповідає вимогам ринкової економіки. Це означає, що обсяг коштів із бюджету мав би визначатися незалежно від того, скіль-

ки їх необхідно для існування тієї чи іншої установи соціальної сфери, а безпосередньо залежати від ефективності виконаної роботи, задоволення суспільних потреб. Такий підхід матиме негативні наслідки, наприклад, якщо немає війни чи інших надзвичайних ситуацій, то за подібним принципом забезпечувати функціонування армії, служби надзвичайних ситуацій не потрібно, бо це не відповідає вимогам ринку. У зв'язку з цим цей аргумент є неприйнятним.

Наступним аргументом противників застосування індивідуальних норм при кошторисному планування є те, що, як вони вважають, надмірна регламентація перешкоджає плануванню ресурсів, виключає його варіантність, стримує стимули ефективного використання трудових, матеріальних та інших ресурсів і в кінцевому результаті стримує розвиток відповідних галузей соціальної сфери. Далі вони роблять висновок, що головним показником цього є різке погіршення якості послуг соціальної сфери, які вона надає населенню (охорона здоров'я, освіта, культура і т. д.).

Сьогодні, на нашу думку, не можна говорити про варіантність, чи якісь стимули, коли при фінансуванні бюджетних установ нині виділяються гроші тільки на заробітну плату, і то не в повному обсязі. При однакових укрупнених нормах видатків їхнє застосування призведе до створення нерівних умов господарювання керівникам однакових рівнів, що не відповідає вимогам ринку.

Серед інших аргументів прихильників використання у кошторисному плануванні укрупнених норм хочемо виділити так звану здатність цього методу створювати можливість активізації пошуку додаткових джерел задоволення потреб у розвитку та функціонуванні установ соціальної сфери. На нашу думку, така аргументація є спірною, оскільки відповідно до Конституції України держава має забезпечувати соціальні потреби своїх громадян на рівні соціальних стандартів. Це гарантування здійснюється за допомогою бюджетного фінансування сфери соціально-культурних послуг та соціального захисту населення. Тому установи соціальної сфери не повинні шукати де і як заробити гроші на своє утримання, а займатися безпосередньо якісним виконанням своїх функцій (навчати, лікувати тощо), а держава зобов'язана профінансувати такі установи своєчасно і у повному обсязі. Посилання теоретиків і практиків на те, що у державі не вистачає грошей, є, на наш погляд, необґрунтованим, оскільки наука має займатися вирішенням глобальних проблем із врахуванням об'єктивних економічних законів і закономірностей, а не усуненням недоліків суб'єктивного походження (це – завдання уряду, якому виборці демократичної держави довірили керівництво економікою), тобто розробкою стратегічних напрямів розвитку.

З метою удосконалення бюджетного нормування ми пропонуємо забезпечити науково-обґрунтоване визначення і використання у бюджетно-му процесі тривірневих груп норм та нормативів: третій рівень (бюджетні

установи та конкретні види видатків) – індивідуальних норм; другий рівень (галузевий) – комбінованих та укрупнених норм; перший рівень (територіальний) – фінансових нормативів бюджетної забезпеченості. Робота з удосконалення бюджетного нормування, на наш погляд, має проводитися на першому і третьому рівнях.

На базовому (третьому) рівні з боку держави доцільно переглянути найближчим часом всі індивідуальні норми видатків (ставки заробітної плати, надбавки, доплати, норми витрат на харчування, медикаменти, опалення, освітлення тощо).

На першому рівні доцільно розробити методика, яка б дала можливість науково обґрунтувати та коригувати фінансові нормативи бюджетної забезпеченості з врахуванням обсягу фінансових ресурсів, що спрямовуються на реалізацію відповідних бюджетних програм, а також інших чинників, що враховують відмінності у вартості надання соціальних послуг. Однак у першу чергу такі нормативи мали б відповідати реальним потребам конкретних груп установ у бюджетних ресурсах.

Методологічні підходи до визначення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості, на нашу думку, повинні ґрунтуватися на:

- уточненні сфери застосування нормативу;
- обґрунтуванні розрахункового показника, на який рекомендується встановлювати норматив;
- визначенні розрахункової бази для нормативу;
- розробці методики розрахунку нормативу;
- встановленні порядку уточнення нормативу залежно від всіх чинників, які впливають на його величину;
- визначенні переліку конкретних виконавців, на яких покладена відповідальність за об'єктивність встановлення нормативів, та міри відповідальності;
- розробці стабільної нормативної бази, яка б регулювала порядок визначення та коригування фінансових нормативів бюджетного забезпечення.

Сферою застосування фінансових нормативів бюджетного забезпечення, на наш погляд, мають бути: а) делеговані повноваження. Виконання власних повноважень та їхнє фінансове забезпечення доцільно здійснювати індивідуально з урахуванням конкретних чинників; б) поточні видатки. По капітальних видатках такі нормативи розраховувати недоцільно, оскільки ці нормативи не можуть бути об'єктивними і враховувати конкретні умови бюджетного забезпечення відповідних розпорядників коштів. Встановлення обсягів капітальних видатків теж доцільно здійснювати в індивідуальному порядку.

Розрахунковим показником, на який рекомендується встановлювати норматив, пропонуємо:

- по видатках на управління – чисельність населення та кількість органів місцевого самоврядування;

- по видатках на охорону здоров'я – чисельність населення та кількість сільських населених пунктів;
- по видатках на освіту – кількість класів, груп продовженого дня, учнів у профтехучилищах;
- по видатках на соціальний захист населення та соціальне забезпечення – кількість отримувачів соціальних послуг за їхніми видами;
- по видатках на культуру – чисельність населення та кількість сільських населених пунктів;
- по видатках на засоби масової інформації – чисельність населення;
- по видатках на фізичну культуру і спорт – чисельність населення, кількість сільських населених пунктів;
- по видатках на житлово-комунальне господарство – площа вулиць та доріг з капітальним і полегшеним типом дорожнього покриття, загальна площа житлового фонду, чисельність населення.

Процес визначення розрахункової бази для фінансових нормативів бюджетного забезпечення та розрахунку нормативів вимагає особливих підходів з урахуванням напрямів і видів видатків, рівня бюджету, з якого вони будуть фінансуватися та інших чинників.

При встановленні величини нормативу по видатках на управління розрахунковою базою доцільно приймати обсяг видатків на утримання одного органу місцевого самоврядування залежно від рівня управління. Такий обсяг найкраще визначати методом прямого розрахунку, взявши за базу типопредставник кожного рівня управління. На основі нормативних штатів, ставок заробітної плати, оперативних показників та норм видатків можна визначити оптимальну потребу у бюджетних коштах відповідних органів самоврядування, обсяг яких можна приймати за розрахункову базу. Показники чисельності населення доцільно використовувати при уточненні (коригуванні) видатків на управління.

Розрахунок обсягу видатків на охорону здоров'я доцільно, на нашу думку, здійснювати на основі фінансових нормативів бюджетної забезпеченості, визначених із урахуванням середньої потреби у коштах для лікування та профілактики однієї людини. Для жителів сільської місцевості в обов'язковому порядку необхідно враховувати потреби у бюджетних коштах для утримання фельдшерсько-акушерських пунктів.

При визначенні обсягу видатків на освіту замість нормативу видатків на одного учня пропонуємо використовувати норматив видатків, на один клас, одну групу продовженого дня у розрізі шкіл I, II та III ступеня. Недоцільність застосування чинних нормативів видатків на одного учня полягає у тому, що цей норматив дуже спотворює фактичну потребу у бюджетних коштах для загальноосвітніх установ, розрахованих на його базі.

Для розрахунку фінансового нормативу бюджетної забезпеченості одного класу розрахунковою базою рекомендуємо використовувати обсяг

витрат, визначений на основі кошторису типопредставника школи I, II і III ступеня. При складанні такого кошторису доцільно передбачити наявність у школі по одному класу з першого до дванадцятого з наповненням 30 учнів, враховувати встановлений обсяг навантаження, чинну систему оплати праці, оптимальне співвідношення педагогічного персоналу, середній рівень матеріальної бази, нормативні оперативні показники, чинні норми витратків, а також інші чинники, які впливають на потребу у коштах для утримання школи. Тільки така база може вважатися оптимальною для розрахунку нормативів. Визначивши відповідний обсяг витратків по такому типопредставнику і розподіливши їх між класами I, II та III ступеня загальноосвітньої школи, можна розрахувати середню величину витрат на один клас кожного ступеня, який доцільно приймати за фінансовий норматив бюджетної забезпеченості.

При визначенні витратків на культуру, фізичну культуру і спорт фінансові нормативи повинні враховувати потребу кожного сільського населеного пункту у культурно-освітніх установах (клуб чи будинок культури, бібліотека, спортивний майданчик). Обсяг витратків на ці цілі можна визначати виходячи з оперативних показників, штатів, ставок зарплати, норм витратків по кожній установі окремо на базі типопредставника.

Фінансові нормативи по витатках на житлово-комунальне господарство мали б враховувати потребу міст у заходах екологічного характеру.

У цілому процес визначення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості доцільно ґрунтувати не на показниках витратків за попередній період, а на результатах конкретних розрахунків з урахуванням усіх чинників, які впливають на їхню величину.

У розрахунках фінансових нормативів мали б брати участь усі міністерства, відомства, інші центральні установи, а також органи місцевого самоврядування. Міністерство фінансів України на основі пропозицій цих органів могло б реальніше встановити величину цих нормативів, що позитивно відобразилось би на бюджетному плануванні. Лівову частку роботи, пов'язаної з обґрунтуванням нормативів бюджетної забезпеченості, міг би виконувати Науково-дослідний фінансовий інститут Міністерства фінансів України, який має для цього необхідні висококваліфіковані кадри, інформаційну та матеріальну базу.

Висновки. У результаті проведеного дослідження ми дійшли таких висновків.

1. Бюджетне нормування є активним елементом бюджетного механізму та стимулятором ефективного функціонування бюджетної системи України. Тому його роль в умовах ринкових трансформацій зростатиме.

2. З метою удосконалення бюджетного нормування рекомендуємо у бюджетному процесі використовувати трьохрівневу групу норм і нормативів: перший рівень (територіальний) – фінансових нормативів бюджетної забезпеченості; другий (галузевий) – комбінованих та укрупнених

норм; третій (базовий, включаючи бюджетні установи та конкретні види видатків) – індивідуальних норм.

3. На територіальному (першому) рівні державі пропонуємо розробити методологію та запровадити методіку, яка б дала можливість науково обґрунтувати та коригувати фінансові нормативи бюджетної забезпеченості, з врахуванням усіх чинників, які впливають на обсяги і вартість соціальних послуг та сприятимуть досягненню якісного кінцевого результату.

4. На базовому (третьому) рівні з боку держави вважаємо доцільним переглянути найближчим часом усі індивідуальні норми видатків і привести їх у відповідність до сучасних вимог.

5. Із врахуванням об'єктивних і суб'єктивних чинників методологія визначення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості, на нашу думку, повинна ґрунтуватися на: формулюванні принципових підходів до нормування; чіткому визначенні сфери застосування нормативу; обґрунтуванні розрахункового показника, на який встановлюється норматив; визначенні розрахункової бази для нормативу; розробці методіки розрахунку нормативу; встановленні порядку уточнення нормативу залежно від чинників, які впливають на його величину; визначенні переліку конкретних виконавців, на які покладається відповідальність за об'єктивність встановлення нормативів та міри відповідальності; розробці стабільної нормативної бази, яка б регулювала порядок визначення та коригування фінансових нормативів.

Література:

1. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. на 18 січня 2011 року: (Відповідає офіц. текстів). – К. : Алерта; ЦУЛ, 2011. – 112 с.
2. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: монографія / Дем'янишин В. Г. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
3. Шаблиста Л. М. Податки як засіб структурної перебудови економіки: Наукове видання / Л. М. Шаблиста. – К.: Інститут економіки НАН України, 2000. – 217 с.
4. Шмідт А. Существует ли естественный предел роста государственных расходов? / Шмідт А. // Смешанная экономика. – М. : ВАНИНТИ, 1990.
5. Юрій С. І. Антологія бюджетного механізму. Монографія / С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин, Я. М. Буздуган. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 250 с.

УДК 338. 244+336. 1

Деркач М. І.,

кандидат економічних наук, Народний депутат України, науковий співробітник кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ФІСКАЛЬНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ У КРАЇНАХ З ТРАНЗИТИВНИМИ ЕКОНОМІКАМИ

У статті проведений порівняльний аналіз передумов та особливостей фіскальної децентралізації державного управління у країнах з транзитивними економіками, визначені спільні риси та відмінності цього процесу, оцінені його ймовірні ризики з метою адаптації цього досвіду для України.

Ключові слова: децентралізація державного управління, фіскальні функції держави, транзитивні економіки.

В статье проведен сравнительный анализ предпосылок и особенностей фискальной децентрализации государственного управления в странах с транзитивными экономиками, определены общие черты и отличия данного процесса, оценены потенциальные риски для адаптации опыта для Украины.

Ключевые слова: децентрализация государственного управления, фискальные функции государства, транзитивные экономики.

The comparative analysis of consequences as well as particular features of fiscal decentralization of state governing in transitional economies was done, the common characteristics and differences of this process are determined, potential risks are estimated in the article for further adoption of this experience in Ukraine.

Key words: state governing decentralization, fiscal functions of state, transitional economies.

Постановка проблеми. Можливості децентралізації державних функцій країн обмежені наявністю культурних, історичних, правових, економічних, фінансових складнощів, що зумовлює необхідність зваженого і поступового підходу до її проведення. Разом з тим, світова практика доводить, що децентралізація фіскальних функцій держави створює можливості для підвищення якості державного управління як на центральному, так і на місцевому рівнях. З огляду на загальносвітові тенденції, багато країн з транзитивними економіками також стали на шлях децентралізації фіскальних функцій держави, що зумовлює актуальність дослідження їх досвіду.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням децентралізації державного управління та особливостям цього процесу у країнах з перехідними економіками присвятили свої роботи А. Лавров, В. Христенко, О. Богачева, М. Баглай, Ю. Криворотько та інші. Значний внесок у розробку цієї проблеми зробили експерти Програми розвитку ООН. Проте лишається низка невіршених питань з такої тематики, зокрема виявлення спільних рис та відмінностей процесу фіскальної децентралізації у різних групах країн з транзитивними економіками, оцінка потенційних загроз для них з метою адаптації такого досвіду до реалій розвитку економіки України.

Мета і завдання дослідження полягають у проведенні порівняльного аналізу процесу фіскальної децентралізації у країнах з транзитивними економіками з метою виявлення спільних особливостей даного процесу, оцінки потенційних загроз для подальшого застосування цього досвіду в Україні.

Виклад основного матеріалу. Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) провела низку досліджень щодо децентралізації державного управління у країнах з транзитивними економіками та виявила чимало спільних рис у їх підходах до цього процесу [1, с. 7]. Це дискредитація централізації, асоціювання централізації з пригніченням національного суверенітету, прагнення до більш децентралізованого державного сектору в умовах відсутності добре функціонуючих, децентралізованих державних установ, нестача попереднього досвіду децентралізації, що відповідає ринковим умовам, фрагментарність муніципальних утворень, нерозвиненість добровільних форм інтеграції органів місцевої влади, а також існування проблеми правильності проведення децентралізації з тим, щоб забезпечити її переваги при мінімізації пов'язаних з нею потенційних витрат у формі ризиків для повноважень центрального органу влади або для сальдо бюджету.

Для дослідження ми обрали країни, що утворилися внаслідок колапсу двох федеративних держав – Радянського Союзу і Югославії – та перший етап децентралізації державного управління для них був пов'язаний саме з розпадом цих держав і передачею усіх владних повноважень на республіканський рівень. Сьогодні мова йде про другий етап – децентралізацію всередині новоутворених країн, розширення витратних і доходних функцій місцевої влади.

Перша група країн, що аналізуються, це країни – колишні республіки Югославії. У Хорватії децентралізація здійснювалася з політичних причин без особливої уваги до наслідків для бюджету та економіки в цілому. Хорватія має надто фрагментарну структуру місцевого державного управління, у якій більшість органів місцевої влади не має належного рівня компетентності при наданні послуг. Кроки щодо посилення місцевого контролю за наданням місцевих послуг не супроводжувалися реформами з метою надати місцевим органам влади ту автономію, яка потрібна для прийняття рішень

відносно найкращого способу надання послуг державою. Місцеві органи влади мають повноваження стягувати місцевий додатковий податок на доходи фізичних осіб. В умовах фрагментації місцевих органів влади виникає проблема бюджетної нерівності, що вирішується розумною системою дотацій вирівнювання. Проте загальна сума дотацій від центрального уряду є незначною у порівнянні з обсягом ресурсів від місцевих джерел доходів.

Бюджетні відносини між органами державного управління у Сербії суттєво змінилися у 2000 році внаслідок ліквідації режиму Мілошевича і на сьогодні бюджетна децентралізація у Сербії знаходиться у процесі становлення. Муніципальні органи влади наділені достатніми правовими і фінансовими повноваженнями для виконання своїх досить обмежених обов'язків, проте невирішені проблеми володіння муніципальною власністю, що суттєво обмежує муніципальну автономію. Так, органи місцевої влади несуть відповідальність за початкову і середню освіту тільки частково: вони мають кошти на утримання будівель шкіл, а зарплата вчителів виплачується центральними органами влади. Для Сербії також характерною стала наявність суттєвих відмінностей як суспільних послуг, що надаються на місцях. У 2004 році у силу вступило нове податкове законодавство, внаслідок чого скоротився обсяг збору місцевих доходів через ліквідацію місцевого фонду заробітної плати і податків на продаж. З іншого боку, були створені передумови введення нових механізмів спільного користування доходами, що сприятиме більш справедливому перерозподілу податкових надходжень [1, с. 163-190].

Македонія має одну з найбільш привабливих програм децентралізації – реформування з метою створення представницьких можливостей для етнічних албанців розглядається політичною елітою як вирішальний момент при упередженні повернення до озброєних конфліктів. Злиття у 2004 році повноважень невеликих органів місцевої влади створило у Македонії консолідований територіальний устрій, що включає на даний момент центральні органи влади та 84 муніципалітети, а також столичну територію Скоп'є. У 2005 році в силу вступили закони "Про місцеве самоврядування" та "Про фінансування місцевого самоврядування", що розширили роль муніципалітетів у наданні послуг на місцевому рівні у таких сферах, як освіта, охорона здоров'я, соціальний захист, культура. Дія цих законів вдосконалює перерозподіл доходів шляхом передачі податку на майно на місцевий рівень та систему трансфертів між органами державного управління шляхом охоплення спільного користування доходами, дотаціями секторам і дотаціями вирівнювання. Існують жорсткі умови відповідності місцевої влади для одержання повноважень, що виключає помилкове управління [1, с. 129-150].

Друга група країн – це колишні республіки Радянського Союзу. Білорусь на сьогодні лишається країною з високим ступенем централізації процесів у місцевому управлінні та законодавчо закріпленим державним

втручанням у місцеве самоврядування. Наразі склалася ситуація, коли ради депутатів опинилися під порядкуванням місцевих виконавчих комітетів, які поступово почали лідувати у локальному управлінні та стали у своїй основі представниками центральної влади на території конкретних адміністративно-територіальних одиниць і тальки формально є підзвітними місцевим радам у питаннях, що належать до їх компетенції [2]. Іншою особливістю є відсутність оформлення майново-господарського статусу рад, які не мають власності і не можуть відкривати рахунки у банку.

Існують певні зрушення у напрямку реформування фінансів місцевого управління і самоуправління у напрямку концепції фіскальної децентралізації. У Білорусі вже декілька років проводиться експеримент у Могилевській області з тим, щоб остаточно прийняти рішення щодо роздільних (регулюючих) податків. Регіон відмовляється від дотацій з фонду фінансової підтримки адміністративних формувань республіканського бюджету на цілі покриття видатків невиробничої сфери. При цьому у бюджеті Могилевської області залишається 100% зібраного на її території податку на доходи і прибуток юридичних осіб та 91% ПДВ [2]. Нормативи розділених доходів заплановані таким чином, щоб повністю виконувати свої витратні функції. Цей експеримент заслуговує на увагу з позиції орієнтації на вимоги концепції фіскальної децентралізації. Також є зрушення при делегуванні низки фінансових повноважень місцевим органам влади.

Росія серед усіх колишніх республік Радянського Союзу природно займає особливу економічну і політичну позицію. Після колапсу Радянського Союзу російський бюджетний федералізм пройшов декілька складних етапів становлення. У 90-х роках ХХ ст. відбувалася постійна боротьба регіонів з бюджетними “традиціями” тоталітарної держави на фоні недопущення сепаратистських настроїв і превальювання місцевих інтересів над загальнонаціональними. На фоні загального посилення тиску на федеральний бюджет з метою збільшення фінансової допомоги відбувалася диференціація регіонів за бюджетними можливостями і потребами, що робило необхідним напрацювання нових підходів до вирішення проблем горизонтального вирівнювання бюджетних систем. У середині 90-х років понад половини усіх регіонів Росії бюджетні витрати були нижче середнього рівня. До цієї групи входило 40 з 51 європейського регіону, 6 з 8 уральських, 9 (майже половина) сибірських і один далекосхідний регіон [3, с. 30]. Відмінності у становищі регіонів ускладнюють вирішення проблем бюджетного вирівнювання, вимагають напрацювання іншого підходу і використання різних інструментів. Більшість фахівців [4; 5] схиляються до того, що у 1996-2003 роках система фіскального вирівнювання Росії була відносно ефективною, забезпечуючи позитивний ступінь вирівнювання доходів для тих регіонів, які мали відносно низьких дохід на душу населення. Проте після того, як деякі регіони з найвищими доходами стали одержувати значні чисті трансферти, тягар перерозподілу ліг на ре-

гіони із середніми доходами. Окрім того, стала збільшуватися кількість регіонів з низькими доходами після фіскального перерозподілу. Позитивним є те, що до початку XXI ст. російська система бюджетних відносин перейшла від індивідуального узгодження розподілу фінансових ресурсів до хоча й недосконалих, але більш об'єктивних правил і критеріїв. Були встановлені єдині та стабільні нормативи відрахувань від федеральних податків до бюджетів суб'єктів Федерації, розширена податкова самостійність регіональної влади, введена формула розрахунку обсягів фінансової допомоги регіонам. Разом з тим, лишився чимало невирішених проблем. Насамперед, реформа міжбюджетних відносин залишилася незакінченою, що не влаштовує ні федеральний центр, ні суб'єкти Федерації, ні органи місцевого самоврядування. Критикуючи російську систему бюджетного устрою, що склалася на сьогодні, експерти вказують на те, що вона містить у собі риси унітарної, федеративної та навіть конфедеративної держави, а ресурси для її еволюційного вдосконалення практично вичерпані та на порядку денному її докорінне реформування [5]. Місцева влада має обмежені можливості впливу на ставки податків і коректування власних надходжень. Отже, за такої системи практично відсутній найважливіший елемент фіскального федералізму, а саме – доходні повноваження субнаціональної та місцевої влади.

Стратегія децентралізації Вірменії не оформлена формальним документом, проте уряд сприяє цьому процесу і має чітке бачення ролі місцевих органів влади у державному секторі. Уряд намагається зменшити фрагментації органів місцевої влади шляхом стимуляції добровільної консолідації та ініціатив міжмуніципального співробітництва. З іншого боку, децентралізація у Вірменії дуже обмежена масштабом і на місцевий рівень передані відносно невеликі обов'язки та доходи. Муніципалітети відповідають тільки за ряд менш важливих послуг і за місцеву інфраструктуру. Найбільш важливі функції – охорона здоров'я, освіта – лишаються на центральному рівні, хоча окремим постачальникам послуг (школам, клінікам) наданий певний рівень управлінської та фінансової автономії. Витрати органів місцевої влади становлять близько 5-6% консолідованого бюджету, або близько 1% ВВП. Разом з тим, такий обережний підхід до децентралізації експерти вважають виваженим з огляду на обмежені можливості та невеликий розмір органів місцевої влади, традиції централізації у країні, її обмежений досвід функціонування органів державного управління на місцевому рівні із залученням громадськості та дією механізмів підзвітності на місцях. Таким чином, бюджетна децентралізація у Вірменії фокусувалася на посиленні управління фінансами місцевих органів влади з акцентом на якості місцевих бюджетних процесів і покращеному управлінні податковими надходженнями. Хоча механізм трансферту між державними органами є розумною схемою виділення коштів на основі формули вирівнювання, може знайти місце і введення системи дотацій на

місцевий капітальний розвиток, а також поступове розширення обсягу позик на місцевому рівні [1, с. 9-10].

Наприкінці 2003 року у Грузії розпочалася реалізація програми реформування, що спрямована на суттєве підвищення якості державного управління та відновлення територіальної цілісності. У 2004 році під керівництвом Президента був сформований Державний комітет з питань децентралізації, реформування державного управління і розвитку місцевого самоуправління. Разом з тим, не сформована чітка стратегія децентралізації, що не дозволяє ефективно вирішувати ширші політичні питання у Грузії.

Висновки. Отже, більшість країн із транзитивними економіками стали на шлях децентралізації фіскальної політики і вважають цей процес одним із найважливіших на шляху підвищення якості державного управління і забезпечення сталого розвитку держави. Стан децентралізації фіскальної політики є неоднаковим у різних країнах з перехідними економіками, проте існує чимало схожих рис, таких як відсутність комплексних, послідовних стратегій фіскальної децентралізації, неадекватність механізмів координації політики, надмірна фрагментарність структур місцевої влади, недосконалість витратних і доходних функцій різних рівнів влади, недостатність управлінських потужностей для керування децентралізацією бюджетних коштів.

Реформи моделей бюджетного федералізму у країнах з транзитивними економіками переважно спрямовані на законодавче закріплення податкових доходів у власність того суб'єкта розподільчих відносин, який зможе найефективніше проводити розподіл цих доходів в інтересах суспільства. Це зумовлено тим, що такі країни переживають проблему відносин влади і власності, тому найважливішим завданням є інституційне закріплення позитивної тенденції у відносинах, що пов'язані із розподілом бюджетних доходів і витратних повноважень.

Література:

1. Децентрализация фискальной политики в условиях экономики переходного периода. – Братислава: Программа развития ООН, 2005. – 190 с.
2. Криворотько Ю. Концепция фискальной децентрализации: пойдет ли Беларусь по пути ее реализации / Ю. Криворотько: [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://emsu.ru/me/view.asp?c=1270&p=1>.
3. Богачева О. Становление российской модели бюджетного федерализма / О. Богачева // Вопросы экономики. – 1995. – № 8. – С. 30.
4. Баглай М. В. Модель российского федерализма / М. Баглай. – М. : Норма, 2000. – 97 с.
5. Лавров А. Экономика и политика российского бюджетного федерализма / Лавров А., Христенко В. – 27. 11. 1998: [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.ru/ru/official/index.php?pg4=215&id4=4850>.

УДК 336. 221(477)

Івашко О. А.,

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики Волинського національного університету імені Лесі Українки

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сутність податкової політики та її особливості, досліджено й обґрунтовано принципи здійснення податкової політики в Україні та запропоновані шляхи їх оптимізації.

Ключові слова: податки, податкова політика, податкова система.

В данной статье рассмотрена сущность налоговой политики и ее особенности, исследовано и обосновано принципы осуществления налоговой политики в Украине, предложенные пути их оптимизации.

Ключевые слова: налоги, налоговая политика, налоговая система.

In this article we examined the nature of tax policy and its particularities. It is also investigated and proved the problematic questions of the tax policy in Ukraine and some ways of their improvement are proposed.

Keywords: taxes, tax policy, tax system.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть спостерігається підвищений інтерес науковців та громадян щодо питань побудови ефективної моделі податкової системи й податкової політики. Перш за все це зумовлено тим, що розбудова податкової системи забезпечує відповідність стратегії розвитку країни, сприяє утвердженню інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання.

Соціально-економічні перетворення, які проводяться сьогодні в Україні, визначають необхідність формування ефективної податкової політики як однієї з важливих умов покращення економічної ситуації в країні. Адже податки одночасно використовуються державою не тільки для здійснення фіскальних цілей, а також є основним важелем розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання оподаткування досліджували такі науковці, як Д. Бюкенен, К. Віксель, Дж. Кейнс, Д. Рікардо, А. Сміт, П. Самуельсон, А. Аронов, В. Базилевич, В. Вишневський, В. Калюжний, В. Копич, Д. Липницький, А. М. Соколовська та інші.

Проте питання дослідження розвитку податкової системи та регулювання оподаткування є актуальними питаннями сьогодення, що зумовлено новими, динамічними явищами, які відбуваються останнім часом в еконо-

міці України. Адже однією з головних проблем сьогодення в Україні є невідпрацьованість і неузгодженість податкового законодавства, яке визначає склад податкової системи та механізм визначення і сплати податків.

Мета і завдання дослідження. Метою написання цієї статті є висвітлення актуальних проблем та напрямів вдосконалення податкової політики України.

Виклад основного матеріалу. Податкова політика – це діяльність держави у сфері встановлення, правового регламентування та організації справляння податків і податкових платежів у централізовані фонди грошових ресурсів держави. Вона проводиться урядом країни, з вирішення певних короткострокових та довгострокових завдань, які стоять перед суспільством, за допомогою системи оподаткування [4, с. 186].

Податкова політика проводиться виходячи з певних принципів, які відображають її завдання, а саме: економічної ефективності, рівного податкового тягаря, соціальної справедливості, стабільності та гнучкості.

Дотримання принципу економічної ефективності дозволить мінімізувати уникнення від сплати податків, залежно від конкретного виду платежу.

Рівнонапруженість податкового тягаря між платниками повинна забезпечуватись прогресивним характером, тобто розмір сплаченого податку повинен прямопропорційно залежати від розміру одержаного доходу. Рівного податкового тягаря можна досягти лише за допомогою диференціації ставок непрямих податків, а саме звільнення від дискримінації в порядку сплати та розміру податку.

Основою реалізації принципу соціальної справедливості є орієнтація на платників податків, оскільки показником вимірювання справедливості є рівень матеріального добробуту громадян. Лише на цьому повинно ґрунтуватись поступове встановлення оптимальної структури податкової системи, що максимально задовольнятиме всіх учасників податкових відносин. Порушення справедливості здійснюється за рахунок необґрунтованого надання пільг певним категоріям платників, нераціонального встановлення розміру податкових платежів тощо.

Стабільність податкової системи забезпечується незмінною законодавчою базою, чіткими механізмами справляння податків. Цей принцип досить актуальний для України. Часті податкові реформи, зміни в законодавстві негативно впливають на економічне життя у державі.

Вдале пристосування до постійного оновлення системи оподаткування відповідає основному її завданню – забезпеченню доходами бюджету держави. Саме тому податкова система повинна бути гнучкою й постійно пристосовуватись до змін в економічній сфері [1, с. 107].

Дотримання розглянутих вище принципів створить передумови для правильної, вираженої діяльності держави у сфері оподаткування.

Слід відмітити, що головними недоліками податкової політики в Україні є:

- неоптимальна податкова структура;
- надмірний податковий тиск на вітчизняного товаровиробника;
- антистимулююча дія системи надання податкових пільг;
- нестабільність податкового законодавства,
- переважання питомої ваги непрямих податків над прямими, що гальмує стимули до розвитку виробництва;
- високий рівень податкового тягаря та нерівномірність його розподілу;
- складність процедури оподаткування [5, с. 25].

Найгострішою проблемою для економіки України є реформування існуючої податкової системи, що необхідно провадити шляхом послаблення податкового тиску щодо тих, хто платить податки й інвестує кошти у виробництво. Для цього насамперед слід знизити кількість податків, тому що податкове законодавство цим переобтяжене. З іншого боку, необхідно полегшити податковий тиск.

Ще однією проблемою є податкові пільги, які піддаються в сучасному світі неабиякій критиці з боку як податківців, так і науковців. Головною підставою є їх руйнівний вплив на економічні процеси, порушення принципу нейтральності та деструктивний характер.

Пільги є досить поширеним елементом оподаткування саме в країнах з розвиненими ринковими відносинами. В Україні спостерігається дещо інша ситуація: пільги надаються в значних розмірах, але вони не завжди дають очікуваний результат. Безперечно, пільги суттєво скорочують бюджетні доходи, проте, разом з тим, державні видатки на покриття збитків, зокрема неприбуткових підприємств, шляхом надання дотацій, субсидій тощо можуть бути набагато вищими за обсяги втрат доходів бюджету, завданих унаслідок податкових пільг. Ця дилема є непростою, але розв'язати її не можна припиненням надання пільг при оподаткуванні; інший варіант її розв'язання – комплексне реформування податкової системи, яка відповідає б соціально-економічним умовам розвитку і відображала пріоритети податкової політики держави [4, с. 192].

У зв'язку з цим необхідно переглянути наявні пільги, передбачені для платників податків і зберегти їх виключно у промисловому та сільсько-господарському виробництвах, соціальній сфері, інвалідам, громадським організаціям інвалідів, а також їхнім підприємствам. Адже деякі пільги взагалі не мають позитивного ефекту для споживачів і створюють проблеми при веденні податкового обліку для платників податків.

Абсолютно обгрунтованою є потреба розгляду місцевого оподаткування в Україні та розподілу податків між державним бюджетом і місцевими бюджетами. Ця проблема викликана необхідністю задоволення соціальних потреб суспільства. Справді так, держава покладає на себе функції загальнонаціонального призначення; місцеві ж органи влади зобов'язані більшою мірою фінансувати потреби населення, які мають винятково соціальний характер. У країнах з розвиненою ринковою економікою, особливо Західної

Європи, частка податків у доходах органів місцевого і регіонального самоврядування становить значні суми коштів. Скажімо, в Данії, Іспанії, Норвегії, Швейцарії, Швеції, Фінляндії вони становлять понад 40% від дохідної бази [4, с. 191]. В Україні цей показник становить менше 5%.

У деяких країнах кількість місцевих податків є досить значною: у Франції – понад 50, в Італії – понад 70, в Бельгії – понад 100 податків і зборів. У загальній сукупності множинність місцевих податків розвинених країн поділяється на групи:

- прямі реальні податки: на рухоме і нерухоме майно, землю, з власників транспортних засобів, промисловий, екологічний тощо;
- прямі податки на доходи: фізичних і юридичних осіб, спадщини, дарування;
- непрямі податки на продаж: акцизи на бензин, тютюн, спиртні напої, на роздрібний продаж тощо;
- збори і мита: на прибирання та вивіз сміття, за паркування автотранспорту, за полювання і риболовлю, з власників собак, за видачу ліцензій і посвідчень, послуги цвинтарів тощо.

Доречним є виключення деякого кола зборів зі складу місцевого оподаткування. Натомість варто віднести до компетенції місцевих органів влади платежі за спеціальне використання природних ресурсів (земельних, водних, лісових, надр). Оскільки для цього існує кілька вагомих підстав: по-перше, їх частка в доходах Державного бюджету є незначною; по-друге, виходячи з фінансових потреб місцевих бюджетів вони будуть їм якраз достатніми; по-третє, це суттєво спростить і поліпшить рівень державного контролю по догляду за ними. В результаті це повинно сприяти посиленню ролі місцевих податків і зборів. При удосконаленні системи місцевих податків і зборів необхідно також закріплювати за регіоном лише ті податки і збори, на формування податкової бази яких можуть впливати органи місцевого самоврядування і які фактично забезпечують стійкі, стабільні джерела доходів місцевих бюджетів.

Неможливо обійти увагою такі аспекти податкової справи, як ухилення та контроль за сплатою податків, відповідальність за порушення податкового законодавства, ефективність і доцільність пільгового оподаткування. Насамперед варто зазначити, що на перешкоді бажанню приховати доходи від держави у розвинених країнах стоїть досконале податкове законодавство. У США, наприклад, для таких платників податків застосовуються надзвичайно жорсткі санкції; тільки за спробу за найменші, але реальні прояви уникнення від оподаткування їм загрожує не лише фінансова, а й кримінальна відповідальність. В Україні зростає частка прихованих від держави доходів; щорічна втрата бюджетних коштів становить близько 15 млрд. грн. Це розглядається як наслідок неспроможності та мало-ефективного контролю з боку податківців за збором податків. З моменту створення Державної податкової служби в Україні у ній зайнято понад

100 тис. осіб, що більше, зокрема, як у США, де кількість населення перевищує населення України майже шестеро. Отже, в результаті виникає питання про ефективність їх діяльності, що вимірюється співвідношенням затрат на їх утримання та компенсацією бюджетних доходів. Доречним у такій ситуації є скорочення штату державних фінансових органів, більш оперативна організація їх роботи (особливо податкової служби), застосування більш жорстких фінансових та кримінальних санкцій, що й виступить гарантом ефективності. Разом із тим важливим напрямом податкової політики має стати зменшення податкового тиску в реальному секторі економіки в результаті залучення коштів до оподаткування так званої “тіньової економіки”, що обумовлено підвищенням рівня податкової культури населення, його психологічною підготовленістю до обов’язків сплати податків.

Висновки. На основі викладеного матеріалу можна дійти висновку, що в Україні на сьогодні чітко невизначені концепції побудови системи оподаткування. Це стосується співвідношення підсистем оподаткування юридичних і фізичних осіб, складу податкової системи, співвідношення у ній прямих і непрямих податків, визначення елементів оподаткування. Тому одним із пріоритетних напрямів проведення подальшої податкової політики на сьогодні має стати забезпечення нейтральності та справедливості оподаткування, а також формування податкової політики на засадах економічної ефективності, стабільності, прозорості та наближення її до міжнародних та європейських стандартів.

Варто відмітити, що деякі з названих проблем враховані в прийнятому Податковому кодексі України. Це дозволить збільшити надходження до бюджету, а також дозволить вирішити складні соціальні питання України не лише на певному етапі, а й у довгостроковій перспективі.

Подальші наукові дослідження з цієї теми варто проводити з врахуванням значених напрямів вдосконалення податкової політики в Україні.

Література:

1. Жукевич О. Ефективність податкової системи України: принципи оподаткування та напрями реформування законодавчої бази / О. Жукевич // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 105–113.
2. Куценко Т. Ф. Бюджетно-податкова політика / Т. Ф. Куценко. – К. : КНЕУ, 2002. – 256 с.
3. Мартиненко В. Л. Податкова політика України та її вдосконалення з метою активізації інвестиційної діяльності / В. Л. Мартиненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 2. – С. 47– 1.
4. Свердан М. Проблеми податкової політики і реформування податкової системи України / М. Свердан // Вісник Української академії державного управління. – 2008. – № 6. – С. 184–193.
5. Стіпахно В. І. Податкова політика України: проблеми та напрями вдосконалення / В. І. Стіпахно // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 7. – С. 23–28.

УДК 336.3

Карпетян О. М.,*викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету*

ПРОБЛЕМИ ВРЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНИХ БОРГОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ДОСВІДУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

У статті досліджено досвід Республіки Польща щодо врегулювання структури державного боргу та основні пріоритети у проведенні боргової політики. Проведено порівняльний аналіз структури державного боргу у Польщі та Україні. Вивчено досвід Великобританії щодо організації спеціальних урядових офісів для адміністрування борговими зобов'язаннями держави. Окреслено основні напрями щодо врегулювання боргових проблем в Україні.

Ключові слова: державний борг, боргова політика, врегулювання державного боргу, ринок цінних паперів, агенція з управління державними боргом.

В статье исследовано опыт Республики Польша относительно урегулирования структуры государственного долга и основные приоритеты в проведении долговой политики. Проведен сравнительный анализ структуры государственного долга в Польше и Украине. Изучен опыт Великобритании относительно организации специальных правительственных офисов для администрирования долговыми обязательствами государства. Определены основные направления относительно урегулирования долговых проблем в Украине.

Ключевые слова: государственный долг, долговая политика, урегулирование государственным долгом, рынок ценных бумаг, агентство по управлению государственным долгом.

In the article experience of Republic of Poland in relation to the settlement of structure of national debt and basic priorities is investigational in the leadthrough of promissory policy. The comparative analysis of structure of national debt is conducted in Poland and Ukraine. Experience of Great Britain is studied in relation to organization of the special governmental offices for administration the debt obligations of the state. Basic directions are certain in relation to the settlement of promissory problems in Ukraine.

Keywords: national debt, promissory policy, settlement of national debt, market of equities, agency from a management state a debt.

Постановка проблеми. Проблема ефективного врегулювання державного боргу в Україні є передумовою ефективного функціонування державних фінансів та важливим питанням економічної безпеки, тому врахування

кращого досвіду і практики врегулювання державного боргу у європейських країнах є надзвичайно важливим завданням боргової політики України. Особливу увагу у проведенні боргової політики привертає досвід Польщі, а також цікавою є практика організації спеціальних урядових офісів для адміністрування борговими зобов'язаннями держави у Великобританії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми врегулювання державного боргу відображені в роботах вітчизняних учених: Т. Бондарчук, В. Геєця, Н. Зражевської, В. Лісовенка, В. Федосова, В. Шпачука, С. Юрія та ін.

Серед західних вчених підґрунтя теорії боргового менеджменту покладено у наукових працях П. Кругмана, А. Лернера, Р. Масгрейва, А. Пресбітеро, К. Рісерса, Дж. Стігліца, П. Самуельсона, Дж. Тобіна, Дж. Хікса.

У більшості із цих робіт акцентується увага на ґрунтовному розкритті економічної сутності проблеми державних запозичень і тільки фрагментарно висвітлюються питання врегулювання державного боргу. Подальших досліджень потребує дослідження проблем врегулювання структури державних боргових зобов'язань та особливості організації агенцій з управління державним боргом на основі імплементації зарубіжного досвіду.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення зарубіжного досвіду врегулювання структури державних боргових зобов'язань та особливостей інституційного забезпечення управління державним боргом та можливість імплементації до вітчизняних реалій. Досягнення поставленої мети потребує виконання таких завдань: визначення особливостей структури боргових зобов'язань у Польщі та Великобританії; з'ясувати основні здобутки у сфері врегулювання державного боргу у Польщі; вивчити досвід Великобританії щодо інституційного забезпечення управління державним боргом та виявити сучасні тенденції боргової політики.

Виклад основного матеріалу. Польська Республіка як постсоціалістична країна є подібною до України історично і ментально, вона пройшла шлях від командно-адміністративної моделі управління до ринкової та успішно інтегрувалась до Європейського Союзу (ЄС). Попри те, що жодна країна світу не уникнула наслідків впливу глобальної фінансової кризи, польська економіка зуміла стримати дію міжнародних ефектів зараження. За даними Європейської Комісії приріст ВВП у 2009 році становив 1,2%, тоді як у 19 країнах членах ЄС в останньому кварталі 2008 року був зафіксований економічний спад.

На думку експертів, основними чинниками стійкості польської економічної системи були:

- незначна залежність від іноземних ринків (експорт становить менше 40% ВВП);

- високий рівень внутрішнього споживання (значний внутрішній попит, і, зокрема, – індивідуальне споживання, посилене скороченням податків і індексації пенсій та зарплат, компенсували падіння зовнішнього попиту).

Відповідно до польського законодавства, під публічним боргом розуміють номінальну суму заборгованості одиниці сектора публічних фінансів встановлену після виокремлення взаємних зобов'язань між ними [1]. Особливістю польського законодавства у сфері державного боргу є встановлення на рівні Конституції положення про граничний рівень державного боргу, який не може перевищувати 60% ВВП. Для забезпечення дотримання ліміту, аналогічне положення включено до ст. 37 Закону про державні фінанси і підкріплено ст. 45, де йдеться про вжиття відповідних заходів у випадку досягнення боргом 50% ВВП.

Важливим здобутком є також затвердження стратегії управління державним боргом, яка розробляється на три роки. Слід зазначити, що Міністерство фінансів розробляє стратегію управління боргом сектору публічних фінансів і одночасно представляє стратегію регулювання боргу державного сектору. Надалі, обидві стратегії об'єднуються в одному документі, позаяк така послідовність передбачена положеннями Конституції Республіки Польща.

Основними стратегічними цілями управління державним боргом є: забезпечення безпеки фінансування урядових програм, мінімізації вартості обслуговування боргу, утримання безпечного рівня боргу, координація управління боргом із грошово-кредитною політикою. Розвиток та підтримка функціонування внутрішнього ринку цінних паперів; а серед макроекономічних цілей – заохочення до ощадності.

Головним завданням боргової політики Республіки Польща є подальша активізація внутрішніх запозичень. Так, відповідно до головної стратегії управління державним боргом потреби у запозиченнях повинні бути реалізовані максимально на внутрішньому ринку. Обсяг ресурсів залучених на міжнародному ринку не повинен перевищувати суми зовнішнього боргу, погашення якого припадає на поточний бюджетний рік. Разом з тим, допускається залучення додаткових ресурсів на міжнародному ринку виключно для дострокового погашення боргових зобов'язань в іноземній валюті. Таким чином, Уряд Республіки Польща проводить активну політику щодо мінімізації валютних ризиків аби уникнути додаткових витрат з бюджету у майбутньому. У 2009 році борг сектору публічних фінансів у Республіці Польща становив 684, 4 млрд. злотих, або 51% ВВП, що на 83, 5 млрд. злотих більше ніж за 2008 рік [2]. Разом з тим, порівняно з іншими країнами Євросоюзу, показник співвідношення державного боргу до ВВП у Польщі знаходиться нижче середнього значення у 73,6% ВВП. Зокрема, в Італії цей показник сягає 115,8%, а в Греції – 115,1% ВВП (рис. 1).

Стрімко зростаючий рівень бюджетного дефіциту не був єдиною причиною зростання боргу. У зв'язку з потребою обслуговувати зовнішній борг, уряд Польщі активно нагромаджував внутрішні позики, які мобілізував із внутрішнього фінансового ринку. Таким чином, у структурі державного боргу 74% становить внутрішній борг.

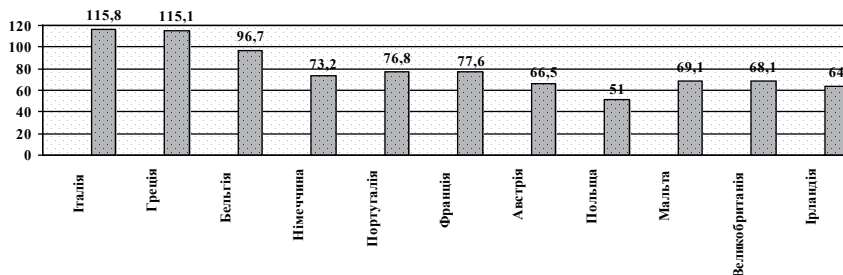


Рис. 1. Співвідношення державного боргу до ВВП у Республіці Польща порівняно з іншими країнами Євросоюзу у 2009 році*

* Побудовано автором самостійно на основі даних [2].

В Україні структура державного боргу кардинально відрізняється від структури боргу в Польщі. Так, станом на 31.12.2008 року внутрішній борг займав 34%, а зовнішній – 66%, в 2009 році структура державного боргу не змінилася (рис. 2.).

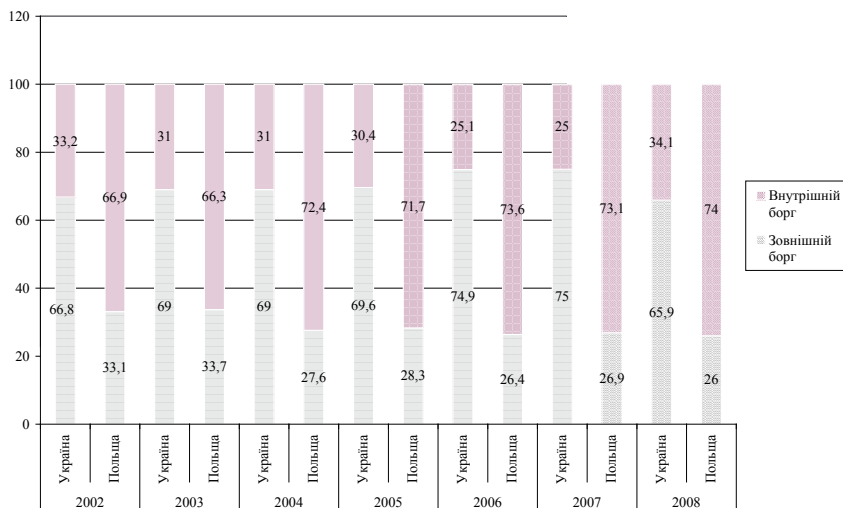


Рис. 2. Структура державного публічного боргу Польщі та державного боргу України в розрізі внутрішньої і зовнішньої складових (%)*

* Складено автором самостійно на основі даних [3; 4]

Якщо в Польщі структура боргу протягом останніх років практично не змінювалась, то в Україні зрушення в бік збільшення питомої ваги внутрішнього боргу відбулися (наприкінці 2004 року частка внутрішнього боргу в загальній сумі державного та гарантованого державою боргу становила 25%). Безумовно, і теоретично, і практично процеси активізації внутрішнього ринку державних цінних паперів є позитивним явищем. Однак в Україні, на відміну від Польської Республіки, відбулася значна акумуляція внутрішнього боргу за дуже короткий часовий лаг, що може призвести до зростання ризиків, пов'язаних з державним боргом, зокрема ризиком рефінансування боргу.

Домінування зовнішньої складової у структурі державного боргу України стало одним із чинників посилення незбалансованості державних фінансів у період фінансової кризи 2008-2009 рр. Різде знецінення національної валюти мало своїм наслідком суттєве посилення зовнішньоторгового навантаження на економіку і державні фінанси України. Таким чином, надмірне запозичення за кордоном при ігноруванні внутрішніх джерел фінансування дефіциту бюджету зробили державні фінанси України вразливими до коливань кон'юнктури на світових фондових ринках та стали причиною виникнення кризи ліквідності при тимчасовому закритті зовнішніх ринків позичкового капіталу для уряду.

Таким чином, основними здобутками у сфері управління державним боргом Польщі, пов'язаних прямо чи опосередковано із процесом інтеграції до ЄС апостеріорно можна віднести наступні:

1. Адаптація у сфері цілей боргової політики (макроекономічна адаптація);
2. Адаптація у сфері оперативного управління державним боргом (мікроекономічна адаптація);
 - зміни у сфері правових та організаційних інструментів;
 - активне управління боргом;
 - підтримка ринкових механізмів залучення боргових джерел самоврядними одиницями [5, с. 357].

У Великобританії активізація внутрішнього ринку цінних паперів свідчить про суттєву частку внутрішнього боргу в загальній структурі державного боргу. Так, у 2009 році зовнішня заборгованість Великобританії становила 23,17% від загального обсягу державної заборгованості.

Ринок державних цінних паперів Великобританії почав свою історію з VII ст. і зараз є одним з основних світових боргових ринків. За весь час свого існування Уряд Великобританії своєчасно і у повному обсязі виконував свої боргові зобов'язання. Державні облігації Великобританії “gilts-edged”, або скорочено “gilts”, відображають їх головну характеристику як об'єкта інвестицій – першокласну надійність.

Державні облігації випускаються лише у фунтах стерлінгах, що робить їх привабливим інвестиційним інструментом. Вони є гідною альтернативою борговим зобов'язанням, номінованим в євро і доларах США. Ринок дер-

жавних цінних паперів Великобританії представлений двома основними видами інструментів з фіксованою прибутковістю: облигаціями (gilts) і векселями (Treasury bills). Частка облигацій становила 94% ринкового боргу.

На увагу заслуговує і практика інституційного забезпечення управління державним боргом у Великобританії. Так, відповідні функції виконує Агентство з питань управління боргом, яке діє як виконавча структура і, відповідно, за законом є складовою частиною Казначейства. Разом з тим, Агентство функціонує автономно від міністрів Казначейства, що таким чином дозволяє впроваджувати план фінансування в межах загальних директив, встановлених міністрами у звіті з управління боргом та резервами. При цьому міністри не здійснюють щоденного втручання у прийняття оперативних рішень керівництвом Агентства.

Для боргової агенції Великобританії (United Kingdom Debt Management Office) головною метою є здійснення довгострокової боргової політики Уряду щодо мінімізації фінансових витрат у довгостроковій перспективі з урахуванням ризиків, управління агрегованою грошовою масою у відповідності із завданнями монетарної політики.

Основними способами виконання Агентством плану фінансування є такі: 1) виконання ринкових операцій (переважно продаж цінних паперів гілте та казначейських векселів); 2) моніторинг стану виконання плану фінансування та звітування про це Казначейству; 3) моніторинг розвитку ринків та своєчасне інформування Казначейству про будь-які зміни, які можуть вплинути на необхідність перегляду плану фінансування.

Позитивні тенденції у сфері державного боргу Великобританії спостерігалися у 1998-2006 рр. Так, співвідношення боргу до ВВП зменшилося з майже 51% у 1997 році до 42,5% у 2006 році [5, с. 25]. Однак кризові події в економіці країни вже починаючи з кінця 2007 року призвели до скорочення ВВП і суттєвого зростання державного боргу. Відтак співвідношення борг/ВВП у 2008 повернулося на рівень 1997, а у 2009 – сягнуло 68%, перевищивши критичне значення у 60% ВВП країни визначеного Маастрихтською угодою (рис. 3).

Проте із 12 країн ЄС, у яких індикатор борг/ВВП перетнув критичне значення у 60% згідно з вимогами Маастрихтської угоди, Великобританія поступається лише Австрії (66,5%), Ірландії (64%) і Нідерландам (60,9%) [2].

На відміну від Польщі, у Великобританії не існує обмеження на граничне значення показника державний борг/ВВП на рівні Конституції. Зокрема, в законодавчому порядку Державне Казначейство залучає будь-який обсяг ресурсів, який є доцільним для збереження стійкості в грошово-кредитній сфері. Однак Парламент країни має можливість опосередковано впливати на розмір бюджетного дефіциту, а відтак, і на рівень боргу, позаяк він затверджує ставки податків і план видатків Уряду. Окрім цього, в рамках поточної фіскальної політики Уряд має офіційно встановлену ціль – обмеження розміру боргу на рівні до 40% ВВП.

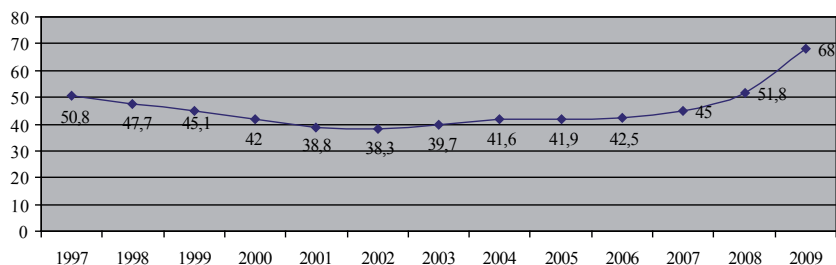


Рис. 3. Відношення державного боргу до ВВП у Великобританії протягом 1997-2009 рр. (станом на кінець року)*

Висновки. Підсумовуючи викладене, доходимо таких висновків і пропозицій:

1. Зважаючи на зарубіжний досвід врегулювання державного боргу, вважаємо, що основним напрямом вдосконалення врегулювання державним боргом в Україні є адаптація законодавчо-нормативного забезпечення у сфері державного боргу до вимог ЄС, використання інструментів активного управління державним боргом та переорієнтація боргових важелів на вирішення довгострокових завдань.

2. У контексті проведення боргової політики у Республіці Польща та Великобританії, для зниження валютних ризиків в Україні (заборгованість в іноземній валюті становить близько 66% в загальній структурі державних боргових зобов'язань) доцільно домагатися скорочення частки зовнішніх позик у структурі позичкового фінансування дефіциту бюджету та перейти до нетто-погашення зовнішнього державного боргу (за рахунок перевищення сум погашення над сумами зовнішніх запозичень).

3. Зарубіжний досвід врегулювання державного боргу показав, що ефективність боргової політики залежить від науково обгрунтованої боргової стратегії держави, в рамках якої необхідно здійснювати заходи щодо вдосконалення регулювання обсягу та структури державного боргу, активізацію внутрішнього ринку цінних паперів з розширенням видів цінних паперів та визначення оптимальних джерел та інструментів державного запозичення.

Література:

1. Неджельський А. Відкритість і прозорість бюджету держави у Польщі – законодавство і практика / Відкритість і прозорість державних фінансів Польщі у світлі міжнародних стандартів / А. Неджельський // Закон і практика – Київ, 2003. – С. 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibnrg.edu.pl>.

2. Офіційний сайт Євростату: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до інформації: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics.

3. Статистична інформація щодо державного публічного боргу Республіки Польща / Міністерство фінансів Республіки Польща. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mf.gov.pl/index.php?const=5#n>

4. Державний та гарантований державою борг України станом на 31. 12. 2009 та за перше півріччя 2010 року / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/196053/file/>

5. Іваненко Ю., Мамишев А. Агентство з питань управління державним боргом: досвід Португалії та Великобританії / Ю. Іваненко, А. Мамишев // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 22-26.

УДК 336. 22

Кізима А. Я.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри податків і фіскальної політики
Тернопільського національного економічного університету,

Крисоватий І. А.,

магістр кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного
економічного університету

ПРОГНОЗУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

*Розглянуто зміст поняття “податкове прогнозування і планування”.
Визначено основні чинники впливу на якість прогнозування і планування
податку на додану вартість. Окреслено напрямки вдосконалення прогнозування
та планування податку на додану вартість.*

Ключові слова: прогнозування, планування, податок на додану вартість, податкові надходження.

*Рассмотрено смысл понятия “налоговое прогнозирование и планирование”.
Определены основные факторы влияния на качество прогнозирования
и планирования налога на добавленную стоимость. Очерчены направления
усовершенствования прогнозирования и планирования налога на добавленную
стоимость.*

Ключевые слова: прогнозирование, планирование, налог на добавленную стоимость, налоговые поступления.

*An essence of the Tax forecasting and planning definition is considered.
The main factors of impact on the quality of value added tax forecasting and
planning are defined. The ways of improving value added tax forecasting and
planning are described.*

Key words: forecasting, planning, Value Added Tax, tax incomes.

Постановка проблеми. Податкове прогнозування і планування – це особливі елементи системи вироблення і прийняття рішень у сфері життєдіяльності держави у процесі перерозподілу валового внутрішнього продукту, що є однією з дієвих господарських функцій держави в умовах економіки ринкового типу. Це засіб фіскальної політики держави, який є важливою складовою податкового механізму.

Об’єктивна необхідність існування прогнозування і планування податкових надходжень зумовлена такими чинниками: діяльністю держави як суб’єкта ринкових відносин; складністю міжгалузевих і регіональних зв’язків; необхідністю підтримки оптимальних міжбюджетних пропорцій.

Головна мета державного прогнозування і планування податкових надходжень – визначення обсягу податкових зобов'язань по платниках податків для централізації грошових коштів у загальнодержавних бюджетах. При цьому воно зорієнтоване на максимально можливий рівень мобілізації податків і проводиться з врахуванням орієнтирів бюджетної політики відповідно до загальних цілей і завдань економічної політики держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зважаючи на значення достовірного прогнозування і планування податкових надходжень на бюджетний процес в Україні, питання змісту та організації цього процесу знаходяться у центрі уваги і розкриваються у працях таких вітчизняних вчених-економістів, як М. Азаров, В. Дем'янишин, М. Карлін, А. Крисоватий, Ц. Огонь, Ю. Пасічник, В. Федосов, С. Юрій, Ф. Ярошенко та інших.

Вибір теми дослідження та її актуальність викликані намаганням обґрунтувати роль та значення ефективного прогнозування і планування податку на додану вартість для бюджетного процесу в Україні.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є оцінка якості прогнозування і планування податку на додану вартість як основного бюджетотворюючого податку, досягнення якої є надзвичайно важливим завданням для достовірного формування доходної частини бюджету.

Виклад основного матеріалу. Податок на додану вартість є головним джерелом податкових надходжень Державного бюджету України. Загальна сума надходжень становила у 2009 році 84,6 млрд. грн., але у порівнянні з 2008 роком вона знизилась на 7,5 млрд. грн. або на 8,1% [3, с. 22].

На надходження від податку на додану вартість припадає 57% усіх надходжень і майже 38% загальних доходів Державного бюджету. Обсяг мобілізації податку до державної казни складає 9,3% від ВВП. Його питома вага в податкових надходженнях зберігається високою навіть в умовах фінансово-економічної кризи, що пояснюється меншою чутливістю бази оподаткування до коливань економічної кон'юнктури [7, с. 41].

Прогнозування обсягів надходжень від податку на додану вартість є найбільш складним серед усіх інших податків, оскільки на цей процес має вплив велика кількість чинників, а зокрема: інфляція, стан кон'юнктури світового ринку, динаміка експорту та імпорту, система митних обмежень і квот, рівень протекціонізму, внутрішнє споживання, стан розрахунків, адміністрування тощо.

Розрахунок надходжень податку на додану вартість здійснюється із врахуванням таких чинників:

- Очікувані надходження базового року.
- Очікувані надходження із врахуванням впливу зростання недоїмки і переоплат.

Вплив за рахунок зміни контингенту платників:

- нараховані суми податку по платниках, що перейшли до інших ДПІ;
- нараховані суми податку по платниках, що перейшли до даної ДПІ;

– нараховані суми податку по платниках, які висловили побажання знятися з реєстрації як платники ПДВ внаслідок того, що обсяг їх оподатковуваних операцій з продажу товарів, робіт, послуг є меншим 300 000 грн.

Вплив макроекономічних показників на надходження у прогнозованому періоді:

– індекс оптових цін;

– індекс зростання (падіння) виробництва цього регіону;

– індекс зростання (падіння) обсягів експорту товарів у даному регіоні.

Прогнозна сума реструктуризованої заборгованості, яку підприємства мають заплатити у прогнозованому періоді.

Вплив змін у законодавстві:

– за рахунок запровадження або відміни “нульової” ставки чи інших пільг;

– за рахунок зменшення чи збільшення показників, які створюють додану вартість (прибуток, фонд оплати праці, нарахування зборів на обов’язкове державне пенсійне та соціальне страхування; амортизаційні відрахування на повне відновлення основних засобів; акцизний збір; відрахування на геологорозвідувальні роботи).

При складанні прогнозних розрахунків надходжень податку на додану вартість особливу увагу необхідно звертати на часті зміни в законодавстві по даному податку.

Величина надходжень безпосередньо залежить від суми зобов’язання зі сплати податку, яке, своєю чергою, залежить від двох чинників: суми податку на додану вартість, нарахованого платником податку у складі ціни товарів і послуг та суми податкового кредиту, величина якого значною мірою залежить від правового статусу контрагентів і від характеру самих витрат. Існує проста залежність: чим менший податковий кредит, тим більшим буде зобов’язання з податку на додану вартість.

Інформацію щодо обсягів виробництва пільгової продукції отримується безпосередньо на підприємствах – виробниках. У разі неспроможності отримати інформацію про обсяги реалізації окремих видів товарів (робіт і послуг) на які поширюються пільги згідно з Податковим кодексом, безпосередньо від виробників або установ, що володіють такою інформацією, суму пільг по податку на додану вартість можна отримати зі звіту № 1-ПП “Про суми пільг в оподаткуванні юридичних осіб та фізичних осіб – суб’єктів підприємницької діяльності”, скоригувавши її на індекс цін прогнозного періоду та на індекс цін прогнозованого росту (падіння) виробництва.

Розглянемо причини виникнення ризику прогнозування та планування надходжень по ПДВ. Їх можна поділити на об’єктивні та суб’єктивні. До об’єктивних причин, що призводять до значного ступеня ризику планування та прогнозування ПДВ, можна віднести:

– значні коливання попиту з боку світового ринку на український експорт;

- нестабільність та мала потужність внутрішнього ринку;
- зміни податкової бази внаслідок надання пільг з ПДВ окремим галузям та регіонам (вільні економічні зони та території пріоритетного розвитку);
- нестабільність цін світового ринку енергоносіїв;
- тінізація економіки та розповсюдженість схем ухилення від сплати ПДВ, одержання незаконного відшкодування з бюджету;
- заполітизованість прийняття економічних рішень тощо.

До суб'єктивних причин невідповідності планових та фактичних показників належать такі:

- недосконалість наявних методів прогнозування ПДВ;
- завищення планових показників ПДВ під час затвердження бюджету у Верховній Раді України;
- відсутність у наявних прогнозах врахування впливу темпів інфляції на очікувану величину надходжень ПДВ до бюджету тощо.

При прогнозуванні цього податку необхідно враховувати постійно існуючі думки щодо зменшення його ставки. Це викликано такими чинниками:

- Цей податок – єдиний непрямий податок у основній групі.
- Він є ненадійним податком, особливо у кризові часи.
- Його використання супроводжується відомими зловживаннями (контрабанда імпорту та фіктивний експорт).
- Відволікається з обігу оборотний капітал підприємств-експортерів.
- Спричиняє нерівномірний розподіл податкового навантаження.

Внаслідок того, що надходження податку на додану вартість значною мірою залежать від стану економічного розвитку країни, то необхідно виділити такі чинники впливу:

- в цілому по економіці: скорочення платоспроможного внутрішнього і зовнішнього попиту на продукцію, товари і послуги; розбалансована фінансово-кредитна система; уповільнення інвестиційних процесів, що є передумовою скорочення податкової бази та погіршення ситуації на ринку праці, скорочення реальних доходів населення;

- у промисловості: суттєве скорочення замовлень на продукцію машинобудування, металообробки, хімічної промисловості, промисловості будівельних матеріалів через кризові явища на рівні держави у відповідних галузях промисловості, скорочення замовлень для підприємств, які працюють за схемою коопераційних зв'язків та за давальницькою схемою з іноземними партнерами; недосконалі митно-тарифна політика держави в умовах вступу України до Світової організації торгівлі, що зумовлює зростання обсягів імпорту продукції, аналоги якої виробляються в Україні; відсутність державної політики розвитку спиртової, цукрової, м'ясопереробної та інших окремих галузей харчової промисловості; висока вартість енергетичних ресурсів; скорочення сировинної бази для нормального функціонування підприємств цукрової, м'ясопереробної, молокопереробної галузей;

- у торгівлі: скорочення попиту на споживчі товари;
- у сільському господарстві: відсутність дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки розвитку галузі та будівництва об'єктів інфраструктури; необхідність пролонгації залучених кредитних ресурсів.

Крім чинників, пов'язаних із впливом фінансово-економічної кризи, до найголовніших факторів впливу, можна віднести і структурні проблеми, вирішення яких неможливе у коротко- і середньостроковій перспективі, що відповідно буде впливати на надходження податку на додану вартість:

- зношеність основних фондів підприємств;
- енерго- і матеріалоемність виробництва;
- недостатні темпи впровадження інноваційних процесів у виробництво;
- низька активність підприємств щодо впровадження у виробництво нових видів конкурентоспроможної продукції та диверсифікації ринків збуту;
- недостатній розвиток ринкової інфраструктури;
- низький платоспроможний попит населення.

Якщо аналізувати вплив чинників на надходження податку на додану вартість до Державного бюджету України, то відмітимо таке.

До чинників, що сприяли зменшенню надходжень податку на додану вартість, слід віднести, перш за все, скорочення обсягів виробництва і споживання у 2009 році внаслідок фінансово-економічної кризи.

На показник надходжень податку з ввезених на територію України товарів вплинуло зменшення обсягів імпорту. При падінні імпорту товарів у 2009 році на 46,9%, надходження податку на додану вартість до загальноного фонду Державного бюджету із ввезених на територію України товарів знизились на 13,8%, або на 10,9 млрд. грн. [3, с. 24].

У 2009 році обсяг бюджетного відшкодування податку на додану вартість за загальним фондом Державного бюджету грошовими коштами язалишився на рівні 2008 року та становив 34,5 млрд. грн. На 01 січня 2010 року обсяг невідшкодованих сум податку на додану вартість на рахунок платника у банку становив 24,2 млрд. грн. і зріс за 2009 рік на 10,1 млрд. грн. [3, с. 25].

Через неурегульованість проблеми з відшкодуванням ПДВ фіскальна віддача від внутрішнього ПДВ має стійку тенденцію до зниження. Якщо у 2007 році позитивне сальдо між надходженням і відшкодуванням ПДВ становило 2,4% від ВВП, то в 2009 році – тільки 1,2% від ВВП.

Лише 57,6% цього податку стягується до Державного бюджету України, 16,8% становлять податкові пільги. Натомість 25,6% потенційно можливих надходжень (а це майже 30 млрд. грн.) втрачається через мінімізацію оподаткування [7, с. 43–44].

Вагомим фактором впливу на надходження податку на додану вартість є наявність великої кількості пільг. Відповідно до довідника пільг № 49 у першому півріччі 2009 року діяло 307 видів пільг щодо 12 податків і зборів, якими скористалися 44,2 тис. платників. Втрати бюджету від надання цих

пільг сягнули 10,9 млрд. грн. або 2,8% валового внутрішнього продукту. Основну частину (89,2%) становили втрати податку на додану вартість, що дорівнювали 24,3% його надходжень до держбюджету [2, с. 48–50].

Кількість пільговиків по податку на додану вартість станом на 01. 10. 2009 року становила 29700, кількість отриманих пільг – 31 069, при цьому сума пільг – 16,8 млрд. грн. [3, с. 18].

При прогнозуванні податкових надходжень неможливо врахувати всі чинники, які можуть вплинути на цей процес. Характерною особливістю бюджетного процесу у 2009 році стало залучення до бюджету нетипових надходжень. Так, у першому кварталі від національної акціонерної компанії "Нафтогаз" до бюджету надійшло 2,6 млрд. грн. податку на додану вартість за розмитнений газ, який було закачано в українські газові сховища компанією "РосУкрЕнерго" у 2008 році.

Крім того, з метою покращення показників дохідної частини бюджету за результатами 2009 року відбулось різке скорочення обсягів відшкодування податку на додану вартість з бюджету у четвертому кварталі 2009 року при зростанні надходжень податку, що призвело до зростання обсягів простроченого відшкодування податку на додану вартість, сума якого на початок 2010 року перевищила 7 млрд. грн. [1, с. 63–64].

Відмітимо, що на відміну від інших податків, по прогнозуванню податку на додану вартість існує офіційна методика прогнозування надходжень податку (спільний Наказ Міністерства фінансів, Міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції, Державної податкової адміністрації та Державної митної служби від 31. 08. 2004 №545/315/502/637 "Про затвердження методики прогнозування податку на додану вартість" зареєстровано в Міністерстві юстиції 23 вересня 2004 року за № 1202/9801), яка передбачає шість етапів прогнозних розрахунків.

Метою Методики є підвищення обґрунтованості прогнозних надходжень податку на додану вартість та узгодженості рішень щодо прогнозних обсягів надходжень податку на стадії складання проекту Державного бюджету України.

Методика дозволяє прогнозувати надходження податку, враховуючи зміни в кон'юктурі внутрішнього попиту, в динаміці та структурі валової доданої вартості за видами економічної діяльності, зміни поточних і перспективних обсягів експортно-імпортних операцій. На основі методики розроблено макроекономічну імітаційну модель податку на додану вартість. У макроекономічній імітаційній моделі ПДВ реалізовано механізм залежності між показниками соціально-економічного розвитку країни та надходженнями податку, що дає можливість не тільки підвищити обґрунтованість та точність прогнозів податкових надходжень, а й забезпечити комплексність та узгодженість прогнозів економічного та соціального розвитку країни.

Висновки. Вважаємо, що поліпшення прогнозування і планування податку на додану вартість необхідно здійснювати за такими напрямками: підвищення реалістичності макроекономічних показників; вдосконалення методів формування дохідної частини бюджетів у частині податкових надходжень та методів прогнозування і планування податку на додану вартість; удосконалення адміністрування (аналіз динаміки контингенту зареєстрованих і тих, що сплачують ПДВ платників; повнота та своєчасність реєстрації платників податку на додану вартість; своєчасне подання податкової звітності платниками податку; правильність та повнота нарахування податку на додану вартість у податковій звітності; своєчасне проведення попередніх перевірок сум, заявлених до відшкодування; повнота застосування штрафів за порушення термінів подання платіжних документів та податкової звітності; своєчасність розрахунків з бюджетом; аналіз динаміки пільг; інші питання, пов'язані із правильністю обчислення та своєчасністю проведення розрахунків з бюджетом по податку на додану вартість).

Література:

1. Бюджетний моніторинг : Аналіз виконання бюджету за 2009 рік / [Щербина І. Ф., Рудик А. Ю., Зубенко В. В., Самчинська І. В.]; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID. – К. : 2009. – 136 с.
2. Головань М. М. Про реформування системи пільгового оподаткування / М. М. Головань // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 47-52.
3. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2009 рік у розрізі економічної класифікації видатків. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://budget/rada/gov/ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45096>.
4. Крисоватий А. І. Домінанти гармонізації оподаткування : національні та міжнародні вектори : монографія / А. І Крисоватий, В. А. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с.
5. Податковий менеджмент: підручник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, В. В. Карпова. – К. : Знання, 2008. – 525 с.
6. Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету: монографія / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Г. І. Єфименко та інш. – К. : НДФІ, 2004. – 344 с.
7. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? – К. : НІСД, 2010. – 80 с.

УДК 336.14

Ковалевич Д. А.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ЗАСІБ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У науковій статті розглянуто сутність та значення місцевих бюджетів в умовах ринкової економіки. Показано вплив бюджетів на соціально-економічний розвиток Чернівецької області. Проведено аналітичні дослідження виконання місцевих бюджетів

Ключові слова: бюджет, доходи, видатки, бюджетні ресурси.

В научной статье рассмотрено сущность и значение местных бюджетов в условиях рыночной экономики. Отражено влияние бюджетов на социально-экономическое развитие Черновицкой области. Произведено аналитические исследование исполнение местных бюджетов.

Ключевые слова: бюджет, доходы, расходы, бюджетные ресурсы.

The article deals with the nature and value of local budgets in a market economy. The influence of budgets for social – economic development of the Chernivtsi region. An analytical study of local budgets.

Keywords: budget, income, expenditure, budget resources.

Постановка проблеми. Бюджет – важливий інструмент регулювання темпів і пропорцій суспільного розвитку не тільки на макрорівні, а й на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць. На сучасному етапі бюджет стає тим важелем, через який місцеві органи влади впливають на соціально-економічні процеси на підвідомчих територіях.

Важливе значення бюджету проявляється в макроекономічному регулюванні, оскільки наповнення бюджетних відносин залежить від економічних і соціальних процесів.

Місцеві бюджети – бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування [1].

Можливості використання бюджету в макроекономічному регулюванні пов'язані з умовами та результатами виробництва, рівнем розвитку економічних відносин. Виникнення бюджетних відносин і зміни в них відбуваються внаслідок розвитку економіки, яка є передумовою і одночасно об'єктом їх впливу. У перерозподілі вартості між сферами суспільної ді-

яльності, територіями, певними групами громадян саме для задоволення таких суспільно необхідних потреб і полягає основна регулююча роль бюджету [3, с. 27].

Значення бюджету виокремлюється в тому, що через бюджет держава перерозподіляє фінансові ресурси для здійснення соціальних гарантій населенню, фінансування соціально-культурної сфери та інших заходів.

Мобілізація фінансових ресурсів до бюджетів стала однією з важливих проблем створення сприятливих економічних умов господарювання суб'єктів підприємницької діяльності. В сучасних умовах виокремлюється вплив місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць та ефективність використання бюджетних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Бюджетну проблематику сьогодення розглядають такі відомі вчені, як В. Л. Андрущенко, Й. М. Бескид, С. А. Буковинський, С. О. Булгакова, З. М. Васильченко, В. Г. Дем'янишин, А. О. Єпіфанов, О. П. Кириленко, В. І. Кравченко, М. І. Кульчицький, І. О. Луніна, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, Ю. В. Пасічник, І. В. Сало, Л. Д. Сафонова, В. М. Федосов, О. П. Чернявський, М. Г. Чумаченко, С. І. Юрій та багато інших.

З погляду теоретичних міркувань українських вчених можна стверджувати, що місцеві бюджети виражають економічні відносини щодо формування, розподілу та використання фонду фінансових ресурсів, які знаходяться у розпорядженні місцевих органів влади і призначені для соціально-економічного розвитку регіону, в якому сформоване сприятливе середовище для створення валового внутрішнього продукту.

Реалії дійсності вимагають удосконаленого підходу до визначення сутності та ролі місцевих бюджетів в економічному та соціальному розвитку регіонів.

Мета і завдання дослідження. Метою наукової статті є дослідження місцевих бюджетів в умовах ринкової економіки. Звідси випливають такі завдання:

- розкрити сутність місцевих бюджетів;
- показати вплив місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць;
- провести аналітичні дослідження доходів і видатків місцевих бюджетів Чернівецької області.

Виклад основного матеріалу. Результатом первинного розподілу вартості ВВП є сформовані фінансові ресурси суб'єктів господарювання у середовищі, де формується новостворена вартість. Водночас, враховуючи той факт, що обсяг ВВП в усіх регіонах держави не створюється пропорційно: в одних регіонах його частка в загальному обсязі ВВП є досить великою, а в інших – невеликою, що залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних факторів розвитку регіонів, можна стверджувати про те, що

сама вартість ВВП територіальної одиниці породжує обмеженість фінансових ресурсів на загальнодержавному рівні для задоволення суспільних потреб.

Об'єктом розподілу і перерозподілу, що здійснюється за допомогою бюджету, є валовий внутрішній продукт, а серед суб'єктів цього процесу завжди три контрагенти: держава, підприємці і населення.

"Бюджет як економічна категорія виражає систему імперативних грошових відносин між державою і іншими суб'єктами відтворення з приводу перерозподілу частини вартості суспільного продукту (головним чином, національного доходу) в процесі утворення основного суспільного фонду грошових коштів і його використання для задоволення найбільш важливих на даному етапі розвитку потреб суспільного відтворення" [4, с. 156].

Можна назвати такі основні ознаки місцевих бюджетів, які виділяють їх із загальної системи економічних відносин:

- наповнення дохідної частини місцевих бюджетів об'єктивно залежить від економічного потенціалу адміністративно-територіальної одиниці та суб'єктивно залежить від побудови системи міжбюджетних відносин;
- сфера дії місцевих бюджетів регламентована не тільки Бюджетним кодексом, але й іншими нормативно-правовими актами;
- учасниками бюджетних відносин є, з одного боку, місцеві органи влади, а з іншого – підприємства, установи та населення;
- забезпечується рух фінансових потоків від платника податків до бюджету і здійснюється бюджетне фінансування установ і організацій, які знаходяться на бюджетному утриманні;
- місцеві бюджети, концентруючи фінансові ресурси на необхідних ділянках та напрямках, дозволяють здійснювати державне регулювання регіональною економікою і забезпечують проведення соціальної політики;
- структура місцевих бюджетів визначається адміністративно-територіальним поділом України: кожна адміністративно-територіальна одиниця створює власний бюджет, який є фінансовою основою діяльності місцевих органів влади.

Бюджет як фінансова категорія є формою акумуляції фінансових ресурсів, призначених для забезпечення виконання функцій держави. За своєю суттю бюджет наділений суспільною рисою, оскільки він є джерелом фінансування суспільних потреб. За призначенням бюджет відображає засіб збалансування суспільних потреб із фінансовими ресурсами за умов їх обмеженості.

В умовах ринкової економіки роль місцевих бюджетів зростає, але змінюються форми і методи їх впливу на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальної одиниці.

На сучасному етапі розвитку країни та окремих її регіонів місцеві бюджети відіграють стабілізуючу роль і реально впливають на проведення економічних реформ.

Роль місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку регіону проявляється в тому, що в місцевих бюджетах акумулюється частина фінансових ресурсів, яка створюється на визначеній території і забезпечує фінансову базу місцевим органам влади для реалізації своїх повноважень. З іншого боку, створення середовища для формування фінансової бази є головним для місцевих органів влади. Звичайно, в різних адміністративно-територіальних одиницях фінансова база різна. Нерідко вона обмежена. Через це наповненість місцевих бюджетів залежить, з одного боку, від рівня економічного розвитку регіону, зокрема від повноти використання його економічного потенціалу, з іншого – від цільового, раціонального та ефективного використання бюджетних ресурсів.

На прикладі Чернівецької області розглянемо виконання бюджетів. Місцеві бюджети за доходами в 2010 році виконані в сумі 3 млрд. 320 млн. 418 тис. 359,97 грн., що становить 98,1 відсотка до уточненого плану на рік, в тому числі по загальному фонду – 2 млрд. 952 млн. 886 тис. 196,63 грн. (99,6 відсотка), спеціальному фонду – 367 млн. 532 тис. 163,34 грн. (95,4 відсотка).

Доходи бюджету є віддзеркаленням і результатом формування ВВП, його розподілу та перерозподілу [2, с. 50].

Обсяг виробленої продукції промисловими підприємствами у 2010 році, порівняно з 2009 роком, збільшився на 11,8% (по Україні – на 11%). Одночасно, у грудні 2010 року до листопада 2010 року обсяг виробленої промислової продукції збільшився на 9,1% (по Україні – на 4,7%).

За 2010 рік до місцевих бюджетів області надійшло доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (I кошик) в сумі 597 млн. 579 тис. 524 грн., що становить 101,7% до плану, доведеного Міністерством фінансів України (+10 млн. 69 тис. 224 грн.) та 100,7% до плану затвердженого місцевими радами на рік з урахуванням змін (+3 млн. 876 тис. 187 грн.).

Доходи, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (II кошик), надійшли за звітний період в сумі 135 млн. 564 тис. 746 грн., що становить 125,2% до плану, доведеного Міністерством фінансів України (+27 млн. 293 тис. 646 грн.) та 108,3% до плану затвердженого місцевими радами на рік з урахуванням змін (+10 млн. 395 тис. 170 грн.).

У розрізі основних платежів до загального фонду місцевих бюджетів області за 2010 рік надійшло податку з доходів фізичних осіб в сумі 503 млн. 36 тис. 477 грн. (100,2% до уточненого плану на рік) та на 59 млн. 907 тис. 446 грн., або на 13,5% більше проти 2009 року.

Питома вага податку з доходів фізичних осіб у загальній сумі доходів загального фонду місцевих бюджетів області становить 68,6%.

Основними чинниками, які вплинули на збільшення надходжень податку з доходів фізичних осіб у минулому році, є:

- збільшення середньомісячної заробітної плати (середньомісячна

зарплата одного штатного працівника за 2010 року становила 1772 грн. і збільшилась порівняно з 2009 роком на 249 грн., або на 20,4%);

– створення в області 15406 нових робочих місць.

Крім цього, в місцеві бюджети Чернівецької області за 2010 рік надійшло:

– плата за землю – 106 млн. 39 тис. 279 грн. (104,7% до уточненого плану на рік), що на 6 млн. 919 тис. 653 грн., або на 7% більше, ніж за 2009 рік;

– єдиний податок від суб'єктів малого підприємництва – 36 млн. 36 тис. 140 грн., що становить 107,3% та більше уточненого плану на 2 млн. 461 тис. 744 грн.

– місцевих податки і збори – 29 млн. 831 тис. 818 грн. (105,1%), що на 3 млн. 390 тис. 632 грн., або на 12,8% більше порівняно з 2009 роком. В області у 2010 році справлялося 9 місцевих податків і зборів, основну питому вагу у надходженнях яких склали ринковий збір та комунальний податок, відповідно 91,6% (27,3 млн.грн.) та 4,4% (1,3 млн. грн.);

– плата за ліцензії на право роздрібної торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами (обласний бюджет) – 9 млн. 745 тис. 798 грн. (104%), що на 321 тис. 821 грн. (3,4%) більше, ніж у 2009 році;

– податок на прибуток підприємств і організацій, що належать до комунальної власності – 9 млн. 569 тис. 712 грн. (127,6%), що на 2 млн. 117 тис. 392 грн. більше (на 28,4%), ніж за 2009 рік;

– частина чистого прибутку (доходу) комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до бюджету – 8 млн. 132 тис. 382 грн. (110,4%), що на 5 млн. 807 тис. 568 грн. (в 3,5 раза) більше, ніж в 2009 році;

– адміністративні штрафи у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху – 7 млн. 380 тис. 8 грн. (109,9% до уточненого плану на рік), що на 776 тис. 216 грн., або на 11,8% більше, ніж за 2009 рік.

До спеціального фонду місцевих бюджетів за 2010 рік (без міжбюджетних трансфертів) надійшло 211 млн. 623 тис. 352 грн., що становить 103,6% до уточненого плану на рік (+7 млн. 419 тис. 780 грн.) та 170,7% до розрахункових показників Міністерства фінансів України (+87 млн. 678 тис. 52 грн.).

В Чернівецькій області за 2010 рік місцеві бюджети за видатками виконано в сумі 3 млрд 371 млн. 954 тис. 463,59 грн., або 96,3 відсотка до уточненого плану (уточнений план 3 млрд. 501 млн. 544 тис. 697,6 грн.), в тому числі по загальному фонду – 2 млрд. 971 млн. 608 тис. 596,75 грн., або на 97,8 відсотка (уточнений план 3 млрд. 037 млн. 900 тис. 382,64 грн.), спеціальному фонду – 400 млн. 345 тис. 866,84 грн., або на 89,6 відсотка (уточнений план 463 млн. 644 тис. 314,96 грн.).

3 місцевих бюджетів області спрямовано на кредитування 1 млн. 485 тис. 806,47 грн., що становить 53,6 відсотка до уточненого плану на рік, в тому числі по загальному фонду – 1 млн. 729 тис. 284,23 грн. (62,4 відсотка), по спеціальному фонду повернуто кредитів на суму 243 тис 477,76 грн.

Висновки. Місцеві бюджети є основним джерелом фінансових ресурсів, необхідних органам місцевого самоврядування для виконання покладених на них завдань відповідно до чинного в державі розподілу повноважень між рівнями та гілками влади. В умовах ринкової трансформації економіки місцеві бюджети стали основними фінансовими гарантами існування і розвитку демократії та надання населенню суспільних послуг і благ, які задовольняти за рахунок Державного бюджету недоцільно і неефективно. В зв'язку з цим особливої ваги набувають проблеми забезпечення місцевої влади фінансовими ресурсами, адекватними новим завданням, які стоять перед ними.

Наповнення місцевих бюджетів залежить від ВВП. Тому з метою росту валової доданої вартості потрібно зміцнювати вітчизняну економіку, створювати сприятливі умови для накопичення інвестиційних ресурсів, істотно розширювати внутрішній попит й стверджувати на цій основі надійну стабілізацію та стале зростання, а також створити середовище здорової та ефективної конкуренції.

Література:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Затверджений ВРУ 8 липня 2010 року № 2456-VI. – Режим доступу: <http://www.Rada.gov.ua>.
2. Огонь Ц. Г. Доходи бюджету України : теорія і практика: монографія / Ц. Г. Огонь. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 580 с.
3. Чугунов І. Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку / І. Я. Чугунов – К. : НІОС, 2003. – 488 с.
4. Юрій С. І., Бюджетна система України / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. – К. : НІОС, 2000. – 400 с.

УДК 336. 221. 4; 657. 01; 658. 155

Кошик Ю. В.,

асистент кафедри "Облік, аналіз і аудит" Донецького національного університету

ЩОДО ПРОБЛЕМ ВЗАЄМОДІЇ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСЬКОГО І ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ

Проаналізовано причини, за якими повне зближення систем бухгалтерського і податкового обліку не завжди є виправданим. Виділено розбіжності в цілях існування систем бухгалтерського і податкового обліку. Обґрунтовано проблеми, пов'язані з визначенням концепції прибутку для цілей оподаткування.

Ключові слова: *система бухгалтерського обліку, система податкового обліку, мета бухгалтерського обліку, мета податкового обліку, концепції прибутку.*

Проанализированы причины, по которым полное сближение систем бухгалтерского и налогового учета не всегда является оправданным. Выделены расхождения в целях существования систем бухгалтерского и налогового учета. Обоснованы проблемы, связанные с определением концепции прибыли для целей налогообложения.

Ключевые слова: *система бухгалтерского учета, система налогового учета, цель бухгалтерского учета, цель налогового учета, концепции прибыли.*

Reasons on which complete convergence of the accounting and taxation systems not always is justified are analyzed. Divergences of the purposes of existing of the accounting and taxation systems are selected. Problems, related to determination of income concept for the aims of taxation, are grounded.

Key words: *accounting system, taxation system, purpose of accounting, purpose of taxation, income concepts.*

Постановка проблеми. Проблема взаємодії систем бухгалтерського і податкового обліку не нова. Стосунки між ними існували, існують і завжди існуватимуть. Головне питання швидше належить до глибини цих стосунків, їх взаємної залежності і взаємного впливу. У зарубіжних країнах вже декілька десятиліть обговорюється питання про те, чи повинен бухгалтерський облік визначати, скільки податків потрібно платити до бюджету. У різних країнах відповідь на це питання різна, що і зумовлює існування декількох типів взаємодії систем бухгалтерського і податкового обліку. В Україні це питання стало актуальним з початком прийняття Положень (стандартів) бухгалтерського обліку в 1999 р. Зараз спостерігається друга

хвиля обговорень цієї проблеми, що, безумовно, пов'язане з прийняттям наприкінці 2010 р. Податкового кодексу України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зарубіжна література дає нам широкий діапазон досліджень, присвячених взаємодії систем бухгалтерського і податкового обліку. Одні економісти досліджують проблему взаємозв'язку двох систем обліку в межах однієї або декількох країн, намагаючись виділити закономірності їх розвитку і визначити шляхи їх гармонізації (роботи А. Haller, G. Radcliff, A. Tran); інші, своєю чергою, намагаються класифікувати країни, керуючись інформацією про ступінь взаємозв'язку систем бухгалтерського і податкового обліку (роботи J. Francis, M. Lamb, C. Nobes, A. Roberts, K. Schipper, L. Vincent).

Так, наприклад, J. Francis, K. Schipper і L. Vincent розробили класифікацію взаємозв'язку систем бухгалтерського і податкового обліку [2]:

(1) Low level of compliance (низький рівень відповідності): країни північноамериканської і англосакської систем;

(2) Moderate level of compliance (помірний рівень відповідності): північні країни; латинські країни, що розвиваються; азійські країни, що розвиваються;

(3) High level of compliance (високий рівень відповідності): країни німецької системи; розвинені латинські країни; країни японської системи.

M. Lamb, C. Nobes і A. Roberts запропонували п'ять ситуацій, які характеризують стосунки між бухгалтерським і податковим обліком [4].

Ситуація (1) – “disconnection” (розрив) – бухгалтерський і податковий облік переслідують різні цілі. Розрив можливий, коли в країні для цілей бухгалтерського і податкового обліку існують різні правила, не пов'язані між собою.

Ситуація (2) – “identity” (ідентичність) – це ситуація, коли або існує ідентичність “de facto”, або бухгалтерський облік займає лідируючі позиції. При будь-якому з цих варіантів бухгалтерський облік впливає на податковий.

Ситуація (3) – “accounting leads” (бухгалтерський облік лідирує) – ця ситуація можлива, коли правила бухгалтерського обліку адаптуються як для цілей складання фінансової звітності, так і для цілей оподаткування (у зв'язку з відсутністю окремих податкових правил).

Ситуація (4) – “tax leads” (податковий облік лідирує) – ця ситуація можлива, коли правила податкового обліку адаптуються як для цілей складання фінансової звітності, так і для цілей оподаткування (у зв'язку з відсутністю окремих бухгалтерських правил).

Ситуація (5) – “tax dominates” (податковий облік домінує) – в даній ситуації податковий облік надає правила ведення як податкового, так і бухгалтерського обліку, знаходячись при цьому в конфлікті з традиційними принципами бухгалтерського обліку.

В Україні проблема взаємодії систем бухгалтерського і податкового обліку досліджується з позиції обґрунтування напрямів їх гармонізації. Як

правило, в роботах вітчизняних економістів перераховано основні пункти, в яких фігурують розбіжності між бухгалтерським і податковим обліком, проаналізовано наслідки існування подібних розбіжностей для суб'єктів господарювання. При цьому у вітчизняній економічній науці практично відсутні глибокі теоретичні дослідження, спрямовані на аналіз основних причин, за якими повне зближення норм бухгалтерського і податкового обліку неможливе.

Мета і завдання дослідження. Мета роботи – проаналізувати основні причини, за якими повне об'єднання систем бухгалтерського і податкового обліку неможливе, а також в зв'язку з цим обґрунтувати напрями подальших досліджень щодо гармонізації систем бухгалтерського і податкового обліку фінансових результатів діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. З одного боку, бухгалтерський і податковий облік оперують загальними поняттями (доходи, витрати, прибуток)¹, відображають одні і ті ж операції господарської діяльності підприємства при одних і тих самих обставинах. З іншого боку, мета існування бухгалтерського і податкового обліку різна. Так, у роботі С. Alley та J. Simon відмічено, що "the primary goal of financial accounting is to provide useful information to management, shareholders, creditors, and others properly interested; the major responsibility of the accountant is to protect these parties from being misled. The primary goal of the income tax system, in contrast, is the equitable collection of revenue; the major responsibility of the Internal Revenue Service is to protect the public fisc... Given this diversity, even contrariety of objectives, any presumptive equivalency between tax and financial accounting would be unacceptable [1, 4]"¹.

Тоді як найбільш очевидною метою оподаткування є збір коштів для фінансування суспільних витрат (фіскальна мета), поширення і збільшення значущості оподаткування в сучасній економіці також робить його найпотужнішим інструментом державної економічної і соціальної політики (соціально-економічна мета). Виходячи з цього, основні відмінності в системах бухгалтерського і податкового обліку виникають саме тоді, коли держава прагне за допомогою оподаткування стимулювати або стримувати діяльність певних суб'єктів господарювання або певні види діяльності (галузі).

Як наголошувалося раніше, системи бухгалтерського і податкового обліку мають справу з одними і тими ж економічними категоріями. При

¹ "Первинна мета фінансового обліку – забезпечити управлінців, акціонерів, кредиторів і інших зацікавлених осіб корисною інформацією; головний обов'язок бухгалтера – захистити це коло користувачів від введення в оману. Первинна мета системи податку на прибуток, навпаки, справедливий збір доходів; головний обов'язок Податкової служби - захистити суспільну казну... Зважаючи на ці відмінності, скоріше протиріччя в цілях, будь-яка передбачувана еквівалентність між податковим і фінансовим обліком була б неприйнятна".

цьому прибуток є однією з найбільш важливих категорій для обох систем обліку. Проте в основі кожної з систем лежать різні концепції прибутку, які не дозволяють повністю зближувати системи бухгалтерського і податкового обліку. На рис. 1 представлено концепції прибутку, запропоновані К. Holmes.

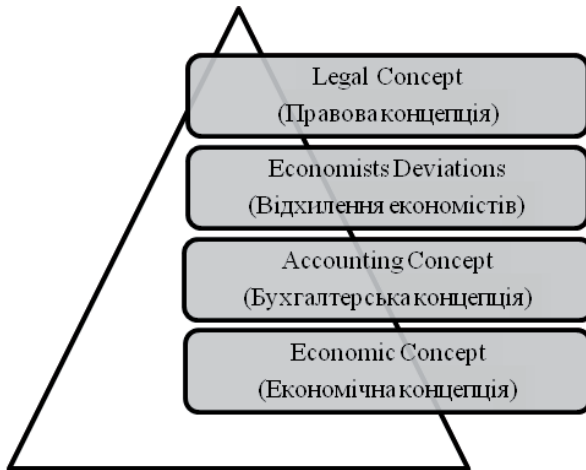


Рис. 1. Піраміда концепцій прибутку за К. Holmes [3, с. 241]

З рисунка видно, що правова концепція (її також називають податковою) більш вузька і відрізняється за природою від бухгалтерської концепції. Виходячи з цього, облік прибутку з метою складання фінансової звітності відрізнятиметься від обліку прибутку з метою оподаткування.

Ще однією причиною відмінностей в системах бухгалтерського і податкового обліку є безперервний процес їх розвитку. Так, наприклад, стандарти бухгалтерського обліку з часом змінюються і доповнюються. Відбувається безперервний еволюційний процес. Як відзначає Р. Мюллер: “система учета создается для достижения определенных целей, и до тех пор, пока эта задача выполняется, основные принципы, заложенные в данную конкретную систему учета, остаются неизменными... Разнообразие социальных, политических и экономических условий порождает и разнообразие идей, и их реализацию в теории и практике учета [5, с. 28]”. Ще більших змін зазнає система податкового обліку. Як правило, податкова політика міняється із змінами пріоритетів соціально-економічної політики держави. При цьому процеси розвитку бухгалтерського і податкового обліку відбуваються з різною інтенсивністю і не завжди взаємозв’язані.

Висновки. Підбиваючи підсумки, можна виділити три основні причини, за якими повне зближення систем бухгалтерського і податкового обліку не завжди є виправданим. По-перше, цілі бухгалтерського обліку

й оподаткування різні. По-друге, існують певні складнощі у використанні концепцій прибутку. По-третє, безперервний розвиток бухгалтерського обліку і оподаткування не дає їм можливості остаточно зближуватися. Проте, незважаючи на ці причини, зближення правил бухгалтерського і податкового обліку певною мірою все-таки є бажаним. У першу чергу, це пов'язано з тим, що система податкового обліку повинна будуватися на принципах бухгалтерського обліку, а саме принципі нарахування і історичної собівартості. Виходячи з цього, подальшим напрямом досліджень є аналіз чинного законодавство на предмет відповідності системи податкового обліку основним принципам бухгалтерського обліку фінансових результатів діяльності підприємств, а також обґрунтування напрямів удосконалення системи податку на прибуток у контексті Податкового кодексу України.

Література:

1. Alley C. The Interface Between Financial Accounting and Tax Accounting: A Summary of Current Research [Електронний ресурс] / C. Alley, J. Simon // Department of Accounting. – Working Paper Series. – 2005. – № 84. – 31 p. – Режим доступу: <http://wms-soros.mngt.waikato.ac.nz/NR/rdonlyres/e7yhsbbsrc/ecubu2giu4y2ljhdqwinuxz43bhwy3345ejoqgfhg4sd44ai7wjdux2qqatsc43zcq3j/Resource11.pdf>.
2. Francis J. Earning announcement and competing information / J. Francis, K. Schipper, L. Vincent // Journal of Accounting and Economics. – 2002. – № 33. – P. 313-342.
3. Holmes K. The Concept of Income: A Multi-Disciplinary Analysis / K. Holmes. – Amsterdam: IBFD Publications BV, 2001. – 614 p.
4. Lamb M. International Variations in the Connections Between Tax and Financial Reporting / M. Lamb, C. Nobes, A. Roberts // Accounting and Business Research. – 1998. – № 28 (3). – P. 173-188.
5. Мюллер Г. Учет: международная перспектива / Г. Мюллер, Х. Тернок, Г. Мисик: пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 136 с.
6. Шевчук С. Проблеми гармонізації термінології в бухгалтерському та податковому обліку [Електронний ресурс] / С. Шевчук, Т. Цопа. Матеріали сайту Вісник НУК. – Режим доступу: <http://ev.nuos.edu.ua/en/content/problemi-garmon%D1%96zats%D1%96i-term%D1%96nolog%D1%96i-vbukhgalterskomu-ta-podatkovomu-obl%D1%96ku>.

УДК 657. 446

Левицька С. О.,*доктор економічних наук, професор Національного університету "Острозька академія",***Цимбалюк А. Ф.,***студентка 3 курсу Національного університету "Острозька академія"*

ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА МАКРОРІВНІ: ВІТЧИЗНЯНА ТА МІЖНАРОДНА ПРАКТИКИ ВПРОВАДЖЕННЯ

Аналізуються напрями регулювання на рівні держави процесів реформування податкового законодавства. Розглядається міжнародна практика оподаткування підприємницької діяльності та можливості її впровадження в умовах дії Податкового кодексу.

Ключові слова: податковий менеджмент, податкове планування, мінімізація податків, податкові платежі, підприємницька діяльність, Податковий кодекс.

Анализируются направления регулирования на уровне государства процессов реформирования налогового законодательства. Рассматривается международная практика налогообложения предпринимательской деятельности и возможности ее внедрения в условиях действия Налогового кодекса.

Ключевые слова: налоговый менеджмент, налоговое планирование, минимизация налогов, налоговые платежи, предпринимательская деятельность, Налоговый кодекс.

The directions of regulation at the state level reform process of tax legislation are analyzed. The international practice of business taxation and the possibility of its implementation in terms of the Tax Code are considered.

Keywords: tax management, tax planning, tax minimization, tax payments, business activity, the Tax Code.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку системи оподаткування існує чимало невирішених питань, зокрема, оптимальність ставок, результативність адміністрування розрахунків з бюджетом, гармонізація податкового та фінансового обліку тощо. Зміни, що відбулися в структурі податкових відносин, потребують детального вивчення та аналізу. Саме тому питання податкового менеджменту та податкового планування як на підприємстві, так і в державі в цілому мають стратегічне значення.

Становлення податкової системи України розпочалось відразу ж після

проголошення нею незалежності і проходило в непростий час реформування економіки на ринкових засадах. Нестабільність економіки як на макро-, так і на мікрорівнях, бюджетний дефіцит зумовлюють необхідність наукового обґрунтування системи податків та зборів, методів їх справляння, адаптованих до економічних процесів в Україні та потреб суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі теоретичні та практичні питання податкового менеджменту і, зокрема, податкового планування висвітлено в працях українських та зарубіжних фахівців, серед яких: М. Г. Бейгельзімер, І. О. Бланк, А. Р. Горбунов, О. В. Кірш, К. Ф. Ковальчук, Д. Ю. Мельник, Дж. Пеккер, М. П. Підлужний, А. І. Погорлецький, Т. М. Рева, І. М. Соловійов, С. Ф. Сутирін, Е. А. Уткін та ін.

Активне реформування податкової, бюджетної систем зумовлюють формування якісно нового формату менеджменту управління підприємницькою діяльністю.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування складових ефективної системи податкового менеджменту на макрорівні, виявлення ролі та значення податкового планування з питань розрахунків з бюджетом. Основним завданням дослідження є виявлення пріоритетних напрямів формування податкового менеджменту з урахуванням міжнародного досвіду та чинного Податкового кодексу.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні система менеджменту є невід'ємним елементом будь-якої сфери економічних і суспільних відносин. Визначення категорії "податковий менеджмент" ґрунтується на основних функціях управління, розроблених ще відомим французьким вченим А. Файолем, а саме: планування, організації, мотивації і контролю.

В умовах запровадження Податкового кодексу спостерігається суттєве, проте нерівнозначне податкове навантаження на суб'єктів господарювання, що призводить до диспропорційних умов конкуренції. Особливого значення набуває впровадження в діяльність підприємств заходів щодо оптимізації податкових платежів, теоретичні та методичні засади яких визначає податкове планування [2].

Вважаємо за доцільне розглянути деякі найбільш поширені підходи до трактування поняття "податковий менеджмент", як:

– процес управління шляхом використання методів впливу податкового механізму на податкову систему з метою реалізації податкової політики (Г. Ісаншина);

– сукупність прийомів та методів організації податкових відносин із метою забезпечення формування дохідної частини бюджету та впливу на розвиток виробництва й соціальної сфери (О. Тимченко);

– сукупність трьох складових: системи управління податками; визначена категорія людей, соціальний прошарок тих, хто здійснює роботу з управління податками; форма підприємництва, що стосується корпоративного і

персонального податкового менеджменту (А. Крисоватий, А. Кізіма);

– система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із вибором податкової системи, розрахунком податкових платежів, постійним контролем за їхнім здійсненням (Я. Литвиненко) [3].

На нашу думку, *податковий менеджмент – організація системи оподаткування результатів господарської діяльності суб'єктів на засадах дотримання чинного податкового законодавства, раціональності розрахунків за податками та зборами, забезпечення умов розвитку ефективного підприємництва та соціально-економічної системи держави в цілому.*

В основі податкового менеджменту – податкове планування. Податкове планування в сучасній економіці є механізмом, що дозволяє взаємно задовольняти протиріччя інтересів між державою та підприємством. Податкове планування сприяє створенню в державі податкової системи, яка відповідає рівню розвитку економіки, що забезпечує стабільні та прогнозовані надходження до бюджету, простої для використання, в той же час стимулюючи розвиток як окремо взятих підприємств, так і галузей та територій [5].

Доцільно розглянути податкове планування:

– на мікрорівні (на рівні підприємств, інших суб'єктів підприємницької діяльності);

– на макрорівні (на рівні держави).

Результатом податкового планування має бути, з одного боку, формування централізованого фонду держави, а з іншого – створення сприятливих умов для розвитку господарської діяльності; регулювання соціально-економічного життя суспільства, що впливає з фіскальної та регулюючої функцій податків.

З урахуванням зазначеного, побудова ефективної системи оподаткування сприятиме вирішенню одного з головних питань, з яким зіштовхується держава і платники податків, – оцінці та попередженню межі між спроможністю сплачувати податки на умовах забезпечення чинників розвитку підприємництва та ухиленням від сплати податків.

Ефективність податкового планування полягає у мінімізації податкових зобов'язань шляхом законного використання колізій і недоробок нормативних законодавчих актів. При цьому платник податків повністю розкриває свою облікову і звітну інформацію податковим органам. Базові засади податкового планування – максимізація доходу за рахунок мінімізації податків

На сьогодні багато теоретиків та частково практиків вказують на три основні механізми зменшення податкових платежів: ухилення від сплати податків (tax evasion), обхід податків (tax avoidance) та податкове планування (tax planning) [1].

Ухилення від сплати податків (tax evasion) – нелегальний спосіб зменшення своїх податкових зобов'язань за податковими платежами, засно-

ваний на свідомому, кримінально карному використанні методів приховування доходів і майна від податкових органів, створення фіктивних витрат, а також навмисного спотворення бухгалтерської і податкової звітності (Стаття 212 Кримінального кодексу України – ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів).

Податкове планування (tax planning) – легальний спосіб зменшення податкових зобов'язань, заснований на використанні можливостей, наданих податковим законодавством, через коректування своєї господарської діяльності і методів ведення бухгалтерського обліку.

Як свідчить міжнародний досвід розвитку системи оподаткування, саме законодавство штовхає платників податків на пошук шляхів ухилення від сплати податків, оскільки механізм оподаткування суперечить загальній економічній логіці, а часто і здоровому глузду: відсутність чітких правил у визначенні бази оподаткування, неефективна система адміністрування податків, недовіра до уряду тощо.

На жаль, сьогодні в Україні відсутні чіткі критерії як самих процедур податкового планування, так і оцінки дій платника за результатами його впровадження на підприємстві.

Зокрема, у Франції для оцінки сумлінності дій платника податків використовується поняття "зловживання правом" (abus de droit) [5]. У законодавстві Франції визначено, що зловживання правом – результат юридичних побудов, вироблених з метою повного або часткового звільнення від оподаткування [4]. З урахуванням світового досвіду *доцільним є введення у вітчизняне законодавство поняття "зловживання правом"*.

Необхідність стратегічного планування на макрорівні задля формування ефективної діяльності підприємства є очевидною і залежить, перш за все, від того, наскільки ефективно будуть вирішені завдання досягнення соціальної справедливості, фінансово-економічної стабільності, прискорення реформування й модернізації галузей економіки.

Важливою передумовою при цьому є стратегічний план розвитку держави на період 25-30 років та відповідну програму його забезпечення. Стратегія реформування податкової системи регламентує проведення у період до 2018 року податкової реформи, спрямованої на побудову сучасної конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки [6].

Стратегією задекларовано позитивні напрями реформування податкової системи:

- забезпечення принципу нейтральності податків, зміщення акцентів з прямих податків на непрямі (з праці і капіталу на споживання), вирівнювання умов прямого оподаткування доходів (прибутку) юридичних осіб з метою поступового наближення ставки податку на прибуток підприємств до ставки податку з доходів фізичних осіб;

- розширення повноважень органів місцевого самоврядування у сфері стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності шляхом установа-

ня ними ставок місцевих податків і зборів (обов'язкових платежів);

- оптимізації міжбюджетних відносин, посилення фінансового самозабезпечення органів місцевого самоврядування;

- усунення подвійного оподаткування доходів, скорочення податкових пільг (преференцій) юридичним особам та надання пільг фізичним особам виключно з урахуванням рівня їх річного доходу незалежно від професійної або галузевої ознаки;

- створення рівних умов господарювання для суб'єктів різних форм власності, організаційно-правових форм і видів політики, регламентованої Податковим кодексом України.

Серед прогресивних положень введеного з 1 січня 2011 року Податкового кодексу, в першу чергу, можна зазначити:

- зменшення штрафних санкцій у випадку виявлення самостійно виявлених помилок (з 5% до 3%), за порушення при нарахуванні та сплаті податків у джерела виплати, за порушення строків виплати;

- наближення критеріїв визнання доходів та витрат до принципів Національних облікових стандартів;

- поступове зниження ставок податку на прибуток, ПДВ;

- прогресивна ставка оподаткування податком із доходів, збільшення розмірів податкової соціальної пільги та ін.

Серед “незрозумілих” для платників податків нововведень – зміна системи оподаткування для малого бізнесу (в т. ч. для підприємців) без обговорення з платниками доцільності її запровадження, суперечливість та неузгодженість окремих положень тощо.

Оперативна відміна окремих положень Кодексу, неефективний підхід до оподаткування малого бізнесу показали, що базові принципи Податкового кодексу (рівність усіх перед законом, стабільність оподаткування, гармонійне поєднання інтересів держави та платників податків) *поки що залишаються задекларованими.*

Досягнення зазначеної мети можливо лише за умови реалізації *виваженого* державного податкового адміністрування податків (останні – суттєво модернізовані відповідно до європейської Директиви оподаткування).

Розширення ЄС, загострення економічної конкуренції початку ХХІ століття поставило більшість європейських країн перед необхідністю реформування своїх податкових систем, яке відбувається у напрямі *зниження податкового навантаження* на працю і капітал.

З метою створення сприятливих умов для залучення прямих іноземних інвестицій та прискорення економічного зростання проведено поетапне зниження ставок податку на прибуток корпорацій (підприємств): в Польщі з 34 у 1999 році до 19 відсотків у 2004 році, Словаччині відповідно з 40 до 19 відсотків, Чехії – з 35 до 28, Латвії – з 25 до 15, Литві – з 29 до 15 відсотків. У низці європейських країн запроваджено єдину ставку податку з доходів фізичних осіб: у Литві, Латвії та Естонії відповідно 33, 25

і 26 відсотків, у Словаччині – 19 відсотків. У 2005 – 2006 роках Естонія знизилла ставку податку до 23 відсотків, Литва – до 27 відсотків. У решті країн – нових членів ЄС податок з доходів фізичних осіб має прогресивний характер, однак, під час його реформування ступінь податкової прогресії зменшувався внаслідок зниження величини ставок та зменшення їх кількості, зокрема, в Угорщині, Польщі та Чехії.

За результатами податкових реформ у більшості країн ЄС протягом 1996 – 2006 років ставки податку на додану вартість, на відміну від податків з доходів, були стабільними. В окремих країнах здійснювався їх перегляд як з метою підвищення (Кіпр, Словенія, Німеччина, Греція, Італія, Нідерланди, Португалія), так і з метою зниження (Чехія, Словаччина, Угорщина і Франція) [1; 3].

Перші етапи дії Податкового кодексу виявили низку ключових моментів, яким необхідно приділити першочергову увагу, зокрема:

1. Дієвості системного виявлення фактів зловживань та корупції (як з боку платників податків, так і контролюючих органів).

2. Узагальненню результатів професійного аналізу практичного застосування окремих процедур оподаткування.

3. Оперативне реагування на невідповідність отриманих результатів запланованим та внесення відповідних змін та доповнень у Податковий кодекс.

Відтак ключовими моментами податкового менеджменту на макрорівні можуть бути:

– формування відповідального ставлення платників податків до виконання податкових зобов'язань на засадах дотримання задекларованих норм та принципів Податкового кодексу;

– підвищення ступеня цілісності системи збору податків з урахуванням мобільності та перспективи розвитку малого бізнесу;

– удосконалення системи адміністрування, передусім, у частині усунення корупційних схем, суб'єктивізму, декриміналізації процесів бюджетного відшкодування, зменшення масштабів ухилення від сплати податків;

– зміцнення конкурентних позицій вітчизняних підприємств шляхом зниження податкового навантаження на вітчизняного виробника;

– створення сприятливих умов для формування інвестиційного клімату, розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності шляхом застосування інструменту податкового її стимулювання;

– забезпечення механізму захисту прав платників податків шляхом створення ефективної системи розв'язання спорів з податкових питань під час проведення процедури адміністративного оскарження, а також у судовому порядку;

– розробка уніфікованих для контролюючих органів правил здійснення контролю за нарахуванням та сплатою податків і зборів (обов'язкових платежів);

– внесення змін до податкового законодавства з метою зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування: запровадження нової системи розподілу податку на прибуток, а також податку на додану вартість за місцезнаходженням філій; передбачення механізму здійснення зарахування податку з доходів фізичних осіб до бюджету територіальної громади за місцем утримання такого податку;

– гармонізація національного податкового законодавства із законодавством ЄС з урахуванням перспективи поглиблення економічної інтеграції з ЄС;

– забезпечення стабільності, прозорості та передбачуваності податкової системи в Україні.

У зв'язку із зазначеним необхідним є вирішення питання щодо переходу до визначення податку на прибуток з урахуванням світового досвіду та застосування методу зіставлення доходів та витрат платників податків, досягнення максимальної нейтральності податку шляхом скасування пільг (преференцій) за операціями, що проводяться на ринку фінансових послуг, зокрема, у сфері страхової діяльності, торгівлі цінними паперами, запровадження поетапного зниження ставки податку на прибуток підприємств за умови достатнього ресурсного забезпечення бюджету, а також за рахунок скасування пільг (преференцій).

Щодо *податку з доходів фізичних осіб*, то необхідним кроком є удосконалення порядку надання податкового кредиту, підвищення ефективності оподаткування доходів самозайнятих осіб, скасування щоквартального подання платником податку декларацій, визначення порядку оподаткування доходів осіб, які провадять незалежну професійну діяльність, удосконалення системи оподаткування доходів від операцій з продажу нерухомого майна, спадщини і подарунків, наближення принципів оподаткування доходів юридичних та фізичних осіб з метою поступового вирівнювання податкового навантаження на капітал.

З метою приведення *податку на додану вартість* відповідно до міжнародних вимог необхідно: забезпечити охоплення базою оподаткування всіх кінцевих споживчих витрат; переглянути доцільність диференціації основної ставки ПДВ; з метою його підконтрольності замінити “правила першої події” відповідно до принципів визнання доходів та витрат при оподаткуванні податком на прибуток. Пріоритетним є розв’язання проблеми своєчасного відшкодування податку шляхом удосконалення механізму його стягнення і системи адміністрування.

Ключовим питанням на сьогодні у системі формування податкового менеджменту має стати реформування системи адміністраторів податків і зборів. Сучасна система адміністраторів складається з кількох незалежних органів державної влади, зокрема, Державної податкової адміністрації, Держмитслужби, адміністраторів окремих зборів та обов’язкових платєжів. Доцільним, на нашу думку, є *об’єднання адміністраторів за прин-*

ципом спільного запровадження реалізації механізмів адміністрування податків і зборів та проведення єдиної державної податкової, митної та бюджетної політики.

Висновки. Запровадження системи податкового менеджменту на макrorівні є своєчасним та необхідним. Перші етапи впровадження Податкового кодексу дають змогу стверджувати, що багато зазначених у ньому положень, принципів залишаються сьогодні задекларованими. Разом з тим, реформування податкової системи беззаперечно є фактором створення раціональної податкової системи з вищим ступенем цілісності, нейтральності, справедливості, передбачуваності, відповідності вимогам податкового законодавства ЄС.

В умовах реформування податкової системи ефективність податкового менеджменту на рівні держави полягає в умінні розпізнавати стратегічні проблеми та швидко вирішувати їх, зменшуючи негативний вплив на збалансованість фінансової системи та на обсяги податкових надходжень до Державного бюджету.

Література:

1. Атаманенко І. Методи оптимізації оподаткування в системі податкового планування / І. Атаманенко // Збірник наукових праць Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuu.gov.ua.
2. Алексеев І., Червінська О. Планування інформаційного забезпечення податкових потоків підприємства / І. Алексеев, О. Червінська // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 3-6.
3. Карпінський Б. А., Залуцька Н. С. Стратегічний податковий менеджмент як механізм управління економічним розвитком держави / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 4 (5).
4. Притуляк Н. М. До питання податкового планування на підприємстві / Н. М. Притуляк // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1.
5. Супруненко С. А. Вдосконалення податкового планування в інтересах держави і підприємства / С. А. Супруненко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2009.
6. Про схвалення Стратегії реформування податкової системи: розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2009 р. N 1612-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/ed_2009_12_23/an/8/KR091612.html#8.

УДК 336.22 (477)

Степанюк Н. А.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів ПВНЗ
Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана
Дем'янчука, м. Рівне, Україна

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Проаналізовано сучасні зміни в податковій системі України й окреслені позитивні та негативні моменти нововведень.

Ключові слова: податки, податкова система, Податковий кодекс, податкова політика.

Проанализированы современные изменения в налоговой системе Украины и очерчены позитивные и негативные моменты нововведений.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, Налоговый кодекс, налоговая политика.

Modern changes are analysed in the tax system of Ukraine and the positive and negative moments of innovations are outlined.

Keywords: taxes, tax system, internal revenue code, tax policy.

Постановка проблеми. Місце і роль податкової системи в структурі інструментів державного регулювання детермінується станом економічної системи та формами державного устрою. Історія довела, що врахування не повною мірою притаманного податкам регулятивного потенціалу було однією з серйозних помилок соціалістичних економік, тому в умовах сучасних змін і постало завдання створити нову податкову систему. Разом з тим, зміна принципів підходів до оподаткування потребує відносно тривалого часу, і тому новітня історія розвитку податкової системи України не вільна від помилок.

Економічний зміст податкової системи полягає в тому, що вона перерозподіляє національний дохід, тому якщо хтось отримує більше коштів, то обов'язково будуть і ті, хто їх втрачає, відповідно, ситуація, за якої всі залишаться задоволеними, апріорі неможлива. Проте завдання податкової реформи саме в тому і полягає, щоб знайти оптимальний баланс інтересів, за якого кожна із сторін, жертвуючи частиною власних економічних вигод, отримувала б нові можливості, реалізація яких принесе їй ще більшу вигоду.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Найбільш значний внесок у розвиток теорії і практики оподаткування внесли: А. Сміт, Д. Рікардо,

Дж. Кейнс, А. Лаффер, Е. Долан, Р. Солоу, Дж. Стігліц, Д. Львів, В. Рогозин, Н. Гензель, В. Лебедев, Д. Черник, С. Пеляев. Велику увагу розвитку системи оподаткування приділяють вітчизняні економісти, вчені і практики: М. Азаров, Л. Бабич, Д. Бендерська, В. Буряковский, О. Василик, А. Горський, А. Гриценко, В. Глушенко, Л. Дикань, С. Єсіпов, В. Ільїн, М. Кучерявенко, І. Лунина, П. Мельник, В. Онегіна, А. Соколовська, В. Федосов, І. Чугунов та інші.

Мета і завдання дослідження. Мета статі – проаналізувати основні особливості української податкової системи та визначити напрями її трансформації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи хід економічних процесів, що відбуваються в Україні, треба визнати факт, що розпочата економічна реформа здійснювалася без науково обґрунтованої податкової стратегії. Закладання практичних основ податкової політики в Україні без розробки її цілісної концепції, основних принципів оподаткування вкрай ускладнює можливість здійснення ефективного централізованого податкового регулювання підприємницької діяльності, що часто викликає загострення взаємовідносин між державою та платниками податків.

Зміни в податковій системі України назрівали давно, про що зазначалося не тільки у численних наукових дослідженнях, а й у висновках урядовців. Зокрема у Державній програмі економічного і соціального розвитку України на 2010 рік зазначається, що “Внаслідок наявності у законодавчих актах норм непрямой дії значна кількість питань у сфері оподаткування регулюється підзаконними нормативно-правовими актами. Також спостерігається: велике податкове навантаження на бізнес, недосконалий порядок адміністрування податків і зборів, розгалужена система пільг, яка призводить до нерівних умов ведення бізнесу, та наявність різноманітних схем мінімізації податкових зобов’язань” [1].

Призначення податкової системи, яка є відображенням і органічною складовою економічної моделі розвитку країни, полягає не лише у збиранні податків та забезпеченні доходної частини бюджету для виконання державою своїх функцій, а й у сприянні досягненню стратегічної мети розвитку національної економіки [2, с. 7].

Для розробки та прийняття Податкового кодексу України були виділені значні ресурси – матеріальні, часові та інтелектуальні. Сьогодні з приводу доцільності введеного в дію Податкового кодексу точиться гіперактивна полеміка, яка інколи навіть переходить у більш радикальні форми діалогу.

Але залишається фактом, що з 1 січня 2011 року новий Податковий кодекс України вступив в дію. І сьогодні питання вже не в тому, який кодекс потрібен країні, а в тому, чи є ухвалений парламентом документ більш прогресивним для економіки. Очевидно, що це питання є надскладним і потребує аналізу втрат і вигод усіх сторін, інтереси яких зачіпає цей документ.

Оцінюючи прогресивність Податкового кодексу під таким кутом зору, коли утиск інтересів окремих груп здійснить загальний позитивний ефект для соціально-економічного розвитку країни, треба виходити з того, чи дає він змогу вирішити ключові завдання, які стоять перед нашою державою. Наразі їх два, а саме: це наповнення бюджету та стимулювання економічної активності. Власне, це ті ключові завдання, які неможливо було вирішити в рамках старого податкового законодавства і на виконання яких була спрямована ініційована урядом податкова реформа.

Даючи характеристику прогресивності Податкового кодексу для України загалом, а не для уряду чи окремих зацікавлених груп, необхідно чітко з'ясувати, чи допомагає він вирішити ці завдання в найбільш ефективний спосіб і чи не поглиблює поточних проблем.

В умовах значних розривів між доходами і видатками Державного бюджету та інших публічних грошових фондів пріоритетом є і має бути мобілізація фінансових ресурсів до бюджету. Необхідно чітко усвідомлювати, що кризові прояви в системі державних фінансів за масштабами негативних наслідків для економіки країни є найбільш небезпечними.

Сьогодні через гострий дефіцит коштів уряд відчуває складності з виконанням своїх зобов'язань. У 2010 році планові дефіцити становили: загального фонду Державного бюджету – 30,3 млрд. грн., спеціального фонду Державного бюджету – 23,8 млрд. грн., Пенсійного фонду України (навіть з урахуванням бюджетного трансферту в розмірі 39,3 млрд. грн.) – 17,9 млрд., НАК “Нафтогаз України” – 10 млрд. грн. [3].

Очевидно, що за таких обставин в 2011 році теж буде дефіцит і тому уряд шукатиме шляхи мобілізації додаткового обсягу фінансових ресурсів до бюджету. Важливо відзначити, що в Податковому кодексі КМУ відмовився від підвищення ставок ключових податків, як це зробила низка країн ЄС, бюджети яких також мають серйозні дефіцити. Були дещо підвищені рента за видобуток газу, нафти, ставки акцизного податку на спирт, алкогольні напої та тютюнові вироби, граничні ставки єдиного податку, плата за землю, розширено перелік підакцизних товарів, запроваджено нові податки на нерухомість, депозити. Всі ці заходи не створюють відчутного фіскального тиску на бізнес і малозабезпечених громадян, тому є більш прийнятною альтернативою для України порівняно з тимчасовим підвищенням ПДВ чи відмовою від зниження (або навіть підвищення) податку на доходи фізичних осіб та корпорацій, що досить активно практикується в світі для оздоровлення системи державних фінансів.

У той час уряд віддав перевагу боротьбі з мінімізацією і ухилянням від сплати податків як головному напрямку збільшення доходів бюджету.

Це достатньо об'ємний ресурс податкових надходжень. За розрахунками експертів Національного інституту стратегічних досліджень, лише через застосування схем мінімізації оподаткування ПДВ бюджет втрачає 25,6% обсягу потенційно можливих надходжень, а це майже 30 млрд. грн.

Очевидно, що втрати бюджету від мінімізації сплати податку з доходів фізичних осіб та податку на прибуток підприємств також є значними [3].

Закономірно, що завдання перекриття таких схем є серед ключових пріоритетів податкової реформи. Більш неоднозначним є питання, чи запропоновано Податковим кодексом найбільш ефективні інструменти його реалізації.

В європейських країнах система оподаткування побудована таким чином, що контроль над достовірністю та повнотою нарахування податку покладений на власників підприємств та менеджерів. Оскільки розподіл прибутку є єдиним механізмом легального отримання доходів від прав корпоративної власності, завдання максимізації прибутку (і, відповідно, бази оподаткування корпоративного податку) для керівників західних компаній є пріоритетним. Тому ефективне адміністрування податку не потребує ні колосального штату контролюючих органів, ні деталізованого до дрібниць законодавства.

У межах боротьби з мінімізацією оподаткування та ухилянням від сплати податків розробники кодексу намагалися:

а) законодавчо обмежити можливість застосування деяких схем (як, наприклад, обмеження терміну подачі ПДВ-накладних, виключення роялті зі складу витрат, реформування оподаткування страхової діяльності тощо);

б) розширити повноваження контролюючих органів.

Варто зазначити, що головною проблемою Податкового кодексу вважається недотримання балансу між застосуванням цих інструментів. Справді, кодекс чітко віддає перевагу розширенню функцій контролюючих органів, ніж впровадженню обмежуючих законодавчих механізмів. Серед найбільш відчутних змін порівняно з чинним законодавством відзначимо таке.

По-перше, впровадження нового виду перевірки – фактичної, що здійснюється за місцем фактичного провадження платником податків діяльності, розташування господарських або інших об'єктів права власності такого платника щодо дотримання порядку здійснення ним розрахункових операцій, ведення касових операцій, наявності ліцензій, патентів, свідоцтв, виробництва та обігу підакцизних товарів, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення та оформлення трудових відносин з працівниками, а також здійснення фізичною особою підприємницької діяльності без державної реєстрації [4].

По-друге, розширення підстав для позапланових виїзних перевірок (наприклад, за несвоечасне подання податкової декларації та у випадку, якщо підприємство чотири квартали поспіль показує збиток), які до того ж тепер можуть ініціюватися просто за рішенням керівника органу податкової служби. Нагадаємо, що раніше це можливо було лише за рішенням суду.

По-третє, запровадження непрямих методів. Метод звичайних цін, що був прописаний у Законі України "Про оподаткування прибутку підпри-

емств”, так і не реалізований на практиці. Податковий кодекс розширює перелік обставин, за яких контролюючі органи можуть його застосовувати для визначення бази оподаткування та донарахування податків. Новацією є те, що він може поширюватися на операції платника податку із суб’єктами господарювання, які працюють за спрощеною системою оподаткування.

Хоча досить часто платників єдиного податку справді використовують для необґрунтованого збільшення собівартості продукції знайомих контрагентів, переважно з метою збільшення податкового кредиту.

По-четверте, розширення доступу податкової служби до інформації про платників податків. Фактично, якщо будуть реалізовані всі нові повноваження контролюючих органів щодо розширення доступу до інформації, то вони зможуть формувати досить об’єктивну картину майнового стану платника податків та його співвідношення з обсягом сплаченого податку на доходи фізичних осіб.

Висновки. Одним із найбільш позитивних рішень Податкового кодексу є формування єдиного фіскального простору, який дає всім учасникам ринку рівні можливості та усуває податкову дискримінацію окремих суб’єктів залежно від лояльності до влади чи географічного місця розташування. Наявність численних пільг і преференцій порушує принципи нейтральності податків, знижує рівень конкуренції, оскільки ставить різні компанії в нерівні умови.

Загалом баланс між позитивним і негативним у Податковому кодексі дещо порушений через фактичну ліквідацію спрощеної системи оподаткування і розширення повноважень контролюючих органів. Водночас документ усе-таки є більш прогресивним, ніж старе законодавство, тому питання повинно стояти про поступове введення в дію кодексу та врахування інтересів усіх платників податків.

Література:

1. Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2010 рік (Антикризова програма) / Розділ 4.1.3 Оптимізація рівня податкового навантаження та підвищення ефективності адміністрування податків. – С. 57 // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс].
2. Соскін О. І. Трансформація податкової системи в контексті формування сучасної економічної моделі України / Соскін О. І. // “Економічний часопис-XXI”. – 2010. – № 3-4. – С. 7-14.
3. Молдован О. Податковий кодекс: чи буде краще для України? / Молдован О. // Дзеркало тижня. – 2010. – № 44. – 27 листопада.
4. Податковий кодекс України. – К.: ДП “ІВЦ ДПА України”, 2010. – 336 с.
5. Бодров В. Г. Податкова реформа та економічне зростання в Україні // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2008. – № 2 (41). – С. 63-68.

УДК 336

Хмарук Ю. В.,*викладач кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"*

ОЦІНКА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ДОХОДИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Досліджено фактори впливу на доходну базу Державного бюджету України. За допомогою лінійно-регресійного аналізу виявлено найголовніші чинники та їх роль на формування доходів бюджету держави.

Ключові слова: *доходи Державного бюджету України, фактори впливу, макроекономічні показники.*

Исследовано факторы влияния на доходную базу государственного бюджета Украины. С помощью линейно-регрессионного анализа выявлены основные факторы и их роль в формировании доходов бюджета государства.

Ключевые слова: *доходы государственного бюджета Украины, факторы влияния, макроэкономические показатели.*

The author examines the factors which influence the incomes' base of the State budget of Ukraine. By means of lineal-regressive analysis the main factors and their role in budget forming is defined and ways of their regulation are described.

Key words: *incomes of the State budget of Ukraine, factors of influence, macroeconomic indexes.*

Проблема наповнення та зростання доходів Державного бюджету України набуває все більшої гостроти, оскільки з кожним роком видатки держави збільшуються, а пошук джерел їх забезпечення ускладнюється. Якщо за усі роки незалежності України доходи Державного бюджету зростали, то 2009 рік закінчився зменшенням надходжень бюджету до 2008 року на 22,02 млрд. грн. (або на 9,5 %) [10].

Тому актуальним є питання визначення чинників, які впливають на динаміку доходів бюджету держави та окреслення напрямів вдосконалення формування доходної бази бюджету держави в майбутньому.

Зазначені вище питання розглядали різні науковці, серед яких найбільш важливими для практики України є праці М. Карліна, І. Лук'яненко, Ц. Огня, Ю. Пасічника, І. Чугунова, В. Шевчука. В цілому проблема потребує нових досліджень, визначення тенденцій та напрямків наповнення доходної бази бюджету держави.

Метою цього дослідження є визначення та оцінка основних чинників впливу на зростання доходів Державного бюджету України.

До основних факторів-макропоказників, що впливають на формування доходів Державного бюджету України, належать: рівень ВВП, рівень податкових ставок, рівень банківського процента, курс національної валюти, рівень інфляції, внутрішній та зовнішній державний борг, сальдо торговельного балансу, тіньовий стан економіки країни, недосконалість податкового законодавства та наявність значних пільг в оподаткуванні при низькій фінансовій дисципліні суб'єктів господарювання, низька конкурентоспроможність продукції та інше.

У цьому контексті, Ц. Г. Огонь визначає дві групи макроекономічних показників, які поділяються залежно від ступеня їх впливу на стан та динаміку бюджету [3, с. 60-61]:

1) які прямо впливають на рівень доходів бюджету (ВВП, індекс споживчих цін, індекс цін виробників, прибуток підприємств, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, фонд оплати праці, обмінний курс гривні до долара США, експорт та імпорт товарів і послуг);

2) які опосередковано впливають на бюджет і його доходи (обсяг продукції промисловості та сільського господарства, грошова маса, чисельність працівників, зайнятих в усіх сферах економічної діяльності, прямі іноземні інвестиції та ін.).

Дж. Стігліц розглядає, що помилкою є визначення пріоритетом вплив одного великого негативного чинника, чи кількох незначних. Так, доведено, що кілька незначних податків краще впливають на доходи Державного бюджету, ніж один значний [6]. Вважаємо, що основними такими факторами є: темп зростання реального ВВП, темп приросту товарного імпорту або товарного експорту, індекс споживчих цін, курс долара чи євро та динаміка грошової бази. На основі цих показників варто провести лінійно-регресійний аналіз після визначення основних чинників впливу.

Динаміка ВВП відзеркалює результативність державної фінансової системи та прогресивність державного регулювання суспільно-економічних показників бюджету на основі реального передбачення економічного розвитку та макроекономічного прогнозування, забезпечення тісного прямого взаємозв'язку між бюджетом і національною економікою з метою досягнення оптимальності в мобілізації надходжень до бюджетів України і визначення реальних пріоритетів у процесі їх розподілу та використання [3, с. 57-58].

Крім цього, ВВП відображає вартісний обсяг кінцевої продукції (виключаючи повторний рахунок вартості сировини, палива тощо, спожитих на різних стадіях у процесі виробництва), виробленої на території цієї країни за один рік. Основними елементами ВВП є: прибуток, заробітна плата, амортизаційні відрахування, непрямі податки [3, с. 63-64].

Щодо тенденцій ВВП в Україні, то до 2000 року спостерігався спад показника в порівнянні до 1993 року. З 2001 року ВВП зростав до 2008 року (у 2008 році ВВП досяг рівня 1993 року) і у 2009 році знизився до рівня 2005 року [10].

Аналіз даних рис. 1 свідчить про те, що темпи приросту мобілізованих доходів до Державного бюджету України за досліджуваний період перевищують темпи приросту ВВП, що свідчить про певну фінансову стабільність і легалізацію доходів тіньового сектора. Різниця між темпами приросту у 2009 р. до 2008 року становила лише 5,6% з тенденцією до зниження, як доходів, так і ВВП, що було пов'язано з фінансовою кризою та спадом виробництва в країні у 2008-2009 роках.

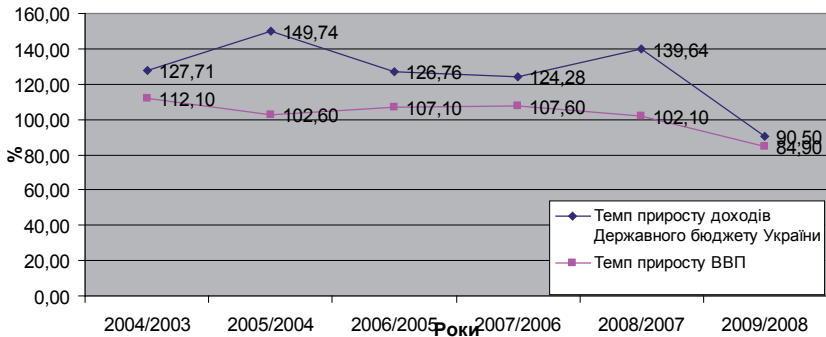


Рис. 1. Темпи приросту доходів Державного бюджету України та ВВП за 2004-2009 роки, %*

*Побудовано автором за даними Комітету з питань бюджету (доходи) та Рахункової палати України (ВВП) [1, 7]

З цього приводу Ц. Огонь відзначає, що в умовах виконання бюджету на практиці не досягається забезпечення прямої відповідності темпів приросту (падіння) ВВП і доходів бюджету, оскільки в умовах перехідного періоду і виходу економіки з кризи діє низка факторів впливу на соціально-економічні процеси. Тому для України в період нестабільної ситуації така характеристика є лише базовою для аналізу.

Оскільки від планованих показників ВВП залежить достовірність планування показників Державного бюджету України, то ми здійснили оцінку виконання планованих показників за 2002-2009 роки. Так, недовиконання по номінальному ВВП мало місце у 2002 р. (25,8 млрд. грн.), 2008 р. (9,3 млрд. грн.) та 2009 р. (131,8 млрд. грн.). Високий рівень недовиконання плану по ВВП у 2009 р. підтверджує фінансову кризу в Україні. Крім цього, характерною була ситуація внесення змін до планованих показників. Наприклад, у 2002 р. показник номінального ВВП було збільшено на 34 млрд. грн., а в 2005 р. – з 387,3 млрд. грн. до 436 млрд. грн. Проведений Рахунковою палатою аналіз виявив значні розходження між оперативними

та уточненими оцінками номінального і реального валового внутрішнього продукту. Так, за 2006 р. відхилення між оперативною та уточненою оцінками номінального ВВП за перший квартал становило 12,3 млрд. грн. або 13,2%, за перше півріччя – 23,4 млрд. грн. або 11,3%, за дев'ять місяців – 29,4 млрд. грн. або 8,4%. У 2003-2005 рр. зазначені відхилення знаходилися в межах від 4,0 до 6,6%.

Це засвідчує системну проблему в достовірності планованих показників бюджету країни, породжує фінансову нестабільність та негативно впливає на якість державного прогнозування та, відповідно, формування Державного бюджету.

Крім ВВП важливим показником впливу на доходи бюджету є індекс споживчих цін (інфляція), що також враховується при плануванні доходів та видатків бюджету країни. Тому цей показник варто взяти для оцінки в моделюванні, як і ВВП.

У контексті цього дослідження важливе значення має аналіз проблеми погодження динаміки інфляційних очікувань, закладених у проекті Державного бюджету, із прогнозами НБУ щодо можливого рівня інфляції на плановий рік та середньострокову перспективу. Надмірно низький рівень інфляції, закладений у проекті Державного бюджету, з одного боку, обмежує плановий розмір таких надходжень, а з іншого – полегшує виконання бюджету, зокрема щодо здійснення видатків, оскільки зібрані податки будуть більшими від запланованих [3, с. 62-63].

Ситуація з заниженням прогнозованого рівня інфляції в Україні спостерігалася останні сім років (рис. 2). При плануванні бюджету держави на 2009 р. був взятий прогнозний показник 9,5%, тоді коли експерти МВФ давали оцінку 10-13%, а Світового банку – до 20%. Найбільша різниця у прогнозі спостерігалась у 2007 році, коли було заплановано інфляцію на рівні 7,5%, а досягнуто 16,6% (у 2006 році план був 8,7% а виконання – 11,6%). Отже, урядом планувався нижчий рівень інфляції у порівнянні з її фактичним рівнем з метою виконання планових показників.

Проте, коли з метою збільшення дохідної частини бюджету планують надмірно високий рівень інфляції, тоді, збільшуючи обсяги видаткової частини навпаки унеможливується виконання бюджету через зіставну величину впливу інфляції на формування доходів бюджету і спостерігається невиконання бюджетних призначень. Найвищий рівень інфляції було закладено у 2008 р. (15,9%), що підтверджувало тенденції до дефіцитності та потреби в зовнішніх запозиченнях. Лише у 2002 р. було закладено більший прогноз інфляції, ніж виконано (різниця 10,4%).

Разом з тим, за експертною оцінкою Рахункової палати, за рахунок інфляційної складової бюджетні ресурси збільшились у 2003 р. на суму понад 790 млн. грн., у 2004 р. – на 214,4 млн. грн., у 2006 р. – більше ніж на 400 млн. грн., у 2008 р. – на суму понад 2 млрд. грн. [7]. На споживчому ринку інфляція формувалася під впливом монополізованих ринків нафти,

цукру, м'яса, транспортних послуг, а також під впливом адміністративного підвищення цін (тарифів), насамперед, на житлово-комунальні послуги (в першу чергу, споживання газу).

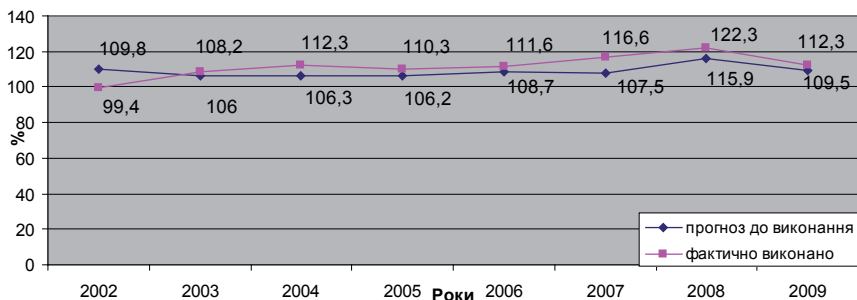


Рис. 2. Індекс споживчих цін України до грудня попереднього року за 2002-2009 роки, %*

*Побудовано за даними Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [8].

Крім аналізу виробництва, важливо оцінювати експортно-імпортні відносини. Вивізні мито становило незначну частку в доходах Державного бюджету за останні сім років – в середньому 5,5% податків на міжнародну торгівлю (табл. 1), при чому за останні чотири роки – в середньому 3,4%. При цьому зросла роль ввізного мита – 91,3% в середньому за сім років, та з найбільшою часткою у 2008 р. – 97,1%. Тому власне показник ввізного мита потрібно взяти для розгляду в моделі.

*Таблиця 1
Структура податків на міжнародну торгівлю
у Державному бюджеті України за 2004-2009 роки, %**

Показники	Роки					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Вивізні мито	13,8	7,7	3,7	2,9	1,6	5,5
Ввізне мито	80	89,4	94,5	95,6	97,1	91,3

*Побудовано за даними Звітів КМУ “Про виконання Державного бюджету України” [1].

У плануванні бюджету вагому роль займає номінальний курс гривні до

долара США. Щороку в проекті бюджету на наступний період закладається певний темп девальвації гривні. Девальвація гривні створює можливість стимулювання експорту з України, оскільки саме вона вигідна для виробників-експортерів. Проте це є лише одним із чинників стимулювання експорту, а девальвація гривні призводить до зниження реальних доходів населення.

Наприкінці квітня 2005 року, Національний банк України здійснив ревальвацію гривні, спрямовану на зв'язування грошової маси в обігу. Починаючи з квітня 2005 р. до середини 2008 р., валютний курс залишався незмінним і становив 5,05 грн. за долар США (див. рис. 3.).

Однак ревальвація гривні призвела до зниження рівня цінової конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках, спричинила їх витіснення з деяких внутрішніх ринків внаслідок значного приросту імпорту, а відхилення фактичного значення обмінного курсу гривні від прогнозованого завдало втрат доходів Державного бюджету. Бюджетні надходження, залежні від обмінного курсу, визначалися, виходячи із 5,29 грн. за долар США. (втрати за експертною оцінкою Рахункової палати – понад 1,1 млрд. грн. запланованих доходів).

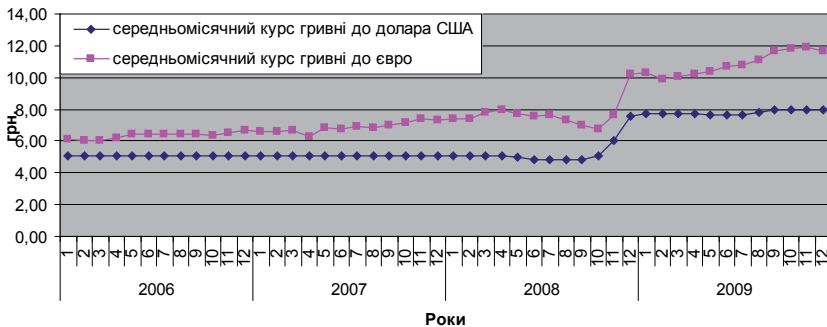


Рис. 3. Середньомісячний курс гривні до долара США і до євро за 2006-2009 роки, грн. *

* Побудовано за даними Національного банку України [9].

22 травня 2008 року відбулася ревальвація гривні до 4,85 грн. за долар. Офіційний курс гривні до долара у червні-вересні зріс на 0,2%. Враховуючи, що окремі платежі до Державного бюджету (податок на додану вартість та акцизний збір із ввезених на територію країни товарів, податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції тощо) планувалися за обмінним курсом 5,1 грн. за дол., недоотримані доходи Державного бюджету від укріплення гривні становили 2,3 млрд. гривень. Проте внаслідок девальвації

гривні у жовтні-грудні на 58,4%, до 7,7 грн. за дол. на кінець року, надходження зазначених платежів збільшилися на 3,8 млрд. гривень.

Оскільки НБУ стримував курс на рівні 5,05 грн., а євро був в природному русі, тому для оцінки чинників в моделі краще використати саме курс євро. Крім цього, зростають експорт та імпорт саме з європейськими країнами.

Грошова база також є важливим показником монетарної політики, який впливає на доходи бюджету, оскільки маса грошей в обігу впливає на рівень споживання в державі та на інфляційні процеси зокрема. Тому варто оцінити її вплив на доходи бюджету держави.

Так, для визначення впливу основних чинників, ми провели лінійно-регресійний аналіз. Визначили, що для факторних змінних доцільно використовувати найголовніші чинники впливу на доходи Державного бюджету України: темп росту реального ВВП, динаміку темпів приросту товарного імпорту, індекс споживчих цін, курс євро та динаміку грошової бази. Для дослідження взято помісячні показники, за останні три роки, а доходи Державного бюджету без міжбюджетних трансфертів.

Описуємо теоретично виведену нами модель такою формулою:

$$ДДБ = \alpha + \beta_1 * ТВ + \beta_2 * ДІ + \beta_3 * ІСЦ + \beta_4 * КЄ + \beta_5 * ДГБ + \varepsilon_t \quad (1)$$

де ДДБ – доходи Державного бюджету України;

ТВ – темп зростання реального ВВП;

ДІ – динаміка темпів приросту товарного імпорту;

ІСЦ – індекс споживчих цін;

КЄ – курс євро;

ДГБ – динаміка грошової бази;

α – константа;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$ – параметри регресії;

ε_t – випадкова складова.

Окремо контролюємо сезонність показників, які визначені чинниками впливу моделі.

Оскільки надходження від податків останні шість років займали в середньому 70%, тому ми також оцінюємо вплив чинників і на податкові надходження, за якою складові моделі ті ж самі.

Так, результати регресії для надходжень Державного бюджету України подані в таблиці 2.

Таблиця 2

Результати регресії для доходів Державного бюджету України

Чинники	Надходження до Держбюджету	Податкові надходження до Держбюджету
Темп зростання реального ВВП	0,63***	0,59***
	(0,20)	(0,13)

Динаміка темпів приросту товарного імпорту	0,02	-0,00
	(0,04)	(0,03)
Індекс споживчих цін	0,59***	0,69***
	(0,13)	(0,10)
Курс євро	1,60***	-0,02
	(0,56)	(0,40)
Динаміка грошової бази	-0,24**	-0,40***
	(0,11)	(0,08)
Константа	-127,81***	-124,57***
	(23,45)	(17,85)
Кількість спостережень	35	35
Квадратичне відхилення	0,747	0,798

Примітка: ** – статично значимо у 95%, *** – статично значимо у 99%.

Тому для доходів Держбюджету визначена нами модель буде становити:
 $ДДБ = -127,81 + 0,63*ТВ + 0,02*ДІ + 0,59*ІСЦ + 1,60*КЄ - 0,24*ДГБ$ (2)

Квадратичне відхилення становить 0,747, що відображає статистичну значимість самої моделі.

Отже, за допомогою моделі (2) ми визначили, що з обраних факторів статистично значимий вплив на зміну доходів Державного бюджету України мають темп зростання реального ВВП (0,63), індекс споживчих цін (0,59), курс євро (1,60) з прямою залежністю та статистичною значимістю показників 99%. Отже, при зростанні реального ВВП на 1% доходи Державного бюджету зростуть на 0,63 млрд. грн. При зростанні індексу споживчих цін на 1% доходи зростуть на 0,59 млрд. грн., та при зростанні курсу євро на 1 грн., доходи зростуть на 1,6 млрд. грн. Щодо динаміки грошової бази, то при статистичній значимості показника в 95%, спостерігалася обернена залежність (-0,24), тобто при зростанні грошової бази на 1 млрд. грн. доходи бюджету держави спадуть на 0,24 млрд. грн. Динаміка темпів імпорту є незначною, тому не має статистично значимого впливу на загальну суму доходів держави.

Оцінюючи вплив чинників на податкові надходження Державного бюджету України, ми визначили таку модель:

$$ПН = -124,57 + 0,59*ТВ - 0,00*ДІ + 0,69*ІСЦ - 0,02*КЄ - 0,4*ДГБ$$
 (3)

Квадратичне відхилення рівняння становить 0,798 і відображає статистичну значимість моделі.

Згідно із визначеною моделлю (3) на податкові надходження Державного бюджету статистично значимий вплив мають темп зростання реального ВВП (0,59), індекс споживчих цін (0,69) з прямою залежністю та статистичною значимістю показників на рівні 99%, що підтверджує основний вплив даних макропоказників на доходну базу держави. Динаміка грошо-

вої бази є також статистично значимою на 99%, проте має обернену залежність (-0,4), за якою при зростанні грошової бази на 1 млрд. грн. податкові надходження бюджету держави знизяться на 0,4. Водночас, при зростанні реального ВВП на 1% податкові надходження Державного бюджету зростуть на 0,59 млрд. грн.; при зростанні індексу споживчих цін на 1% – на 0,69 млрд. грн. Динаміка темпів імпорту та курс євро є статистично незначними чинниками впливу на податкові доходи бюджету.

Щодо оцінки впливу сезонності, то визначаємо зростання показників доходів Державного бюджету у четвертому кварталі, що підтверджує тенденції до сплати податкових платежів платниками до кінця року, а також може бути спричинено і адміністративними впливами ДПА, яка вимагає сплати авансових платежів для покриття видатків держави поточного року.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, доходимо таких висновків:

1. Основними чинниками впливу на рівень доходів Державного бюджету України є темп зростання реального ВВП, індекс споживчих цін та динаміка грошової бази в країні.

2. Темпи приросту мобілізованих доходів до Державного бюджету України за 2002-2009 рр. перевищують темпи приросту ВВП, що свідчить про певну фінансову стабільність і легалізацію доходів тіньового сектора. Різниця між темпами приросту у 2008-2009 рр. становила лише 5,6% з тенденцією до зниження як доходів, так і ВВП, що було пов'язано з фінансовою кризою та спадом виробництва в країні. Недовиконання планових показників ВВП засвідчує системну проблему в достовірності планових показників бюджету країни, породжує фінансову нестабільність та негативно впливає на якість державного прогнозування і, відповідно, формування Державного бюджету. Щодо рівня інфляції, то спостерігалася ситуація із заниженням прогнозованого її рівня в Україні з метою виконання планованих показників. За рахунок інфляційної складової бюджетні ресурси збільшились у 2008 р. на суму понад 2 млрд. грн.

3. Існує вагома потреба забезпечувати стабільну монетарну політику в країні, контролювати рівень грошової бази і не збільшувати її безпідставно, оскільки це негативно впливає на доходну базу бюджету.

Таким чином, основне спрямування політики української держави в сучасних умовах повинно спрямоване на зростання ВВП, оскільки цей показник найбільше впливає на доходи бюджету, а також стабілізує економіку країни.

Література:

1. Звіти про виконання бюджету КМУ // http://www.budget.rada.gov.ua/kombudget/control/uk/publish/article?art_id=46416&cat_id=44731&search_param.

2. Кодацький В. П. Доходи і витрати Державного бюджету України в сучас-

них умовах // Економіка. Фінанси. Право. – № 3/2008. – С. 16-17; № 5/2008. – С. 19-21.

3. Огонь Ц. Г. Доходи бюджету України: теорія та практика: Монографія. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 580 с. : іл. – Бібліогр. : С. 514-542.

4. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки: Монографія / За ред. д-ра економічних наук А. І. Даниленка. – К. : Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 415 с.

5. Шевчук В. О., Копич Р. І. Вплив бюджету на макроекономічні показники // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 3-12.

6. Stiglitz Joseph E. Economics of the public sector / W. W. Norton&company. New York/London, 2000.

7. http://www.acrada.gov.ua/control/main/uk/search/results?searchForum=1&searchDocarch=1&searchPublishing=1&search_param.

8. <http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitor%20Quarter%20>

9. <http://www.bank.gov.ua/Publication/visnuk.htm>.

10. <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 336.14:352(477)

Цимбалюк І. О.,*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики Волинського національного університету імені Лесі Українки,***Вишневська Н. В.,***старший викладач кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики Волинського національного університету імені Лесі Українки*

ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті проведено аналіз структури доходів місцевих бюджетів; визначено, що основу їх складають податкові надходження; досліджено особливості реформування бюджетного законодавства в системі доходів місцевих бюджетів; обґрунтовано, що для підвищення фінансової спроможності регіону необхідно забезпечити фінансування потреб на 60-70 % за рахунок власних надходжень.

Ключові слова: місцеві бюджети, місцеві податки, податкові надходження, структура податкових надходжень місцевих бюджетів.

В статье проведен анализ структуры доходов местных бюджетов; определено, что основу их составляют налоговые поступления; исследованы особенности реформирования бюджетного законодательства в системе доходов местных бюджетов; обосновано, что для повышения финансовой возможности региона необходимо обеспечить финансирование потребностей на 60-70 % за счет собственных поступлений.

Ключевые слова: местные бюджеты, местные налоги, налоговые поступления, структура налоговых поступлений местных бюджетов.

The analysis of structure of earnings of local budgets is conducted in the article; are certain that basis of them is made by the taxes receipts; the features of reformation of budgetary legislation are explored in the system of profits of local budgets; considered, that for the increase of financial possibility of region it is necessary to provide financing of necessities on 60-70 % due to the own receipts.

Keywords: local budgets, communities charges, taxes receipts structure of taxes receipts of local budgets.

Постановка проблеми. Нині, в умовах реформування бюджетного та податкового законодавства, проблема формування доходів місцевих бюджетів набуває особливого значення. Фінансова стабільність регіонів України може бути досягнута лише за умови проведення ефективної бюджетної політики органами місцевого самоврядування та відповідної фінансової спроможності регіонів. Тому не втрачають актуальності питання формування фінансової бази органів місцевого самоврядування, що дало

б змогу виконувати покладені на них завдання в повному обсязі та належним чином.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти реформування місцевих бюджетів, зокрема їхньої дохідної частини, досліджували багато відомих науковців: М. Азаров, Л. Бабич, Й. Бескид, О. Василик, Т. Єфименко, В. Дем'яшин, В. Зайчикова, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, К. Павлюк, Ю. Пасічник, Л. Тарангул, С. Юрій, Ф. Ярошенко та інші. Віддаючи належне напрацюванням вчених, здійсненим у цій галузі, слід зауважити, що багато проблем до сьогодні залишаються невирішеними і вимагають комплексної оцінки та нових підходів до їх розв'язання.

Мета та завдання дослідження. Головною метою статті є теоретичне опрацювання проблеми формування місцевих бюджетів, визначення ролі податкових надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів і пошук шляхів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан вітчизняної бюджетної системи гостро потребує проведення реформ, спрямованих на формування нових, прогресивних відносин в управлінні бюджетними ресурсами, реалізації бюджетної політики в напрямі зміцнення фінансової основи самоврядування територіальних громад і держави. Першим важливим кроком до реформування бюджетної системи відповідно до стандартів законодавства Європейського Союзу стало прийняття Бюджетного кодексу України, в якому було удосконалено систему розмежування доходів і видатків, закріплено багатоканальну систему формування місцевих бюджетів, на основі якої кожен рівень бюджетної системи має власні та закріплені доходи або доходи, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів та доходи, що не враховуються при визначенні їх обсягу.

Однак і надалі гостро постає проблема нестачі фінансових ресурсів для забезпечення належного функціонування територіальних громад. Про це свідчить наведена за останні роки статистика щодо податкових та неподаткових надходжень до місцевих бюджетів України.

Фінансово-економічна криза кінця 2008 р. проявилась у подальшому розбалансуванні фінансової системи в країні, що відобразилось у загостренні диспропорцій 2009 року через значне зменшення доходів та податкових надходжень до місцевих бюджетів.

Податкові надходження місцевих бюджетів (табл. 1) з 44,59 млрд. грн. у 2007 році зросли до 59,28 млрд. грн. у 2008-му, тобто збільшилися на 32,9%.

Найбільшу питому вагу в загальній сумі податкових надходжень місцевих бюджетів займає податок з доходів фізичних осіб (до 2004 року – прибутковий податок з громадян) (табл. 1). Його обсяг у 2008 р. становив 45,9 млрд. грн., що на 11,1 млрд. грн. більше ніж за 2007 рік, а у 2009 році – 44,5 млрд. грн., що на 1,0 млрд. менше ніж за 2008 рік [5, с. 309]. Проблемою адміністрування цього податку є те, що він надходить до місцевих бюджетів за місцем роботи платника податку, хоча найважливіші суспільні по-

слуги (з освіти, охорони здоров'я та соціального захисту) надаються йому за місцем проживання.

Таблиця 1
Склад та структура місцевих бюджетів України за 2007-2009 роки

Показник	Сума, млрд. грн.			Структура, %		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Всього доходів	58,37	73,83	71,02	100,0	100,0	100,0
Податкові надходження, в т.ч.	44,59	59,28	59,16	76,4	80,3	83,3
податок з доходів фізичних осіб	34,78	45,88	44,47	59,6	62,1	62,6
податок з власників транспортних засобів	1,34	1,54	1,54	2,3	2,1	2,2
збори за спеціальне використання природних ресурсів	4,01	6,94	8,58	6,9	9,4	12,1
місцеві податки і збори	0,71	0,83	0,83	1,2	1,1	1,2
єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва	1,61	1,84	1,77	2,8	2,5	2,5
податок на прибуток підприємств	0,44	0,40	0,48	0,8	0,5	0,8
акцизний збір (для АРК)	0,08	0,11	0,35	0,1	0,1	0,5
інші податки	1,70	1,85	1,49	2,9	2,5	2,1
Неподаткові надходження	6,42	7,68	7,74	11,0	10,4	10,9
Доходи від операцій з капіталом	4,61	4,58	2,63	7,9	6,2	3,7
Цільові фонди	2,74	2,29	1,49	4,7	3,1	2,1

Друге місце у структурі податкових надходження місцевих бюджетів посідає плата за землю – 6,7 млрд. грн. у 2008 році та 8,4 млрд. грн. у 2009 році. Тобто спостерігається позитивна тенденція до зростання її обсягів, та відповідно й питомої ваги у структурі податкових надходжень. Як зазначалося вище, відповідно до нової редакції Бюджетного кодексу України плата за землю зараховуватиметься в повному обсязі до бюджетів місцевого самоврядування. А оскільки здебільшого райони України є аграрними, то це дасть можливість підвищувати родючість ґрунтів, більш раціонально

використовувати земельні ресурси, займатися веденням кадастру, землепорядкуванням, розвитком інфраструктури населених пунктів тощо.

З метою надання місцевим бюджетам достатніх податкових надходжень, що більше відповідатимуть обсягу покладених на них функцій, варто розглянути можливість передачі в розпорядження місцевих органів влади частини надходжень від загальнодержавних податків та зборів, рівень мобілізації яких залежить від податкових зусиль місцевих органів влади (ПДВ і податок на прибуток підприємств).

Оскільки частка податку на прибуток підприємств комунальної форми власності зменшилася з 6,4% у 2002 році до 0,8% у 2009-му, то доцільно було б спрямувати до дохідної частини місцевих бюджетів податок на прибуток новоутворених підприємств протягом перших трьох років їх діяльності [6, с. 97].

Сьогодні місцеві бюджети відчувають гостру нестачу власних доходів, питома вага яких постійно скорочується. Водночас збільшується кількість об'єктів житлово-комунального господарства, благоустрою та доріг, які потребують невідкладного ремонту (значна частина з них перебуває в аварійному стані), значних фінансових вкладень потребує сільськогосподарська галузь. З метою компенсації втрат і забезпечення фінансовими ресурсами місцевих органів влади для здійснення власних повноважень розширено перелік власних доходів місцевих бюджетів [5].

Податковим кодексом до місцевих податків віднесено: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; єдиний податок; до місцевих зборів – збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; – збір за місця для паркування транспортних засобів; – туристичний збір, тобто зменшено їх перелік, зокрема місцевих зборів з 13 до 3. Проте слід зазначити, що більшість зарубіжних країн не тільки не зменшує, а навпаки збільшує кількість місцевих податків та зборів.

Беручи до уваги досвід європейських країн одним із механізмів розширення дохідної бази місцевих бюджетів стало запровадження податку на нерухоме майно з віднесенням його до місцевих податків і зборів. Стягнення такого податку відповідає головним принципам формування податкових доходів місцевих бюджетів. По-перше, цей податок відповідає принципу територіальної прив'язки, оскільки об'єкти нерухомості зв'язані з певною територією. По-друге, він відповідає принципу одержуваної вигоди, тобто його можна розглядати як плату за місцеві суспільні блага, оскільки збільшення надання таких благ (зокрема, поліпшення місцевої інфраструктури) зумовлює зростання попиту на житло та іншу нерухомість у відповідних регіонах. По-третє, стягнення податку на нерухомість відповідає принципу широкого розподілу податкового тягаря, оскільки дозволяє залучити максимальну кількість жителів і підприємств адміністративно-територіальних одиниць, які у більшості своїй є власниками або орендарями певної нерухомості, до участі у формуванні доходів

місцевих бюджетів [2, с. 46-47]. Для усунення певної соціальної несправедливості податку на нерухомість, який прямо не враховує, наприклад, рівень доходів його платника, можуть надаватися податкові пільги соціально вразливим верствам населення.

Частково видатки місцевих бюджетів забезпечуються за рахунок надання трансфертів із Державного бюджету. Частка міжбюджетних трансфертів в доходах місцевих бюджетів становила у 2008 році 44,5%, що аж ніяк не стимулює місцеві органи влади до нарощування власної дохідної бази. Зважаючи на це, в Бюджетному кодексі в напрямку розширення фінансування власних повноважень розширено перелік доходів, які не враховуються при розрахунку міжбюджетних трансфертів. Найбільш вагомими податковими надходженнями серед них є: плата за землю, єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва; фіксований податок на доходи від підприємницької діяльності; податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності; платежі за спеціальне використання природних ресурсів місцевого значення; податок на промисел, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування; місцеві податки і збори та ін [1].

Висновки. В Україні місцеві органи влади мають обмежені можливості впливати на умови та рівень місцевого оподаткування: їх податкові повноваження стосуються лише зміни (у встановлених межах) ставок місцевих податків і зборів, а також ставок єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва, сумарні доходи від яких у 2009 році не перевищували 4,4% усіх податкових надходжень до місцевих бюджетів. Це означає, що місцеві органи влади практично не мають у своєму розпорядженні інструментів, за допомогою яких вони могли б приводити видатки місцевих бюджетів у відповідність з реальними можливостями їх фінансування [4].

Отже, місцеві бюджети України формують в основному за рахунок двох податкових платежів, зокрема податок з доходів фізичних осіб – його частка в структурі доходів на 2009 рік становила 62,6% та збори за спеціальне використання природних ресурсів (в т.ч. плата за землю) – 12,1%. Важливо, щоб за рахунок власних податкових джерел місцеві органи влади могли фінансувати 60-80% своїх потреб. У цьому разі їх залежність від рішень вищих органів влади стосовно дохідної частини місцевих бюджетів буде мінімальною. В оновленому бюджетному законодавстві розширення фінансової бази місцевих бюджетів стане можливим за рахунок віднесення у повному обсязі до доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних відносин, плати за землю (яка зараховується до бюджетів місцевого самоврядування), адміністративних штрафів, надходжень від продажу безхазяйного майна. Вирішення комплексу проблем, що склалися на місцевому рівні, дасть змогу значною мірою оптимізувати бюджетні відносини в нашій країні та зміцнити економічну самостійність адміністративно-територіальних одиниць. А це,

своєю чергою, призведе до зростання рівня політичної незалежності та фінансового забезпечення місцевого самоврядування, сприятиме розбудові демократичної держави.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Герчаківський С. Д. Місцеве оподаткування в Україні: традиції, реалії та напрямки удосконалення / С. Д. Герчаківський // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 44-49.
3. Луніна І. Бюджетні доходи та податкові повноваження місцевих органів влади / І. Луніна, Н. Фролова // Економіка України. – 2008. – № 3. – С. 37-47.
4. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ibser.org.ua.
5. Наукового-практичний коментар до Бюджетного кодексу / Кол. авторів (заг. ред. Ф. О. Ярошенка). – К.: Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. – 592 с.
6. Юшко С. В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми і перспективи / С. В. Юшко // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 86-97.

**ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ
СИСТЕМІ УКРАЇНИ**

УДК 65. 012. 8:334. 752

Алькема В. Г.,*кандидат технічних наук, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та логістики Університету економіки та права “КРОК”*

АНАЛІЗ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті представлено результати анкетування менеджерів щодо особливостей формування та організації системи економічної безпеки підприємств в сучасних умовах. Виділено та проранжовано завдання та функції системи економічної безпеки. Проведено аналіз суб'єктів системи економічної безпеки за рівнями управління та функціональними компетенціями.

Ключові слова: менеджери, рівень ієрархії, економічна безпека, система економічної безпеки, задачі системи, функції системи, суб'єкти системи.

В статье представлены результаты анкетирования менеджеров относительно особенностей формирования и организации системы экономической безопасности предприятий в современных условиях. Выделены и проранжированы задачи и функции системы экономической безопасности по уровням управления и функциональным компетенциями.

Ключевые слова: менеджеры, уровень иерархии, экономическая безопасность, система экономической безопасности, задачи системы, функции системы, субъекты системы.

The article presents the results of surveys of managers regarding the features of formation and organization of such business enterprise in modern terms. Ranked and allocated tasks and functions of economic security. The analysis of subjects of economic security and levels of functional competencies.

Keywords: managers, the level of the hierarchy, economic security, economic security system, the task system, functions of the system.

Постановка проблеми. Ринкова економіка призвела до появи якісно нового економічного середовища функціонування суб'єктів господарської діяльності. Воно характеризується значною невизначеністю та передбачуваністю і генерує загрози для суб'єктів господарювання. Тому пошук нових можливостей для більш раціональної, гнучкої, оперативної, ефективною та більш економічно забезпеченої діяльності можливий лише при наявності системи економічної безпеки суб'єкта господарювання [1, с. 77]. Досвід господарювання вітчизняних підприємств свідчить, що безпечна

економічна діяльність у сучасних умовах вимагає принципово нових підходів до забезпечення економічної безпеки та зміцнення потенціалу їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується наявністю чинників, які негативно впливають на економічну діяльність держави, регіонів та окремих суб'єктів господарської діяльності. Ускладнення економічних умов функціонування, зростання невизначеності економічного середовища, параметри якого постійно змінюються, призвело до усвідомлення менеджментом різних ланок господарювання необхідності забезпечення простору їх економічної діяльності. Для вирішення цих завдань вченими і практиками пропонується різноманітний набір шляхів і засобів. З огляду на це актуальним напрямом стало функціонування та розвитку українських підприємств є формування системи їх економічної безпеки. Теоретико-методологічні аспекти формування системи економічної безпеки розглянуто у наукових працях відомих російських вчених Е. Олейникова [4], В. Мак-Мака [4] та вітчизняних науковців Б. Андрюшківа [2], Л. Донець [3], Т. Слободяник [9], Т. Іванюти [5], Р. Квасницької [6], В. Ортинського [8], Л. Шемаєвої [11], І. Сороки [10], О. Кириченка [7] тощо.

Отже, на сьогодні не відсутній аналіз досвіду формування системи економічної безпеки вітчизняних підприємств. Лише в роботах окремих авторів [7, с. 23; 11, с. 272-274] зазначається, що система економічної безпеки є складна відкрита ієрархічна система, яка не може бути відокремлена від самої економічної системи. Актуальним є визначення змісту, особливостей і структури системи економічної безпеки підприємств у сучасних умовах.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз процесів формування та організації системи економічної безпеки підприємств в сучасних умовах.

Для досягнення визначеної мети в роботі вирішували такі завдання:

- формували програму та план прикладного аналітичного дослідження;
- проводили анкетування менеджерів усіх ланок управління з питань формування та організації систем економічної безпеки підприємства;
- здійснювали аналіз результатів анкетування і узагальнювали їх.

Виклад основного матеріалу. Для виявлення сучасного стану та особливостей організації системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності, які функціонують в Україні, проводили аналітичне дослідження. Шляхом анкетування вивчали бачення менеджерів різних ланок управління суб'єктів господарювання щодо формування та організації сучасної системи економічної безпеки. Базовими обрано суб'єкти, які провадять економічну діяльність за видами: металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, машинобудування, логістичні послуги та оптова торгівля. Анкетували менеджерів віком від 20 до 65 ро-

ків. Частка опитуваних у віці 25-39 років становить 59,6%. Усі менеджери мають вищу освіту, а 7% з них є кандидатами економічних та юридичних наук. За профілем освіти 43% опитаних мають економічну, а 18% технічну освіту. В інших переважає юридична та військова освіта. Важливим є переконання 82% опитаних у необхідності наявності системи економічної безпеки. Близько 17% респондентів схилиються до думки про необхідність формування системи економічної безпеки будь-якої організації. Близько 1% респондентів вважають, що для окремих підприємств система економічної безпеки швидше не потрібна. Завдання системи економічної безпеки та їх пріоритетність респонденти визначали згідно з наданим переліком завдань, що формувався на підставі контент аналізу діючих положень про систему економічної безпеки провідних підприємств різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання, які функціонують в Україні. (Рис. 1). Першочерговими завданнями системи економічної безпеки менеджери вважають забезпечення захисту економічних інтересів усіх учасників діяльності (10,4% відповідей) і забезпечення захисту економічних інтересів засновників (9,9% відповідей) та захист комерційної таємниці та інтелектуальних активів підприємства (9% відповідей).

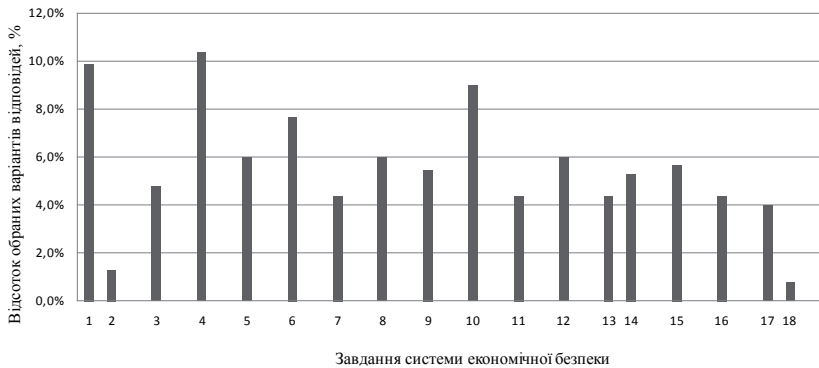


Рис. 1. Пріоритетність завдань системи економічної безпеки

№ з/п	Завдання системи економічної безпеки		
1	Забезпечення захисту економічних інтересів засновників	10	Захищати комерційну таємницю й інтелектуальну власність підприємства
2	Забезпечення контролю за якістю (товарів, послуг)	11	Контролювати структурні підрозділи підприємства з питань недопущення проявів зловживань довірою

3	Забезпечення профілактики правопорушень	12	Надавати допомогу підрозділам у вирішенні проблем забезпечення безпеки
4	Забезпечення захисту економічних інтересів усіх суб'єктів діяльності	13	Збирати інформацію про прояви негативних тенденцій і фактів серед персоналу та доведення її до засновників
5	Сприяння стійкому розвитку підприємства	14	Боротися з недобросовісними конкурентами
6	Захищати персонал підприємства та його майно	16	Протидіяти недобросовісним чиновникам, корупції
7	Виявляти нелояльних співробітників підприємства	16	Взаємодіяти з державною правоохоронною системою
8	Консультувати топ-менеджерів та працівників з питань безпеки	17	Організувати лобіювання економічних інтересів підприємства в органах державного управління та місцевого самоврядування
9	Контролювати діяльність фінансового директора й бухгалтерії	18	Інші завдання

Наступним пріоритетом менеджерів щодо завдань системи є забезпечення захисту персоналу, майна (7,7% відповідей) та сприяння стійкому розвитку підприємства і надання допомоги підрозділам у вирішенні проблем забезпечення безпеки та консультування топ-менеджерів і працівників з питань економічної безпеки. Завданням другого плану є протидія недобросовісним чиновникам, проявам корупції, боротьба з недобросовісними конкурентами та контроль діяльності фінансового директора і бухгалтерії. До менш пріоритетних, але важливих завдань респонденти віднесли: забезпечення профілактики правопорушень, контроль структурних підрозділів підприємства з питань недопущення проявів зловживань, довірою керівництва та службовим становищем, виявлення нелояльних співробітників підприємства, збір інформації про прояви негативних тенденцій і фактів серед персоналу та доведення її до засновників, взаємодія з державною правоохоронною системою та організацією лобіювання економічних інтересів підприємства в органах державного управління та місцевого самоврядування.

Функції системи економічної безпеки суб'єкта господарювання респонденти диференціювали за значущістю їх впливу на досягнення цільових завдань (рис. 2). Як видно з аналізу рис. 2, серед функцій які повинна виконувати система економічної безпеки підприємства 22,2% відповідей респондентів приходяться на інформаційно-аналітичну функцію, що реалізується шляхом цілеспрямованого збору нагромадження й обробки інформації, що належить до сфери економічної безпеки, створення й ви-

користання необхідних для цього технічних і методичних засобів аналітичної обробки інформації, організації інформаційного забезпечення зацікавлених підрозділів і окремих осіб організації у відомостях, наявних у суб'єктів безпеки.

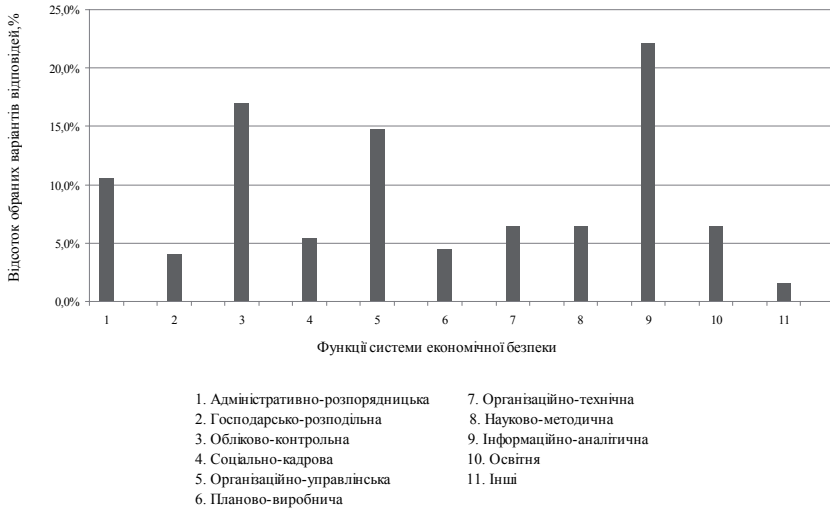


Рис. 2. Функції системи економічної безпеки

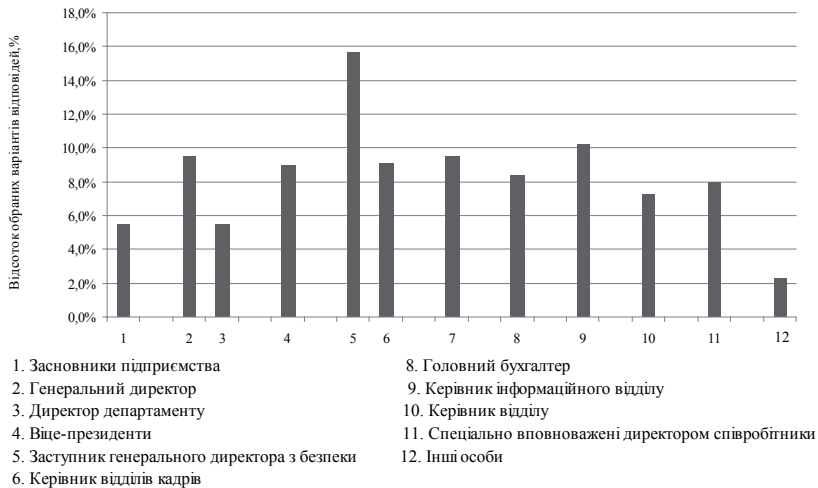
На другому місці за значущістю менеджери відзначають: обліково-контрольну функцію, що реалізується виділенням критично важливих напрямів фінансово-комерційної та іншої діяльності й організацією своєчасного виявлення загроз фінансовій стабільності і стійкості підприємства, оцінкою їх джерел та налагодженням контролю за небезпечними ситуаціями, веденням обліку негативних факторів, які впливають на безпеку підприємства, а також нагромадженням інформації про несумлінних конкурентів, ненадійних партнерів, осіб і організацій, що зазіхають на життєво важливі інтереси; організаційно-управлінську функцію, що реалізується шляхом управлінського впливу на створення, підтримку і своєчасну реорганізацію організаційної структури й управління процесом забезпечення безпеки підприємства, гнучких тимчасових структур за окремими напрямками роботи, організації координаційної взаємодії між їх окремими ланками для досягнення заданих завдань; адміністративно-розпорядницьку функцію, що реалізується шляхом підготовки рішень, становлення й підтримки режимів безпеки, визначення повноважень, прав, обов'язків і відповідальності посадових осіб з питань забезпечення безпеки підприєм-

ства, а також здійснення представницьких функцій підприємства у сфері економічної безпеки.

До важливих функцій системи економічної безпеки опитувані віднесли: науково-методичну, що реалізується шляхом нагромадження й поширення передового досвіду забезпечення безпеки підприємств, організації навчання його штатного контингенту, наукової розробки проблем, що виникають в процесі забезпечення економічної безпеки та методичного супроводу діяльності топ-менеджерів та персоналу в цій сфері; організаційно-технічну функцію, що реалізується шляхом матеріально-технічного й технологічного забезпечення режимів безпеки підприємства, освоєнням спеціальної техніки й досягнень відповідним потребам забезпечення безпечного рівня, сприяння в освоєнні нових прогресивних видів техніки й технологій режимно-секретної та іншої спеціальної діяльності; освітню функцію, що реалізується шляхом навчання топ-менеджерів та іншого персоналу, основам і правилам забезпечення економічної безпеки і її підтримки; соціально-кадрову, що реалізується участю в розміщенні кадрів, виявленні негативних тенденцій у трудових колективах, можливих причин і умов соціальної напруженості, у попередженні й локалізації конфліктів, інструктажі персоналу підприємства з питань безпеки, формуванні у нього почуття відповідальності за дотримання встановлених режимів безпеки; планово-виробничу, що реалізується розробкою комплексної програми окремих цільових планів забезпечення безпеки підприємства, підготовкою й проведенням заходів щодо їхньої реалізації, встановлення й підтримки режимів безпеки. До числа менш важливих, але необхідних функцій для ефективного функціонування системи економічної безпеки респонденти віднесли: господарсько-розподільну функцію, що реалізується шляхом участі у визначенні ресурсів, необхідних для вирішення завдань безпеки підприємства, у підготовці й проведенні заходів щодо забезпечення збереження його майна й інтелектуальної власності та їх раціонального використання. У випадку необхідності, при високій ймовірності виникнення загрози або її реальної наявності функції служби економічної безпеки можуть бути значно розширені. З метою забезпечення контролю за процесами діяльності та безпосередньої участі та надані допомоги у їх реалізації, представник служби безпеки може функціонувати в кожному із структурних підрозділів підприємства.

Респонденти вважають, що відповідати за організацію та функціонування і розвиток системи економічної безпеки суб'єкта господарювання повинні в першу чергу начальник відділу економічної безпеки або помічник директора з безпеки, а також генеральний директор і засновники (акціонери). До інших відповідальних осіб опитувані віднесли: віце-президентів компаній; фінансового директора; керівника відділу кадрів; керівника інформаційно-комп'ютерного відділу.

Важливою складовою системи економічної безпеки є стратегія та механізм її забезпечення. На думку менеджерів підприємств, внутрішніми суб'єктами забезпечення економічної безпеки в послідовності зменшення відповідальності є: заступник генерального директора з безпеки, керівник інформаційного відділу, генеральний директор, фінансовий директор, керівник відділу кадрів, віце-президенти, головний бухгалтер, керівники відділів та директори департаментів (Рис. 3).



- | | |
|---|--|
| 1. Засновники підприємства | 8. Головний бухгалтер |
| 2. Генеральний директор | 9. Керівник інформаційного відділу |
| 3. Директор департаменту | 10. Керівник відділу |
| 4. Віце-президенти | 11. Спеціально вповноважені директором співробітники |
| 5. Заступник генерального директора з безпеки | 12. Інші особи |
| 6. Керівник відділів кадрів | |

Рис. 3. Рейтинг важливості внутрішніх суб'єктів забезпечення економічної безпеки

Менеджери вважають, що внутрішніми суб'єктами забезпечення економічної безпеки можуть бути спеціально вповноважені директором співробітники. Стратегія забезпечення економічної безпеки підприємства, на думку опитуваних, має ключове значення для стійкої життєдіяльності та безпечного розвитку організації. На думку респондентів, розробляти стратегію забезпечення економічної безпеки підприємства в першу чергу повинні: помічник директора з економічної безпеки (26,3% відповідей); генеральний директор (президент) (15,3% відповідей); фінансовий директор (11,1% відповідей); директор (віце-президент); засновники підприємства. До розробки стратегії на думку опитуваних слід долучати керівника інформаційного відділу (5,8% відповідей); головного бухгалтера та керівники відділів (начальники цехів) (4,7% відповідей); керівники відділу логістики (4,2% відповідей); керівники відділу (департаменту) кадрів та провідні спеціалісти. З аналізу відповідей видно, що незначна кількість менеджерів вважають керівника відділу логістики відповідальним за розробку стра-

тегії забезпечення економічної безпеки. Що свідчить про погляд на роль цього фахівця як відповідального за реалізацію функціонального комплексу логістики. Адміністративна його роль у зміцненні економічної безпеки та організаційний інструментарій логістики в її забезпеченні, ігнорується.

Координація в питаннях функціонування системи безпеки є виключно важливою функцією. На думку опитуваних, в першу чергу координувати діяльність суб'єктів безпеки на підприємстві зобов'язані: заступник директора з безпеки (30% відповідей), генеральний директор (22,9% відповідей), один із вповноважених директорів (14,3% відповідей), один із вповноважених засновників (10% відповідей). Окремі задачі з координації повинні здійснювати керівник департаменту кадрів та директор інформаційного департаменту. Незначна кількість опитаних (2% відповідей) вважають, що координувати діяльність суб'єкта безпеки на підприємстві повинні колегіально усі вищі перераховані категорії, а також керівники усіх відділів та департаментів.

Для підтримки функціонування та розвитку системи економічної безпеки суб'єкта господарювання необхідно спрямовувати частину його бюджетних засобів. На думку опитуваних, залежно від виду економічної діяльності, на розвиток системи економічної безпеки повинно виділятися від 3 до 20% бюджетних засобів. Хоча менеджери вважають цей розмір суто індивідуальним для кожного підприємства. Для підтримки функціонування та розвитку економічної безпеки необхідні фінансові ресурси, які можна розподілити на два напрями їх витрачання: фінансові ресурси, необхідні для розвитку власне економічної системи суб'єкта господарювання, та фінансові ресурси для реалізації механізму забезпечення економічної безпеки. При оцінці опитуваних, акцент здійснювали саме на витраті механізму забезпечення. На думку окремих менеджерів, відсоток бюджетних засобів, що спрямовуються на реалізацію механізму забезпечення може бути значним і досягати 40%.

Висновки. Проаналізовано процеси формування та організації системи економічної безпеки підприємств у сучасних умовах. На думку менеджерів, першочерговими завданнями системи економічної безпеки підприємства є забезпечення захисту економічних інтересів усіх суб'єктів діяльності, економічних інтересів власників (акціонерів) та захист комерційної таємниці й іншої конфіденційної інформації.

Важливими завданнями цієї системи є: сприяння стійкому розвитку, захист персоналу і майна, надання допомоги підрозділам та консультацій топ-менеджерам у вирішенні проблем економічної безпеки. Респонденти розрізняють економічні інтереси за суб'єктами на: інтереси засновників (власників) та акціонерів, інтереси топ-менеджерів та інтереси менеджерів і персоналу підприємства. Система економічної безпеки суб'єкта господарювання повинна забезпечувати захист усього спектру економічних інтересів. Але на практиці економічні інтереси власників та топ-менеджерів

є найбільш пріоритетними. Відповідальними за стан організації й функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання є: заступник (помічник) директора з економічної безпеки, топ-менеджери, фінансовий директор, генеральний директор (голова правління), керівник відділу економічної безпеки, засновники (акціонери) підприємства. Суттєвою є роль фінансового директора, керівника відділу (департаменту) кадрів та керівника інформаційно-комп'ютерного відділу.

Література:

1. Алькема В. Г. Фінансова безпека логістичних утворень / В. Г. Алькема // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острого: Вид-во Національного університету “Острозька академія”, 2010. – Вип. 14. – С. 77-94.
2. Андрюшків Б. М. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство / Б. М. Андрюшків, Ю. Я. Вовк, П. Д. Дудкін, та ін. – Тернопіль – граф. 2008. – 424 с.
3. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства: навч. пос. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К: Центр учбової літератури, 2008 – 240 с.
4. Экономическая и национальная безопасность: учебник/ под ред. Е. А. Олейникова. – М. : Издательство “Экзамен”, 2005 – 768 с.
5. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
6. Квасницька Р. С. Деякі методичні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства / Р. С. Квасницька, І. О. Доценко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2. – Т. 1 – С. 34 – 38.
7. Кириченко О. А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: Моногр. / О. А. Кириченко, М. П. Денисенко, В. С. Сідак, С. М. Лаптев, О. І., С. А. Єрохін, О. І. Захаров, П. Я., Пригунов та ін. – К. : ІМБ Університету економіки та права “КРОК”, 2010 – 412 с.
8. Ортинський В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 54 с.
9. 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 – 27.
10. Сорока І. В. Теоретико-методологічні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства / І. В. Сорока // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12 (102). – С. 114 – 122.
11. Шемаєва Л. Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією з суб'єктами зовнішнього середовища: Монографія / Л. Г. Шемаєва. – Рада нац. безпеки і оборони України, Нац. ін-т пробл. Між нар. безпеки. – К. : НУПІМБ, 2009. – 357 с.

УДК 336

Беспала-Павлова Т. В.,*аспірантка Дніпропетровської державної фінансової академії*

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуті особливості діяльності будівельних підприємств, деталізовані етапи процесу фінансового планування і наведені основні інформаційні джерела для складання фінансового плану будівельного підприємства.

Ключові слова: система фінансового планування, будівельні підприємства, етапи фінансового планування.

В статье рассмотрены особенности деятельности строительных предприятий, детализированы этапы процесса финансового планирования и приведены основные информационные источники для составления финансового плана строительного предприятия.

Ключевые слова: система финансового планирования, строительные предприятия, этапы финансового планирования.

The features of activity of building companies are considered in the article, the stages of process of the financial planning are gone into detail and basic informative sources are resulted for drafting of financial plan of a build enterprise.

Key words: financial planning system, building companies, financial planning stages.

Постановка проблеми. Згідно з П(с)БО 18 “Будівельні контракти” [1], будівництво – це спорудження нового об’єкта, реконструкція, розширення, добудова, реставрація і ремонт об’єктів, виконання монтажних робіт.

Отже, будівництво – важлива галузь економіки, яка стимулює розвиток сумісних галузей (машинобудівної, лісопереробної, хімічної та інших), забезпечує населення житлом, а підприємства будівлями і спорудами промислового чи житлового призначення.

На теперішній час будівельна галузь переживає глибоку кризу. За даними Державного комітету статистики України [2], частка будівельних підприємств, що одержали збиток за період з 2008 до вересня 2010, збільшилась з 38,9% до 57,6%. Негативним фактом є також й те, що сума поточних зобов’язань підприємств значно перевищує розмір власного капіталу. У такому випадку в підприємства посилюється фінансова нестійкість, що може призвести до втрати платоспроможності та посилити чутливість до фінансових ризиків.

За такої ситуації підвищується необхідність впровадження системи фінансового планування на будівельних підприємствах з урахуванням особливостей їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значна кількість таких науковців, як Л. С. Татянич, Н. С. Танклевська, Б. М. Литвин, Л. О. Меренкова, В. В. Івата та інші присвячували свої праці питанню фінансового планування на підприємствах різних галузей, проте фінансовому плануванню будівельних підприємств приділена недостатня увага.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є наведення основних особливостей функціонування будівельних підприємств, що впливають на їх фінансову діяльність і її результат, деталізація етапів фінансового планування будівельних підприємств і розкриття інформаційних джерел, що застосовуються для формування фінансового плану підприємства.

Виклад основного матеріалу. На діяльність господарюючого суб'єкта впливає низка чинників внутрішніх (організаційно-правова форма ведення діяльності, податкова політика підприємства та ін.) та зовнішніх (конкуренція, попит, відсоткова ставка по кредитах та ін.), які повинні враховуватися при фінансовому плануванні на підприємстві, але існують особливості діяльності, що притаманні певній сфері діяльності підприємства. До таких особливостей діяльності підприємств будівництва можна віднести:

- ціна об'єкта будівництва попередньо визначена [3];
- обов'язкове отримання ліцензії на здійснення будівельної діяльності;
- кожний об'єкт будівництва унікальний, що впливає на умови договору будівельного підряду та визначення договірної ціни;
- за договором будівельного підряду, замовник може оплачувати роботи за методом поетапного виконання робіт;
- роботи з будівництва належать до робіт з тривалим строком виконання;
- на процес будівництва об'єкта впливають кліматичні та погодні умови, які можуть значно подовжити строк та ціну виконання робіт, особливо у зимовий період;
- об'єкт будівництва знаходиться на певній відстані від підприємства, з чим пов'язані додаткові витрати на перевезення устаткування, перевезення та розміщення робітників, задіяних у будівництві.

О. М. Тройнікова [4, с. 23] до особливостей діяльності будівельних підприємств зараховує:

- створювана в будівництві продукція залишається нерухомою, а знаряддя праці й робітники безперервно переміщуються по фронті робіт;
- тривалість строків будівництва приводить до відволікання капіталів з оборотів, омертвляючи їх на певний час;
- великий обсяг інвестиційних вкладів і тривалі строки їхньої окупності вимагають підвищеної уваги до економічного обґрунтування спорудження нових об'єктів;
- застосування вахтового методу ведення робіт, лінійний характер

об'єктів знижує оперативність управління будівництвом об'єкта, підвищує складність матеріально-технічного постачання, обслуговування машин, механізмів і транспортних засобів;

– необхідність ресурсного й виробничого кооперування під час будівельно-монтажних робіт;

– розмаїтість форм і джерел фінансування будівництва.

Зазначені особливості впливають на процес фінансового планування будівельних підприємств. Тому наступним вважаємо за потрібне розглянути етапи процесу фінансового планування.

Л. С. Татянич [5, с. 80] у своїй статті зазначає такі етапи фінансового планування: аналіз фінансової ситуації; розробка загальної фінансової стратегії підприємства; складання поточних фінансових планів; коригування, ув'язка і конкретизація фінансового плану; розробка оперативних фінансових планів. Аналогічної думки Г. О. Крамаренко і О. Є. Чорна [6, с. 160], а також додають шостий етап – аналіз і контроль виконання фінансових планів.

Протилежної думки Н. С. Танклевська [7], яка визначила чотири етапи фінансового планування: аналіз інвестиційних можливостей і можливостей фінансування, якими розпоряджається підприємство; прогнозування наслідків поточних рішень з метою запобігання несподіванок, розуміння зв'язку між поточними і майбутніми рішеннями; обґрунтування обраного варіанта із всіх можливих рішень (цей варіант і буде представлений у кінцевій редакції плану); оцінка результатів, досягнутих підприємством у порівнянні з цілями, встановленими в фінансовому плані.

На нашу думку, враховуючи особливості діяльності будівельних підприємств, слід запропонувати схему процесу фінансового планування, яка містить 10 етапів і є більш деталізованою (рис. 1).

На першому етапі процесу фінансового планування аналізується виконання попереднього фінансового плану підприємства, якщо цей план складався.

Другий етап включає аналіз фінансового стану підприємства, а саме: показників стійкості, платоспроможності (ліквідності), оцінка структури балансу підприємства, аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості, прибутковості підприємства та інші.

На третьому етапі проводиться аналіз поточних проектів підприємства. Оцінюються будівельні проекти, ступінь їх завершення. Якщо підприємство, окрім будівельної, займається й проектною діяльністю, то на цьому етапі аналізуються також й замовлення на розробку проектно-кошторисної документації.

На четвертому етапі розробляється або коригується фінансова стратегія, яка включає основні напрями фінансової діяльності підприємства.

П'ятий етап передбачає складання загальних прогностичних фінансових документів, з урахуванням наявних договорів підряду, кошторисних документів, графіків фінансування та виробничих планів.



Рис. 1. Схема процесу фінансового планування для будівельного підприємства

На шостому етапі відбувається складання варіантів (оптимістичного, песимістичного та найбільш ймовірного) поточного фінансового плану підприємства на один рік.

На сьомому етапі складаються оперативні фінансові плани підприємства. Оперативні фінансові плани складаються з деталізацією на день, місяць або квартал.

Восьмий етап – це процес реалізації фінансового плану усіма підрозділами підприємства, який напряму пов'язаний з дев'ятим етапом – контролем виконання фінансового плану.

У разі виникнення відхилень під час контролю виконання фінансового плану підприємства від планових показників, проводиться коригування або перегляд фінансового плану підприємства.

Окрім цього, слід зазначити інформаційну базу (внутрішня та зовнішня інформація), що застосовується під час складання фінансового плану будівельного підприємства:

1. Внутрішня інформація:

- фінансова стратегія та фінансова політика підприємства;
- договори підяду;
- договори субпідяду;
- договори страхування;
- зведені витрати;
- зведені кошторисні розрахунки;
- об'єктні та локальні кошториси;
- кошториси на окремі види робіт;
- кошториси на проектні та пошукові роботи;
- календарний графік виконання робіт;
- план фінансування будівництва (джерела та порядок фінансування робіт);

- порядок проведення розрахунків за виконані роботи;
- інформація щодо складу і структури дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства та ін.

2. Зовнішня інформація:

- державні будівельні норми, стандарти та правила;
- коливання цін, курсу валют;
- темп інфляції;
- законодавчі та нормативно-правові акти;
- ціни виробників та постачальників на матеріальні ресурси;
- банківські відсоткові ставки та умови надання кредитів;
- умови взаємовідносин зі страховими організаціями;
- державні замовлення і контракти, ін.

Висновки. Отже, фінансове планування є важливим елементом системи управління підприємством. Застосування методів і інструментів фінансового планування на підприємствах сфери будівництва зі врахуванням зазначених особливостей, використанням запропонованої схеми процесу та інформаційної бази дасть змогу використовувати більш дієві механізми управління кредиторською та дебіторською заборгованістю, переглянути договірні умови з замовниками, застосовувати страхування ризиків, або поетапне введення об'єкта у експлуатацію.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 "Будівельні контракти" [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0433-01>.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Карпушенко М. Бухгалтерский учет в строительных организациях [Електронний ресурс] / Экспресс-анализ законодательных и нормативных актов – 2001. – №35. – Режим доступу: http://www.derevodom.com/show_1504.html.
4. Тройнікова О. М. Економіко-фінансова діяльність будівельних організацій: Навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 160 с. – ISBN 978-966-364-662-6.
5. Татянич Л. С. Теоретичні аспекти організації фінансового планування на підприємстві // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу – 2010. – № 1 (9). – С. 80.
6. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент: Підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с. – ISBN 966-364-151-7.
7. Танклевська Н. С. Теоретичні аспекти організації фінансового планування на підприємстві [Електронний ресурс] / Таврійський науковий вісник – 2009. – Вип. 67. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Tavnv/2009_67/67_25.pdf.

УДК 631. 1. 027

Брух О. О.,*старший викладач Львівського національного аграрного університету*

ОПТИМІЗАЦІЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах господарювання актуальним питанням сільськогосподарських товаровиробників є оптимізація збутової діяльності підприємства. В статті розглянуто напрями збутової діяльності сільськогосподарських підприємств, а також проаналізовано особливості державної підтримки при відповідних процесах.

Ключові слова: ефективність, збут та реалізація продукції, державна підтримка, сільськогосподарські підприємства.

В современных условиях хозяйствования актуальным вопросом сельскохозяйственных товаропроизводителей является оптимизация сбытовой деятельности предприятия. В статье рассмотрены направления сбытовой деятельности сельскохозяйственных предприятий, а также проанализированы особенности государственной поддержки при соответствующих процессах.

Ключевые слова: эффективность, сбыт и реализация продукции, государственная поддержка, сельскохозяйственные предприятия.

In the modern business environment the actual problems of agricultural producers is to optimize the supply activities. In article marketing trends of agricultural enterprises, and analyzes the features of state support in the relevant processes.

Key words: efficiency, distribution and sale of products, government support, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Сьогодні залишається актуальною проблема вибору ефективних напрямів збуту сільськогосподарської продукції, визначення оптимального рівня процесів, засобів розподілу продукції на основі гармонійного поєднання виробничого процесу, ринкового механізму та держави, що є запорукою успіху господарства на всіх рівнях його функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням збуту та реалізації сільськогосподарської продукції на ринку, а також ролі держави у прийнятті відповідних рішень щодо розвитку сільського господарства присвячені праці таких науковців та вчених, як С. Близнюк, Н. Бородкіна, П. Гайдуцький, С. Гаркавенко, В. Герасимчук, Ф. Горбонос, В. Збарський,

В. Кардаш, Ю. Коваленко, С. Мочерний, П. Саблук, І. Сорока, А. Старостіна, В. Трегобчук, Г Черевко та інші.

Незважаючи на дослідження цих проблем, залишаються не з'ясованими та потребують всебічного висвітлення питання щодо пріоритетних напрямів діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах ринкової економіки, оптимізація шляхів покращення реалізації і збуту сільськогосподарської продукції на агропродовольчому ринку, формування ефективних каналів розподілу виготовленої продукції на ринку.

Мета і завдання дослідження. Метою і завданням цього дослідження є здійснення оцінки стану та запровадження шляхів покращення державного впливу на ситуаційні процеси в сільському господарстві, обґрунтування напрямів вдосконалення організації збуту та реалізації продукції агроформуваннями.

Виклад основного матеріалу. В процесі розвитку економічних відносин окремі форми збуту продукції стають гальмівними, або ж застарілими чи недосконалими. Це потребує нових форм розподілу або реконструкції діючих, або ж повноцінне їх оновлення.

Значення кожної з форм просування продукції визначається її економічним змістом, організаційно-економічними умовами розподілу, виробничо-економічними взаємозв'язками, а також місцем, яке посідає товар на аграрному ринку. Збутову політику підприємства потрібно розглядати як цілісну систему виробництва продукції, що має на меті організацію руху товарів до кінцевого споживача.

У виробника завжди виникає питання вибору каналу руху товарів. Основна умова при цьому – доступність для підприємства. Визначаючи який канал просування обрати необхідно ретельно проаналізувати всі фінансові питання, а також витрати підприємства на можливі канали збуту. При обранні однорівневого каналу збуту існує можливість роботи підприємства з кінцевим покупцем, підтримання тісних взаємозв'язків зі споживачами, самостійне регулювання затвердженої комерційної програми, а також можливість впливу на швидкість та умови реалізації. Однак при цьому фірма несе істотні зовнішньо-виробничі витрати, втрачає велику кількість ресурсів при доведенні продукції до кінцевого споживача, є загроза збільшення часового простору в процесі реалізації товару, або ж взагалі понесення відповідних втрат щодо якісних і цінових параметрів, беручи на себе всі комерційні ризики, що виникають при переміщенні товарів. З іншого боку, при залученні одного або кількох посередників існує ознака втрати контролю над певними функціями збуту, а також відсутність достовірної інформації щодо кінцевого споживача.

Ствердно можна говорити, що при низьких збутових цінах на продукцію товаровиробники нестимуть колосальні втрати доходів, що, своєю чергою, призведе до скорочення обсягів виробництва сільськогосподарських товарів в області, а в гіршому випадку й до повної ліквідації деяких

агропідприємств. Таким чином, питання про збут продукції є принципово важливими для товаровиробників.

Цілі збуту продукції виходять із цілей підприємства, серед яких приваблює максимізація прибутку. Досягнення максимального прибутку можливе лише за умов успішної реалізації таких завдань у сфері збуту, як: оптимальне завантаження виробничих потужностей замовленнями споживачів; вибір раціональних каналів розподілу; мінімізація сукупних витрат у господарському циклі товару, включаючи витрати післяпродажного обслуговування та споживчого сервісу [2, с. 129].

У структурі каналів збуту сільськогосподарської продукції одним із нових елементів просування продукції є оптові продовольчі ринки, що покликані забезпечити динамічну рівновагу попиту і пропозиції, активізацію ринкових механізмів оптової торгівлі, стимулювання процесу кооперації та консолідації товаровиробників, створення доцільної системи збуту агропродукції, формуванню вільного ціноутворення тощо, а також сприятиме розв'язанню проблеми відповідності стандартів та сертифікації якості продукції до світових норм. Оптові ринки носять особливий характер організації збуту продукції, оскільки за допомогою них формується механізм ціноутворення. Це своєрідний орієнтир, базова модель, за допомогою якого встановлюються подальші ціни на сільськогосподарську продукцію.

Отже, вибір каналів збуту продукції є важливим етапом роботи підприємства. Правильна, чітка і координована діяльність, що планується і організовується заздалегідь до початку самого виробництва дасть змогу підвищити конкурентоспроможність агропродукції, а також завоювати стійкі і непорушні позиції щодо діяльності інших фірм на сільськогосподарському ринку.

Особливої уваги сьогодні потребують сільськогосподарські підприємства з боку держави. І це не дивно. Як показує досвід, у країнах з розвинутою ринковою економікою роль і вплив держави мають суттєве значення у формуванні аграрного ринку [4, с. 41].

Розвиток сільськогосподарського ринку більшою мірою залежить від державної політики в сфері цінового механізму і державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Особливим регулятором тут виступає ціновий механізм, що забезпечує економічні інтереси держави в цілому. На сьогодні склалася складна ситуація, яка сформувала основні проблеми розвитку аграрного ринку:

- цінова ситуація є нестабільною, несприятливою для розвитку аграрного виробництва;
- попит на сільськогосподарську продукцію знижується у зв'язку із аналоговими, більш дешевшими імпортними товарами;
- пропозиція нестабільна, формується під впливом природних чинників;
- оптова реалізація власної продукції відбувається за суттєво низькими цінами;

– привласнення частини прибутку товаровиробників монополізованими посередниками.

Ринкова економіка, якщо вона не регульована державою, спричиняє хаотичний, не прогнозований розвиток, може породжувати глибокі економічні та соціальні кризи. Для ринку притаманні такі негативні явища, як неповна зайнятість населення, несправедливий розподіл доходів, нестабільність рівня цін, монополізм і т. д. Ринок є малоефективним у період переходу від однієї системи до іншої. Прикладом цього є руйнівні процеси, що більшою чи меншою мірою розвиваються в усіх посткомуністичних країнах, що стали на шлях здійснення ринкових реформ [5, с. 196].

Сільське господарство країни, в тому числі і Львівської області, як значалося сьогодні, не має належної підтримки з боку держави, що, своєю чергою, гальмує формування ефективних ринкових відносин у сфері АПК. Адже сільське господарство із своєю специфікою завжди взаємопов'язане з ризиками і труднощами в процесі розширеного відтворення, що, своєю чергою, призводить сільськогосподарських товаровиробників до звуження свого виробництва або ж взагалі банкрутства. Цього можна оминати за допомогою найбільш надійних і економічно обґрунтованих систем, гарантій і допомоги з боку держави.

Беручи до уваги період незалежності України, Верховною Радою, для подолання негативних явищ і тенденцій, а також для створення відповідних умов розвитку аграрного сектору, було прийнято 15 основних, ґрунтовних законів. Регламентацію державної підтримки сільського господарства висвітлено у таких основних законах, як "Про державну підтримку сільського господарства України" від 24. 06. 2004 р. № 1877-IV, Закон України "Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року" від 18. 10. 2005 р. № 2982– IV. Обсяг коштів з Державного бюджету постійно зростає, хоча у 2009 р. державна підтримка порівняно із попередніми роками різко скоротилась включаючи галузь рослинництва і тваринництва (рис. 1. 1). Все це негативно впливає на сільське господарство, не забезпечуючи при цьому розширеного відтворення і оновлення основних засобів виробництва.

Державна підтримка – це одне із основних джерел покриття витрат сільськогосподарськими підприємствами своїх витрат. З одного боку, державна підтримка повинна ґрунтуватись на можливостях річного бюджету країни, а з іншого – бути відповідною мірою достатньою для адаптації товаровиробників до ринкових умов і забезпечити їх сталий розвиток.

О. М. Могильний [3, с. 353] у своїх дослідженнях виділяє такі пріоритетні напрями державного регулювання сільського господарства:

- соціальна спрямованість;
- стабілізація виробництва;
- структурна збалансованість;
- інноваційно-інвестиційний розвиток;

- конкурентне середовище;
- конкурентоспроможність.

Отже, ми вважаємо, що перед державою стоїть низка стратегічних завдань, які можуть покращити буття сільськогосподарських товаровиробників на теренах нашої країни: державне сприяння охорони земель і вдосконалення земельних відносин в аграрному секторі, розробка та впровадження державних програм щодо переведення на інноваційні технології відсталі та збиткові господарства, вдосконалення системи митно-тарифного регулювання експорту й імпорту агро товарів, формування багатоканальної системи кредитування аграрних формувань та їх об'єднань, підвищення оплати праці працівникам сільського господарства, залучення державних і недержавних інвестицій в АПК, забезпечення комплексного розвитку сільської місцевості.

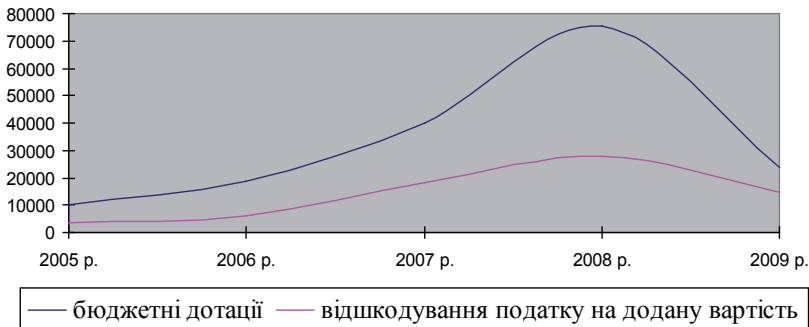


Рис. 3. 1. Державна підтримка сільськогосподарських підприємств Львівської області у 2005 – 2009 рр.

На сьогодні механізм державної підтримки сільськогосподарського товаровиробника є недосконалий, оскільки застосовуються економіко-статистичні показники (гектар посівної площі, голова худоби) для всіх районів, підприємств, незважаючи на різні спеціалізації виробництва. Формування галузей рослинництва і тваринництва відбувається за показниками товарного виробництва продукції, продуктивністю праці, забезпеченістю матеріально-технічними ресурсами, трудомісткістю виробничих процесів, оборотністю капіталу, технологічним циклом та іншими, а отже, є підстави стверджувати, що тваринництво на сьогодні недостатньо мірою забезпечене державною підтримкою, що є свідченням результатів роботи цієї галузі за останні роки. За таких умов необхідне застосування чіткої та інтегрованої політики з боку держави для забезпечення усіх економічних методів та підтримання ринкових позицій сільськогосподарських товаровиробників.

В аграрному секторі, коли в силу вступає конкуренція, боротьба за вигідні умови виробництва і збуту продукції набуває специфічного характеру і змісту. Саме тут роль і значення державної політики відіграє вагоме значення. Держава повинна вжити низку заходів для прискореного виходу із кризової ситуації, розширеного відтворення, стабільного нарощування продукції землеробства та тваринництва та підвищення життєвого рівня населення.

Хотілося б зазначити, що попит на сільськогосподарську продукцію тісно взаємопов'язаний з доходами суспільства. Сьогодні є багато методів активізації попиту на сільськогосподарські товари. Серед них, на нашу думку, одним із найрезультативніших є економічний чинник, а саме державний вплив на зростання доходів населення, тобто підвищення оплати праці працівникам сільського господарства, підвищення пенсій, підвищення пільг для сільського населення, зниження цін на комунальні послуги, підвищення виплат по безробіттю. Очевидно, що з поступовими змінами стосовно перерахованих чинників зростуть і доходи населення, а цим, своєю чергою, викличе нові тенденції стосовно споживання продукції у сфері АПК.

Як зазначають В. К. Збарський та В. П. Горьовий [1, с. 79], бюджет Міністерства аграрної політики України має відповідати кільком принципам. По-перше, слід чітко визначитись у пріоритетах. Тобто, вихід може бути тільки один – концентрація коштів на кількох найбільш важливих програмах, що забезпечують швидку віддачу. По-друге, це послідовність державної підтримки. Сільгоспвиробник повинен знати, як довго і в яких масштабах надаватиметься фінансова підтримка за тією чи іншою програмою. По-третє, в умовах обмеженої фінансової підтримки вкрай важливим є мультиплікація коштів (ефект збільшення вартості товару). По-четверте, використання бюджетних коштів держави повинно стимулювати виробництво тих видів сільгосппродукції, які необхідні суспільству на цьому етапі.

Висновки. Важливим питанням розвитку сільськогосподарських підприємств формування високопродуктивного господарського комплексу, який працюватиме на основі зрівноваженого попиту, пропозиції та ціни. На основі цього стратегічною ціллю державної аграрної політики України має бути перетворення агропромислового комплексу держави, в тому числі і сільське господарство на високий, ефективно-якісний, конкурентоспроможний сектор, що буде здатний інтегруватися у світовий сільськогосподарський ринок.

Література:

1. Збарський В. К. Державна підтримка сільського господарства / В. К. Збарський, В. П. Горьовий // Економіка АПК : Фінансові відносини та бухгалтерський облік. – 2010. – № 4. – С. 74-80.
2. Іваненко О. В. Оцінювання збутової діяльності підприємства /

О. В. Іваненко, О. Є. Колісниченко // Держава та регіони : економіка та підприємство. – 2006. – № 5. – С. 125-129.

3. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери / О. М. Могильний. – Ужгород : ІВА. – 2005. – 400 с.

4. Трегобчук В. М. Про довгострокову стратегію сталого розвитку агропромислового комплексу / В. М. Трегобчук, Б. Й. Пасхавер, А. Е. Юзефович [та ін.] // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 3-11.

5. Шульга О. А. Теоретичні основи та об'єктивна необхідність державного аграрного сектора економіки України / О. А. Шульга // Вісник Хмельницького національного університету : економічні науки. – 2010. – Т. 2. – № 2. – С. 195-198.

УДК 336. 647

Викиданець І. В.,*аспірантка ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського*

ДІАГНОСТИКА ТИПІВ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проведено кореляційно-регресійний і коефіцієнтний аналіз взаємозв'язку власного капіталу торговельних підприємств із узагальнюючими показниками їх діяльності. Діагностовано типи фінансової стратегії формування власного капіталу торговельних підприємств, розроблено рекомендації щодо їх корегування.

Ключові слова: *власний капітал, фінансова стратегія, узагальнюючі показники, кореляційно-регресійний, коефіцієнтний, аналіз.*

Проведен корреляционно-регрессионный и коэффициентный анализ взаимосвязи собственного капитала торговых предприятий с обобщающими показателями их деятельности. Диагностированы типы финансовой стратегии формирования собственного капитала торговых предприятий, разработаны рекомендации относительно их корректировки.

Ключевые слова: *собственный капитал, финансовая стратегия, обобщающие показатели, корреляционно-регрессионный, коэффициентный, анализ.*

The correlation-regressive and coefficient analysis of intercommunication of property asset of trade enterprises with summarizing their performance indicators is conducted. The types of financial strategy of forming of property asset of trade enterprises are diagnosed, the recommendations in relation to their adjustments are developed.

Key words: *a property asset, financial strategy, summarizing indexes, correlation-regressive, coefficient, analysis.*

Постановка проблеми. Торгівля, як і інші галузі національної економіки, потрохи долає наслідки фінансово-економічної кризи. Обороти підприємств оптової торгівлі за січень-жовтень 2010 р. становив 767,6 млрд. грн., а його фізичний обсяг порівняно з відповідним періодом минулого року збільшився на 2,4%; оборот роздрібною торгівлю – 428,5 млрд. грн., що на 5,9% більше обсягу січня-жовтня 2009 р. Утім, незважаючи на поступове зростання обсягів продаж, фінансові результати торговельних підприємств є незадовільними, 37,9% їх загальної кількості є збитковими, підгалузь “роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку” має від’ємний фінансовий результат від звичайної діяль-

ності до оподаткування в сумі 449,0 млн. грн. Це негативно позначається на власному капіталі та фінансовій стійкості підприємств. Тому актуальним є діагностування типів фінансової стратегії формування власного капіталу торговельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У наукових публікаціях дослідники роблять акценти на різні аспекти управління капіталом підприємствам. Н. І. Осиченко вказує на значущість процесу з погляду формування конкурентних переваг не тільки на етапі виробництва, але і у сфері обігу [1]. Л. А. Козаченко обґрунтовує концептуальні підходи до збалансованого управління формуванням капіталу виноробних підприємств [2]. Г. Р. Івасів розглядає визначення оптимальних співвідношень розподілу капіталу підприємства, пошук резервів поліпшення використання основного та обігового капіталу як найважливіші завдання діагностики ефективності функціонування торговельного підприємства [3, с. 95]. Т. Кузнецова робить акцент на відмінностях в управлінні капіталом різних за розміром підприємств [4]. У працях В. І. Блонської [5], Н. М. Чиж [6] відображаються проблемні аспекти структуризації капіталу, аналізуються чинники формування оптимальної структури за певними цільовими критеріями. Науковий доробок указаних авторів є вагомим, але їх дослідження носять суто теоретичний характер. Для розробки науково обґрунтованих рекомендацій практичного характеру щодо використання стратегій формування капіталу підприємств необхідно провести узагальнення практичного досвіду.

Мета і завдання дослідження – діагностика типів фінансової стратегії формування власного капіталу торговельних підприємств на основі систематизації практики їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Під капіталом підприємства розуміють фінансові ресурси підприємства, авансовані ним на формування активів, необхідних для забезпечення безперервної його діяльності з метою максимізації прибутку. Існують такі базові стратегії управління капіталом: консервативна, метою якої є отримання дохідності вище, ніж по банківських депозитах за значно менших ризиків, ніж на ринку акцій; збалансована, де очікується отримання дохідності, що порівнюється з середньоринковою за найбільш ліквідними акціями, але з меншим ризиком; ризикова, де метою є отримання максимального приросту активів; індексна призначена для інвесторів, які мають за мету отримання інвестиційного доходу з портфеля цінних паперів, сформованого на основі індексу.

Для ідентифікації типу фінансової стратегії формування власного капіталу було узагальнено практику діяльності 41 торговельного підприємства Донецького регіону за 5 років. Вибірка презентує основні види торговельної діяльності (торгівлю автомобілями, автомобільними деталями і приладами, паливом, технічне обслуговування та ремонт автомобілів; посередництво у торгівлі; оптову і роздрібну торгівлю продовольчими і

непродовольчими товарами). Проведено кореляційно-регресійний аналіз взаємозв'язку вартості власного капіталу і активів, дебіторської заборгованості, поточних зобов'язань, доходу від реалізації товарів, валового прибутку, фінансового результату від звичайної діяльності, чистого прибутку (збитку), чистого руху коштів від операційної діяльності, чистого руху коштів за звітний період (табл. 1).

Лише у трьох підприємств не виявлено тісних зв'язків власного капіталу з іншими параметрами діяльності підприємства. У ТОВ "Газ –ленд" (інші види оптової торгівлі) при відносно стабільній величині власного капіталу хаотично змінювалися вартість активів, дохід від реалізації товарів, показники фінансових результатів. У "МК-плюс" (оптова торгівля іншими машинами та устаткуванням) спостерігалася чітка тенденція зростання активів протягом 2005-2009 рр. із 489,0 до 4055,4 тис. грн., але станом на 01. 01. 2007 р., 01. 01. 2008 р., 01. 01. 2009 р. мали місце від'ємні значення власного капіталу – відповідно -527,4; -525,2; -516,1 тис. грн. унаслідок отриманих у 2005-2006 рр. збитків. У ТОВ "Ника" (інші види оптової діяльності) протягом аналізованого періоду спостерігалися від'ємні значення власного капіталу (окрім стану на 01. 01. 2010 р. у сумі 1460,0 тис. грн.) при хаотичній зміні інших параметрів.

Більшість випадків тісного кореляційного зв'язку власного капіталу приходить на активи (21), дохід від реалізації товарів (15), фінансовий результат від звичайної діяльності (11), чистий прибуток (9), валовий прибуток (8). Аналіз взаємозв'язку власного капіталу і активів дозволив дійти таких висновків. Від'ємне значення коефіцієнта кореляції по ПП "Приватбуд" обумовлено скороченням активів при зростанні власного капіталу. Але його не можна вважати достатнім, оскільки частка власного капіталу є мізерною і збільшилася протягом аналізованого періоду із 0,01% до 0,12%. Дуже низька концентрація власного капіталу притаманна також ПП "Казак" (1-6%). Стабільно високий рівень власного капіталу мають підприємства ПП "Буд-інвест" (93-99%), ТОВ "Аскола" (96-98%), ТОВ "Донецькжилбуд" (0,73-0,95). Скорочення власного капіталу більшими темпами порівняно з активами обумовило зниження коефіцієнта концентрації власного капіталу по таким підприємствам: ТОВ "Тонік" – із 0,54 до 0,22, ТОВ "УЕМІ" – із 0,63 до -2,51 (від'ємне значення власного капіталу), ТОВ "Асторія" – із 0,99 до 0,75. Зростання активів більшими темпами порівняно з власним капіталом обумовило скорочення частки останнього у підсумку балансу таких підприємств: ПП "Аріанда" – з 0,9 до 0,59, МЧП "Самара" – з 0,43 до 0,02, ПП "Донкомплект" – з 0,73 до 0,42, ТОВ "Укр. ПСП" – з 0,21 до 0,15. Зростання власного капіталу більшими темпами порівняно з активами підвищило концентрацію останнього в умовах Компанії "ІТМ" – із 0,24 до 0,72 ТОВ.

18. Універсальна торгово-оптова база	51.70.0	0,99	+										
	51.70.0	0,91					+						
19. ТОВ "Газ – ленд"	51.70.0												
20. МЧП "АРНІ"	51.84.0	0,95	+										
	51.84.0	0,94						+		+			
21. ТОВ "ТЕС – Маркет"	51.87.0	0,82						+		+			
22. ТОВ "Віко–Трейд"	51.87.0	0,96						+		+			
23. ТОВ "МК Плюс"	51.87.0												
24. АТЗТ "Донвуглемаш"	51.90.0	0,83		+									
25. ПП "Агротек"	51.90.0	0,99	+										
	51.90.0	0,94				+							
26. ПП "Донкомплект"	51.90.0	0,98	+										
	51.90.0	0,96				+							
27. ТОВ "ТЕС"	51.90.0	0,89	+										
28. ТОВ "Ника"	51.90.0												
29. ТОВ "Асторія"	51.90.0	0,99	+										
30. ТОВ "Укр. ПСП"	51.90.0	0,71	+			+							

31. ТОВ "Донець-кжилбуд"	51.90.0										
	51.90.0	0,99				+					
32. ТОВ "ЧГА"	51.90.0										
	51.90.0	0,88				+					
33. ЗАТ "Дон-Трейд"	51.90.0										
	51.90.0	0,92						+			
Роздрібна торгівля											
34. ТОВ "АПМСБ"	52.11.0								+	+	
	52.11.0	-0,97									
35. ТОВ "Тонік"	52.11.0										
	52.11.0	0,92	+								
36. ТОВ "Магазин №51"	52.11.0										
	52.11.0	1,0	+								
37. ТОВ ТКФ "Меркурій"	52.11.0										
	52.11.0	0,83				+			+	+	
38. ТОВ "Валс"	52.11.0										
	52.11.0	0,82					+				
39. ПП "Аріанда"	52.11.0										
	52.11.0	0,74	+								
40. ДП "Аптека № 484 ТОВ "ДАО"	52.31.0										
	52.31.0	0,95									+
41. ТОВ "Талісман – 2002"	52.8.9										
	52.8.9	0,92							+		
			21	4	4	15	8	11	9	1	1

"Трейд-Альянс" – із 0,32 до 0,44, ТОВ "ТЕС" – з 0,48 до 0,72, Універсальної торгово-оптової бази – з 0,64 до 0,77, МЧП "АРНІ" – із -0,08 до 0,2, ПП "Агротек" – із 0,38 до 0,93, МСП ВКФ "Імпульс" – із 0,25 до 0,32, ТОВ "Магазин № 51" – із 0,42 до 0,98.

Від'ємні значення коефіцієнтів кореляції пояснюються різною спрямованістю динаміки показників: зростанням доходу від реалізації товарів при відносній стабільності розміру власного капіталу (ТОВ "Сільвер") та його скороченні (ТОВ "Тонік"). На цих підприємствах відбулося прискорення оборотності власного капіталу – відповідно із 0,72 до 2,17 об./рік (ОВ "Сільвер") та з 6,20 до 81,89 об./рік (ТОВ "Тонік"). Позитивне значення коефіцієнта кореляції на досліджених підприємствах обумовлювалося трьома варіантами зміни показників: одночасним скороченням власного капіталу і доходу від реалізації товарів (ПП "Буд–інвест", ТОВ ТКФ "Меркурій", ТОВ "АРІС"), одночасним зростанням, а потім скороченням показників (ТОВ "ЧГА"), одночасним зростанням (ПП "Казак", Компанія "ІТМ", ПП "Агротек", ПП "Донкомплект", ТОВ "Укр. ПСП", ТОВ "Донецькжилбуд", МЧП "Самара", ТОВ "Магазин №5 1"). ТОВ "АРІС" і ТОВ "УЕМІ" має від'ємні значення оборотності, зумовлені від'ємними значеннями власного капіталу, у 2008-2009 рр. ТОВ "АРІС" практично не вело господарську діяльність.

Уповільнення оборотності мало місце, коли темпи скорочення доходу від реалізації перевищували темпи скорочення власного капіталу (ПП "Буд–інвест" – із 1,62 до 0,74 об./рік, ТОВ ТКФ "Меркурій" – із 1,19 до 0,58 об./рік). У ТОВ "ЧГА" оборотність зросла із 6,53 до 21,02 оборотів на рік. Перевищення темпів зростання власного капіталу над темпами росту доходу від реалізації товарів обернулося скороченням оборотності власного капіталу в умовах ПП "Казак" – із 216,61 до 41,60 об./рік, Компанії "ІТМ" – із 12,17 до 4,95 об./рік, ПП "Агротек" – із 13,6 до 1,63 об./рік, ТОВ "Укр. ПСП" – із 384,92 до 127,93 об./рік, МЧП "Самара" – із 81,95 до 68,71 об./рік, ТОВ "Магазин № 51" – із 19,01 до 0,67 об./рік. Прискорення оборотності власного капіталу притаманне ТОВ "Донецькжилбуд" – із 9,12 до 10,14 об./рік, ПП "Донкомплект" – із 3,85 до 8,18 об./рік.

Аналіз взаємозв'язків власного капіталу і фінансових результатів дозволяє дійти таких висновків. В умовах ТОВ "Прогрес", ПП "Донопторг", ТОВ "Віко–Трейд" високі позитивні значення коефіцієнта кореляції мали місце між від'ємними значеннями фінансового результату і власного капіталу, які зростали. Синхронне зростання, а потім скорочення показників призвели до скорочення прибутковості власного капіталу: у ТОВ "ТЕС – Маркет" – із 108% до -22%, у ТОВ "Галісман – 2002" – із 22% до 0%. Зростання власного капіталу і погіршення фінансових результатів зумовили від'ємне значення коефіцієнта кореляції і зниження рентабельності власного капіталу з 53% до 0,05%.

В умовах зростання показників погіршилися показники рентабельності у ТОВ "Мегаінвест" (з 40 до 19%), МЧП "Самара" (з 41 до 31%), на стабільно низькому рівні вони залишалися у ТОВ "Магазин № 51" (0-3%). Перехід від збиткової роботи, від'ємних значень власного капіталу і фінансового ре-

зультату до позитивних, забезпечення рентабельності 63% здійснило МЧП "АРНІ". Компанія "ІТМ" збільшила прибутковість із 5 до 42%.

Чотири підприємства (МЧП "Самара", ПП "Казак", Компанія "ІТМ", ТОВ "Магазин № 51") одночасно продемонстрували високу взаємообумовленість позитивних змін власного капіталу, активів, доходу від реалізації товарів і фінансових результатів.

Висновки.

1. Коло досліджених підприємств суттєво різняться за параметрами діяльності. У 9 із них (21,95%) протягом аналізованого періоду мали місце від'ємні значення власного капіталу, 20 підприємств (48,78%) мали збитки. Показники концентрації, оборотності, рентабельності власного капіталу істотно варіюють залежно від підприємств і протягом аналізованого періоду у рамках окремого підприємства. Фінансові стратегії розвитку підприємств не можна визнати стабільними.

2. Превалюючими фінансовими стратегіями формування власного капіталу досліджених підприємств є зростання/скорочення обсягу відповідно до розміру активів (1 пріоритет), доходу від реалізації товарів (2 пріоритет), фінансових результатів діяльності (3 пріоритет). Причому стратегія зростання не завжди забезпечує зміцнення фінансової стійкості, прискорення оборотності і підвищення рентабельності власного капіталу.

3. Дослідженим підприємствам доцільно більше уваги приділяти визначенню доцільних темпів росту власного капіталу за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел для забезпечення оптимізації узагальнюючих показників.

Література:

1. Осиченко Н. І. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах трансформаційної економіки: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.02 [Текст] / Н. І. Осиченко; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2002. – 19 с.

2. Козаченко Л. А. Управління формуванням капіталу виноробних підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 [Текст] / Л. А. Козаченко; Півд. філ. "Крим. агротехнол. ун-т" Нац. аграр. ун-ту. – Сімф., 2008. – 20 с.

3. Івасів Г. Р. Діагностика ефективності функціонування торговельного підприємства [Текст] / Г. Р. Івасів // Науковий вісник НЛТУ України: Зб. наук.-техн. праць. – Львів: НЛТУ України – 2009. – Вип. 19. 1. – С. 94-99.

4. Кузнецова Т. Система управління власним капіталом підприємства [Електронний ресурс] / Т. Кузнецова // Наукові записки. – 2006. – Вип. 16. – Режим доступу. – http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/n9ZGGx.pdf.

5. Блонська В. І. Управління цільовою структурою капіталу [Текст] / В. І. Блонська, Н. Г. Дрина // Науковий вісник НЛТУ України: Зб. наук.-техн. праць. – Львів: НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19. 3. – С. 163-169.

6. Чиж Н. М. Особливості оптимізації структури власного капіталу за критерієм мінімізації його вартості // Зб. наук. праць: Економічні науки. – Сер. "Облік і фінанси". – Луцьк: ЛДТУ. – 2007. – Вип. 4 (16). – Ч. 2. – С. 193-207.

УДК:336. 221. 24:338. 432

Волощук К. Б.,*кандидат економічних наук, доцент,***Волощук Ю. О., Колісніченко І. О., Чернієнко О. О.,***асистенти Подільського державного аграрно-технічного університету,***Волощук В. Р.,***керуючий Кам'янець-Подільським відділенням ПАТ КБ "БрокБізнесбанк"*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМКІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Розглядаються питання формування фінансової стратегії підприємства в сучасних умовах розвитку економіки. Здійснено обґрунтування її місця та значення у загальній стратегії підприємства з урахуванням особливостей підприємств галузі та регіону. Проведено узагальнення етапів формування стратегії. Доведено, що стратегія є спрямовуючим вектором управління підприємством та його виробничо-господарською діяльністю у сучасному динамічному й конкурентному ринковому середовищі.

Ключові слова: альтернатива, дотації, управління, фінансова діяльність, стратегія, заходи, напрямки, інновації, ефективність, розвиток.

Рассматриваются вопросы формирования финансовой стратегии предприятия в современных условиях развития экономики. Осуществлено обоснование ее места и значение в общей стратегии предприятия с учетом особенностей предприятий отрасли и региона. Проведено обобщение этапов формирования стратегии. Доказано, что стратегия является направляющим вектором управления предприятием и его производственно-хозяйственной деятельностью в современной динамической и конкурентной рыночной среде.

Ключевые слова: альтернатива, дотации, управление, финансовая деятельность, стратегия, мероприятия, направления, инновации, эффективность, развитие.

The questions of forming of financial strategy of enterprise are examined in the modern terms of development of economy. The ground of her place and value are carried out in general strategy of enterprise taking into account the features of enterprises of industry and region. Generalization of the stages of forming of strategy is conducted. It is well-proven that strategy is the sending vector of management an enterprise and him by industrial and economic activity in a modern dynamic and competition market environment.

Keywords: alternative, grants, managements, financial activity, strategy, measures, directions, innovations, efficiency, development.

Постановка проблеми. Потреба формування стратегії є важливим складником успішного функціонування будь-якого підприємства незалежно від розміру, організаційно-правової форми та виду діяльності. Проте аналіз окремих публікацій дав змогу виявити, що теперішні науково-методичні підходи стосовно питань формування стратегій належно не розроблені в організаційно-практичному аспекті. Про це свідчить відсутність обґрунтування єдиної послідовності етапів процесу формування стратегії, принципів здійснення, методичних рекомендацій, які б комплексно враховували різні характеристики регіону, підприємств.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Питанням розробки та реалізації стратегії на підприємствах присвячено чимало публікацій як у вітчизняних, так і в зарубіжних літературних джерелах. Теоретико-методичні аспекти стратегічного управління досліджували такі вчені, як В. С. Андієць [1] І. Ансофф [2], І. А. Бланк [3], Н. Горицкая [4], А. В. Гриньов, О. Ястремська [5], М. Портер [6], В. П. Савчук [10] та інші.

Окрім того, чимала кількість досліджень присвячена темі фінансової стратегії та її реалізації на прикладах певних суб'єктів господарювання. Однак із причини динамічності зовнішнього середовища постає проблема формування стратегії з урахуванням впливу значної кількості чинників фінансового, екзогенного та ендегенного характеру на діяльність підприємств, чим і обумовлена необхідність подальших досліджень.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз питань формування та фінансового обґрунтування реалізації стратегії регіонального і підприємств, місця і їх значення у системі управління.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі функціонування сільськогосподарських підприємств дедалі необхіднішим стає стратегічне бачення шляхів розвитку, забезпечення стійкого економічного зростання в довгостроковій перспективі. На перший план виходять саме стратегічні аспекти їх діяльності. У рамках означеної вище проблеми на даному етапі важко сформулювати уявлення про стратегію підприємства на регіональному, національному та глобальному рівнях.

Основною метою економічного розвитку регіону має бути досягнення високого (за європейськими стандартами) рівня якості життя його мешканців. Місія – природний, економічний та інтелектуальний потенціал – на благо народу України. Мета стратегії: інвестиційно привабливий регіон з конкурентною економікою, високим рівнем розвитку людських ресурсів, продуктивною зайнятістю населення, ефективною системою надання соціальних і житлово-комунальних послуг, чистим природним середовищем та високорозвинутою туристично-рекреаційною сферою.

Основні напрями реалізації стратегічного завдання розвитку регіону – збільшення обсягів інвестицій у пріоритетні галузі економіки.

Заходи:

- створення системи соціально-економічних і маркетингових досліджень та розробка конкурентоспроможних інвестиційних продуктів;
- розвиток мінерально-сировинної бази;
- відведення та облаштування земельних ділянок інвестиційного призначення (“інвестиційних площадок”), інших інвестиційних об’єктів та їх реалізація під інвестиційні зобов’язання;
- стимулювання залучення інвестицій в оновлення основних фондів діючих та створення нових підприємств у пріоритетних галузях економіки області (агропромисловий комплекс, машинобудування, виробництво будівельних матеріалів, транспортна, торговельна інфраструктура, туризм і рекреація);
- розвиток інфраструктури залучення та обслуговування потенційних інвесторів;
- стимулювання впровадження у сфері лізингових, франчайзингових систем, різноманітних форм міжгосподарської кооперації;
- розвиток ринкової інфраструктури (стимулювання створення технопарків, бізнес-інкубаторів, консалтингових та інформаційних систем, суб’єктів інфраструктури фондового ринку, пенсійних, страхових та інвестиційних фондів);
- впровадження освітніх програм для суб’єктів господарювання – учасників інвестиційних процесів;
- забезпечення умов для створення нових підприємств, у тому числі з іноземним капіталом;
- запровадження механізмів стимулювання розвитку внутрішнього ринку, інвестиційного процесу, активної регіональної політики за рахунок банківських кредитів;
- участь у реалізації заходів загальнодержавних програм розвитку інвестиційної діяльності та “Інвестиційний імідж України”.

У галузі агропромислового комплексу:

- розробка та реалізація операційних програм;
- стратегія розвитку основних переробних галузей;
- залучення та збереження прямих іноземних інвестицій;
- розвиток людського та соціального капіталу;
- розвиток інфраструктури переробного комплексу;
- стимулювання впровадження інновацій;
- програма охорони навколишнього середовища;
- міжнародне співробітництво на ринку технологій та ринку реалізації готової продукції.
- впровадження ринкових методів регулювання виробництва сільськогосподарської продукції, керуючись перш за все балансами попиту і пропозицій;
- підтримка розвитку великотоварного виробництва сільськогосподарської продукції шляхом стимулювання створення партнерських об’єднань

власників земельних ділянок, а також будівництво нових та реконструкції існуючих тваринницьких ферм і комплексів;

- сприяння концентрації виробництва продукції тваринництва в особистих селянських господарствах шляхом формування кооперативних об'єднань з метою одержання в них високоякісної сировини та безпечної для здоров'я людини тваринницької продукції, розширення заготівельної інфраструктури, підвищення товарності продукції тваринництва у 1,5 раза;

- сприяння розвитку комбікормової промисловості та створенню культурних пасовищ;

- впровадження науково обгрунтованих нормативів і рекомендацій щодо необхідної наявності основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення з урахуванням тенденцій розвитку аграрного ринку та запровадження сучасних ресурсозберігаючих технологій;

- сприяння розвитку фірмового технічного сервісу у гарантійний та післягарантійний періоди експлуатації сільськогосподарської техніки за участю заводів–виробників, формування ринкової інфраструктури технічного сервісу;

- сприяння розвитку використання нетрадиційних джерел енергетичної сировини та альтернативних видів рідкого та газового палива, в першу чергу біодизелю та етанолу;

- сприяння розвитку системи лізингу сільськогосподарської техніки та обладнання;

- розширення сфери підготовки механізаторів широкого профілю, підвищення кваліфікації та атестації інженерно-технічних працівників.

- сприяння розвитку інфраструктури аграрного ринку та розширенню обсягів біржової торгівлі сільськогосподарської продукції – як індикатора її ціноутворення;

- будівництво гуртового (оптового) сільськогосподарського ринку;

- здійснення належного контролю безпечності експортної продукції та адаптації до міжнародних вимог, підтримка розвитку інформаційних систем, створення умов для вільного доступу до інформації, аналізів та прогнозів для всіх учасників ринку;

- організаційне сприяння процесам кооперації, особливо за участю дрібних сільгоспвиробників, з боку державних органів управління аграрним сектором шляхом виділення в їх структурі спеціальних підрозділів з функціями координації розвитку виробничої і обслуговуючої кооперації та інспектування ідентичності сільськогосподарських кооперативів і їх об'єднань на місцевому рівні принципам кооперації;

- сприяння розвитку обслуговуючої кооперації сільськогосподарських товаровиробників, забезпечення сприятливих умов для створення та реєстрації неприбуткових сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;

- сприяння в наданні пільгових кредитів обслуговуючим кооперативам;

- організація навчання сільськогосподарських товаровиробників та

службовців державних органів управління усіх рівнів перевагам кооперативних та інших видів інтеграційних каналів збуту сільськогосподарської продукції та продуктів її перероблення;

- проведення цінового моніторингу ринків продовольства, ресурсів і агротехнічних послуг, організація регулярного широкого розповсюдження інформації про ціни, попит і пропозиції з використанням засобів масової інформації, в тому числі мережі Інтернет;

- сприяння залученню іноземних інвестицій, які забезпечують впровадження сучасних технологій і менеджменту, розвитку кооперації та вертикальної інтеграції, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках;

- збільшення виробництва ріпаку, з подальшою переробкою його на біодизельне моторне пальне як основний замітник органічного палива;

- збільшення вирощування кукурудзи для виробництва паливного етанолу;

- технічне переобладнання переробних підприємств з метою створення технологічних можливостей з виробництва конкурентоспроможної продукції;

- створення спеціалізованих виробничих потужностей для виробництва продукції дитячого харчування;

- впровадження у виробництво продукції довготермінового зберігання в асептичній упаковці;

- проведення технічного переозброєння основних технологічних цехів молокопереробних заводів та атестування їх згідно з вимогами стандартів ISO; реконструкції діючих потужностей м'ясопереробних підприємств під стовідсоткове виробництво блочного м'яса;

- сприяння створенню виробничих потужностей для виробництва м'ясних та овочевих консервів за сучасними методами та видами упаковки.

На рисунку 1 показано прогноз рівня державних дотацій на розвиток сільськогосподарства за рахунок бюджетних коштів.

Зазначимо, що відповідно до ліній степеневі та експоненціальній форм трендів при незмінній ситуації з державними дотаціями на розвиток сільськогосподарського виробництва коштів не виділятимуть.

Отже, потрібно запроваджувати альтернативні варіанти розвитку, а саме:

- напрям – сприяння створенню та впровадженню інновацій, ресурсо- та енергозберігаючих технологій, систем управління якістю та екологічного управління;

- створення ефективної системи взаємодії установ, підприємств та організацій у галузі науки, освіти, у виробництві, у сфері підприємництва, фінансово-кредитній сфері з питань активізації розвитку інноваційної діяльності;

- сприяння діяльності лізингових компаній з постачання нової техніки, дослідного обладнання та унікального устаткування;

- створення нових організаційних структур, що сприяють впроваджен-

ню нової техніки і технологій у виробництво: технопарків, інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів;

– сприяння створенню пайових інвестиційних фондів з реалізації інноваційних проектів із залученням ресурсів державного та місцевих бюджетів і приватного капіталу; створення конкурсної системи відбору інноваційних проектів з урахуванням пріоритетів розвитку регіонів.

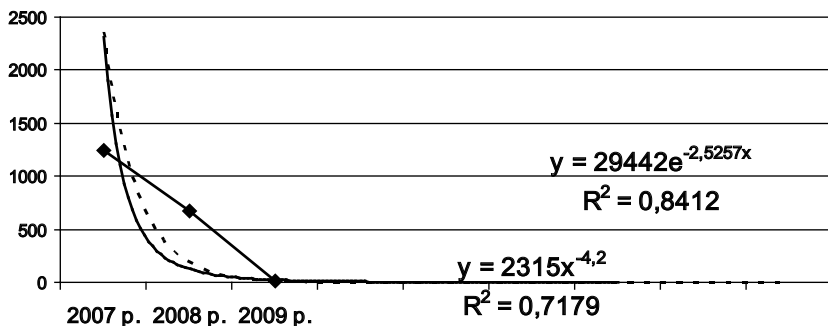


Рис. 1. Прогнозування рівня державних дотацій для розвитку сільського господарства регіону

Заходи:

– концентрація фінансових та інтелектуальних ресурсів для здійснення заходів за визначеними пріоритетними напрямками інноваційного розвитку;

– створення умов для спрямування інвестиційних коштів у високотехнологічні сфери виробництва та на кадрове забезпечення інноваційної діяльності;

– надання податкових пільг, спрямованих на стимулювання інноваційного розвитку в регіоні;

– формування позабюджетних джерел підтримки інноваційної діяльності;

– стимулювання створення підприємствами і установами власних систем управління якістю та екологічного управління відповідно до міжнародних та національних стандартів;

– підтримка інвестиційних проектів, що використовують сучасні енергозберігаючі технології та не забруднюють навколишнє природне середовище;

– перегляд програми науково-технічного та інноваційного розвитку відповідно до сучасних вимог;

– розвиток інфраструктури ризикового фінансування інноваційних проектів, зокрема exit-фондів, що гарантують інвесторам випуск акцій за визначеною ціною через кілька років за умови, що підприємство досягне певних показників ефективності;

– формування регіональних інноваційних кластерів;

- проведення досліджень щодо створення в області інноваційного полігону (“Українська силіконова долина”);
- поглиблення інтеграції промислових підприємств області, а саме, створення спільних підрозділів та об’єднань Центру трансферу технологій університетів та підприємств для реалізації інноваційних проєктів;
- проведення щорічних “ярмарок інновацій” на базі Центру трансферу технологій з метою презентації перспективних інноваційних технологій для промислових підприємств.
- участь промислових підприємств області у реалізації державної програми виробництва техніки, устаткування та обладнання для підприємств житлово-комунального господарства;
- реалізація обласної та районних програм енергозбереження;
- розробка міжгалузевої програми підвищення конкурентоспроможності продукції.

Наступний напрям реалізації стратегії – промоція конкурентних переваг та інвестиційних проєктів.

Заходи:

- організація ділових робочих зустрічей керівництва обласної та районних державних адміністрацій, органів місцевого самоврядування з представниками потенційних вітчизняних та іноземних інвесторів з питань налагодження інвестиційного співробітництва в пріоритетних напрямках економічного розвитку;
- ініціювання перед органами місцевого самоврядування питання відведення земельних ділянок несільськогосподарського призначення для реалізації іноземними інвесторами власних інвестиційних проєктів; можливість їх облаштування в “інвестиційні площадки”;
- супровід реалізації стратегічними іноземними інвесторами власних інвестиційних проєктів в області, надавати їм максимальне сприяння у вирішенні проблемних питань провадження інвестиційної діяльності;
- удосконалення системи інформаційного сприяння зовнішньоекономічному розвитку області, особливо залученню іноземних інвесторів до використання економічного потенціалу області у формах, що забезпечуватимуть впровадження новітніх технологій та надходження саме прямих іноземних інвестицій;
- підвищення рівня інвестиційного іміджу шляхом представлення її потенціалу на міжнародних заходах, що проводяться за кордоном, а також в Україні;
- популяризація інвестиційних пропозицій, бізнес-ідей щодо використання потенційними іноземними інвесторами вільних виробничих площ промислового значення;
- ініціювання перед центральними органами виконавчої влади питання вдосконалення чинного законодавства, що прямо або опосередковано впливає на процеси іноземного інвестиційного співробітництва;

- укладання договорів про партнерство з євро регіонами, розробка програм зовнішньоекономічного співробітництва;
- укладання договорів про співфінансування пріоритетних проектів регіону, а також про міжрегіональну співпрацю.

Слід відмітити також, що в сучасних умовах самостійності підприємств, відповідальності за результати своєї діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій фінансового стану, орієнтації у фінансових можливостях і перспективах, оцінці фінансового стану суб'єктів господарювання. Вирішити ці питання допомагає фінансова стратегія підприємства.

Важливим у здійсненні цього процесу є врахування таких чинників:

- орієнтації фінансової стратегії на загальну стратегію розвитку підприємства на ринку;
- рівня законодавчого та нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності;
- економічної й політичної ситуації в країні;
- типу ринкової позиції підприємства, оскільки вибір фінансової стратегії залежить від маркетингової політики суб'єкта господарювання, зокрема від того, на яку цільову аудиторію спрямоване виробництво продукції, яку частку і тип ринку (вітчизняний чи міжнародний) планує зайняти підприємство;
- ресурсного забезпечення підприємства, оскільки на формування фінансової стратегії впливає кількість і якість ресурсів, зокрема чисельність й кваліфікація працівників, наявність основних засобів, забезпеченість власними коштами, можливість залучення позикових коштів та інвестицій, інноваційний потенціал [4, с. 123];
- галузевої належності суб'єкта господарювання, оскільки галузь економіки, до якої належить підприємство, окреслює напрям формування його фінансової стратегії, а сільське господарство, як відомо, має безліч особливостей порівняно з іншими галузями національної економіки;
- фінансового стану та конкурентних переваг існуючих і потенційних підприємств-конкурентів, надійності постачальників та покупців;
- рівня ризику фінансової діяльності, що викликається інфляційними коливаннями, різкими стрибками курсу валют, ризиками неплатежів, ймовірністю настання фінансової кризи тощо [5, с. 131];
- кон'юнктури товарного і фінансового ринків та її зміни.

Фінансова стратегія, на нашу думку, розглядається як: компонент загальної стратегії – одна з функціональних стратегій, метою якої є захоплення фінансових позицій на ринку; базова стратегія, що забезпечує (за допомогою фінансових інструментів, методів фінансового менеджменту тощо) реалізацію будь-якої базової стратегії; мета її – ефективне використання фінансових ресурсів та управління ними (рис. 2).

Її формування передбачає послідовність певних етапів. По-перше, воно

неможливе без збору інформації про ринкове середовище функціонування підприємства (конкурентів, постачальників, клієнтів, посередників, державні органи та служби, банківські установи) та її детального аналізу.

На цьому етапі фінансові менеджери повинні застосовувати відповідний фінансовий інструментарій: мікроекономічне фінансове планування, прогнозування, стратегічний і фінансовий аналіз (зокрема SWOT-аналіз, що охоплює аналіз слабких і сильних сторін підприємства, ризиків і додаткових можливостей), статистичні методи та економіко-математичне моделювання. Після виконання аналітичної роботи, здійснення відповідних розрахунків, обговорення альтернативних варіантів розвитку подій приймається управлінське рішення щодо вибору фінансової стратегії, яку надалі деталізують за напрямками фінансової політики й реалізують згідно з планом.

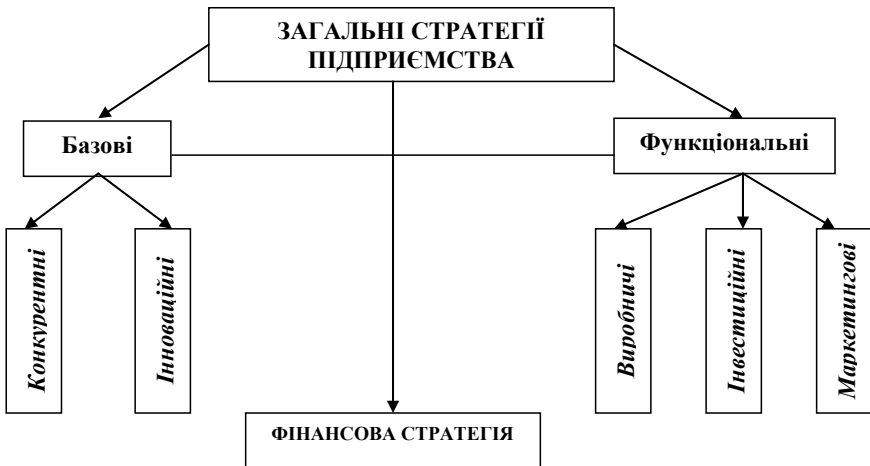


Рис. 2. Місце фінансової стратегії у загальній стратегії підприємства

Розробляючи фінансову стратегію, особливу увагу слід надати виробництву конкурентоспроможної продукції, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та оптимальному розподілу прибутку, ефективному використанню капіталу тощо. Передусім необхідно визначити базову фінансову стратегію діяльності підприємства як рекомендацію стосовно доцільності зміни його фінансово-господарського стану у тривалій перспективі, сформовану на підставі кількісних характеристик фактичного фінансово-господарського стану в поточному й наступних періодах.

Висновки. В умовах ринкових відносин, самостійності і відповідальності підприємств за результати своєї діяльності виникає об'єктивна

необхідність визначення стратегії розвитку та орієнтації у фінансових можливостях і перспективах суб'єктів господарювання. Скорегована з урахуванням фінансових факторів стратегія підприємства повинна забезпечувати високі темпи його операційної діяльності при одночасній нейтралізації загрози його банкрутства в майбутньому. Обрана стратегія є спрямовуючим вектором управління, і без її належного формування практично неможливо оминати фінансові проблеми під час здійснення виробничо-господарської діяльності у сучасному конкурентному ринковому середовищі.

Отже, реалізація стратегічних завдань з інвестиційної привабливості регіону з конкурентною економікою передбачає трансформацію економіки у конкурентоспроможний господарський комплекс, який має забезпечити подальший розвиток регіону, спрямування основних зусиль на наближення рівня життя населення до європейських стандартів.

Література:

1. Андрієць В. С. Забезпечення економічного зростання підприємства за допомогою оптимізації грошових потоків підприємства / В. С. Андрієць // Економіка, фінанси, право. – 2008. – № 11. – С. 16-18.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика. – 1998. – 519 с.
3. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр: Эльга, 2004. – 720 с.
4. Горицкая Н. Финансовая стратегия: Управление финансами / Н. Горицкая // Финансовый директор. – 2005. – № 11. – С. 17-25.
5. Гриньов А. В. Якість формування фінансової стратегії підприємства / А. В. Гриньов, О. М. Ястремська // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 121-128.
6. Портер М. Е. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: Пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – 392 с.
7. Петленко Ю. В. Фінансовий менеджмент: [навч. пос.] / Ю. В. Петленко – К. : Кондор, 2007. – 298 с.
8. Поливана Т. М. Формування оптимальної структури корпорацій: теоретичні підходи та міжнародний досвід / Т. М. Поливана // Економіка, Фінанси, Право. – 2008. – № 3. – С. 18-22.
9. Савчук В. П. Стратегии и технологии управления финансами предприятия / В. П. Савчук // Корпоративный менеджмент. – 2008. – № 5. – С. 23-37.
10. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами: монографія / А. Г. Семенов, О. О. Єропутова, Т. В. Перекрест та ін. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 188 с.

УДК 338. 24

Іонін Є. Є.,*доктор економічних наук, професор, зав. кафедри Донецького національного університету,***Беспалова А. Г.,***кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету*

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглянуті питання короткострокового фінансового планування в умовах антикризового менеджменту на основі збалансованості грошових потоків з прибутком, що дає можливість підприємству виконувати свої зобов'язання у встановлений термін у повному обсязі і зміцнювати свою фінансову незалежність.

Ключові слова: фінансове планування, антикризовий менеджмент, грошові потоки, прибуток, рентабельність, банкрутство.

В статье рассмотрены вопросы краткосрочного финансового планирования в условиях антикризисного менеджмента на основе сбалансированности денежных потоков с прибылью, что дает возможность предприятию выполнять свои обязательства в установленный срок в полном объеме и укреплять свою финансовую независимость.

Ключевые слова: финансовое планирование, антикризисный менеджмент, денежные потоки, прибыль, рентабельность, банкротство.

In the article questions of short-term financial planning in the conditions of anti-recessionary management on the basis of equation of cash flows with profit that gives the chance to the enterprise to carry out of the obligations when due hereunder and in full are considered and to strengthen the financial independence.

Keywords: financial planning, anti-recessionary management, cash flows, profit, profitability, bankruptcy.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання вимагають від економічних суб'єктів дотримання вимог щодо платоспроможності та прибутковості. Світова фінансова криза стала істотним руйнівним чинником для більшості підприємств України: зросла частка збиткових підприємств, ще працюючі суб'єкти господарювання опинилися на межі зупинки діяльності. В цих умовах вкрай важливим стає своєчасне прийняття обґрунтованих управлінських рішень у межах фінансового планування, яке спрямоване на зростання чистого грошового потоку та чистого прибутку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання фінансового

планування є предметом досліджень вітчизняних та закордонних вчених: І. О. Бланка, Ю. Бригхема, Р. Брейлі, Л. Гапенські, Д. С. Молякова, Д. Хана та інших. Водночас з цим недостатньо досліджені питання функціонального призначення короткострокового фінансового планування в умовах антикризового управління.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – дослідження питань короткострокового планування в умовах антикризового менеджменту на основі збалансованості чистого грошового потоку з чистим прибутком для забезпечення платоспроможності й фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу. Криза ("krisis") у перекладі з грецької означає "рішення", "поворотний пункт" і найчастіше використовується в контексті "різка зміна, крутий перелом" [1, с. 422]. Економічна криза на підприємстві приводить до різкого зниження показників діяльності, їхній невідповідності встановленим значенням, що в остаточному підсумку може призвести до банкрутства. Це викликає необхідність прийняття обґрунтованих і своєчасних управлінських рішень підвищеної складності, які в західній літературі входять у поняття "кризовий менеджмент" (crisis-management), а у вітчизняній – антикризове управління. Специфіка роботи кризового менеджера зв'язана, з одного боку, з обмеженістю часу й невизначеністю інформації, а, з іншого боку, ризиком втрати вартості ресурсів.

Антикризове управління підприємством звичайно розглядається як система управління, яка має комплексний, системний характер, спрямований на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ, за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту [2]. Основними напрямками антикризового управління є моніторинг і діагностика стану підприємства, розробка стратегій, спрямованих на підвищення ефективності діяльності й досягнення стійкого фінансового стану.

Діагностика й моніторинг стану підприємства ґрунтуються на аналізі й постійному контролі за найважливішими узагальнюючими індикаторами: прибутком, робочим капіталом, чистим грошовим потоком, ліквідністю й платоспроможністю, фінансовою стабільністю, чистими активами. Система узагальнюючих показників деталізується в низці абсолютних і відносних показників (коефіцієнтів), кожний з яких має своє рекомендоване значення. Відхилення фактичного результату від встановленого як такого, що рекомендується, є своєрідним сигналом для обґрунтування управлінських рішень.

В умовах антикризового управління на перше місце висувуються завдання короткострокового характеру, спрямовані на зростання прибутку й грошових надходжень, що підсилює значущість короткострокового фінансового планування. Складність і мобільність фінансових відносин варто враховувати при формуванні інформації в рамках фінансового планування. Цільові показники короткострокового фінансового планування: чистий прибуток, залишки коштів, баланс фінансових ресурсів, фінансовий стан розраховуються на основі певної інформації: виробничий потен-

ціал, обсяги продукції (закупівля, виробництво, продаж), умови розрахунків, витрати, розподіл прибутку й ін. (рис.).

Наявність постійної загрози банкрутства внаслідок невиконання підприємством передбачених зобов'язань дає підставу дійти висновку, що функціональне призначення короткострокового фінансового планування – забезпечення й підтримка, перш за все платоспроможності. Постійна підтримка платоспроможності на належному рівні припускає процес управління платоспроможністю на основі збалансованості вхідних і вихідних грошових потоків. Фінансова стабілізація неможлива без зниження залежності від зовнішніх джерел. Ці базові характеристики поточного фінансового планування – забезпечення платоспроможності й відновлення фінансової стабільності, вкрай загострюються в умовах антикризового управління як інструмент протидії можливному банкрутству.

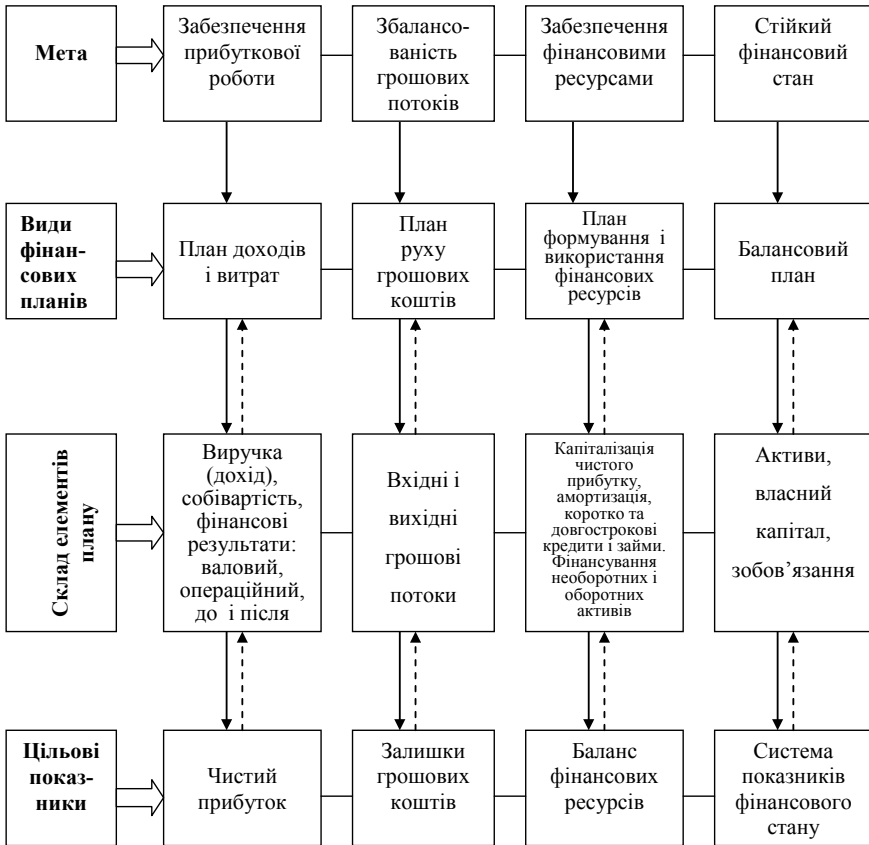


Рис. Логіко-структурна схема короткострокового фінансового планування

Відповідно до основних напрямків надходження й вибуття коштів формуються показники виторгу від реалізації й закупівель, які в умовах наступної оплати визначають формування показників, що відображають утворення дебіторської й кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Взаємозв'язок господарських операцій, показників і грошових потоків у цьому випадку можна представити так:

$$D_1 + S - П = D_2, \quad П = D_1 + S - D_2;$$

$$K_1 + Z_A - П_л = K_2; \quad П_л = K_1 + Z_A - K_2;$$

$$П_л = K_1 + Z_A - K_2; \quad Z_1 + Z_A - П_3 = Z_2;$$

$$Z_A = Z_2 + П_3 - Z_1,$$

де D_1, D_2 – дебіторська заборгованість на початок й кінець періоду;

S – продаж; $П$ – надходження грошових коштів;

K_1, K_2 – кредиторська заборгованість на початок й кінець періоду;

Z_1, Z_2 – запас на початок й кінець періоду; Z_A – закупівля;

$П_3$ – проданий запас; $П_л$ – платежі кредиторам.

Інформація про надходження коштів використовується у різного роду бізнес-розрахунках, коли приймається рішення про принципову можливість здійснення господарської діяльності з урахуванням очікуваних від її здійснення надходжень й можливості фінансування витрат, у тому числі й виконання зобов'язань. При такому підході принциповим моментом виступає залежність надходження коштів від обсягів продажів, зміни залишків дебіторської заборгованості протягом певного періоду, що дає можливість визначити їхній вплив на приплив коштів. Цілком очевидно, що характер їхнього впливу буде залежати від галузевої приналежності підприємства й діючих умов розрахунків і їхнього стану.

Чистий прибуток (збиток) і амортизація впливають на результат руху грошових коштів: їхній приплив і чистий рух становлять основу інформації про грошові потоки. "Спочатку для обчислення доходу в грошовій формі просто складали чистий прибуток і суму амортизаційних відрахувань" [3, с. 261]. Такий спосіб обчислення грошового потоку в чинність своєї простоти має безсумнівну перевагу при значних обсягах аналітичних досліджень. Крім того, він доступний для зовнішніх користувачів інформації. Разом з тим, такий спосіб розрахунку дає значні погрішності, "уступає навіть наближеному, у багатьох випадках правильному показнику CFO" [4, с. 359].

Чистий грошовий потік, як динамічна величина, балансується зі статичною величиною залишку коштів на початок і кінець звітного періоду, у такий спосіб:

$$Q_1 + ЧДП = Q_2$$

де Q_1 – залишок коштів на початок періоду;

$ЧДП$ – чистий грошовий потік за період;

Q_2 – залишок коштів на кінець періоду.

Формалізація завдань планування як найважливіша функція управління підприємством забезпечується на основі впровадження єдиних принципів побудови й уніфікації показників, що характеризують його фінансовий стан.

Такий підхід до фінансового планування дозволяє в рамках обмеженої інформаційної бази управлінського обліку (фізичний обсяг, ціна й собівартість окремих видів продукції) ухвалювати рішення щодо формування стратегії розвитку підприємства: в галузі аналітичних розрахунків: факторний аналіз прибутку (валового, операційного), витрат на 1 грошову одиницю продукції, рентабельності; у сфері фінансового планування: планування виторгу від реалізації, витрат і фінансових результатів; в області фінансового контролю: контроль по відхиленнях фактично отриманих показників у порівнянні із планованими (очікуваними): виторгу, витрат і фінансових результатів; в області кредитування – погодити структуру фінансового результату із грошовим потоком як реальним джерелом погашення позичок.

Прагнення до одержання прибутку визначає постійний пошук резервів зниження собівартості, що може бути досягнуто тільки на основі систематичного аналізу чинників, що впливають на формування цього показника. У цьому зв'язку важливе значення має аналітичний метод планування прибутку (P) на основі показника витрат на 1 грн. продукції:

$$P = Q * (1 - Z_m),$$

де Q – очікуваний обсяг продукції, Z_m – витрати на 1 грн. продукції.

Показники рентабельності всієї продукції й окремих її видів розраховуються за єдиною методикою. Рівень рентабельності всієї продукції залежить від зміни рентабельності окремих виробів і питомої ваги виробів в обсязі продажу. Цей показник характеризує розмір прибутку розраховуючи на 1 грн. продукції. При обчисленні рентабельності продажу ($R_{\text{прод}}$) необхідно виходити з такої залежності:

$$R_{\text{прод}} = \sum_{i=1}^n r_i q_i$$

де r_i – рентабельність i -го виду продукції;

q_i – частка i -го виду продукції в загальному обсязі продажу;

n – кількість найменувань видів продукції.

Висновки. Традиційний метод розрахунку рентабельності всієї продукції, як відношення прибутку до чистого виторгу від реалізації, варто доповнити розрахунком рентабельності на основі співвідношення чистого грошового потоку до зазначеної бази. У першому випадку дається оцінка ефективності діяльності на основі методу нарахувань, у другому – на основі касового методу. Наближення значень цих показників дає можливість більш реалістичніше планувати платоспроможність і фінансову

стабільність через зростання прибутку й позитивного чистого доходу від операційної діяльності. З цією метою в практику фінансового планування в умовах антикризового управління варто ввести показник "коефіцієнт монетизації фінансового результату" як співвідношення фінансових результатів, отриманих на касовій основі (чистий грошовий потік) і методу нарахувань (чистий фінансовий результат), що характеризує забезпеченість грошовими коштами фінансового результату, як джерела фінансування розвитку підприємства.

Література:

1. Большой словарь иностранных слов. – М.: Дом Славянской книги, 2009. – 991 с.
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2004. – 776 с.
3. Котлл С. "Анализ ценных бумаг" Грэма и Додда / С. Котлл, Р. Мюррей, Ф. Блок; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2000. – 704 с.
4. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернстайн, пер. с англ. О. В. Скачковой и др. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 624 с.
5. Хіт Р. Кризовий менеджмент для керівників / Р. Хіт, пер. з англ. – К.: Всеуито, Наук. думка, 2002. – 566 с.

УДК 657. 37

Карпенко О. В.,*кандидат економічних наук, доцент, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі",***Любимов М. О.,***ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"*

КЛАСИФІКАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ОСНОВА РОЗУМІННЯ ЇЇ СУТНОСТІ

У статті доведена важливість правильної класифікації управлінської звітності для ефективного її використання, розглянуто підходи до класифікації управлінської звітності.

Ключові слова: інформаційні потреби, користувачі інформації, управлінська звітність, класифікація.

В статье доказана важность правильной классификации управленческой отчетности для эффективного ее использования, рассмотрены подходы к классификации управленческой отчетности.

Ключевые слова: информационные потребности, пользователи информации, управленческая отчетность, классификация.

We proved the importance of correct classification of internal reporting for its effective use, considered the approaches to the classification of internal reporting.

Keywords: information needs, information users, internal reporting, classification.

Постановка проблеми. Однією і запорок успішного впровадження і функціонування системи управлінської звітності на підприємстві є обґрунтована класифікація звітності, адже класифікація дає можливість усвідомити різні підходи до формування, подання і використання управлінської звітності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В останні роки питанням класифікації управлінської інформації і звітності почали приділяти увагу такі вітчизняні вчені, як В. І. Бачинський, В. Ю. Ларіков, О. В. Цибулько. Але питання управлінської звітності, на нашу думку, потребує більш ґрунтовного дослідження [1, 2, 3, 4, 5].

Мета і завдання дослідження. Метою статті є узагальнення підходів до класифікації управлінської звітності та розробка власного бачення сис-

теми класифікаційних ознак управлінської звітності з метою більш повного розуміння сутності поняття "управлінська звітність".

Виклад основного матеріалу. В цьому дослідженні управлінська звітність розглядається як система звітів у цілому по підприємству і щодо окремих аспектів його діяльності з метою забезпечення внутрішніх користувачів необхідною інформацією для обґрунтування управлінських рішень.

Оскільки управлінська звітність є способом донесення управлінської інформації до її користувачів, важливо зупинитися на питанні вимог до інформації, що міститься в управлінській звітності.

Питанням вимог до управлінської інформації, яка має подаватися менеджерам, значна увага приділена в роботах як класиків, так і сучасних авторів, які займаються питаннями теорії і практики обліку і управління, що дає нам змогу сформулювати основні вимоги до інформації, що використовується в процесі управління підприємством та дати їх якісну характеристику:

– *стилість* – інформація повинна бути чіткою, не містити нічого зайвого і не концентрувати увагу її користувача на несуттєвих моментах, або тих що не стосуються справи;

– *точність* (достовірність, об'єктивність) – користувач повинен бути впевнений, що інформація не містить помилок або пропусків, а також навмисного перекручування, інформація повинна бути неупередженою і давати об'єктивну оцінку ситуації;

– *своєчасність* (оперативність) – інформація повинна надаватися в строки, що дають можливість швидко зорієнтуватися й вчасно прийняти ефективне рішення на відповідному рівні управління. В іншому випадку вона не буде корисною для цілей управління.

– *адресність* – інформація повинна відповідати вимогам конкретного користувача, відповідати рівню його підготовленості до сприйняття і пововаженням в ієрархії підприємства;

– *достатність* (повнота) – інформація повинна представлятися в обсязі, достатньому для ухвалення управлінських рішень на відповідному рівні;

– *корисність* – інформація повинна привертати увагу керівників до сфер потенційного ризику і давати можливість об'єктивно оцінювати ситуацію;

– *економічність* – витрати на створення управлінської інформації не повинні перевищувати вигід від її отримання;

– *доступність* – означає наявність можливості отримання інформації, зрозумілої для менеджера, що забезпечується її відповідністю прийнятим стандартам і позначенням;

– *зіставність* – інформація повинна забезпечувати можливість порівнювання показників, отриманих у різний час і за різними підрозділами;

– *доцільність* – інформація повинна відповідати тій меті, для якої вона

підготовлена, допомагати у вирішенні конкретних завдань менеджерів відповідно до їх посадових обов'язків;

– *аналітичність* – інформація, що використовується для внутрішніх управлінських цілей, повинна містити результати поточного експрес-аналізу або давати можливість проведення послідуочого аналізу вже зі значно меншими витратами.

Саме враховуючи ці вимоги до управлінської інформації, мають розроблятися принципи формування і подання управлінської звітності.

Незважаючи на унікальність системи управлінської звітності на кожному підприємстві, можна виділити загальні класифікаційні ознаки, що дають можливість зрозуміти її призначення.

Опираючись на дослідження вчених-попередників і враховуючи потреби сучасного бізнесу, нами пропонується класифікація управлінської звітності за такими ознаками (рис. 1):

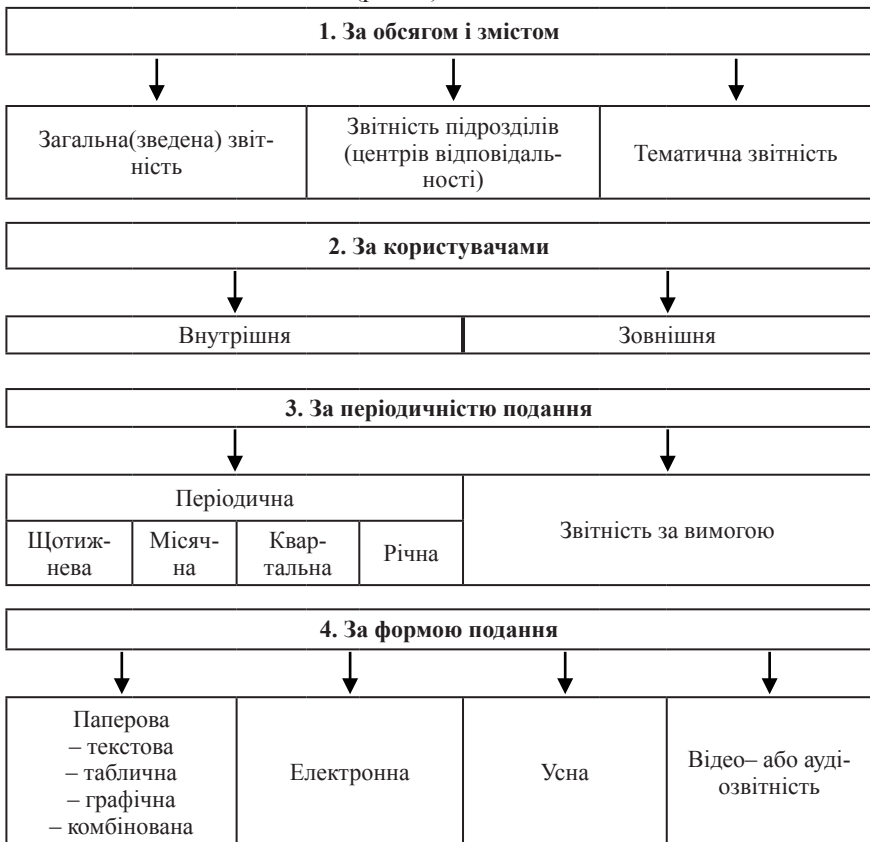




Рис. 1. Класифікація управлінської звітності

1. *За обсягом і змістом* управлінська звітність може бути поділена на загальну звітність, звітність підрозділів (центрів відповідальності) і тематичну звітність. Ця ознака класифікації випливає з того, що на підприємствах з багаторівневою системою управління, залежно від місця виникнення і руху звітна інформація буде проходити декілька рівнів управління. При цьому залежно від характеру і змісту інформації (щодо фінансової або виробничої діяльності), обсяг інформаційних потоків, як і рівень відповідальності за ухвалені рішення між нижніми і верхніми рівнями управління, буде різним (рис. 2).

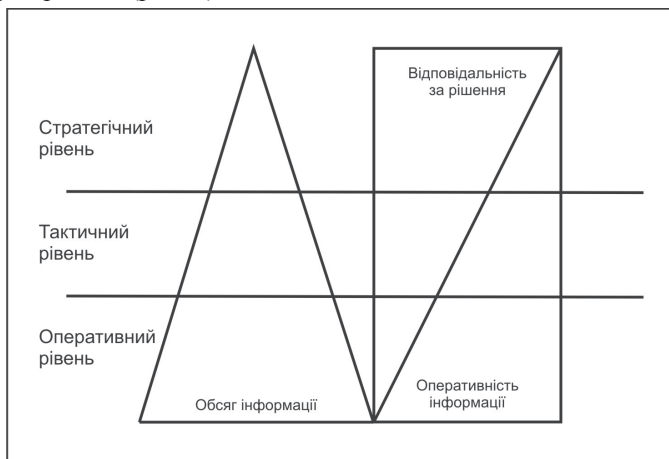


Рис. 2. Залежність інформаційних потреб від рівнів управління [6]

Загальні (зведені) звіти призначені для вищого управлінського персоналу підприємства, що приймає стратегічні рішення і здійснює загальний

контроль діяльності і контроль виконання обов'язків відповідальними особами. Періодичність формування і подання звітів коливається від щомісячних до щорічних звітів. У цих звітах узагальнюється інформація про контрольовані показники в цілому по підприємству.

Звіти в розрізі підрозділів (центрів відповідальності) відображають доходи і витрати центрів відповідальності, виконання бюджетів, рентабельність, рух грошових коштів і інші показники-індикатори для загальної оцінки й контролю.

Ці звіти зумовлені потребами оперативного чи тактичного рівнів управління. Звіти, створені на нижньому рівні, використовуються для оперативного управління. Зазвичай вони містять детальну інформацію для прийняття поточних рішень. Ці звіти можуть складатися щодня, щотижня, щомісяця (“Звіт про обсяги реалізації в розрізі видів продукції”).

Звіти, що призначені для тактичного рівня управління, містять агреговану інформацію щодо центру відповідальності. Періодичність їх підготовки зазвичай становить місяць або квартал (“Звіт про стан розрахунків з дебіторами”).

Тематичні звіти формуються за окремими ключовими показниками, що не входять до загальних звітів і звітів центрів відповідальності, або в інших випадках. Ці звіти можуть бути періодичними або складатися за вимогою.

2. *За користувачами* управлінська звітність поділяється на зовнішню і внутрішню. Зауважимо, що хоча в абсолютній більшості випадків управлінська звітність є внутрішньою, під зовнішньою ми розуміємо звітність, складену в окремих випадках для зовнішніх користувачів (наприклад, для акціонерів).

3. *За періодичністю подання* управлінська звітність поділяється на періодичну і ту, що готується за вимогою, наприклад, “Звіт про рівень завантаженості морозильників”. Своєю чергою, частота підготовки періодичної звітності залежить від низки чинників, зокрема таких як рівень управління, обсяги діяльності, особисті побажання користувачів звітності тощо.

4. *За формою подання*. Управлінська звітність може бути подана у формі паперового носія, в електронному вигляді, як усне повідомлення або як аудіо- чи відеозапис. Форма подачі звітності – надзвичайно важливий фактор, використовуючи який можна значно покращити сприйняття інформації менеджерами, скоротити терміни її подання, підвищити економічність системи управлінської звітності тощо.

Проведені анкетування свідчать про те, що найбільш поширеною формою управлінської звітності є звітність, подана на паперових носіях. Вона може бути представлена в текстовому табличному чи графічному або комбінованому форматі, кожен з яких має свої переваги і недоліки.

Текстова форма подання звітної інформації забезпечує можливість швидкого й найбільш повного розуміння поданої інформації. Ця форма

найчастіше застосовується в тих випадках, коли виникає необхідність у додаткових поясненнях і розшифровках, а також коли необхідні роз'яснення до поданого табличного чи графічного матеріалу.

Таблична форма подачі звітної інформації є найбільш поширеною у вітчизняній практиці формування управлінських звітів, оскільки в них відображають в основному кількісні показники. Менеджери у 80% випадків стверджують, що саме таблична форма забезпечує можливість швидкого сприйняття представленої інформації та її оцінки.

Графічна форма відображення інформації передбачає використання схем, графіків, діаграм, що забезпечує наочність при вивченні динаміки показників, що характеризують процеси та явища за декілька періодів (а інколи є єдиним ефективним способом подання інформації в управлінській звітності – наприклад, для проведення виробничих нарад з керівниками центрів відповідальності).

У сучасних економічних умовах прискореного руху інформації, надзвичайно ефективними формами подачі інформації є усні повідомлення, звітність на електронних носіях інформації, відео– та аудіозвіти.

5. *За призначенням* можна виділити чотири види управлінської звітності: інформаційну, планову, контрольну і аналітичну.

Інформаційні звіти призначені для інформування користувачів звітності про події, що відбуваються. Якщо певні показники привертають увагу, на замовлення може бути підготовлено тематичний звіт тощо.

Планова звітність призначена для створення орієнтирів розвитку підприємства, формування конкурентної стратегії, складання прогнозів і планів.

Контрольна звітність призначена для здійснення контролю за виконанням планів, наказів, розпоряджень тощо. Метою контрольних звітів є виявлення відхилень результатів діяльності підприємства, підрозділу, сегменту бізнесу від встановлених планів або нормативів, з метою здійснення впливу на підконтрольний об'єкт.

Аналітичні звіти містять інформацію про причини відхилень у діяльності підприємства і його структурних підрозділів, а також дають можливість встановити причинно-наслідковий зв'язок між умовами і результатами діяльності.

6. *За рівнем конфіденційності*. Ця класифікаційна ознака впливає з того, що управлінська звітність є в принципі комерційною таємницею і обмеження доступу до інформації є необхідністю.

Запропоновані ознаки класифікації управлінської звітності мають вирішальне значення для побудови системи управлінської звітності на підприємстві.

Висновки. Отже, правильне й ефективне функціонування системи управлінської звітності напряму залежить від обґрунтованої її класифікації. Вважаємо, що класифікація управлінської звітності дає можливість сформулювати повний і водночас конкретний перелік вимог користувачів

звітності і закріпити їх у внутрішніх регламентах підприємства (посадових інструкціях, положеннях про підрозділи тощо).

Література:

1. Зубарева С. А. Основные принципы организации управленческой отчетности / С. А. Зубарева // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 12. – С. 45-47.
2. Карпова Т. П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 350 с.
3. Палий В. Ф. Управленческий учет: внутрифирменная отчетность // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 2 (13). – С. 62-64.
4. Соколов А. А. Основы формирования внутренней сегментарной отчетности коммерческой организации / А. А. Соколов // Аудитор. – 2004. – № 11. – С. 22-26.
5. Управленческий учет: учебное / Под редакцией А. Д. Шеремета. – М. : ФБК-ПРЕСС, 1999. – 512 с.
6. Цели и задачи управленческого учета. Методические рекомендации. – www.sta.org.ru.

УДК 334.7.012.42"71": [336.22+657+658.012.12]

Касич А. О.,

доктор економічних наук, декан факультету економіки

Черевик Н. В.,

старший викладач кафедри "Облік, аналіз і аудит", здобувач

Клочко К. С.,

студентка Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ЯК: ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджено стан розвитку малого бізнесу в Україні, визначені його основні проблеми на цьому етапі та запропоновані шляхи перспективного розвитку цього сектору економіки на майбутнє шляхом підтримки з боку держави.

Ключові слова: *малий бізнес, облік, податки, аналіз, спрощений план рахунків бухгалтерського обліку тощо.*

Исследовано состояние развития малого бизнеса в Украине, определенные его основные проблемы на данном этапе и предложенные пути перспективного развития данного сектору экономики на будущее путем поддержки со стороны государства.

Ключевые слова: *малый бизнес, учет, налоги, анализ, упрощенный план счетов бухгалтерского учета, и тому подобное.*

Investigational development of small business status in Ukraine, certain him basic problems on this stage and offered ways of perspective development given to the sector of economy on the future by support from the side of the state.

Keywords: *small business, account, taxes, analysis, simplified card of accounts of record-keeping, and others like that.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки розвиток малого підприємництва – це ключ до інновацій, удосконалення, підвищення продуктивності та ефективнішої конкуренції. Розвиток малого бізнесу є одним із найважливіших завдань сучасного етапу розвитку національної економіки та реальним механізмом виходу з економічної кризи.

У країнах західного світу малі підприємства є основою розвитку економічної системи, оскільки саме вони забезпечують досить значну частку ВВП. Загальновідомо, що основними перевагами розвитку цих підприємств є гнучкість, маневреність та здатність оперативно реагувати на постійнозмінні умови. Однак розвиток малого бізнесу в Україні постійно

підлягає змінам у системі оподаткування, що призводить до нестабільності його розвитку, а відповідно, реальний внесок цих підприємств у ВВП України не є суттєвим. Проблема розвитку малого бізнесу в Україні підлягає дослідженню і є досить актуальною в умовах сьогодення, особливо з прийняттям Податкового Кодексу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Незважаючи на велику кількість публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, які досліджували розвиток малого бізнесу, до цього часу залишається досить багато не вирішених питань. Так, Т. В. Бондарчук [2] зазначав, що програми, які розробляються для розвитку малого бізнесу, повинні включати перспективний прогноз розвитку складових територіально-виробничого комплексу регіону на 10–12 років. На думку О. І. Микитюк [5], велику роль у розвитку малого бізнесу відіграє фінансова підтримка як з боку держави, так і органів місцевого самоврядування, а на думку Я. В. Лебедзевич [4], податкове законодавство України часто дає платнику можливість ухилитися від сплати податків. С. В. Федоренко [7] виділяє наступні причини, які зумовлюють недостатні темпи розвитку малого бізнесу в Україні: недосконалі закони і правила, що швидко змінюються; вузькість джерел фінансування; нерівні можливості в конкуренції з великим номенклатурним бізнесом; всеосяжна корупція; відсутність підтримки або ж перешкоди з боку держави; недорозвиненість інфраструктури; професійна невідповідність самих підприємців тощо. О. В. Бондаренко [1] запропонувала: спеціалізацію окремого малого підприємництва за певним видом діяльності, а саме на нерозвинутій чи найменш занятій галузі економіки; ухвалення державних програм підтримки малого бізнесу, які повинні включати масові освітні програми (бізнес-інкубатор) для підприємців, що розпочинають свою діяльність та мають фінансову підтримку з боку держави на ранніх стадіях, так і надалі тощо.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у вивченні питань оподаткування, обліку і аналізу розвитку малого бізнесу в Україні з урахуванням досвіду зарубіжних країн. Завданнями дослідження є: опрацювання законодавчої бази розвитку цього сектору економіки в Україні та її аналіз; ознайомлення зі спрощеним планом рахунків бухгалтерського обліку; ознайомлення зі звітністю та визначення шляхів покращання подальшого розвитку малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Розвиток ринкових відносин в Україні розпочався з розпадом Радянського Союзу і цим самим спонукав становлення малого бізнесу, який пройшов декілька етапів і до цього часу триває. Узагальнюючи досвід країн заходу, можна стверджувати, що саме малі підприємства повинні стати центральним елементом економічної системи. Адже малим підприємствам простіше пристосовуватись до змін чинного законодавства, які пов'язані, перш за все, з політичною та економічною нестабільністю.

Розвиток малого бізнесу в Україні пов'язаний перш за все із формуванням державної політики та законодавчої бази, яке відбувалося в три етапи. Перший етап (1991 – 1995 р.р.) характеризується прийняттям Закону України "Про підприємництво" у 1991 році та Програми державної підтримки підприємництва в Україні у 1993 році, які визначали правові, економічні та соціальні засади здійснення підприємницької діяльності. Другий етап (1996 – 2000 р.р.) ознаменувався прийняттям Концепції державної політики розвитку малого бізнесу, запровадженням Програми розвитку, створенням Державного Комітету України з питань розвитку підприємництва та прийняттям законодавчих нормативів стосовно оподаткування та фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва. Для третього етапу (2001 р. і до теперішнього часу) характерним є уповільнення темпів росту показників малого бізнесу. У 2001 році з метою поліпшення ситуації у сфері малого бізнесу був прийнятий Закон України "Про національну Програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні", а у 2005 році – Указ "Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва".

Вже після прийняття перших законодавчих актів в Україні малий бізнес став самостійною ланкою національного господарства. За даними Держкомстату України, період стрімкого зростання малого підприємництва спостерігається протягом 1991-2000 років. І якщо в 1999 році темп зростання кількості підприємств малого бізнесу становив 115%, то у 2009 році – 95%. Скорочення кількості підприємств пов'язане із економічною та політичною нестабільністю країни, а також відсутністю реальних стимулів для розвитку малого бізнесу.

Наведемо основні показники розвитку малих підприємств у 2000 – 2009 роках у таблиці 1.

Таблиця 1
Показники розвитку малих підприємств України у 2000 – 2009 роках

Роки	Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення	Кількість зайнятих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), тис. осіб	Частка найманих працівників на малих підприємствах до їх загальної кількості, %	Частка підприємств, що одержали прибутки від загальної кількості малих підприємств, %
2000	44	1730,4	15,1	63,4
2001	48	1818,7	17,1	61,9
2002	53	1932,1	18,9	61,8
2003	57	2052,2	20,9	62,9
2004	60	1978,8	20,2	64,5

2005	63	1890,4	19,6	64,8
2006	72	2232,3	23,5	66,3
2007	76	2231,5	23,7	67,2
2008	72	2237,4	24,3	62,7
2009	75	2152,0	25,3	60,1

За даними таблиці спостерігається ріст кількості підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб аж до 2007 року, але у 2008 році вплив світової фінансової кризи зумовив певне зменшення цього показника. Не суттєво збільшилась протягом 2006-2009 рр. і кількість зайнятих працівників на підприємствах малого бізнесу. Хоча, слід зауважити, що в 2009 р. вперше за останні роки частка найманих працівників на малих підприємствах до їх загальної кількості становила 25,3%. Нестійкою є кількість малих підприємств, що працюють прибутково, коливання спостерігаються в межах 60,1–66,3%, а за даними 2009 р. спостерігається спад до 60,1%.

Показники розвитку малих підприємств по Україні в розрізі видів економічної діяльності свідчать, що найбільш зайнято ланкою української економіки малим бізнесом протягом 2000 – 2009 років є: оптова і роздрібна торгівля (46,4% – 34%), а найменш – колективні громадські та особисті послуги (3,4 – 3,0%); готелі та ресторани (3,5%); сільське господарство, мисливство та лісове господарство (3,5% – 5%) [3].

Враховуючи нестабільність розвитку малого бізнесу фактично протягом всіх років незалежності, важливим є дослідження основних чинників, які визначають його роль у національному господарстві. Основними факторами, які визначали і найбільшою мірою впливають на розвиток цього сектору економіки, є, на нашу думку: інвестиційний “клімат” країни, нормативно-правове забезпечення, податкова система, рівень розвитку кредитного ринку тощо.

Для розвитку малого бізнесу варто залучати інвестиції. Прямі інвестиції – одне з найважливіших джерел розвитку малого бізнесу в розвинених і багатьох країнах, що розвиваються. Вони дозволяють бізнесу розширювати масштаб своєї діяльності швидше в порівнянні з “органічним зростанням” або навіть за допомогою кредитування, яке “з’їдає” рентабельність через високі відсотки на кредити в нашій країні і є доступним за наявності відповідної застави. Фонди прямих інвестицій – це величезна фінансова індустрія в світі, тоді як в Україні ці фонди діють неефективно [1, с. 22].

Як свідчить світовий досвід, найбільшої ефективності мале підприємство досягає при спеціалізації за певним видом діяльності. Дуже цікавим прикладом ефективної політики є система державної фінансової підтримки малих і середніх підприємств у Німеччині, суть їх полягає у наданні пільгових позик, а також гарантуванні у формі поручительства перед кредитними установами. Отримання одного виду фінансової допомоги не виключає отримання інших. Крім того, застосовується пільговий режим оподаткування, а саме: спеціальні норми амортизаційних відрахувань; створення

загальних резервів та цільових інвестицій за рахунок прибутку, який оподатковується; встановлення диференційованих податкових ставок.

Детальніше розглянемо нормативно-правову базу щодо обліку операцій на підприємствах малого бізнесу. Процес обліку на малому підприємстві спрощено виглядає як запис кожної господарської операції в певних первинних документах. Для суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб, які визнані, згідно з чинним законодавством, суб'єктами малого підприємництва і складають фінансову звітність відповідно до норм П(С)БО 25, наказом Міністерства фінансів України № 186 від 19.04.2001 року затверджено План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, так званий спрощений План рахунків. Спрощений План рахунків носить рекомендаційний характер, тому використання спрощеного чи загального Плану рахунків, суб'єкти підприємницької діяльності вирішують самостійно.

У відповідності до чинного законодавства України, суб'єкти малого бізнесу є платниками таких податків та внесків: ПДВ (податок на додану вартість), податок з доходів фізичних осіб, сплата внесків до фондів соціального страхування тощо.

Багато нарікань з боку суб'єктів малого бізнесу, які працюють за єдиним податком на податкову систему. Суб'єкти малого бізнесу, що працюють за єдиним податком, – а саме: 6% і 10% зобов'язані сплачувати податок за відповідною ставкою. Якщо суб'єкт підприємницької діяльності є платником 6%, він зобов'язаний сплачувати єдиний податок від отриманої виручки з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), крім того, сплати 20% ПДВ від вищезазначеної суми. При цьому згідно із Законом України "Про податок на додану вартість" № 168/ВР – 97 від 03.04.1997 р. з урахуванням змін та доповнень, суб'єкти мають право на податковий кредит (ПК), які мають право на податкове зобов'язання (ПЗ). Відповідно до цього законодавчого акта суб'єкти малого бізнесу сплачують до бюджету ПДВ різницю між ПЗ і ПК. Виникає питання, чому підприємство не має права зняти суму ПДВ із виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а потім сплатити податок у розмірі 6%, тобто здійснюється подвійне оподаткування.

А підприємства, які працюють за єдиним податком 10%, сплачують до бюджету податок від суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тобто ці підприємці не є платниками ПДВ.

Також особливої уваги заслуговує фіксований сільськогосподарський податок. Численні внесення змін до податкової системи України не дають змоги належним чином розвиватися і працювати цим суб'єктам господарювання.

Зміни 2009 – 2010 років в систему оподаткування для суб'єктів малого бізнесу призвели до переходу їх зі спрощеної системи оподаткування на загальну, або до закриття.

З прийняттям Податкового кодексу, займатися підприємницькою діяльністю за спрощеною системою оподаткування можуть підприємства, річний обсяг доходу яких не перевищує 300000 грн., та чисельністю не більше 4 осіб (8 осіб – галузі ресторанного бізнесу). Крім того, фізичні особи – “спрощенці” не є платниками ПДВ. Згідно з документом, суб’єкт малого підприємництва, що не є платником ПДВ, у випадку здійснення операцій по імпорту товарів на митну територію України платить ПДВ у визначеному Податковим кодексом порядку. Однак юридичні особи спрощеною системою оподаткування не можуть працювати.

Ставки податку установлюються місцевою владою і складають: на території населених пунктів з чисельністю від 150 тис. до 500 тис. осіб – від 20 до 400 грн., з населенням понад 500 тис. осіб від 20 до 600 грн., а в інших населених пунктах діапазон ставок залишився попереднім від 20 до 200 грн. на місяць. При цьому ставки податку мають щорічно індексувати на показник інфляції. Доходи, які фізособи – підприємці отримують більше за встановлену межу (600 тис. грн. при роботі з касовим апаратом і 300 тис. грн. без касового апарату) оподатковуватимуться за ставкою 15 %.

Недоліками змін Податкового кодексу для спрощенців є те, що підприємці, які працюють на загальній системі оподаткування, не можуть відносити товари (роботи, послуги) на видатки, які отримали від “спрощенців” [7].

Недооцінка обмежень відповідно до Податкового кодексу призведе в подальшому до “тінізації” економіки, а відповідно, до погіршення ділового та інвестиційного клімату у державі, що підриває її міжнародний престиж, знижує рівень соціального захисту громадян.

Як зазначала Я. В. Лебедзевич, основними причинами тінізації доходів у сучасних умовах є: надмірний податковий тягар; низька якість державних послуг, передусім тих, що стосуються життєзабезпечення громадян і надаються медичними установами, закладами освіти та комунальними службами; складана система оподаткування та нестабільність податкового законодавства; високий рівень корупції та некомпетентність державних службовців; відсутність довіри до державних інституцій; відсутність податкової культури [4, с. 186].

Виходячи із вищезазначеного, можна дійти відповідного висновку, що звичайно можна заперечити: бізнес не ведеться заради податків, а тому вони негативно впливають на показники ефективності господарської діяльності підприємств України.

Висновки. Нововведення стосовно обмежень різного роду, які вводяться для суб’єктів малого бізнесу чинним законодавством, призводять до скорочення надходжень податків та внесків до бюджету і цільових фондів, а саме їх “тінізації”.

На нашу думку, оптимальними заходами щодо підвищення розвитку малого бізнесу є:

– надання кредитів саме для розвитку виробничої діяльності під низькі відсоткові ставки;

– надання безвідсоткових кредитів під гарантії держави для розвитку фермерських або одноосібних господарств з метою закупівлі вітчизняної сільськогосподарської техніки і посівного матеріалу;

– внесення змін до законодавства про розвиток суб'єктів малого бізнесу з метою заохочування сплачувати самостійно податки, при цьому не приховуючи доходи.

Відповідно знайти компроміс з підприємцями можна лише через встановлення балансу між додатковими обмеженнями для платників єдиного податку і новими можливостями для тих із них, хто справді є малим бізнесом.

Література:

1. Бондаренко О. В., Кондратко Х. Ю. Малий бізнес в Україні: основні проблеми та перспективи розвитку // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – № 3 (53). – С. 21-23.

2. Бондарчук Т. Г. Державна політика підтримки малого підприємництва // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6. – С. 115-121.

3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Лебедзевич Я. В. Проблемні аспекти порушень в сфері оподаткування та заходи щодо їх виявлення // Вісник ЖДТУ. – Економічні науки № 2 (48). – С. 185-190.

5. Микитюк О. І. Фінансова підтримка малого підприємництва // Фінанси України. – 2000. – № 11. – С. 118-121.

6. Федоренко С. В. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні // Економіка та держава. – 2008. – № 5. – С. 4-5.

7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukhome.net>.

УДК: 336

Козак Л. В.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"*

ФІЛОСОФСЬКА КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ПОЗИЦІЮВАННЯ

У статті здійснено оцінку теоретико-методологічних підходів трактування філософської концепції стратегії, визначено її вплив на формування інших складових стратегічного набору підприємства, зокрема стратегій позиціонування.

Ключові слова: стратегія, місія, бачення, стратегічні цілі, філософія функціонування підприємства.

В статье произведено оценку теоретико-методологических подходов философской концепции стратегии, определено ее влияние на другие составляющие стратегического набора предприятия, в частности стратегий позиционирования.

Ключевые слова: стратегия, миссия, видение, стратегические цели, философия функционирования предприятия.

In the article the theoretical and methodological approaches to interpretation of philosophical concept of strategy have been evaluated. The influence of this concept on the forming of other components of enterprise strategic mix, particularly positioning strategy, has been determined.

Key words: strategy, mission, vision, strategic aims, operation of business philosophy.

Постановка проблеми. Прискорення глобалізації економічних процесів призвів до ускладнення і зростання невизначеності та нестабільності зовнішнього середовища підприємств, до загострення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Світова практика ведення бізнесу, починаючи з другої половини ХХ ст., підтверджує тезу, що в умовах ринкової економіки, підприємства досягають успіху, коли їм вдається передбачати зміни у конкурентному середовищі і відповідно вживати запобіжні або адаптивні заходи щодо них. Саме стратегічне управління ґрунтується на вивченні відносин "середовище – підприємство" та підтримці їх взаємодії та балансу. Сьогодні основні засади і підходи стратегічного менеджменту запозичені переважно з розробок зарубіжних учених і практики американських, японських і європейських корпорацій. Наукових до-

сліджень, адаптованих до особливостей функціонування вітчизняних підприємств, недостатньо, що й зумовило вибір теми дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Опісля проведеної розширеної конференції з питань стратегічного управління (травень 1971 р., м. Пітсбург в США), цей напрям у теорії та практиці менеджменту стає відокремленим регулярним теоретичним дослідженням. Стратегічне управління прийшло на зміну так званому стратегічному плануванню, що дало змогу подолати його недоліки та обмеження, зокрема такі як фокусування на прийнятті оптимальних стратегічних рішень, використання в прогнозуванні лише економічних та технологічних змінних. Сучасні підходи щодо формування стратегій, зокрема маркетингових, досить широко висвітлені у працях відомих зарубіжних авторів, таких як Д. Аакер, І. Ансофф, К. Келлер, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Лаблен, М. Портер, Р. Фатхудимов та ін., а також вітчизняних вчених, зокрема О. В. Василенка, Н. Куденко, О. Б. Мізюка, І. Решетнікової, А. О. Старостіної, З. Є. Шершньової. Їх зусиллями створений міцний теоретико-методологічний фундамент дослідження означеної проблематики, вирішено багато її методичних та прикладних аспектів. Проте окремі питання цієї багатогранної проблеми досліджені не достатньо. Зокрема, різнобічними залишаються навіть визначення сутності цієї категорії. Одні автори пропонують розглядати стратегію як певний основний (генеральний) план дій, інші як набір правил та засобів для досягнення певних результатів, як чинник, що надає можливість організації визначити власну мету (місію) існування, врахувати ступінь впливу та визначити механізми взаємодії із зовнішнім середовищем, ефективно розподілити ресурси та здобути конкурентні переваги. В цьому контексті вважаємо, що означена дефініція потребує додаткового вивчення.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є оцінка теоретико-методологічних підходів трактування філософської концепції стратегії підприємства, визначити її вплив на формування інших складових стратегічного набору, зокрема стратегій позиціонування.

Виклад основного матеріалу. Етимологічно слово стратегія походить від грецького "strategia" ("stratus" – військо, "ago" – веду) і вживалось як військовий термін. Під стратегією розуміли мистецтво найвищого військового керівництва, що полягало у підготовці і досягненні перемоги у війнах. Вважається, що таким чином мислили та успішно використовували стратегію Олександр Македонський, римський диктатор Юлій Цезар та інші видатні воєначальники античності. Пізніше термін почав широко вживатися політиками. Стратегія означала планування зовнішньої політики держави, визначення напрямків міждержавних відносин, утворення військово-політичних союзів тощо.

З часом термін стратегія почали застосовувати й економісти. Перша половина ХХ ст. характеризувалась в основному екстенсивним розвитком виробництва. Популяризація багатьма вченими та дослідницькими компа-

ніями концепції економії на масштабі призвів до того, що під стратегією почали розуміти ефективне управління ресурсами. Глобалізація економічних процесів, збільшення впливу високотехнологічних транснаціональних компаній у 80-х – початку 90-х років минулого століття, загострення конкуренції, зрілість та перенасичення більшості ринків, змусив економістів переглянути традиційні на той час підходи до розуміння стратегії. В цей час стратегічне мислення визнається як єдиний ефективний підхід до управління підприємством у ринкових умовах, а сама стратегія починає трактуватись з двох концептуальних позицій: філософської та організаційно-управлінської.

На думку З. Є. Шершньової, у межах філософської концепції стратегію можна розглядати як певну систему управлінських принципів, якими має керуватися організація, зокрема “позицію, спосіб життя, що не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує на постійний розвиток; інтегральну частину менеджменту, що дозволяє усвідомити майбутнє; процес мислення, “інтелектуальні вправи”, які потребують спеціальної підготовки, навичок і процедур; відтворювану цінність (система цінностей) організації, що дає змогу досягти найкращих результатів активізацією діяльності всього персоналу” [7, с. 235-235]. У цьому контексті автор дає таке тлумачення означеного поняття: “Стратегія є найважливішим елементом самовизначення підприємства чи організації. У такому контексті вона тісно пов’язана з характеристиками та особливостями організаційної культури, має, як правило, усі її переваги й недоліки, дає змогу більш ґрунтовно формулювати соціальні стратегії загалом і елементи соціальних напрямків у стратегіях іншого типу” [7, с. 235].

Один із родоначальників у галузі стратегічного управління І. Ансофф трактує стратегію як “один з декількох наборів правил для прийняття рішень щодо поведінки організації” [1, с. 165]. На думку автора, ці правила стосуються критеріїв результативності компанії, засобів та методів їх визначення, характер взаємовідносин між окремими елементами внутрішнього та зовнішнього середовища. На відміну від оперативного управління, стратегія визначає лише загальні напрями щодо того, як буде розвиватись підприємство у майбутньому, і слугує основою для розробки конкретних довгострокових проєктів та пошуку перспективних можливостей, тобто це філософська концепція щодо діяльності підприємства.

Відомі представники американської школи менеджменту М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі дають майже ідентичне тлумачення політиці підприємства, яка, на їх погляд, “являє собою загальне керівництво для дій та прийняття рішень, яке полегшує досягнення цілей” [5, с. 288]. Проте автори відносять політику до категорії тактичних важелів управління підприємством, яка формується на основі вже визначеної стратегії. У цьому контексті політика, за влучним висловом Штейнера та Майнера, розглядається як своєрідний “Кодекс законів”, який визначає напрями дій для

досягнення стратегічних цілей підприємства. Основне призначення політики – це запобігання прийняттю "короткозорих" (тобто ефективних лише в короткостроковому періоді) управлінських рішень та забезпечення постійності стратегічних цілей підприємства.

Оскільки тлумачення філософської концепції стратегії та політики є доволі близькими, то в практиці бізнесу часто підмінюють ці поняття, а серед вчених ведення дискусія про їх первинність. Досліджуючи підходи та послідовність розробки військових та корпоративних стратегій В. М. Колпаков доходить висновку, що "Стратегія виходить із політики, обслуговує її. Стратегія розробляється і реалізується на основі замовлень політиків" [9]. Тут доречним є і таке зауваження щодо стратегій нижчого порядку. Наприклад, реалізуючи власну маркетингову стратегію, підприємство формує комплекс маркетингу, який, як відомо, формується на основі товарної, цінової, збутової та комунікаційної політик. Своєю чергою, реалізуючи цінову політику, підприємство обирає адекватні зовнішньому середовищу та його цілям стратегії цінового позиціонування. Тобто означені поняття зустрічаються на кожному етапі формування стратегії підприємства і використовуються по чергово. Вважаємо, що суперечності у цьому контексті відсутні, оскільки загальна корпоративна політика, як сукупність певних управлінських принципів, має інституціональний характер та закріплює на тривалий час типові умови господарювання, характер взаємовідносин між різними суспільними групами, що зацікавлені в його діяльності підприємства, включаючи споживачів, конкурентів, власний персонал, інвесторів чи державу тощо. Політика вказує на знаряддя регулювання та формування цих стосунків, тобто у вужчому розумінні це сукупність засобів (інструментів) та методів для реалізації певних інтересів підприємства задля досягнення визначених цілей у певному соціальному середовищі, як внутрішньому, так і зовнішньому. Саме тому низка вчених включають політику до сукупності елементів стратегічних пріоритетів підприємства.

У рамках першого підходу формування стратегії передбачає насамперед визначення місії підприємства та його стратегічних цілей. Формування місії є основним етапом визначення філософії функціонування підприємства, усвідомлення власного сьогодення та майбутнього, є основною настановою процесу мислення та прийняття різного роду управлінських рішень, як поточних, так і перспективних. Місію здебільшого трактують як основну мету організації, що визначає "чітко виражену причину її існування" [5, с. 262], "довгострокову орієнтацію на якийсь вид діяльності та відповідне місце на ринку" [7, с. 214], яка "деталізує статус фірми та забезпечує напрями й орієнтири для визначення цілей та стратегій на різних організаційних рівнях" [3, с. 18]. Правильно обґрунтована та сформульована місія має визначальне значення для діяльності організації, оскільки формує погляди вищого керівництва щодо стратегічних планів фірми; знижує ризик прийняття необґрунтованих, суперечливих основному напрямку

діяльності, рішень; об'єднує колектив працівників та слугує стимулом до сумлінного виконання їх обов'язків; допомагає менеджерам середньої ланки визначати власні завдання та цілі, поєднуючи таким чином стратегії та політики нижчих рівнів із напрямом розвитку всієї компанії.

Оскільки місія, як правило, являє собою короткий вислів, то її часто вважають основним рекламним гаслом підприємства. Зрозуміло, що роль та значення місії для підприємства виходять далеко за межі звичайного рекламного оголошення, спільне лише те, що вона має добре запам'ятовуватись, сформульована простими реченнями та бути зрозумілою власним працівникам та всім зацікавленим соціальним групам у зовнішньому середовищі. Місія вузькоспеціалізованих підприємств здебільшого містить такі три елементи: формулювання, які потреби споживачів задовольняє підприємство; цільовий сегмент ринку, тобто яка група осіб буде об'єктом обслуговування; дії, технології, які пояснюють, як буде створена та розповсюджена споживча цінність. Диверсифіковані компанії, з відомих причин, ширше формулюють місію, не наголошуючи на перших двох вищезазначених складових, проте третій елемент у ній завжди присутній.

Місію дуже часто пов'язують з такими категоріями, як візія або бачення, і це не тільки є особистий погляд керівників найвищого рівня на перспективу розвитку підприємства, але й сукупність концептуальних чинників, що відрізняють та ідентифікують організацію в зовнішньому середовищі та визначають її соціальну значимість. "Чітко сформульоване стратегічне бачення – необхідна передумова стійкого стратегічного лідерства", – наголошують А. А. Томсон та А. Дж. Стрікланд [6, с. 214]. Вона справді є філософією існування будь-якої організації чи підприємства, домінуючими ознаками якої в сучасних умовах є підприємництво, спрямоване на створення суспільно значимих цінностей.

На основі місії та позиції підприємства у зовнішньому середовищі формується система стратегічних цілей підприємства. Згідно із сучасною неокласичною економічною теорією основна стратегічна ціль будь-якого підприємства є отримання нормальної (конкурентної) норми прибутку на вкладений капітал. За критерій ефективності виступає його максимізація як форма раціональності, що передбачає вибір найкращого варіанта серед усіх доступних альтернатив. Концепція максимізації прибутку не дає відповідь на багато питань реального підприємництва, тому її основні положення нині зазнають значної критики. З ростом суспільного добробуту під сумнів ставиться не тільки такий критерій ефективності, але сама необхідність економічного зростання як головного індикатора соціального прогресу. Соціальні переваги переходять від кількісних параметрів визначення рівня життя до якісних і, відповідно, цей чинник справляє суттєвий вплив на стратегічні пріоритети підприємств.

Друга половина ХХ ст. характеризується сплеском інтересу до вза-

емостосунків різних галузей знань (економіка, соціологія, право, етика тощо), пов’язаним із турботою інтелектуалів про можливі негативні наслідки неконтрольованого економічного розвитку. Дослідники сучасного капіталізму занепокоєні невпинним процесом руйнації етичних норм та цінностей, що піддає сумніву існування гуманістичних цінностей загалом, забрудненням довкілля, наслідками генної інженерії та такими проблемами людства, як бідність, безробіття тощо. Все частіше лунає думка про те, що ринкові підходи неспроможні подолати майбутні проблеми людства.

Більшість зарубіжних та вітчизняних вчених змушені зараз констатувати, що максимізація прибутку не може бути єдиним критерієм розвитку підприємства. Автор низки досліджень у галузі стратегічного менеджменту Р. М. Грант у своїй книзі “Сучасний стратегічний аналіз” наголошує: “Прибуток для бізнесу – все рівно як дихання для життя. Без дихання життя неможливе, але воно не являється ціллю життя. Прибуток – важливий для корпорації, але не є причиною її існування” [2, с.70]. Саме тому в сучасному стратегічному менеджменті домінує багатоцільовий підхід, а за критерій ефективності береться вдала їх субоптимізація.

Постановка цілей переводить стратегічне бачення розвитку підприємства в площину практичного його застосування. “Поняття цілей тут використовується для позначення конкретних результатів бачення, характеру та рівня амбіцій (мається на увазі ринкові амбіції підприємства, – дод. автором), так і в якості критерію для оцінки можливих успіхів реалізації тої чи іншої стратегії”, – наголошує Б. Карлоф [4, с. 87]. Цілі вказують, який рівень задоволення інтересів (потреб) споживачів та інших зацікавлених соціальних груп має досягнути підприємство, створюють сприятливі, з точки зору організації, мотиваційні мотиви для цих груп, спрямовують персонал на досягнення бажаних результатів діяльності. Отже, основною характеристикою стратегічних цілей є їх результативність.

Згідно зі стандартом ISO 9000:2000, результативність – це ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення запланованих результатів, а ефективність – це співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами [8]. З метою забезпечення ефективного процесу реалізації стратегії, цілі мають відповідати таким критеріям: бути науково-обґрунтованими, реальними, досяжними, піддаватись конкретному вимірюванню, обмеженими певними термінами виконання [5, 6, 7].

Суттєвим чинником, який впливає на формування конкретного змісту стратегічних цілей, є власні зобов’язання підприємства та обмеження для їх прийняття. Що стосується останнього, то це певні правила прийняття рішень, які виключають деякі варіанти, тобто обмежують свободу його вибору підприємства. Зазвичай, це правові обмеження, технічні, технологічні, морально-етичні норми та правила, традиції та цінності, що склалися в суспільстві тощо. Власні зобов’язання стосуються тих обіцянок та обмежень, що добровільно бере на себе підприємство перед споживачами,

персоналом, суспільством і які також є механізмом контролю результативності його діяльності. Наприклад, вищі вимоги, ніж передбачено законодавством, щодо екологічності власної продукції, соціальні гарантії працівникам понад вимоги профспілок тощо. Як наголошувалось вище, реалізація власних зобов'язань та обмежень у прийнятті стратегічних рішень здійснюється за допомогою різного роду політик, які формують сукупність певних управлінських принципів підприємства та мають інституціональний характер.

Систему власних стратегічних пріоритетів та цілей кожне підприємство формує самостійно, проте з нашої точки зору їх можна поділити на такі три групи: економічні та неекономічні або суспільно-економічні (табл.1).

Таблиця 1
Класифікація стратегічних цілей підприємства

Види цілей	Соціальні групи, інтереси яких задовольняються	Результативність
Економічні	Задоволення інтересів власників капіталу	Забезпечення конкурентної норми віддачі капіталу в довгостроковому періоді. Оптимальне використання ресурсів підприємства. Забезпечення прийнятних темпів росту підприємства.
	Задоволення інтересів споживачів	Виробництво конкурентоспроможної продукції. Задоволення смаків та вподобань цільових покупців найефективнішим способом.
Суспільно– економічні У тому числі:		
соціальні	Задоволення інтересів працівників підприємства	Створення ефективного колективу, здатного вирішувати різноманітні проблеми організації та реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Покращення корпоративного іміджу та взаємовідносин із цільовим ринком та референтними групами.
	Задоволення інтересів соціально-незахищених верств населення	Покращення стану соціально-незахищених верств населення. Покращення корпоративного іміджу та взаємовідносин із цільовим ринком та референтними групами.

екологічні	Задоволення інтересів суспільства у захисті довкілля	Покращення довкілля. Покращення корпоративного іміджу та взаємовідносин із цільовим ринком та референтними групами.
морально-етичні	Задоволення інтересів суспільства у поширенні гуманістичних цінностей	Запровадження етичних норм взаємодії із зовнішнім середовищем. Покращення корпоративного іміджу та взаємовідносин із цільовим ринком та референтними групами.
релігійні	Задоволення інтересів суспільства в поширенні духовності	Пошук гармонії із Всесвітом. Покращення корпоративного іміджу та взаємовідносин із цільовим ринком та референтними групами.

Сучасний підхід до формування системи цілей будь-якої організації ґрунтується на теорії зацікавлених груп, вперше сформульованій Р. Фріменом. Згідно з теорією, цілі підприємства мають випливати з балансу несумісних цілей соціальних груп, зацікавлених у тих чи інших результатах його діяльності. Підприємство перед цими групами несе відповідальність і має задовольнити потреби кожної з них. Як зазначалось вище, прибуток не є основним результативним показником оцінки ефективності стратегії, проте задоволення інтересів власників капіталу є одним із найважливіших аспектів менеджменту ХХІ століття. Розвиток та удосконалення різноманітних фінансових інструментів значно сприяє мобільності капіталу, тому утримувати його в межах одного підприємства стає все важче. Звідси, забезпечення конкурентної норми віддачі капіталу в довгостроковому періоді та прийнятних темпів росту підприємства, на думку інвесторів, є основною умовою реалізації фінансової стратегії.

Дещо суперечливою щодо забезпечення рівня прибутковості капіталу є реалізація іншої економічної цілі підприємства – задоволення інтересів споживачів. Конкурентні переваги підприємство може набути лише задовольняючи цільових покупців найефективнішим способом, тобто краще ніж конкуренти, а це потребує додаткових витрат. Проте без виконання цієї умови ставиться під сумнів існування підприємства взагалі. Саме тому низка фахівців вважає маркетинговий підхід у формуванні стратегічних пріоритетів підприємства найбільш прийнятним.

Систему суспільно-економічних стратегічних цілей підприємства пов'язують із концепцією корпоративної соціальної відповідальності бізнесу, яка передбачає залучення соціальних, гуманістичних та екологічних аспектів у його діяльність на засадах добровільності як власний внесок у забезпечення сталого розвитку суспільства. Як показано в таблиці, сприяючи вирішенню важливих соціальних проблем, підприємства отримують значну економічну вигоду. Статус організації, яка турбується про своїх

працівників, сприяє захисту довкілля, виробляє екологічно-чисту продукцію, здійснює власний внесок у подолання проблем бідності тощо стає одним із головних рушіїв стимулювання попиту. Нині соціальна відповідальність стає однією із головних економічних цінностей підприємства, а суспільно-корисні витрати розглядають як прямі інвестиції в створення його корпоративного іміджу, у налагодження дружніх та сприятливих стосунків з державними органами, населенням та іншими зацікавленими особами. Таким чином, ефективну стратегічну концепцію підприємства можна сформулювати лише при умові гармонійного поєднання означених складових.

Висновки. Узагальнюючи вищесказане, ми можемо стверджувати, що філософська концепція стратегії підприємства – це сукупність певних принципів і правил взаємовідносин із усіма зацікавленими соціальними групами, заснованих на своєрідній системі цінностей і переконань, яка приймається ним добровільно. Ця концепція є основною настановою процесу мислення та прийняття різного роду управлінських рішень, визначає перспективу розвитку та перелік концептуальних чинників, що відрізняють та ідентифікують організацію в зовнішньому середовищі, підкреслюють її соціальну значимість. Вона відіграє ключову роль у формуванні стратегічного набору підприємств, зокрема стратегій позиціонування.

Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Грант Р. М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
3. Довгань Л. Е., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. Стратегічне управління: навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2009. – 440 с.
4. Карлоф Б. Деловая стратегия: Пер. с англ. / Науч. ред. и авт. послесл. В. А. Приписное. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
5. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 704 с.
6. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2006. – 928 с.
7. Шершнева З. С. Стратегічне управління: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
8. МС ISO 9000: 2000 Системы менеджмента качества. Термины и определения (Quality management systems – Fundamentals and vocabulary). – Введ. 01.01.2001. – К.: Изд-во стандартов, 2000. – 34 с.
9. Rek.Mak.com.ua.

УДК 657. 6

Кулик Р. Р.,*кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету*

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ

У статті аргументується доцільність і необхідність оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання аудиторськими фірмами. Розглядаються завдання аудиту фінансового стану і його особливості.

Ключові слова: фінансовий стан, аудит, суб'єкт господарювання, аудиторська фірма.

В статті аргументується целесообразность и необходимость оценки финансового состояния субъектов хозяйствования аудиторскими фирмами. Рассматриваются задачи аудита финансового состояния и его особенности.

Ключевые слова: финансовое состояние, аудит, субъект хозяйствования, аудиторская фирма.

Expedience and necessity of estimation of the financial state of subjects of menage auditing firms is argued in the article. Tasks the audit of the financial state and his feature are examined.

Key words: financial state, audit, subject of menage, auditing firm.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств та інших суб'єктів господарювання в підготовці та прийнятті управлінських рішень. Ефективність яких багато в чому залежить від об'єктивності, своєчасності та всебічності оцінювання наявного й очікуваного фінансового стану підприємства. Це, своєю чергою, важливо для розуміння вихідної точки, змін та прорахунку можливих варіантів дій, спрямованих на покращення ефективності функціонування суб'єктів господарювання. Адже фінансова система для них є чимось на зразок кровоносної системи організму і будь-який прорахунок та нестача засобів в одній сфері діяльності може порушити ефективність всієї системи господарювання підприємства та призвести не тільки до недоотримання прибутку, а й до збитковості його діяльності в цілому.

Саме тому оцінювання фінансового стану є однією з найважливіших заasad діяльності суб'єктів господарювання, оскільки надає інформацію сто-

совно того, на якій стадії розвитку знаходиться підприємство і які кроки необхідно здійснити для його подальшого ефективного функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання внесли вітчизняні вчені-економісти: Л. Д. Білик, Ф. Ф. Бутинець, І. В. Зятковський, В. М. Івахненко, Є. Є. Іонін, Л. А. Лахтіонова, В. О. Мец, Є. В. Мних, А. М. Поддєрьогін, В. В. Сопко, М. Г. Чумаченко, С. І. Шкарабан та ін.

Питання оцінки фінансового стану підприємств розглядалися в працях зарубіжних науковців і практиків, зокрема: М. І. Баканова, С. Б. Барнгольд, Д. Блейка, А. І. Гінзбурга, Б. Коласса, Е. А. Маркар'яна, М. Р. Метьюса, Д. Міддлтона, Е. Нікбахта, В. Д. Новодворського, Ж. Рішара, Р. С. Сайфуліна, Г. В. Савицької, Д. Стоуна, А. Дж. Стріклєнда, Е. Хелферта, А. Д. Шеремєта та ін.

Аналіз економічної літератури свідчить про наявність різноманітних тлумачень сутності фінансів суб'єктів господарювання, оцінювання їх фінансового положення і відсутності єдиної думки щодо групування та способу обчислення показників оцінки фінансового стану. Саме тому віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, слід відзначити, що проблема удосконалення процесу оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання, в умовах стрімких ринкових перетворень, потребує подальшого науково-практичного дослідження і пошуку нових шляхів її вирішення.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аргументація доцільності, залучення аудиторських фірм до оцінювання стану фінансів суб'єктів господарювання, визначення основних завдань і особливостей аудиту фінансового стану підприємств.

Виклад основного матеріалу. Фінанси суб'єктів господарювання можна розглядати як об'єкт управління, що виявляється через множинну звітних і розрахункових показників, значення яких сприймаються суб'єктом управління як деяке інтегральне відображення стану матеріальних і грошових потоків за певний період часу. Посилюється ця проблема наявністю різноманіття цільових установок при досягненні того або іншого фінансового стану. Так, наприклад, метою може бути: "виживання"; уникнення банкрутства; лідерство серед конкурентів; максимізація "ціни" фірми; темпи зростання економічного потенціалу; зростання об'ємів виробництва і реалізації продукції; забезпечення рентабельності та ін. Пріоритетність тих або інших цілей по-різному пояснюється в рамках наявних теорій організації бізнесу, але у кожному конкретному випадку завжди є певна мета і робляться зусилля для її досягнення та використовуються різні технічні форми її реалізації. При цьому необхідно відзначити активну динаміку цих процесів. Усе це в цілому вимагає пошуку нових підходів до формування механізму оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання і вироблення оптимальних управлінських рішень.

Одним із напрямів вирішення цієї проблеми є залучення аудиторських фірм до процесу оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання.

На користь такого підходу вказує низка вагомих аргументів:

- достатньо висока кваліфікація аудиторів;
- щорічне обов'язкове підвищення їх кваліфікації;
- можливість залучення різного роду висококваліфікованих спеціалістів;
- незалежність і конфіденційність в оцінці;
- висока мобільність;
- накопичений досвід у роботі з фінансовою звітністю;
- рівень відповідальності.
- "погляд із сторони".

Розглянемо більш детально кожний з вищезазначених аргументів.

1. Професійний рівень незалежного аудитора підтверджується відповідним сертифікатом, для отримання якого необхідно здати іспит на кваліфікаційну придатність. Обсяг іспиту охоплює практично усе коло питань господарської діяльності підприємств і включає в себе такі напрями знань: бухгалтерський та управлінський облік, основи фінансового управління, оподаткування, правові основи підприємницької діяльності, інформаційні системи бухгалтерського обліку, аудит і інші.

2. Аудитори зобов'язані, відповідно до нормативно-правових документів, щорічно проходити підвищення кваліфікації, яке завершується тестуванням на предмет кваліфікаційної придатності. Таким чином, практичний досвід підтримується постійним оновленням теоретичних знань.

3. Аудиторська фірма на договірних умовах має можливість залучати до перевірок висококваліфікованих вузькопрофільних спеціалістів (програмістів, технологів, маркетологів та інших фахівців), що значно підвищує результативність її роботи.

4. Кодекс етики аудитора передбачає, в першу чергу, дотримання принципу незалежності і конфіденційності, що є основою його професійної діяльності.

5. Аудиторська фірма має можливість надавати кваліфікаційну допомогу підприємствам у будь-який час, за власним бажанням клієнта.

6. Специфіка проведення аудиту, яка обумовлена Законом України "Про аудиторську діяльність", передбачає накопичення досвіду роботи із фінансовою звітністю суб'єктів господарювання.

7. Аудитор згідно із Законом України "Про аудиторську діяльність" несе обумовлену у договорі відповідальність (в тому числі і матеріальну) за наданні рекомендації та достовірність висновку. Так, наприклад, претензії третіх сторін (інвесторів), які стосувалися відшкодування збитків, понесених через невиявлення аудиторами випадків шахрайства, вже на початку 1990-х років почали завдавати великих неприємностей аудиторським фірмам. Зокрема, лише у 1992 році одна з найбільших аудиторських фірм світу "Ернст енд Янг" виплатила 400 млн. доларів як компенсації

за завдані збитки. Розрахунки свідчили, що фірми так званої “великої шістки” (шести найбільших на той час аудиторських фірм) витрачали на відшкодування за судовими позовами клієнтів і третіх осіб до 11% своїх доходів [4]. Для підприємств, які перевіряються, це позитивно, оскільки вони, таким чином, можуть покрити нанесені їм збитки, що неможливо, коли аналіз проводився самими працівниками суб’єкта господарювання.

Протягом 1990-93 років декілька великих національних аудиторських фірм США (“Левенталь і Хорват”, “Спайсер та Оппергейм”, “Паннелл, Керр і Форс-тер”) вимушені були піти на злиття з представниками “великої шістки” через занадто високі витрати на покриття судових позовів і проблеми з управлінням бізнесом.

8. Працівники аудиторської фірми не зацікнені на діяльності суб’єкта господарювання і мають можливість неупереджено (як стороння особа) проводити різного роду порівняльний аналіз і оцінювати дійсний фінансовий стан підприємства та його перспективи.

Основним завданнями аудиту фінансового стану суб’єкта господарювання є:

- оцінювання його ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу), забезпечення власними оборотними коштами;
- вивчення відповідності між коштами та джерелами, раціональності їх розміщення та ефективності використання;
- аналіз ділової активності суб’єкта господарювання та оцінка його становища на фінансовому ринку;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів;
- визначення причинно-наслідкових зв’язків між різними показниками виробничої, комерційної та фінансової діяльності і на основі цього оцінка виконання плану щодо надходження фінансових ресурсів та їх використання з позицій зміцнення фінансового стану суб’єкта господарювання;
- прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності, виходячи з реальних умов господарської діяльності й наявності власних і залучених коштів, розробка моделей фінансового стану при різних варіантах використання ресурсів;
- розробка конкретних заходів, спрямованих на більш ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

Варто зазначити, що завдання аудиту фінансового стану суб’єкта господарювання можуть змінюватися залежно від зацікавленості різних груп користувачів аналітичним матеріалом. Так, наприклад, акціонерів, що вклали свої кошти у власний капітал підприємства, цікавить стабільність його фінансового стану і такі ж прогнози на майбутнє. Окрім того, їх цікавить рентабельність підприємницької діяльності та політика керівництва щодо виплати дивідендів.

Кредитори, що зацікавлені в повноті та своєчасності погашення одер-

жаних підприємством позик, мінімізації своїх ризиків, диференціації відсоткових ставок, звертають увагу на питання кредитоспроможності суб'єкта господарювання.

Оцінку платоспроможності підприємства, перспектив його розвитку, рівня рентабельності проводять і фондові біржі, які купують і продають акції та облігації підприємства з метою одержання прибутку у вигляді курсової різниці. Відомо, що ціна на акції та облігації залежить від перспектив діяльності суб'єкта господарювання. Тому біржі вивчають й аналізують фінансовий стан підприємств, перспективи їх розвитку в майбутньому.

Податкові органи за даними звітності намагаються отримати відомості про результати діяльності суб'єкта господарювання, оцінити вплив окремих чинників на відхилення від прогнозованих, передбачуваних результатів, про структуру прибутку та його розподіл.

Варто зазначити характерну особливість аудиту фінансового стану, яка проявляється у відсутності єдиних нормативних документів щодо встановлення критеріїв ефективності при перевірці цього об'єкта. У сучасній економічній практиці прийнято використовувати низку фінансових показників, досить часто з різними методиками їх розрахунку, трактуванням та сферами використання. Саме ця особливість відрізняє аудит фінансового стану від аудиту інших об'єктів, оскільки при перевірці стану ведення бухгалтерського обліку та порядку складання фінансової звітності аудиторі використовують певні нормативні та законодавчі документи (положення (стандарти) бухгалтерського обліку, Закон України "Про бухгалтерський облік та звітність в Україні" та інші), а отже їм легше визначитись з недоліками та надати висновок щодо об'єкта, який перевіряється. Таким чином, при проведенні оцінювання фінансового стану суб'єкта господарювання збільшується вплив суб'єктивного чинника і підвищуються вимоги до професіоналізму тих, хто проводить такі дослідження. Тому, як зазначалося вище, залучення аудиторських фірм до процесу оцінювання фінансового стану суб'єкта господарювання з огляду на особливості професії аудитора мінімізує ризик впливу цього фактора.

Разом з тим, питання оцінювання і аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання за допомогою аудиторських фірм є мало дослідженим і не використовується в практиці аудиторської діяльності України. Основною причиною цього є вузькість тлумачення українським законодавством суті аудиту. Так, у Законі "Про аудиторську діяльність" дається таке визначення: "аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів". Отже, в основному, все зводиться до аудиту фінансової звітності, який є найпоширенішим ви-

дом аудиту в Україні, але він, здебільшого, обмежується резюмуванням недоліків у системі обліку та фінансовій звітності клієнта за минулий рік чи декілька років. Хоча від аудитора очікують також оцінки подій, які відбуваються після дати складання останнього балансу, висловлення думки про можливість безперервного функціонування підприємства, яке перевіряється протягом найближчого перспективного періоду, аналізу прогнозних фінансових показників.

Отже, аудит фінансового стану суб'єкта господарювання може бути самостійним видом аудиту або інтегрованим видом послуг (процедури незалежної оцінки фінансової інформації під час проведення фінансового, управлінського або екологічного аудиту). Метою такого аудиту є визначення сутності та змісту ділової активності клієнта, оцінка стану його бізнесу, фінансових перспектив і ефективності функціонування в майбутньому.

Особливу увагу при проведенні аудиту фінансового стану слід приділити отриманню доказів стосовно наявності у суб'єкта перевірки умов продовжувати власну діяльність, тобто дотримання такого принципу підготовки фінансової звітності як безперервність діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що однією з найбільш складних для аудитора є ситуація, коли після аудиторської перевірки та видачі позитивного висновку підприємство раптово зупиняє діяльність з причини ймовірності банкрутства. Така ситуація склалася із найбільшою американською енергетичною компанією "Енрон", яка, незважаючи на позитивний аудиторський висновок, у 2002 році стала банкрутом. Це, своєю чергою, призвело і до краху аудиторської фірми "Артур Андерсен", яка надала такий висновок.

Тому в Міжнародних стандартах аудиту цьому питанню виділено окремий стандарт (570 "Безперервність"), у якому зазначено, що плануючи та здійснюючи аудиторські процедури та оцінюючи їх результати, аудитор повинен розглянути відповідність використання управлінським персоналом при підготовці фінансових звітів припущення про безперервність діяльності підприємства.

Слід підкреслити, що в сучасних умовах одним із суттєвих факторів виконання вимоги щодо безперервності діяльності суб'єкта господарювання є правильність нарахування та сплати податкових зобов'язань, оскільки саме можливість застосування до підприємства штрафних санкцій за порушення податкового законодавства може викликати сумніви щодо його подальшого нормального функціонування.

Аргументом на користь залучення аудиторських фірм до оцінювання фінансового стану підприємств є також те, що у наших умовах господарювання не можна підходити буквально до аналізу їх фінансового стану, оскільки широко відомо, що суб'єкти господарювання не завжди відображають реальну картину фінансово-господарської діяльності у періодичній звітності, яка оприлюднюється. У більшості випадків метою такого

перекручення фінансової звітності є "оптимізація" (як правило, зменшення) оподаткування, що призводить до представлення нереальних даних. Аудиторська ж фірма перед оцінюванням фінансового стану суб'єкта господарювання має можливість і відповідний досвід пересвідчитися в достовірності й об'єктивності даних, відображених у звітності, і вже після такої перевірки приступити безпосередньо до процесу оцінювання.

Висновки. Усі вищеперераховані аргументи є актуальними і необхідними, але недостатніми для того, щоб широко залучати аудиторські фірми до оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання. Для такого розширення аудиторської діяльності необхідно внести чимало змін у нормативно-правову базу, яка регулює таку діяльність, а саме:

– по-перше, в Законі України "Про аудиторську діяльність" в частині визначення суті аудиту. Адже визначення, яке існує сьогодні, є досить вузьким, що стримує розвиток теорії і практики аудиту в Україні;

– по-друге, аудиторський висновок повинен містити в собі відповіді на питання: як використовуються ресурси підприємства, які воно несе витрати, та чи можливо запобігти необґрунтованим господарським операціям? Аудиторський висновок повинен включати розділ, у якому показуються результати оцінювання ефективності роботи підприємства. Окремо необхідно розробити рекомендації щодо покращення фінансового стану суб'єкта господарювання і надати кваліфікаційну організаційно-методичну допомогу персоналу у впровадженні цих заходів.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє дійти обґрунтованого висновку стосовно доцільності і необхідності залучення аудиторських фірм до питань оцінювання та аналізування фінансового стану суб'єктів господарювання з метою вироблення ними ефективної фінансової політики.

Література:

1. Пилипенко І. Національна система аудиту: проблеми становлення і розвитку / І. Пилипенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 3. – С. 5-12.
2. Фінанси підприємств: [Підручн. 6. вид. перероб. та доп.] / А. М. Поддєрогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк і ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
3. Методика фінансового аналізу [3-є изд., перераб. и доп.] / Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 208 с.
4. Тенденции на мировом рынке консалтинга и аудита. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ru/consulting/>. – Заголовок з екрана.

УДК 334.716.4 : 669.1 (477)

Лазарева Л. І.,*аспірант кафедри економічної теорії Приазовського державного технічного університету*

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВИ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сутність основних конкурентних стратегій, представлених в економічній літературі, та запропонована альтернатива існуючим конкурентним стратегіям з урахуванням ситуації на світовому ринку чорних металів.

Ключові слова: конкурентна стратегія, злиття підприємств, поглинання підприємств, світовий ринок чорних металів.

В статье рассмотрена сущность основных конкурентных стратегий представленных в экономической литературе, и предложена альтернатива существующим конкурентным стратегиям с учетом ситуации на мировом рынке черных металлов.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, слияние предприятий, поглощения предприятий, мировой рынок черных металлов.

In the article essence of basic competition strategies is considered presented in economic literature and an alternative is offered to existent competition strategies taking into account a situation in the world market of black metals.

Keywords: competition strategy, amalgamation of businesses, absorptions of enterprises, world market of black metals.

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах загострення конкурентної боротьби на світовому ринку чорних металів, яка посилюється в результаті трансформації світового ринку та впливу глобальної економічної кризи, одним із шляхів підвищення конкурентоспроможності металовиробників можуть стати стратегії злиття та поглинання. Особливо це актуально для виробників тих країн, металургійні галузі яких є експортоорієнтованими. Процес консолідації активів у світовій практиці не є новим і починається з 1916 року. При цьому він носить хвилеподібний характер. Особливо чітко ці хвилі виділяються в такі періоди: 1916–1929 рр. – зростаюча концентрація; 1965–1969 рр. – ера конгломератів; 1981–1989 рр. – деконгломерація; 1992 – наш час – ера мегазлиттів [1].

На світовому ринку чорних металів вже почали формуватися центри консолідації, що мають велетенські можливості зі зкупівлі підприємств,

які знаходяться на межі банкрутства в умовах впливу глобальної економічної кризи (серед яких металургійні підприємства Китаю, Японії, Росії та Індії) [2]. Українські металургійні підприємства лише починають робити перші кроки в цьому напрямку, що робить їхню позицію в умовах експортної залежності та світової економічної кризи достатньо вразливою, що актуалізує питання пошуку шляхів підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні і методологічні основи вивчення конкурентних стратегій представлені в роботах таких західних вчених, як І. Анософф, М. Портер, Джеймс Ф. Мур, М. Трейсі, Ф. Вірсема, Г. Хамел, К. К. Прахалад, А. Бранденбургер, Б. Нейлбафф та інші вчені.

Мета і завдання дослідження – проаналізувати сутність основних конкурентних стратегій, представлених в економічній літературі, та запропонувати варіант альтернативи наявним конкурентним стратегіям з урахуванням ситуації на світовому ринку чорних металів.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі сучасного періоду досліджується велика кількість конкурентних стратегій, але ґрунтуються всі вони на моделі п’яти сил конкуренції М. Портера [3, 45].

Стан конкуренції на галузевому ринку М. Портер характеризує п’ятьма силами конкуренції: конкуренція між галузевими організаціями (конкуренція на “центральному рингу”), сила ринкової влади постачальників, сила ринкової влади покупців, загроза появи товарів-замінників, загроза вторгнення нових учасників ринку. На основі аналізу моделі п’яти сил конкуренції М. Портер виділяє загальні конкурентні стратегії [4, с. 39], які представлені на рисунку 1.

	Мінімізація витрат	Диференціація
Широкі цільові сегменти	Лідерство в мінімізації витрат	2. Диференціація
МАСШТАБ КОНКУРЕНЦІЇ		
Вузькі цільові сегменти	3А. Фокусування на витратах	3В. Фокусування на диференціації

Рис. 1. Загальні стратегії конкуренції М. Портера [4, с. 39]

Стратегія мінімізації витрат. У рамках цієї стратегії компанія ставить перед собою мету налагодити виробництво в галузі з мінімальними витратами. Зазвичай у такої компанії широка сфера діяльності: компанія обслуговує декілька сегментів індустрії, при цьому охоплюючи, по можливості, і суміжні галузі. Джерелами конкурентних переваг можуть стати підви-

щення ефективності за рахунок економії на масштабі, за рахунок власних патентованих технологій, особливих прав доступу до джерел сировини та інше [4, с. 40].

Стратегія диференціації. Ця стратегія полягає в тому, що компанія намагається зайняти унікальне положення в тій чи іншій індустрії, надаючи продукту такі характеристики, які будуть оцінені великою кількістю покупців. Таких характеристик може бути одна або декілька, головне, щоб вони були гідно оцінені покупцями. Нагородою за таку унікальність стає готовність покупців платити високу ціну за товар. Джерелами конкурентних переваг можуть стати унікальні властивості самого продукту, особливості реалізації, особливі маркетингові підходи та інше [4, с. 42].

Стратегія фокусування. Компанія, яка вибирає стратегію фокусування, вибирає окремий сегмент або групу сегментів галузі та направляє свою діяльність на обслуговування виключно цього сегмента. В рамках сегменту компанія має конкурентні переваги, а от у межах галузі конкурентних переваг у неї може і не бути [4, с. 43]. Стратегія фокусування існує у двох різновидах: фокусування на витратах та фокусування на диференціації у своїх цільових сегментах [4, с. 44].

Головне, на що слід звернути увагу, це те, що кожна з цих стратегій, за своєю сутністю, орієнтована на отримання окремих конкурентних переваг, і щоб досягти цих переваг, компанія повинна зробити вибір, якого типу конкурентні переваги їй необхідні і в якому масштабі компанія буде досягати цих переваг. Бути “всім для всіх” не можна, оскільки це стратегічний рецепт малоєфективної діяльності [4, с. 39].

Дослідження М. Портера починають розвивати Г. Хамел і К. К. Прахалад. Г. Хамел – професор стратегічного і міжнародного менеджменту Лондонської школи бізнесу. К. К. Прахалад – професор ділового адміністрування, корпоративної стратегії і міжнародного бізнесу в Школі бізнесу Мічиганського університету. Г. Хамел і К. К. Прахалад починають своє дослідження з питань, вже поставлених іншими: чому традиційна теорія стратегії не відповідає реальності та чому в 1980-х рр. так багато масштабних американських корпорацій, що спеціалізувалися на стратегії, були переможені в конкурентній боротьбі невеликими компаніями, в основному японськими? На думку Г. Хамела і К. К. Прахалада, менеджери цих компаній “бачили далі”, силою уяви створювали ще не існуючі продукти, послуги і навіть цілі галузі, а потім впроваджували їх у життя. Боротьба за майбутнє починається з битви не за частку ринку, а за інтелектуальне лідерство. Слід зауважити декілька важливих моментів. По-перше, менеджери повинні знати унікальні ключові компетенції своїх компаній і розвивати їх. По-друге, вони повинні зосередити увагу на базових функціональних властивостях товарів, які їх компанії випускають сьогодні, і послуг, які вони надають, а не просто на товарах. Замість того щоб розглядати компанію як сукупність підприємств, стверджують Г. Хамел і К. К. Прахалад,

керівники повинні почати сприймати її як поєднання ключових базисних компетенцій, тобто навиків, умінь і технологій [5].

Дослідження М. Портера починають розвивати також М. Трейсі та Ф. Вірсема. Вони пропонують три ціннісні дисципліни, або способи доставки споживачу тієї або іншої цінності, – виробнича досконалість, лідерство по продукту і близькість до споживача. Компанії, які планують домінувати на своїх ринках, повинні вибрати лише одну з цих дисциплін і довести її до досконалості.

Перша ціннісна дисципліна: виробнича досконалість. “Компанії, що володіють досконалим виробничим процесом, пропонують своїм споживачам таке поєднання якості, цін і простоти придбання, з яким на цьому ринку ніхто не може порівнятися. Ці компанії не пропонують нових продуктів або послуг і не культивують особливих, нетрадиційних відносин зі своїми споживачами.

Друга ціннісна дисципліна: лідерство по продукту. “Компанія, яка прагне стати лідером по якому-небудь товару, виносить свої товари і (або) послуги в статус невідомого, невипробованого або украй бажаного товару. Девіз цих компаній-лідерів такий: наш продукт – кращий.

Третя ціннісна дисципліна: близькість до споживача. Близькі до споживачів компанії поставляють не те, чого потребує ринок, а те, що потрібно конкретному споживачу. Такі компанії орієнтують свій бізнес на знанні своїх клієнтів і їх потреб, постійно адаптують свої товари і послуги до запитів конкретних споживачів, причому за доступну ціну.

Відмова від вибору дисципліни означає, що компанія ставить себе в таке становище, при якому її перевершить інший гравець, безумовно прихильний тій або іншій цінності і що зосередив свої зусилля на її досягненні [5].

Джеймс Ф. Мур пропонує розвиток теорії конкурентних стратегій так. У сучасній економіці перемагає новаторство. Фактично всі підприємства можуть добитися істотних фінансових результатів, якщо створюють нові продукти, послуги і процеси енергійніше й ефективно, ніж інші підприємства, діючі в тій самій галузі. Але, додає він, є один прийом, який гарантує настання цієї події. “Для створення інновації необхідні партнери-споживачі і партнери-постачальники. І чим радикальніша (і часто цінніша) інновація, тим більше, глибше і ширше повинні бути задіяні інші гравці, особливо споживачі. Сьогодні кооперація так само (якщо не більш) важлива, як і традиційна боротьба, за принципом “переможець одержує все”. Йти поодинокі далі вже не можна. Старий тип конкуренції “мій продукт проти вашого” не враховує контекст або середовище, в якому ведуть справи підприємці в наші дні і в якому вони діяли у минулому. Цей контекст має критично важливе значення, оскільки “навіть процвітаючі підприємства можуть бути зруйновані зовнішніми оточуючими їх умовами” [5].

Свою теорію конкурентних стратегій пропонують також А. Бранденбургер та Б. Нейлбафф. Адам М. Бранденбургер, професор Гарвардської

школи бізнесу і Баррі Дж. Нейлбафф, професор Єльської школи менеджменту, – дослідники, які запропонували застосування теорії ігор (математичного підходу до процесу ухвалення рішень) до стратегії ведення бізнесу. Їх головна робота, “Co-opetition”, була опублікована в травні 1996 р. А. Бранденбургер і Б. Нейлбафф стверджують, що бізнес – це гра, як його багато хто і вважає. Але, наполягають А. Бранденбургер і Б. Нейлбафф, бізнес – гра зі своєю специфікою. “В бізнесі, – ваш успіх не припускає неодмінної невдачі інших; переможців може бути багато”, бізнес – це війна і водночас мир. Підприємству доведеться конкурувати, але якщо його керівництво далекоглядне, то стане і співпрацювати. Визнати, коли змагатися, а коли співпрацювати можна таким чином. Бізнес, вважають експерти, не зводиться просто до конкуренції або співпраці. Бізнес – це співконкуренція. Зміна гри в бізнесі починається зі зміни її складових частин. В будь-якій грі є п'ять основних елементів.

1. Гравці (Players) – учасники гри.
2. Додані вартості (Added values) – цінності, внесені в гру її учасниками.
3. Правила (Rules) – норми, керівники ходом гри.
4. Тактика (Tactics) – ходи, які роблять гравці для придбання переваг.
5. Масштаби (Score) – межі гри.

Написано за правилом акровірша: виділені жирним шрифтом перші букви відповідних англійських слів, будучи прочитані зверху вниз, складають слово “parts” – складові частини. “Щоб змінити гру, – пояснюють Бранденбургер і Нейлбафф, – необхідно змінити один або більше число елементів. Це означає, що кожен з них – гравці, додані вартості, правила, тактика і масштаби – дає спосіб трансформувати існуючу гру в абсолютно нову” [5].

Ще в 1998 р. свою теорію “Конкуренції на межі” представили Шона Браун – консультант “McKinsey” та Кетлін Ейзенгарт – професор стратегії та організації Стенфордського університету. У цьому дослідженні робляться висновки про те, що переваги не є постійними, і до кожної стратегії потрібно ставитись, як до тимчасового явища. Треба постійно стежити за можливостями, які постійно з'являються. Потрібно також вводити більше експериментальних продуктів та послуг, створювати більше стратегічних альянсів та співпрацювати з більшою кількістю спеціалістів з прогнозування ніж у конкурентів. Треба зв'язати бізнес з ринком і керувати цим зв'язком: постійно перевіряти стан справ на ринку. Менеджери успішних команд бачать перспективу у співробітництві, а не в конкуренції [6, с. 30].

Як бачимо, більшість з вищерозглянутих теорій розглядають співробітництво як шлях отримання конкурентних переваг та компенсації слабких сторін партнерів. Сьогодні в умовах трансформації світового ринку процеси злиття та поглинання, які в наш час носять глобальний характер, можна розглядати як альтернативу конкурентної стратегії.

У численних дослідженнях у галузі стратегічного управління поняття “стратегія” розуміють як ефективний вибір виробництва, як перспективу

розвитку, як стратегію дії та інше. У. Астлі та К. Формбрун, вивчивши діяльність низки підприємств запропонували поняття "колективна стратегія". Вони стверджували, що існує стратегія, спрямована на встановлення співпраці між різними підприємствами, зокрема потенційними: конкурентами (якийсь еквівалент поняттю симбіозу в біології). Подібні стратегії можуть виникати різним чином: від неформальних відносин і дискусій до офіційних дій, таких як взаємне входження представників однієї компанії в керівний склад інший, організація спільних підприємств і навіть злиття. В. С. Ефремов називає таку стратегію стратегією кооперації, за допомогою якої відбувається розвиток прямої контракції, зворотної контракції, і кінець кінцем утворюється спільне виробництво. Б. Хендерсон вважає, що без кооперації з боку хоча б частини конкурентів була б неможлива галузева стабільність [7, с.16].

У численних дослідженнях, присвячених феномену злиттів і поглинань, наводяться досить різні мотиви. При цьому всі вони мають право на існування. Проте більшість робіт має фрагментарний характер, що приводить до повторень і відсутності чітких меж між окремими мотивами. До найбільш основних мотивів об'єднання підприємств в економічній літературі належать:

- вимоги виживання (погіршення структури капіталу, технологічне застарівання, втрати (відсутність власної) сировини, втрата ринку на користь перевершуючої продукції, банкрутство, погіршення кон'юнктури ринків збуту та інші мотиви);

- захист позицій (об'єднання підприємств приблизно однакових за розмірами, щоб уникнути поглинання з боку ТНК, об'єднання з метою зниження собівартості продукції, об'єднання з метою доступу до інноваційних технологій, об'єднання з метою утримання ринків збуту);

- фінансові мотиви (зниження податків, доступ до пільгового кредитування, більш дешевий доступ до інформації, залучення інвестицій, підвищення кредитоспроможності, підвищення довіри кредиторів, можливість відстрочення платежу за ресурси);

- маркетингові мотиви (мотив монополії, доступ до нових ринків збуту, підвищення довіри споживачів);

- виробничі мотиви (ефект масштабу, взаємодоповнення ресурсів, зниження витрат виробництва, зниження транспортних витрат, можливість застосування товарообмінних операцій, швидкість виконання замовлень).

При цьому операції по злиттю чи поглинанню можна здійснювати як зі стратегічними партнерами, так і з прямими конкурентами підприємства. На світовому ринку чорних металів про це свідчить низка таких об'єднань, як "ArcelorMittal", "TataCorus", об'єднання китайських металовиробників, російських металовиробників та інші об'єднання.

Вертикальна інтеграція в ГМК України також вже почалася. Про це свідчить чимало сформованих масштабних вертикально-інтегрованих комплек-

сів, серед яких слід виділити такі: металургійний комбінат “Запоріжсталь” до складу якого входить коксохімічне підприємство ВАТ “Запоріжсталь”, Запорізький залізорудний комбінат [8, с. 18]. Сьогодні у комбінат “Запоріжсталь” з’явився російський інвестор. Претендентів на купівлю комбінату “Запоріжсталь” було декілька, основними з них були “ArcelorMittal”, корейська “Posco”, російська “Северсталь” та “Метінвест”.

Інтегрована бізнес-структура “ArcelorMittal” також має своє коксохімічне підприємство КХП ВАТ “Криворіжсталь” і металургійне підприємство “МітталСтілКривий Ріг” та активи за кордоном.

Інтегрована бізнес-структура “ІСД” нараховує коксохімічне підприємство ВАТ “Алчевськкокс” та металургійні підприємства ВАТ “Алчевський меткомбінат”, ВАТ “Дніпровський меткомбінат ім. Дзержинського”, “Краматорський меткомбінат ім. Куйбишева” та ін. [8, с. 18].

Інтегрована бізнес-структура “Приват” нараховує коксохімічне підприємство ВАТ “Баглейкокс”, ВАТ “Дніпродзержинський КХЗ”, ВАТ “Дніпрококс” та металургійне підприємство ВАТ “Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського” [8, с. 18].

Висновки. Спираючись на світовий досвід консолідації активів (1916 – 1929 рр. – зростаюча концентрація; 1965 – 1969 рр. – ера конгломератів; 1981 – 1989 рр. – деконгломерація; 1992 – наш час – ера мегазлиттів) [1] та ситуацію на світовому ринку чорних металів, операції зі злиття та поглинання можна розглядати як альтернативу конкурентної стратегії та як шлях до адаптації металургійних підприємств до ситуації на світовому ринку.

Література:

1. Савчук С. В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений. Менеджмент в России и за рубежом. – № 5. – 2002. – <http://www.mevriz.ru/articles/2002/5/1051.html>.
2. <http://www.ukrstrategy.com.ua>.
3. Портер, Майкл, Э. П60 Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 608 с.: ил. – Парал. тит. англ.
4. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.
5. <http://www.markus.spb.ru/navalochnaya/5guru.shtml>.
6. Джон Миддлтон Библиотека избранных трудов о стратегии бизнеса. Пятьдесят наиболее влиятельных идей всех времен / Пер. с англ. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2006. – 272 с.
7. Татарников Е. А. Стратегическое управление предприятием: Жить одним днем или планировать свое будущее? – М.: Издательство “Альфа-Пресс”, 2006. – 240 с.
8. Управління соціально-економічними системами: проблеми і рішення: У-67: Монографія / Під заг. ред. О. В. Мартякової. – Донецьк: ДонНТУ, 2009. – 669 с.

УДК 658. 511

Левицька О. О.,*кандидат економічних наук, ст. викладач Національного університету водного господарства та природокористування*

ФІНАНСОВО-УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ "ВИТРАТИ"

Розглядаються питання організації діяльності центрів відповідальності "Витрати". Досліджуються методичні основи фінансово-управлінського аналізу використання виробничих ресурсів в рамках діяльності центрів.

Ключові слова: *управлінський облік, внутрішньогосподарський облік, центри відповідальності, виробничі ресурси, витрати, фінансовий аналіз, управлінський аналіз.*

Рассматриваются вопросы организации деятельности центров ответственности "Затраты". Исследуются методические основы финансово-управленческого анализа использования производственных ресурсов в рамках деятельности центров.

Ключевые слова: *управленческий учет, внутрихозяйственный учет, центры ответственности, производственные ресурсы, расходы, финансовый анализ, управленческий анализ.*

The problems of organization of activity of responsibility centres "Costs" are considered. The methodological foundations of the financial and managerial analysis of utilization of production resources within the activity of centres are investigated.

Key words: *management accounting, internal accounting, responsibility centres, industrial resources, costs, financial analysis, management analysis.*

Постановка проблеми. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" (далі – Закон) визначає, що складовими бухгалтерського обліку є фінансовий і управлінський (внутрішньогосподарський) облік. Сьогодні Законом необґрунтовано (на нашу думку) поставлено знак рівності між внутрішньогосподарським та управлінським обліком [1]. Управлінський облік необхідно розглядати не тільки як систему збору, реєстрації та узагальнення інформації, це – невід'ємна складова менеджменту організації діяльності підприємства на основі використання результатів проведення комплексу облікових та контрольно-аналітичних процедур.

Міжнародна практика впровадження управлінського обліку виокремлює як його організаційно-економічну складову центри відповідальності

(ЦВ) – сегменти діяльності, в межах яких встановлено персональну відповідальність менеджера за виконання доведених показників [2; 13].

Найбільш поширеним у практиці управлінського обліку є центри відповідальності “Витрати” (далі – центри витрат), серед основних завдань яких – забезпечення раціонального формування витрат діяльності.

Визначальною передумовою ефективної діяльності центрів є раціональне застосування процедур обліку, контролю та аналізу виконання доведених центру показників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методикам та формам аналізу діяльності суб’єктів господарювання приділяли в своїх працях увагу такі вітчизняні вчені, як В. І. Самборський, О. О. Грищенко, Б. М. Литвин, Є. В. Мних, М. Г. Чумаченко, С. І. Шкарабан, П. Я. Попович, Л. А. Лактіонова та інші.

Визначені вченими теоретичні та методичні засади проведення аналітичних процедур за показниками діяльності центрів відповідальності, на жаль, сьогодні не дають чітких практичних рекомендацій: потребують подальших досліджень методичні, інформаційні та організаційні питання аналізу діяльності центрів відповідальності (в тому числі центрів витрат) в контексті формування інформаційних джерел управлінського обліку.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення методології аналізу діяльності центрів відповідальності, зокрема, центрів витрат, на промислових підприємствах. Для цього поставлено перелік завдань:

- узагальнити функціональне призначення та методичну базу фінансово-управлінського аналізу діяльності вітчизняних суб’єктів господарювання;
- дослідити адміністративно-організаційні питання застосування аналітичних процедур для центрів відповідальності;
- визначити особливості проведення фінансово-управлінського аналізу діяльності центрів витрат у розрізі структурно-динамічного, коефіцієнтного видів аналізу та із застосуванням моделювання оптимізації витрат на основі нечітких множин.

Виклад основного матеріалу. В практиці управлінського обліку господарської діяльності в Україні виділяють чотири типи центрів відповідальності: центри витрат, центри виручки (реалізації, збуту), центри прибутку та центри інвестицій (фінансування, постачання). Назва центру характеризує завдання його функціонування.

Узагальнений перелік центрів відповідальності з урахуванням нормативного регулювання діяльності юридичних осіб та методологічної основи характерних для центрів показників наведено в таблиці 1.

На сьогодні існують різні погляди щодо структури економічного аналізу. Серед науковців поширена думка щодо поділу аналізу фінансово-господарської діяльності на фінансовий та управлінський.

Таблиця 1

Центри відповідальності вітчизняних суб'єктів господарювання

Між-народна практика	Вітчизняна практика управлінського обліку		
	Підприємства різних форм власності	Бюджетні установи	Суб'єкти органів державного сектора-виконавці бюджетних програм
1	2	3	4
Центр затрат	Центр витрат	Центр видатків	Центр затрат
Центр інвестицій	Центр інвестицій	Центр асигнувань (для загального фонду); центр фінансування (для спеціального фонду)	Центр цільового бюджетного фінансування
Центр доходу	Центр виручки	Центр доходу	Центр продукту
Центр прибутку	Центр прибутку	Центр результатів виконання кошторису діяльності	Центр результатів виконання кошторису бюджетної програми

В основі фінансового аналізу лежить аналіз показників фінансового стану за даними бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Фінансовий аналіз вивчає всю сукупність фінансових ресурсів, яка характеризується визначеною системою показників їх наявності, розміщення та використання.

Управлінський аналіз досліджує ефективність адміністративного управління, даючи інформацію для розробки заходів з покращення основних фінансових показників суб'єкта господарювання з урахуванням специфіки та потенційних можливостей його діяльності.

Менеджмент організації діяльності центрів відповідальності обумовлює одночасне застосування аналітичних процедур фінансового та управлінського аналізу – тобто проведення фінансового-управлінського аналізу (ФУА).

Метою ФУА діяльності центрів витрат є отримання інформації для прийняття рішень з питань управління витратами: вивчення ефективності технології виробничого процесу; оцінка та обґрунтування раціональності використання виділених для центру виробничих ресурсів; розробка основних принципів та орієнтирів ресурсозбереження; оперативне виявлення чинників, що впливають на відхилення фактичних показників використання виробничих ресурсів від запланованих кошторисом; обґрунтування впливу отриманих результатів аналізу на виробничий процес.

Результати такого аналізу – основа для управління витратами підприємства, що охоплює взаємопов'язані процеси прогнозування і планування витрат, їх нормування, облік і калькулювання, аналіз і контроль із позиції компенсації витрачених у виробництві ресурсів, поширюється на процеси ціноутворення, маркетингової діяльності в цілому [4].

Об'єктом ФУА діяльності центрів витрат є процес використання виробничих ресурсів: технічних, технологічних, кадрових, фінансових, нематеріальних та інших.

Своєю чергою, предмет такого аналізу включає:

- технічні, технологічні, фінансові, соціально-економічні, юридичні й екологічні чинники раціонального використання виробничих ресурсів;
- економічну ефективність діяльності центру;
- конкурентоспроможність готового продукту, що випускає центр.

Основними користувачами фінансово-управлінського аналізу діяльності центрів витрат є: аналітики підприємства, менеджери, які використовують отримані аналітичні результати для економічного обґрунтування управлінських рішень та розроблених заходів з покращення показників виробничої діяльності; уповноважені спеціалісти центру для оперативного виявлення відхилень у формуванні витрат, встановлення причин та їх усунення.

При здійсненні ФУА діяльності центрів витрат вирішуються такі завдання:

- встановлення кількісних та якісних відхилень фактичного використання виробничих ресурсів центру від показників, запланованих кошторисом;
- формування якісної оцінки достовірності та повноти інформації з питань використання виробничих ресурсів;
- аналітична інтерпретація інформації, відображеній у формах внутрішньої звітності центру, з метою обґрунтування причинно-наслідкового зв'язку отриманих відхилень;
- оцінка показників і параметрів калькуляції витрат для обґрунтування управлінських рішень;
- моніторинг застосування методів та способів списання виробничих запасів, формування виробничої собівартості для пошуку резервів їх оптимізації.

Залежно від поставленої мети і періоду формування вихідних інформаційних ресурсів у структурі фінансово-управлінського аналізу діяльності ЦВ “Витрати” можна виділити:

- ретроспективний аналіз – проводиться за результатами діяльності центру минулому періоді. Дозволяє комплексно та всебічно діагностувати стан раціонального використання виробничих ресурсів, об'єктивно оцінити результати виконання доведених планових показників;
- оперативний аналіз – виконується в процесі поточної діяльності цен-

тру для забезпечення ефективного управління виробничими процесами у випадку економічних змін на мікро– та макрорівнях;

– перспективний аналіз – застосовується для визначення основних довгострокових тенденцій і факторів використання виробничих ресурсів;

– попередній аналіз – здійснюється у формі прогнозу результатів виробничого процесу до його початку; пов'язаний із розробкою планових показників витрат для забезпечення оптимального формування собівартості готової продукції.

Доцільно, на нашу думку, застосовувати комплексний підхід до проведення:

– структурно-динамічного аналізу: для виявлення відхилень у виконанні планових показників витрат за елементами (або місцями виникнення);

– коефіцієнтного аналізу: для визначення співвідношень витрат до основних показників, що визначають оптимальний рівень їх формування;

– моделювання впливу варіативності витрат на собівартість готового продукту.

Приклад структурно-динамічного аналізу наведено в таблиці 2.

Таблиця 2
Аналіз структури і динаміки витрат ЦВ "Витрати"

Статті витрат	Документ первинного обліку	Доведені кошторисом, тис. грн.	Фактичні, тис. грн.	Відхилення	
				Абсол., тис. грн.	Темп приросту/спадку, %
1	2	3	4	5	6
Прямі виробничі витрати	х	167,8/100%	168,1/100%	0,3	
Списані на виробництво матеріали	лімітно-заборона-карта	30,6/18,2%	31,6/18,8%	1,0	0,6
Оплата праці виробничого персоналу	наряди, акти виконаних робіт, розрахунково-платіжна відомість	72,7/43,3%	74,0/44,0%	1,3	0,7
Нарахування на зарплату ЄСВ	розрахунок	24,0/14,3%	24,4/14,5%	0,4	0,2
Амортизація виробничого обладнання	відомість нарахування амортизації	12,6/7,5%	12,7/7,6%	0,1	0,1

Статті витрат	Документ первинного обліку	Доведені кошторисом, тис. грн.	Фактичні, тис. грн.	Відхилення	
				Абсол., тис. грн.	Темп приросту/спаду, %
1	2	3	4	5	6
Інші прямі виробничі витрати	акти виконаних робіт, накладні	27,9/16,7%	25,4/15,1%	(2,2)	(1,6)
Загальновиробничі витрати		125,0/100%	126,1/100%	1,1	
Оплата праці АУП виробничого підрозділу	табелі виходів, розрахунково-платіжна відомість	65,0/52,0%	66,8/53,0%	1,8	1,0
Нарахування на зарплату ЄСВ	розрахунок	19,5/15,6%	22,1/17,5%	2,6	1,9
Комунальні послуги, енергоносії для виробничого підрозділу	акти виконаних робіт	12,3/9,8%	9,2/7,3%	(3,1)	(2,5)
Амортизація необоротних активів, задіяних на обслуговуванні виробництва	відомість нарахування амортизації	4,0/3,2%	3,2/2,5%	(0,8)	(0,7)
Інші загальновиробничі витрати	акти виконаних робіт, накладні	24,2/19,4%	24,8/19,7%	0,6	0,3
Витрати, всього		292,8/100%	294,2/100%	1,4	
в т. ч. прямі виробничі		167,8/57,3%	168,1/57,1%	0,3	(0,2)
загальновиробничі		125,0/42,7%	126,1/42,9%	1,1	0,2

Виявлені зміни структури та динаміки елементів витрат за елементами зумовлюють перевірку дотримання: параметрів технологічного циклу, доведених норм витрат, затверджених у наказі про облікову політику методів (способів) списання виробничих запасів та формування собівартості, стандартів якості готової продукції, нарешті – виконання працівниками центру своїх посадових обов'язків.

За результатами отриманих відхилень у табл. 2 необхідно, в першу чергу:

- перевірити правильність нарахування витрат (за формальними та фактичними ознаками);

- зіставити отримані відхилення з виконанням плану по випуску продукції;

- з'ясувати вплив збільшення питомої ваги загальновиробничих витрат в собівартості готової продукції на якісні та кількісні показники випуску;

- у випадку підтвердження обґрунтованості отриманих відхилень внести коригування в кошторис витрат центру на наступний звітний період.

Проведення коефіцієнтного (параметричного) аналізу дозволяє підприємствам обґрунтовано планувати статті кошторису, задаючи оптимальні значення окремих показників (коефіцієнтів, співвідношень).

Для цього по центру витрат:

- визначають співвідношення понесених виробничих витрат до основних показників діяльності центру, що оптимально відповідають запланованому кошторису та калькуляції собівартості готової продукції;

- досліджують зазначені співвідношення при умові зміни окремих показників;

- розраховують статті кошторису на наступний період (уточненого на звітний період) із застосуванням обґрунтованого рівня визначених коефіцієнтів.

Показниками, на підставі яких доцільно проводити параметричний аналіз виконання кошторису, на нашу думку, можуть бути: собівартість готової продукції, виробничі витрати звітного періоду, основна заробітна плата виробничого персоналу тощо.

В основі параметричного аналізу витрат центру такі розрахунки.

1. Коефіцієнт співвідношення фактичних прямих (загальновиробничих) витрат до планових (за елементами та місцями виникнення), $K1$:

$$K1 = \frac{\text{фактичні}}{\text{планові}}$$

Значення коефіцієнта більше 1 свідчить про перевищення витрат виробничих ресурсів, потребує обґрунтування причинно-наслідкового зв'язку.

2. Коефіцієнт співвідношення фактичних прямих виробничих витрат (загальновиробничих витрат) до фактичної собівартості випуску готового продукту – підтверджує загальну тенденцію зміни основних складових собівартості, потребує встановлення відповідності отриманих результатів якісним та кількісним параметрам готової продукції, $K2$:

$$K2 = \frac{\text{витрати}}{\text{собівартість. випуску}}$$

3. Коефіцієнт співвідношення фактичних матеріальних витрат (заробітної плати) до собівартості випуску – визначає тенденцію до зміни матеріаломісткості (трудомісткості) виробництва, що повинно сприяти покращенню якості продукції, $K3$:

$$K3 = \frac{\text{фактичні..матеріальні.витрати}}{\text{собівартість..випуску}}$$

Важливим орієнтиром для ефективної організації менеджменту є результати моделювання впливу варіативності витрат на кінцевий продукт діяльності центру витрат.

За умов мінливого економічного та політичного середовища значно підвищується значимість економіко-математичних методів, які застосовуються для комплексного розв'язання широкого спектру узгоджених між собою техніко-економічних завдань.

Розглянемо детальніше можливості застосування технологій інтелектуальних обчислень для центрів витрат у процесі аналізу витрат. Концепція адаптивного управління витратами у форматі моделювання для центру витрат має такі передумови формування.

По-перше, ефективні управлінські й фінансові рішення мають спиратися на результати аналізу достовірної та вичерпної інформації про витрати. При цьому головною є проблема організації ефективної системи обліку витрат на виробництво продукції, яка б без труднощів інтегрувалася у стратегічний фінансово-управлінський облік, підтримуючи стратегію оптимізації витрат.

По-друге, систему управління підприємством має бути організовано з урахуванням поєднання й узгодження системи обліку витрат із процесами бюджетування на підприємстві, планування прибутку, ціноутворення тощо. В результаті чого менеджмент організації виробничої діяльності набуває здатності до моделювання цільової собівартості продукції з наперед заданими властивостями.

По-третє, процес прийняття рішення з управління витратами має ґрунтуватися на прогностичній інформації про можливі (ймовірні) сценарії розвитку макро– та мікрорівнів, відтак, мати адекватний механізм відстеження і вчасного попередження негативних тенденцій.

По-четверте, на “виході” системи управління підприємством має бути модель майбутнього продукту – віртуальний або/та пробний зразок продукції, що максимально відповідає очікуванням його споживачів і реалізується за вигідною для підприємства і прийнятною для конкурентного ринку ціною. Отже, функції маркетингу й управлінського обліку поєднуються і взаємодоповнюються [3].

У цих умовах ефективним для центрів витрат є застосування нечітких множин, що дозволять проводити перспективне планування чинників, майбутня оцінка яких утруднена або не має достатніх об'єктивних обґрунтувань. Наприклад, при прогнозуванні ефективності технології виробничого процесу складними для оцінювання факторами є прогнозна вартість матеріалів та сировини, комунальних послуг, ціна на енергоносії, величина витрат на оплату праці (зважаючи на можливий стрімкий рівень

інфляції, зміни законодавства по оплаті праці, ризик виникнення непередбачуваних витрат ресурсів через стихійні лиха, крадіжки тощо).

На нашу думку, в основі нечітких множин можуть бути такі показники:

- складові прямих та загальновиробничих витрат за елементами та місцями виникнення (в першу чергу, списані матеріальні виробничі ресурси, заробітна плата працівників, амортизація виробничого обладнання);
- собівартість одиниці готової продукції та собівартість випуску;
- якісні та кількісні показники ефективності виробництва: кількість рекламацій від споживачів, людино-години простоїв, результати контролю за виконанням рішень керівництва підприємства тощо.

Відтак, усі сценарії для кожного окремого фактора можуть бути згруповані в один загальний сценарій у формі трикутного числа з виділенням трьох точок: мінімально можливого, найбільш ймовірного та максимально можливого значення обраного чинника.

Нечітка логіка дає можливість отримати принципово новий клас методів комплексного фінансово-управлінського аналізу діяльності центру витрат, що засновані на осмисленому об'єднанні окремих фінансових показників у єдиний комплексний показник ефективного використання ресурсів, виконання кошторису та плану випуску готового продукту.

Таким чином, доцільним кроком стає відмова від загальних методик аналізу та формування індивідуального переліку фінансових чинників, беручи до уваги специфіку підприємства, яке є об'єктом аналізу.

Невизначеність виробничої діяльності підприємства, що підлягає аналізу, формально можна представити через деяку універсальну множину X (область досліджень). Елементами x можуть бути: результати виконання кошторису, коефіцієнт співвідношення фактичних витрат до планових, коефіцієнт співвідношення фактичних прямих виробничих витрат (загальновиробничих витрат) до собівартості випуску, коефіцієнт співвідношення фактичних матеріальних витрат до собівартості випуску тощо.

Невизначеність полягає в тому, що на етапі аналітичних досліджень точно невідомо, який елемент $x \in X$ буде мати місце в практичній діяльності центру.

Відтак, задачу прийняття рішення щодо управління витратами в межах центру витрат можна визначити так: це відбір такої системи менеджменту організації виробничої діяльності центру, що забезпечить максимальну величину прибутку та раціональне використання виробничих ресурсів за умови високого рівня безпеки капіталу з усіх можливих існуючих варіантів:

$$\sum_{i=1}^n x_i \rightarrow m. pref, \quad x \in X$$

де x_i – обраний показник оцінки результатів виробничої діяльності (виконання кошторису, використання ресурсів);

n – кількість можливих значень x_i ;

m. pref – необхідність досягнення найкращого результату.

Висновки. Використання класичних методів фінансового аналізу для отримання інформації у форматі управлінського обліку на сьогодні не достатньо: прийняття ефективних управлінських рішень обумовлює використання сучасних методів аналізу з урахуванням достовірності вихідної інформації, точності результатів та оперативності проведення аналітичних процедур.

Визначальним етапом формування системи фінансово-управлінського аналізу діяльності центрів витрат в умовах залежності центру від впливу численних факторів на макро– та мікрорівнях поряд з класичними видами аналізу є процес моделювання.

Моделювання впливу варіативності витрат на кінцевий продукт діяльності центру дає змогу: визначити оптимальну структуру інформаційних потоків, забезпечити максимальну оперативність та економічність аналітичного процесу; виявити взаємозв'язки у розв'язку задач за видами економічного аналізу та досягти адаптації методики аналізу до запиту користувачів.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16. 07. 1999 № 996-ХІV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>. – (з чинними змінами та доповненнями).
2. Аткинсон Э. А. Управленческий учет : пер. с англ. / Э. А. Аткинсон, Р. Д. Банкер, Р. С. Каплан. – 3-е изд. – М. : ИД Вильямс, 2005. – 878 с.
3. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит : перевод с англ. / А. Аренс, Дж. Лоббек; [гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов]. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
4. Глущевський В. В. Адаптивне управління підприємством із використанням прогресивних методів обліку затрат на виробництво / В. В. Глущевський // Науково-практичний журнал Міністерства фінансів України “Фінанси країни”. – 2010. – № 5. – С. 107.
5. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-тє видання, випр. та доповн. – К. : Т-во “Знання”, 2000. – 587 с.
6. Економічна енциклопедія : у трьох томах / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр “Академія”. – Т. 2. – 2001. – 848 с.
7. Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятий / Ковалев А. И., Привалов В. П. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2004. – 356 с.
10. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 388 с.
11. Фаріон І. Д. Бухгалтерський управлінський облік : [навчальний посібник] / Фаріон І. Д., Писаренко Т. М.; за редакцією д. е. н, проф. І. Д. Фаріона. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 566 с.
12. Міжнародний аудит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://proaudit.com.ua/prog/parus-pidpriemstvo-8-xx-kompleksna-sistema-upravlinnyakrupnim-pidpriemstvom.html>.
13. Neil's Brock Copenhagen Business College. – Kultorvet 2, Copenhagen K, Denmark, 2008. – 250 p.

УДК 336. 14

Маруцак Л. І.,*кандидат економічних наук, старший викладач Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя,***Маруцак П. О.,***головний державний податковий ревізор-інспектор Державної податкової адміністрації в Тернопільській області*

ОРЕНДА НЕВИТРЕБУВАНИХ ЗЕМЕЛЬНИХ ЧАСТОК (ПАЇВ) ЯК ДОДАТКОВЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Розглянуто та узагальнено основні аспекти оренди невитребуваних земельних часток (паїв) та можливостей використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення. Досліджено організаційно-методологічні засади процесу оренди із розкриттям внеску додаткового джерела фінансування місцевих бюджетів. Визначено характерні показники, необхідні для вирішення проблем щодо раціонального використання земельних ресурсів, оперативного реагування на появу змін у середовищі їх функціонування.

Ключові слова: земельні частки (паї), місцевий бюджет, надходження до бюджету, фінансування, грошові кошти, контроль, соціально-економічний розвиток.

Рассмотрены и обобщены основные аспекты аренды невитребованных земельных долей (паев) и возможностей использования земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения. Исследовано организационно-методологические принципы процесса аренды с раскрытием взноса дополнительного источника финансирования местных бюджетов. Определенно характерные показатели, необходимые для решения проблем относительно рационального использования земельных ресурсов, оперативного реагирования на появление изменений в среде их функционирования.

Ключевые слова: земельные доли (паи), местный бюджет, поступление, в бюджет, финансирование, денежные средства, контроль, социально-экономическое развитие.

The basic aspects lease of the unsummoned landed stakes (shares) and possibilities to use the landed resources of the agricultural setting are considered and generalized. Researched organizational and methodologic principles process of lease with opening payment of additional sourcing local budgets. Certainly characteristic indexes, necessary for the decision of problems in relation to the rational use of the landed resources, operative reacting, on appearance of changes in the environment of their functioning.

Keywords: landed stakes (shares), local budget, receipt, in a budget, financing, money, control, socio-economic development.

Постановка проблеми. Щороку в Державному бюджеті передбачаються значні суми коштів на соціально-економічний розвиток регіонів. Втім місцеві керівники ведуть багато розмов про розширення повноважень та збільшення доходів на місцевому рівні. Постає цілком логічне запитання: чи зможуть керівники на рівні сіл, селищ, районів упоратися зі своїми повноваженнями та чи вдасться їм забезпечити раціональне використання та повний контроль за фінансовими ресурсами, якими вже сьогодні розпоряджаються, та такими, які не залучені до надходжень бюджету?

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика місцевих бюджетів займає важливе місце в дослідженнях вітчизняних вчених. Сьогодні питання місцевих бюджетів знаходяться в центрі уваги багатьох фахівців, зокрема, питання формування пошуку джерел фінансування місцевих бюджетів досліджувались у працях О. Василика, В. Гейця, М. Долішного, Б. Кваснюка, Т. Ковальчука, В. Кравченка, В. Лагутіна, І. Луніної, В. Опаріна, В. Федосова, Н. Чумаченка, А. Чухна, С. Юрія та інших. Однак питання оренди невитребуваних земельних часток (паїв) та можливостей використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення недостатньо розкриті. Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спираються автори, спонукало виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується ця стаття.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження сутності оренди невитребуваних земельних часток (паїв) з метою обґрунтування її організаційно-методологічних засад як додаткового джерела фінансування місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу. Процеси політичних та економічних трансформацій в Україні, які відбуваються на початку двадцять першого століття, потребують якісно нових підходів до розвитку земельних відносин. Але говорити про розвиток, особливо у сфері земельних відносин, дуже важко, оскільки відсутня достеменно інформація щодо можливостей використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення.

Не залишається таємницею, що Україна має великий сільськогосподарський потенціал, і земля як колись, так і сьогодні є однією з головних складових ресурсного потенціалу країни та інструментом вирішення проблем, що постають перед країною як у сфері соціально-економічного розвитку, так і у сфері забезпечення надходжень до бюджету.

Також, ще одним впливовим чинником є те, що сьогодні у всьому світі існує проблема щодо забезпеченості людства продуктами харчування належної якості, і Україна може стати однією з провідних країн з їх постачання. Втім це можливо лише при раціональному використанні землі.

На нашу думку, одним із таких ресурсів є земля сільськогосподарсько-го призначення, що знаходиться у віданні територіальних громад. Так, відділом державного земельного кадастру головного управління держкомзему у Тернопільській області оприлюднено, що право на земельну частку (пай) набули 317,8 тис. селян, однак сертифікати на право на земельну частку (пай) отримали 317,3 тис.

Власниками права на земельну частку (пай), посвідченого сертифікатом на право власності на земельну частку (пай) або державним актом на право власності на земельну ділянку, в 2009 році укладено 221,4 тис. договорів оренди земельної частки (паю). З них: 101,9 тис. (46,0%) укладено з господарствами, із земель яких виділено земельний пай, або їх правонаступниками; 24,4 тис. (11%) – з фермерськими господарствами; 95,1 тис. (43%) – з іншими суб'єктами господарювання.

Площа земель, переданих в оренду власниками земельних часток (паїв), становить 436,4 тис. га або 64,6 % від площі розпайованих земель. У більшості договори укладено на 5 років, і середній розмір орендної плати, зокрема у 2009 році, становив 223 грн. за гектар, тобто сума угод становить близько 97,3 млн. грн. [6].

Але в такому випадку не складно визначити, що 35,6% земельних ресурсів належним чином або не використовується, або просто не відображено у офіційній статистиці зі суб'єктивних причин, а це, враховуючи вищенаведені цифри, становитиме близько 53,3 млн. грн. орендної плати за паї.

У більшості власниками таких паїв ставали люди похилого віку, після смерті яких не залишилось спадкоємців або ними неприйнята спадщина, а тому, як правило, у більшості сільськогосподарських (фермерських) сільських рад у користуванні знаходяться земельні ділянки померлих громадян, з якими укладено договір оренди на використання такого земельного паю.

Проте, відповідно до статті 1225 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ), право власності на земельну ділянку переходить до спадкоємців на загальних підставах, із збереженням її цільового призначення, а стаття 397 визначає, що володільцем чужого майна є особа, яка фактично тримає його у себе. Проте, враховуючи вимоги ЦКУ, зокрема статті 1283, охорона спадкового майна здійснюється в інтересах спадкоємців, відказоодержувачів та кредиторів спадкодавця з метою збереження його до прийняття спадщини спадкоємцями, і нотаріус за місцем відкриття спадщини, а в населених пунктах, де немає нотаріуса, – відповідні органи місцевого самоврядування з власної ініціативи або за заявою спадкоємців вживають заходів щодо охорони спадкового майна.

Також якщо у складі спадщини є майно, яке потребує утримання, догляду, вчинення інших фактичних чи юридичних дій для підтримання його в належному стані, нотаріус, а в населених пунктах, де немає нотаріуса, – відповідний орган місцевого самоврядування, у разі відсутнос-

ті спадкоємців або виконавця заповіту укладають договір на управління спадщиною з іншою особою. Особа, яка управляє спадщиною, має право на плату за виконання своїх повноважень (стаття 1285 ЦКУ).

А тому особа, яка набула майно або зберегла його у себе без достатньої правової підстави, зобов'язана відшкодувати всі доходи, які вона одержала або могла одержати від цього майна з часу, коли ця особа дізналася або могла дізнатися про володіння цим майном без достатньої правової підстави. З цього часу вона відповідає також за допущене нею погіршення майна (стаття 1214 ЦКУ) [1].

Згідно із Законом України “Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв)” від 05. 06. 03 № 899-IV [2] та Інструкції про порядок вчинення нотаріальних дій нотаріусами України, який затверджено наказом Міністерства юстиції України від 03. 03. 04 № 20/5[4], визначено, що відповідний орган місцевого самоврядування, у разі відсутності спадкоємців або виконавця заповіту, на підставі заяви заінтересованої особи (наприклад, представника територіальної громади), після пред'явлення свідцтва про смерть спадкодавця, укладає договір на управління спадщиною і відповідно нерозподілені (невитребувані) земельні ділянки за рішенням відповідної ради чи районної державної адміністрації можуть передаватися в оренду для використання за цільовим призначенням на строк до моменту отримання їх власниками державних актів на право власності на земельну ділянку, про що зазначається у договорі оренди земельної ділянки.

Одночасно з цим Порядком організації робіт та методики розподілу земельних ділянок між власниками земельних часток (паїв) затвердженого Постановою КМУ від 04. 02. 04 № 122 – нерозподілені (невитребувані) земельні ділянки передаються в розпорядження сільських, селищних, міських рад чи райдержадміністрацій з метою надання їх в оренду з метою одержання доходу від їх використання [3].

Також встановлено, що землекористувач зобов'язаний вносити плату за користування земельною ділянкою, а також інші платежі, встановлені законом. Також за користування майном з наймача справляється плата, розмір якої встановлюється договором найму, якщо розмір плати не визначений договором, він визначається з урахуванням споживчої якості речі та інших обставин, які мають істотне значення.

Плата за користування майном може вноситися за вибором сторін у грошовій або натуральній формі, що встановлюється договором, також договором або законом може бути встановлено періодичний перегляд, зміну (індексацію) розміру плати за користування майном.

Плата за користування майном вноситься щомісячно, якщо інше не встановлено договором [5].

Отже, враховуючи наведене, а також вимоги ст. 390 ЦКУ власник майна (територіальна громада – до визначення спадкоємця) має право вима-

гати від особи (орендаря) передання доходів від майна, які вона одержала або могла одержати за весь час володіння ним, а тому, на нашу думку, сільськогосподарським виробникам, які використовують такі землі, необхідно здійснювати нарахування та виплату грошових коштів за користування земельними ділянками (паїв) осіб, які померли та спадкоємці яких не звертались за спадщиною на рахунок та на користь відповідних сільських рад за кодом відповідної бюджетної класифікації доходів, зокрема це можливо за кодом 31010200 “Надходження коштів від реалізації безхазяйного майна, знахідок, спадкового майна, майна, одержаного територіальною громадою в порядку спадкування чи дарування, а також валютні цінності і грошові кошти, власники яких невідомі”. Такі надходження до місцевих бюджетів дадуть можливість забезпечити належне фінансування потреб територіальної громади від фактичних не облікованих наявних фінансових ресурсів.

Висновки. Отже, фінансово-правові відносини у сфері управління земельними ресурсами сільськогосподарського призначення є актуальним і потребують як вивчення, так і контролю з боку відповідних органів місцевої та державної влади, тому що для будь-якої області, селища чи села кошти від вказаного використання наявних ресурсів є додатковим джерелом доходу, що дасть змогу зменшити навантаження на Державний бюджет України і підвищити соціально-економічний розвиток регіонів.

Література:

1. Цивільний кодекс України – У: ПП “ІНГВНІ”, 2008 – 400 с.
2. Закон України “Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв)” № 899-IV від 05. 06. 03: [Електронний ресурс]. – http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ua/T030899.html.
3. Порядок організації робіт та методики розподілу земельних ділянок між власниками земельних часток (паїв), затверджений постановою КМУ № 122 від 04. 02. 04: [Електронний ресурс]. – http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ua/KP040122.html.
4. Інструкція про порядок вчинення нотаріальних дій нотаріусами України, затверджена наказом Міністерства юстиції України № 20/5 від 03. 03. 04: [Електронний ресурс]. – http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ua/REG8882.html.
5. Васильєв Г. Орендодавець помер, як нараховувати орендну плату за землю / Г. Васильєв // Все про бухгалтерський облік. – 2009. – № 90. – С. 51–52.
6. Карпа О. Інвентаризація земель. Проблеми її проведення та результати виконання / О. Карпа, Н. Олійник // “Рада”, 2006. – № 4–5 (45–46): [Електронний ресурс]. – <http://zem.te.ua/?menu=info&id=357>.

УДК 336. 63

Мащенко К. С.,*аспірантка ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського*

ФІНАНСИ ПРИВАТНИХ ДОШКІЛЬНИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ: ОСОБЛИВОСТІ І ПРОБЛЕМИ

Узагальнено зарубіжний і вітчизняний досвід фінансування приватних дошкільних навчальних закладів, проаналізовано їх конкурентні переваги і вади, розроблено рекомендації з удосконалення організації фінансів приватних дитячих садків.

Ключові слова: дошкільний навчальний заклад, приватний, фінанси, організація, удосконалення.

Обобщен зарубежный и отечественный опыт финансирования частных дошкольных учебных заведений, проанализированы их конкурентные преимущества и изъяны, разработаны рекомендации по усовершенствованию организации финансов частных детских садов

Ключевые слова: дошкольное учебное заведение, частное, финансы, организация, усовершенствование.

The foreign and domestic experience of financing of private preschool educational establishments is generalized, their competitive edges and defects are analyzed, the recommendations on the improvement of organization of finances of private child's gardens are developed.

Key words: preschool educational establishment, private, finances, organization, improvement.

Постановка проблеми. Створення конкурентного ринку освітніх послуг неможливе без надання світовим співтовариством Україні статусу держави з ринковою економікою; намагання стати рівноправним членом Європейської спільноти; урахування впливу метатрендів на розвиток світової економіки взагалі та кожної країни зокрема [1, с. 261]. Приватний сектор не може замінити державний (особливо на рівні обов'язкової освіти), бо в жодній країні він не гарантує соціальної рівності у доступі до освіти. Утім, маючи чимало недоліків, навчальні заклади недержавного підпорядкування відіграють специфічну позитивну і доповнюючу роль у багатьох країнах світу [2, с. 304]. В Україні недержавний сектор найбільше поширений у сфері вищої освіти, але останнім часом користуються попитом у батьків дитячі садки приватної форми власності та отримання дошкільної освіти дітьми за допомогою фізичних осіб, є утворення із не зовсім зрозумілим статусом – так звані “квартирні дитячі садки”. Тому Мі-

ністерство освіти і науки, молоді та спорту України сприяє ліцензуванню приватних дошкільних навчальних закладів, юридичних і фізичних осіб на право надання освітніх послуг у сфері дошкільної освіти [3]. У липні 2010 р. змінами до Закону України "Про дошкільну освіту" передбачено, що держава має забезпечувати обов'язкову дошкільну освіту дітей старшого дошкільного віку [4]. Тому підходи до дошкільного виховання потрібно реформувати, в тому числі активно впроваджувати і практику вже популярних в Європі приватних дитячих садів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Враховуючи перші етапи розвитку недержавного сектора системи освіти в Україні, у працях багатьох вчених аналізується зарубіжний досвід. О. В. Босак вказує, що нові моделі та стратегічні напрями фінансування доступної для усіх освіти в умовах постіндустріального суспільства засновані на теорії системи, при якій положення людини у суспільстві визначається її здібностями [5, с. 237]. В останні 20 років у країнах Західної Європи та Америки почалися дискусії стосовно відносин між державними та різними типами недержавних форм фінансування освіти для реалізації права на отримання різних форм і рівнів освіти (лозунг "рівні можливості для усіх, але не рівні результати"). У Швеції, у контексті оперативного соціального партнерства, створюються спеціфічні центри технологій для освіти дорослих, на розвиток яких, починаючи з 90-х років, держава виділяє спеціальні гранти [6, с. 155].

Мета і завдання дослідження – виявлення особливостей фінансів приватних дошкільних навчальних закладів, діагностування їх проблем і обґрунтування рекомендацій щодо усунення.

Виклад основного матеріалу. Підвищення пропозиції на ринку дошкільних освітніх послуг викликане підвищенням попиту. На 1 січня 2010 р. в Україні функціонувало 15,5 тис. дошкільних навчальних закладів (міські поселення – 6,6 тис., сільська місцевість – 8,7 тис.). Чисельність дітей у дошкільних закладах у розрахунку на сто місць становить сто вісім дітей. Найбільше перевантаження дитячих садків має місце у Львівській, Волинській, Чернівецькій, Рівненській, Сумській, Закарпатській областях.

Проблема браку місця у дитячих дошкільних установах добре відома і в Західній Європі. Зокрема, у Франції чи Бельгії батьки можуть зробити вибір між муніципальними (або комунальними) дитсадками або дитсадками, які належать окремим приватним власникам. Бельгійці та французи також мають можливість скористатися мережею міні-дитсадків, де вихователі доглядають за обмеженою кількістю дітей у себе вдома [7]. Звичайно, ці "приватники" та їх домашня інфраструктура перебувають під пильним наглядом контролюючих органів та установ. Різниця між державним та приватним дошкільним закладом Бельгії полягає головним чином у розмірі оплати. Муніципальні дитсадки є доволі доступними, приватні – дорожчі. Французька система дошкільних закладів вважається однією із кращих у Євросоюзі. На думку експертів, цей фактор досить активно сприяє росту

кількості жінок, що працюють, а з іншого – утримує порівняно високий рівень народжуваності у державі.

Попри складність улаштування у державний дитячий садок, українських батьків насторожує скудний раціон харчування, постійні хвороби дітей, відсутність контролю за заняттями, безпекою та неналежна увага з боку вихователів. За даними Міністерства фінансів України фінансовий норматив утримання однієї дитини на рік у дошкільному навчальному закладі становив: 2007 рік – 3431,4 грн.; 2008 рік – 4989,2 грн.; 2009 рік – 5582,9 грн. Середня заробітна плата вихователя дошкільного навчального закладу становить 1467 грн. на місяць, помічника вихователя – 790 грн. [8].

Якщо сім'я не має фінансових проблем, приватний дитсадок – непоганий варіант для дитини. Але вартість послуг в окремих приватних дитячих садках м. Києва сягає до 700 у. о. щомісяця, плюс – разовий вступний внесок – до 400 у. о. [9]. У приватному дитячому садочку “Український сувенір” вартість утримання дитини становить 500 у. о. плюс щорічний внесок 500 у. о., у дитячому садочку “Умка” – 4800 грн. на місяць (плюс щорічний внесок 8000 грн.). Робітники управління освіти і науки Донецької обласної державної адміністрації підрахували, щоби приватний дитячий садок зміг “вижити” в теперішніх умовах, плата тут повинна бути не менше 1600 грн. на місяць. Але дозволити собі такі витрати може далеко не кожна донецька сім'я [10]. Варто зазначити, що для ринку освітніх послуг ціна є найбільш проблемним елементом. Це пояснюється тим, що впродовж багатьох років існувало бюджетне фінансування освіти, яке сприймалося як безоплатне навчання, хоча насправді воно здійснювалося за рахунок платних податків. Сьогодні освіта із безкоштовної перетворилася в товар, а точніше – в послугу нематеріального характеру, яка, відповідно, має свою ціну. Ключовим етапом під час визначення ціни освітніх послуг є вибір цілей ціноутворення: максимізація прибутку, забезпечення виживання, орієнтація на цінового лідера, цінова диференціація, встановлення цін на рівні цін конкурентів, максимізація частки ринку тощо [11, с. 32].

Приватні дитячі садки диференціюються залежно від спектра послуг, що надаються. Є приватні садки “повного циклу”, що працюють повний день – з ранку до вечора з наданням повного комплексу послуг – утримання, виховання та освіта, і садки “неповного циклу” для короткочасного перебування, куди ходять “домашні” діти для розвитку та навчання. Звичайно, послуги приватних дитячих садків обходяться недешево, зате в обумовлену суму входить усе: від харчування до засобів гігієни. Перевагами приватних дитячих садків є: маленькі групи – у межах 10 дітей, добре харчування, надійна охорона приміщення і території. Якщо приватний дитсадок розташований далеко від будинку, то батькам можуть запропонувати додаткову послугу – дітей забиратимуть уранці і розвезитимуть вечорами. У “пакеті” пропозицій приватних дитсадків – вивчення однієї чи кількох іноземних мов, спілкування із психологом, логопедом, заняття

хореографією, музикою, спортом тощо. Індивідуальний підхід до кожної дитини може обумовлювати диференційований підхід до визначення плати за виховання.

Здійснювати системний аналіз приватних дитячих садків складно. На сайті "Освіта в Україні" <<http://osvita.work.ua/ua/kindergartens/>> можна розшукати найближчий дитячий садок, указавши місто, адресу і радіус (від 1 до 5 км.). Але у базу внесено лише окремі приватні дитячі садки. За взірць у вирішенні питання можна взяти підхід до інформування суспільства про діяльність приватних вищих навчальних закладів. На сайті Міністерства освіти і науки України <<http://www.mon.gov.ua/main.php?query=nz/7/2>> наведено перелік вищих навчальних закладів, які отримали ліцензії Міністерства освіти і науки, як державної, так і інших форм власності. Окремі приватні дитячі садки мають власні сайти: "Затишок" (м. Тернопіль) <<http://www.zatyshok.te.ua/cikavinki>>, "Ерудит" <<http://www.erudyt.shkola.lviv.ua/ua/erudytnya.html>>, але жодної фінансової інформації на них не розміщено.

У 2010 р. у Донецькій обл. функціонувало 14 дошкільних навчальних закладів, у т. ч. 8 відомчих, які знаходяться на балансах підприємств: ВАТ "Макіївський коксохімічний завод" (дитячий садок № 11), ВАТ "Ясинуватський коксохімічний завод" (дитячі садки № 15 та № 17), ВАТ "Докучаєвський флюсо-доломітний завод" (4 дитячих садка, які відвідують діти жителів усього міста), АТ "Норд" (навчально-виховний комплекс "Сніжинка"). Витрати на їх утримання здійснюються за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємств. У формі приватних підприємств функціонують навчально-виховний комплекс "Надія" (дитячий садок та школа) (м. Слов'янськ), "Науково-практичний центр материнства та дитинства" "Джерело" (м. Донецьк), ясла-садок "Альгер-его" (м. Маріуполь). Товариствами з обмеженою відповідальністю є "Навчально-просвітницький центр "Ікар ЛТД" (дитячий садок та школа), "Школа раннього розвитку "Розвивалка" (м. Донецьк). Дитячий садок "Козачок" (м. Донецьк) зареєстрований як приватна установа. Вказана організаційно-правова форма господарювання передбачена Державним класифікатором України: приватна організація (установа, заклад) – утворюється на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства або на основі приватної власності суб'єкта господарювання – юридичної особи [12]. Господарський кодекс України (ГКУ) (ст. 113) визначає приватне підприємство як підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці. Приватним є також підприємство, що діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання – юридичної особи [13]. Згідно зі ст. 79 ГКУ господарськими товариствами визнаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх

майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку. Товариством з обмеженою відповідальністю (ст. 80 ГКУ) є господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Враховуючи, що приватні дошкільні навчальні заклади використовують працю засновників або найманих осіб, а також створюються з метою отримання прибутку, їм найбільше відповідає організаційно-правова форма товариства з обмеженою відповідальністю.

Юридичні особи-власники дитячих садків у Донецькій області є акціонерними товариствами, але не розкривають діяльність дитячих садків у загальнодоступній інформаційній базі ДКЦПФР ([www. smida. gov. ua](http://www.smida.gov.ua)). Лише ВАТ “Макіївський коксохімічний завод у обсязі реалізації послуг виділяє послуги з виховання і утримання дітей (дитячий садок із кількістю штатних працівників 17), які протягом 2006-2009 рр. зросли з 5,0 до 23,0 тис. грн. Дитячий садок “Козачок” найбільшою мірою репрезентує уявлення про приватний дошкільний навчальний заклад сучасного типу. Протягом 2007-2009 рр. батьківські внески зросли із 860 до 1651 грн. за дитину за місяць, більшими темпами порівняно з інфляцією (рис. 1). У 2010 р. унаслідок зменшення платоспроможності батьків під впливом фінансової кризи плата була зменшена з 1651 до 1445,1 грн. /міс., що у принципі відповідає індексованому рівню.

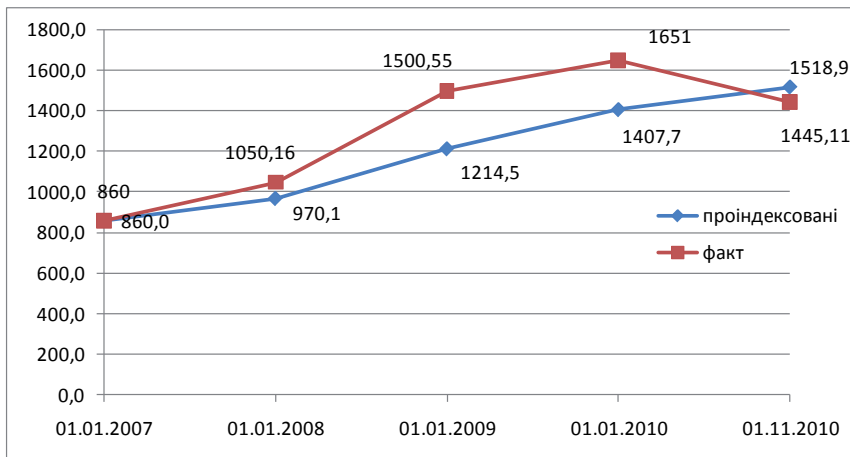


Рис. 1. Динаміка батьківських внесків на утримання дітей у приватному дитячому садку “Козачок”, грн./міс. на дитину

У дитячому садку працює 34 робітника, середня заробітна плата у 2007, 2008, 2009 рр. склала відповідно 716,7; 989,0; 1150,0 грн./чол. в місяць.

Протягом 2007-2009 рр. витрати по кошторису перевищували плановані батьківські внески, що обумовлювало від’ємний фінансовий результат (рис. 2). Фактичні доходи і витрати виявлялися меншими за кошторисними. Чистий прибуток 2007-2008 рр. становив відповідно 14,6 і 15,4 тис. грн., у 2009 р. дитячий садок отримав збитки в сумі 6,6 тис. грн. Кошторисом на 2010 р. передбачено отримання фінансового результату у сумі 28,7 тис. грн. У структурі витрат частка заробітної плати з нарахуваннями становить 49-53%, харчування – 23-28%, господарські витрати (оплата за воду, опалення, електроенергію, зв’язок, вивіз сміття, послуги санітарно-епідеміологічної служби, медичний огляд працівників) – 13-15%, оренда приміщення – 5-6%.

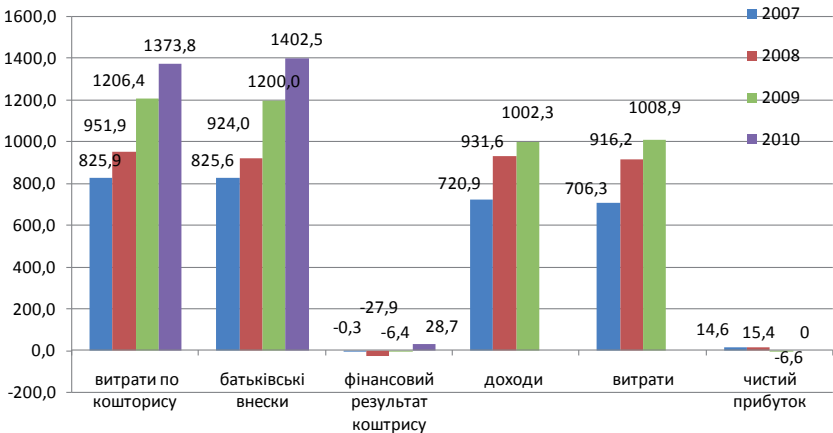


Рис. 2. Динаміка кошторисних і звітних показників приватного дитячого садку “Козачок”, тис. грн.

Таким чином, фінансову стратегію приватного дитячого садку “Козачок” можна визначити як стратегію виживання у складній економічній ситуації.

Висновки.

1. Дошкільні навчальні заклади, засновані на приватній власності фізичних та/або юридичних осіб, за своєю сутністю, є приватними підприємствами. Але вони створюються із метою отримання прибутку і мають статус господарських товариств, що повинно відобразитися у назві дошкільного навчального закладу.

2. Приватні дошкільні навчальні заклади України мають високу конкурентоспроможність за обсягом і якістю послуг, що надаються, але вона дещо обмежується високою вартістю утримання дітей. Основними про-

блемами фінансів приватних дитячих садків є: непрозорість ціноутворення, незначні відмінності у оплаті персоналу порівняно з державними, великі суми податків і оренди на рівні комерційних структур, високий адміністративний тиск у формі контролю наглядових органів.

3. Державний нагляд за діяльністю приватних дошкільних навчальних закладів, у т. ч. фінансовою, потребує удосконалення. Цьому сприятиме формування загальнодоступної інформаційної бази про мережу приватних дошкільних закладів, які отримали відповідну ліцензію держави.

4. Враховуючи індивідуальний підхід до виховання дітей, який сповідують приватні дошкільні навчальні заклади, їм рекомендується використовувати багаторівневий підхід до ціноутворення: розраховувати базову вартість утримання дитини і вартість додаткових послуг відповідно до особливостей дитини і побажань батьків на основі локальних кошторисів.

Метою подальших досліджень є обґрунтування методичних рекомендацій щодо багаторівневого підходу до ціноутворення на послуги дошкільних навчальних закладів.

Література:

1. Сафонова В. Є. Конкуренентоспроможність системи вищої освіти в контексті глобалізації [Текст] / В. Є. Сафонова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2009. – Вип. 36-2. – С. 260-264.

2. Ішук Л. І. Досвід диверсифікації джерел фінансування вищої освіти США [Текст] / Л. І. Ішук // Науковий вісник НЛТУ. – 2006. – Вип. 16. 6. – С. 303-311.

3. Про організацію роботи з дітьми дошкільного віку у 2010/2011 навчальному році: Наказ Міністерства освіти і науки від 18. 08. 2010 р. № 1/9-570 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/newstmp/2010/26_08/1_9_570.doc>.

4. Про внесення змін до законодавчих актів із питань загальної середньої та дошкільної освіти щодо організації навчально-виховного процесу: Закон України від 6 липня 2010 р. № 2442-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 46. – Ст. 545.

5. Босак О. В. Світовий досвід реформування системи професійної освіти [Текст] / О. В. Босак // Науковий вісник НЛТУ. – 2007. – Вип. 17. 5. – С. 235-241.

6. Огієнко В. Г. Соціальне партнерство як механізм компетентнісного підходу в скандинавській системі освіти дорослих [Текст] / В. Г. Огієнко, О. І. Огієнко // Вчені записки Університету “Крок”. – 2008. – Вип. 18. – Т. 1. – С. 151-159.

7. Набока М. Від року до шести. Чи вистачає дитячих садків в Україні? [Електронний ресурс] / М. Набока, Н. Шерстюк. – Режим доступу: <<http://www.radiosvoboda.org/content/article/1943653.html>>.

8. Потапова Т. Дитячі садочки: як українці справляються з дефіцитом [Електронний ресурс] / Т. Потапова // Українська правда. – 09. 02. 2010. – Режим доступу: <<http://life.pravda.com.ua/problem/4b7029fe6b1d5/>>.

9. Гоцуєнко Н. У пошуках альтернативи [Електронний ресурс] / Н. Гоцуєнко // Дзеркало тижня. – 30 січня – 4 лютого 2010. – № 3 (782). – Режим доступу: <<http://www.dt.ua/2000/2675/68342/>>.
10. Дитячі садки на Донеччині будуть коштувати 1600 грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://ngo.donetsk.ua/donsociety/19615>>.
11. Штефаніч Д. А. Особливості ціноутворення на ринку освітніх послуг [Текст] / Д. А. Штефаніч // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 7. – С. 29-33.
12. Про затвердження національних стандартів України, державних класифікаторів України, національних змін до міждержавних стандартів, внесення зміни до наказу Держспоживстандарту України від 31 березня 2004 р. № 59 та скасування нормативних документів: Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики (Державний класифікатор України. Класифікація організаційно-правових форм господарювання ДК 002:2004, розд. 3) від 28. 05. 2004 р. № 97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon.pau.ua/doc/?uid=1078.16920.0>>
13. Господарський Кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144.

УДК: 657. 6 – 051 – 057. 3

Проскуріна Н. М.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Запорізького національного університету,***Гороховець Ю. А.,***Запорізький національний університет*

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ СЛУЖБИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглядаються підходи, принципи і показники ефективності організації служби внутрішнього аудиту на підприємстві. Узагальнено основні підходи до організації служби внутрішнього аудиту та розроблено основні етапи організації служби внутрішнього аудиту на підприємстві.

Ключові слова: внутрішній аудит, принципи аудиту, якість аудиту.

В статье рассматриваются подходы, принципы и показатели эффективности организации службы внутреннего аудита на предприятии. Обобщены основные подходы к организации службы внутреннего аудита и разработаны основные этапы организации службы внутреннего аудита на предприятии.

Ключевые слова: внутренний аудит, принципы аудита, качество аудита.

The article examines the approaches, principles and performance of internal audit in the enterprise. Generalized approaches to the internal audit department and developed the basic stages of the internal audit department in the enterprise.

Keywords: internal auditing, auditing principles, quality audit.

Постановка проблеми. Побудова надійної системи менеджменту, що сприяє підвищенню ефективності бізнесу і захисту інтересів власників, є зоною відповідальності керівництва підприємства. Але навіть добре побудована і організована система менеджменту має потребу в оцінці своєї ефективності як з точки зору досягнення поставлених цілей, так і з точки зору економічності. Найбільш незалежно і професійно оцінити надійність і ефективність існуючої системи менеджменту бізнес-процесів компанії, а також запропонувати рекомендації щодо її удосконалення може система внутрішнього аудиту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічній літературі багато науковців приділяють увагу дослідженню теоретичних аспектів ді-

яльності служби внутрішнього аудиту. Питанням організації служби внутрішнього аудиту на підприємствах України приділили свою увагу такі вчені: Т. А. Бутинець, Ф. Ф. Бутинець [1], Є. І. Волошина [2], М. Д. Корінко [3], Т. О. Каменська [4], В. С. Рудницький [5], О. Ю. Редько, В. П. Пантелеєв, О. В. Філозоп [6] та інші. Проте сьогодні існує низка невирішених проблем, які потребують подальшого вивчення і стосуються практичних аспектів організації служби внутрішнього аудиту, а саме оцінки її якості, надійності та ефективності.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є висвітлення підходів, принципів і показників ефективності організації служби внутрішнього аудиту та розробки основних етапів її організації на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Внутрішній аудит – один із засобів контролю за ефективною діяльністю структурних підрозділів економічного суб'єкта.

Сьогодні служби внутрішнього аудиту існують у багатьох середніх і великих компаніях. І чимало керівників підприємств, де таких підрозділів ще немає, замислюються про їх створення. Зростаючий інтерес до внутрішнього аудиту зумовлений, на нашу думку, низкою чинників:

- внутрішній аудит є одним з небагатьох доступних і в той же час недооцінених ресурсів, правильне використання якого може підвищити ефективність компанії;

- низка гучних корпоративних скандалів, що прокотилися по США і Західній Європі, показала, що інститут зовнішнього аудиту може давати серйозні збої. Внаслідок чого терплять банкрутства навіть найбільші компанії;

- внутрішній аудит стає привабливим для власників компаній, які відходять від безпосереднього ведення справ, передаючи кермо влади професійним менеджерам;

- внутрішній аудит – це невід'ємна частина налагодженого корпоративного управління. Виходячи з цього, більшість західних публічних компаній або вже мають, або створюють службу внутрішнього аудиту. Також варто відзначити, що правила найбільших фондових бірж (Нью-Йоркської, Лондонської) вимагають, щоб у компанії був організований внутрішній аудит як обов'язкова умова внесення цінних паперів компанії в котирувальні списки.

- бажання власників та менеджменту впорядкувати бізнес-процеси фірми. Адже у низці випадків це може привести до дуже істотної економії коштів.

Функція внутрішнього аудиту може бути реалізована кількома способами. Основні підходи до організації внутрішнього аудиту узагальнені в таблиці 1.

Таблиця 1.
*Основні підходи до організації внутрішнього аудиту**

Підходи	Переваги
Створення власної служби внутрішнього аудиту	<ul style="list-style-type: none"> – співробітники підприємства ґрунтовно обізнані з питань внутрішньої організації підприємства та галузевими особливостями бізнесу; – коли контрольні завдання управлінського персоналу підприємства виконують штатні співробітники, то отримані навички та досвід залишаються всередині підприємства; – управлінський персонал підприємства може використати внутрішній аудит як “майданчик” для професійного та кар’єрного зростання майбутніх управлінських кадрів.
Використання аутсорсингу – тобто повністю передати функції внутрішнього аудиту спеціалізованій фірмі	<ul style="list-style-type: none"> – можливість використовувати послуги експертів в різних областях; – доступ до високопрофесійних аудиторських кадрів; – гнучкість у питанні залучення аудиторських ресурсів (наприклад, при впровадженні нової системи або необхідності провести позаплановий аудит не доведеться розширювати штат служби внутрішнього аудиту або відволікати ресурси служби внутрішнього аудиту від виконання інших проектів); – доступ до передових технологій та методик проведення контрольних перевірок.
Використання косорсингу – тобто створити службу внутрішнього аудиту в рамках підприємства, але в деяких випадках залучати експертів спеціалізованої фірми або зовнішнього консультанта	<ul style="list-style-type: none"> – можливість використовувати послуги експертів в різних областях; – доступ до високопрофесійних аудиторських кадрів; – гнучкість у питанні залучення аудиторських ресурсів (наприклад, при впровадженні нової системи або необхідності провести позаплановий аудит не доведеться розширювати штат служби внутрішнього аудиту або відволікати ресурси служби внутрішнього аудиту від виконання інших проектів); – доступ до передових технологій та методик проведення контрольних перевірок.

*– узагальнено автором за джерелами [1, 3, 6, 8, 9].

Наявність служб внутрішнього аудиту створює реальні передумови успішного розвитку бізнесу, у зв’язку з появою:

- можливості на вигідних умовах залучати інвестиції шляхом підвищення якості фінансової (бухгалтерської) звітності господарюючого суб’єкта;
- можливості ефективно управляти використанням матеріальних і трудових ресурсів господарюючого суб’єкта та проводити ефективну цінову політику;
- можливості у власників контролювати діяльність управлінського персоналу щодо відповідності його дій цілям бізнесу господарюючого суб’єкта, а у управлінського персоналу – ефективність роботи філій та структурних підрозділів господарюючого суб’єкта.

Необхідність у внутрішньому аудиті відчувається і при залученні іноземних інвестицій. МБРР та МВФ вимагають, щоб річні звіти публічних компаній-позичальників містили перевірений зовнішнім аудитором звіт про внутрішній контроль, в якому повинна міститися інформація:

- про діяльність керівництва компанії зі створення та забезпечення функціонування адекватної бізнесу структури внутрішнього контролю, а також процедур формування фінансової звітності;

– про оцінку ефективності структури внутрішнього контролю компанії і процедур, що застосовуються нею щодо фінансової звітності.

О. В. Філозоп виділяє такі етапи організації служби внутрішнього аудиту: видача розпорядчого документа керівником або власником підприємства про створення служби внутрішнього аудиту, розробка положення організації СВА на підприємстві, затвердження положення про СВА керівником або власником підприємства, розробка та затвердження посадових інструкцій працівників СВА, створення планів та робочих документів СВА підприємства, збір та створення власної інформаційної бази, підбір та повноваження осіб для роботи в службі внутрішнього аудиту [6].

Організацію служби внутрішнього аудиту ми пропонуємо проводити за етапами, наведеними на рисунку 1, що дозволить забезпечити ефективне функціонування служби внутрішнього аудиту на підприємстві.

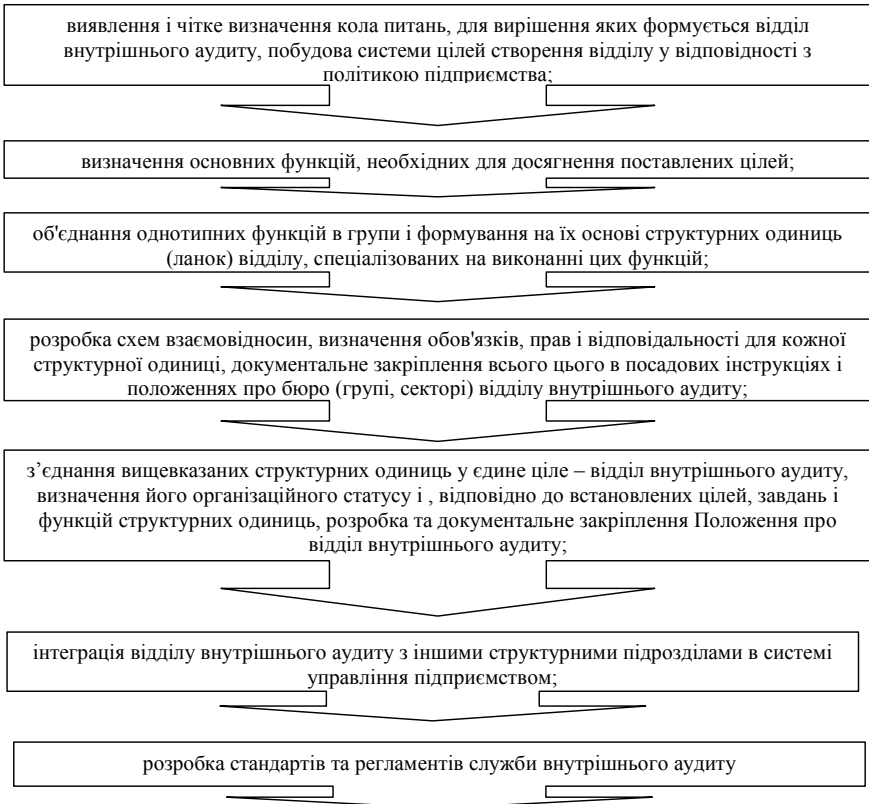


Рис. 1. Основні етапи організації відділу внутрішнього аудиту

Організація роботи служби внутрішнього аудиту має бути поставлена на такий рівень, щоб результат її діяльності об'єктивно та достовірно відображав діяльність підрозділу, який перевіряється, а також зрозумілим всім користувачам такої інформації. Для виконання цієї умови при організації служби внутрішнього аудиту необхідно дотримуватися таких принципів: спеціалізації і кооперування, пропорційності, паралельності, прямоочності, безперервності, ритмічності [7, с. 193].

Для успішного функціонування системи внутрішнього аудиту на підприємстві необхідно дотримуватися принципів ефективності: відповідальності, збалансованості, своєчасного повідомлення про відхилення, відповідності контролюючої та контрольованої систем, комплексності, поділу обов'язків, дозволу і схвалення, професіоналізму. Ці принципи взаємопов'язані, порядок їх поєднання залежить від конкретних обставин. На нашу думку, в умовах кризового функціонування підприємств особлива увага належить такому принципу як професіоналізм, що реалізується через вимоги, які мають бути встановлені підприємством на рівні кваліфікаційних та етичних вимог.

Питанням дослідження професійних вимог займався О. В. Філозоп, який поділяє кваліфікаційні на вимоги до:

- аудиторів: повна вища економічна або юридична освіта. Стаж роботи на посадах ревізора, бухгалтера, юриста, фінансиста, економіста, асистента (помічника) аудиторів;
- бухгалтерів: особи середнього віку зі стажем роботи не менше двох років (а для головного бухгалтера – не менше 3 років) та знанням відповідних комп'ютерних програм [6].

Ми погоджуємося з думкою О. В. Філозопа і вважаємо, що для ефективного функціонування служби внутрішнього аудиту слід дотримуватись таких вимог:

- ущемлення інтересів – необхідно створювати спеціальні умови, за яких будь-які відхилення ставлять будь-якого працівника чи підрозділ організації в невідгідне становище і спонукають їх до регулювання “вузьких місць”;
- недопущення концентрації прав первинного контролю в руках однієї особи – зосередження первинного контролю в одних руках може призвести до недостовірного обліку в інтересах цієї особи;
- зацікавленості адміністрації – функціонування системи внутрішнього аудиту не може бути ефективним без чесності, належної зацікавленості та участі посадових осіб управління;
- прийнятності (придатності) методології внутрішнього контролю, тобто контрольні цілі й завдання, що ставляться перед центрами відповідальності, повинні бути раціональними;
- безперервності розвитку та вдосконалення – система внутрішнього контролю повинна бути побудована таким чином, щоб можна було гнучко

її "настроювати" на рішення нових завдань, що виникають у результаті зміни внутрішніх і зовнішніх умов функціонування організації, і забезпечити можливість її розширення і модернізації;

- пріоритетності – абсолютний контроль над звичайними незначними операціями (наприклад, дрібними витратами) не має сенсу і лише відволікає сили від більш важливих завдань;

- відсутність непотрібних етапів, процедур у проведенні контролю – контроль необхідно організувати раціонально, оскільки це часто пов'язано з додатковими витратами праці і коштів;

- одиничної відповідальності – кожна окрема контрольна функція повинна бути закріплена тільки за одним центром відповідальності;

- потенційного функціонального заміщення – тимчасове вибуття окремих суб'єктів внутрішнього контролю не повинно переривати контрольні процедури;

- регламентації – ефективність функціонування системи внутрішнього аудиту прямо пов'язана з тим, наскільки підпорядкована регламентом контрольна діяльність в організації.

У загальному випадку основним критерієм ефективності внутрішнього аудиту служить дотримання принципів функціонування його системи, описаних вище. Якщо ці принципи в організації не дотримуються, система внутрішнього аудиту буде або недієвою, або дієвою, але не результативною. Але в будь-якому випадку вона не буде ефективною. Якщо в організації всі принципи дотримані, система внутрішнього аудиту може вважатися ефективною за обов'язкової умови перевищення значення показника її результативності над її вартістю.

До показників ефективності діяльності служби внутрішнього аудиту доцільно віднести, наприклад, такі:

- кількість завершених перевірок службою внутрішнього аудиту у порівнянні із затвердженим планом перевірок по підприємству;

- кількість проведених за період перевірок службою внутрішнього аудиту в розрахунку на одного співробітника служби внутрішнього аудиту;

- відсоток виконаних рекомендацій, наданих службою внутрішнього аудиту;

- кількість повторних аудиторських рекомендацій;

- пряме скорочення витрат / економія від виконання рекомендацій аудиту;

- задоволеність управлінського персоналу та власників підприємства результатами діяльності служби внутрішнього аудиту.

Поряд з процедурою періодичної оцінки ефективності служби внутрішнього аудиту повинна існувати програма підвищення якості її роботи. До заходів, що проводяться в рамках цієї програми, належать:

- поточний контроль (моніторинг) якості внутрішніх аудитів. Його проводять керівник і співробітники служби внутрішнього аудиту під час

проведення перевірок. Моніторинг спрямований на те, щоб діяльність внутрішніх аудиторів відповідала процедурам і регламентам підприємства і самої служби внутрішнього аудиту. Також він дозволяє співробітникам служби внутрішнього аудиту упевнитися в тому, що вони виконують поставлені перед ними завдання на належному професійному рівні;

– внутрішні оцінки, що проводяться не рідше одного разу на рік керівником служби внутрішнього аудиту та ставлять за мету виявлення власними силами резерви для удосконалення діяльності кожного внутрішнього аудитора і всієї служби в цілому;

– зовнішні оцінки, що проводяться не рідше одного разу на 5 років. Їх здійснюють структури, які щодо служби внутрішнього аудиту є сторонніми. Як такі зазвичай виступають авторитетні зовнішні аудиторські фірми. Зовнішні оцінки особливо цінні тим, що дозволяють отримати “погляд з боку” на якість роботи внутрішнього аудиту.

Варто зазначити, що підхід до підвищення якості внутрішнього аудиту повинен бути комплексним. Тільки виконання всіх перерахованих вище заходів буде найбільшою мірою сприяти вдосконаленню роботи СВА.

Висновки. В сучасних умовах господарювання керівництво підприємства несе відповідальність за створення і підтримку надійної та ефективної системи внутрішнього контролю, а внутрішні аудитори допомагають менеджерам підприємства ефективно виконувати покладені на них обов'язки, надавати їм достатню впевненість у тому, що активи компанії використовуються найбільш ефективним чином для досягнення цілей і завдань, що стоять перед підприємством у цілому та його окремими підрозділами.

Отже, внутрішній аудит є оцінкою надійності та ефективності наявної системи внутрішнього контролю, а внутрішні аудитори – людьми, покликаними неупереджено і професійно провести таку оцінку. Іншими словами, внутрішній аудит є функція незалежної оцінки всіх аспектів діяльності організації, здійснювана зсередини організації і спрямована на створення у менеджерів компанії впевненості в тому, що система контролю, яка існує, надійна й ефективна.

Таким чином, служба внутрішнього аудиту надає оцінку надійності підприємства, а отже, і є його основним помічником.

Література:

1. Бутинець Ф. Ф. Аудит: [підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів, 2-е вид., перероб. та доп.] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП “Рута”, 2002. – 672 с.
2. Аудит [учеб. пособ.] / под ред. П. Н. Майданевича, Е. И. Волошиной. – Симферополь : ЧП “Предприятие Феникс”, 2008. – 700 с.
3. Пантелеев В. П. Внутрішній аудит: [навч. посіб]. / В. П. Пантелеев, М. Д. Корінько / За ред. д. ек. н., проф. Шевчука В. О. – К., 2006. – 247 с.

4. Каменська Т. О. Ефективність діяльності та якість внутрішнього аудиту / Т. О. Каменська // Облік, аналіз, аудит. – 2009. – № 3. – С. 56-67.
5. Рудницький В. С. Внутрішній аудит : методологія, організація: монографія / В. С. Рудницький. – Тернопіль : "Економічна думка", 2000. 104 с.
6. Національна бібліотека ім. Вернадського. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua.
7. Білуха М. Т. Курс аудиту: [підручник] / М. Т. Білуха. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Вища школа, Т-во "Знання", КОО, 1999. – 574 с.
8. Бортник Н. А. Внутренние резервы предприятия : учет, контроль и анализ / Н. А. Бортник, А. Н. Бортник, Я. В. Мех. – Саратов : Издат. центр СГСЭУ, 2000. – 88 с.
9. Кочинев Ю. Ю. Аудит : теория и практика : [4-е изд., обновленное и дополненное] / Ю. Ю. Кочинев. – СПб. : Питер, 2009. – 432 с.

УДК 336. 64

Рендович П. М.,*аспірант Тернопільського національного економічного університету*

МОНІТОРИНГ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

У статті відображено фінансово-економічний стан підприємств санаторно-курортного комплексу та проаналізовано структуру власного і залученого капіталу.

Ключові слова: санаторно-курортний комплекс, власний капітал, залучений капітал, самофінансування.

В статье отобразено финансово-экономическое состояние предприятий санаторно-курортного комплекса и проанализирована структура собственного и привлеченного капитала.

Ключевые слова: санаторно-курортный комплекс, собственный капитал, привлеченный капитал, самофинансирование.

In the article the financial and economic state of enterprises of sanatorium-resort complex is represented and the structure of common and debt capital is analysed.

Key words: sanatorium-resort, common capital, debt capital, self-finance.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвиток санаторно-курортного комплексу справляє істотний вплив на економіку України та її регіонів. У цьому контексті привертає до себе увагу, перш за все, той факт, що рекреаційна діяльність у світі є однією з найбільш прибуткових і порівнянна з іншими галузями за параметрами вартості, глобалізації та соціальної значущості.

У цілому ж підприємства санаторно-курортного комплексу виконують суспільно важливу функцію з оздоровлення населення країни. Сучасні умови господарювання характеризуються зміною форми власності цих підприємств, що виводить на перший план проблеми фінансування їхньої діяльності. Саме тому особливої уваги заслуговує оцінка результативності використання ресурсів з метою визначення подальших можливостей для розширення діяльності та стабільного розвитку підприємств санаторно-курортного комплексу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У літературі представлені різні погляди щодо діяльності підприємств санаторно-курортного комплексу. Істотний внесок належить таким науковцям, як І. В. Бережна, П. В.

Гудзь, О. В. Ефімов, М. В. Лобода, В. В. Побірченко. У їх роботах достатньо широко і на високому науковому рівні висвітлені питання взаємозв'язку туризму й оздоровлення, фінансового стану в цьому секторі економіки.

Недостатність наукових розробок з проблем аналізу фінансового забезпечення підприємств санаторно-курортного комплексу підтверджує актуальність дослідження і його загальноекономічне значення. Дослідження літературних джерел (таких як наукові видання, публікації у періодичних фахових виданнях тощо) показало, що проблематиці фінансово-економічної діяльності підприємств, які належать до санаторно-курортного комплексу (СКК), приділяється недостатньо уваги. Саме тому аналіз ефективності діяльності цих суб'єктів господарювання відповідає вимогам часу, тобто є актуальним.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – формування системних уявлень про фінансовий потенціал санаторно-курортного комплексу і обґрунтування підходу до актуалізації наукового пошуку шляхів розвитку цього сектора економіки.

Санаторно-курортний комплекс значно впливає на рівень економічного розвитку регіону і держави, оскільки знижує витрати на охорону здоров'я соціальне забезпечення, відновлює працездатність працюючого населення. Показники медичної, соціальної і економічної ефективності санаторно-курортного лікування досить високі; наприклад, після долікування в санаторії хворі в 3-4 рази частіше і в 1,5-2,5 рази швидше повертаються до продуктивної праці.

Все це відображає важливість подальшого розвитку санаторно-курортного комплексу. Успішний розвиток СКК обумовлений різними чинниками, у тому числі: високим рівнем розвитку матеріально-технічної лікувально-діагностичної бази курортів, використанням сучасного устаткування, залученням новітніх технологій і наукових розробок щодо профілактичного лікування, наявністю високопрофесійного кадрового потенціалу. У згаданому контексті привертає до себе увагу, перш за все, той факт, що розвиток СКК можливий лише при стабільному фінансовому забезпеченні процесу надання послуг.

Виклад основного матеріалу. Фінансово-економічний стан підприємства безпосередньо визначається обсягом і структурою його капіталу та, зокрема, розміром власного капіталу. Особливо варто підкреслити, що залучення власного капіталу не пов'язане з процесом його повернення, а отже, підприємству вигідніше та безпечніше використовувати власний капітал для забезпечення фінансової стійкості. Власний капітал показує частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок власних джерел та коштів його власників. Треба усвідомити й те, що тривалий час у вітчизняній теорії та практиці питанню фінансування діяльності суб'єктів господарювання за рахунок капіталу власників приділялась надзвичайно мала увага, оскільки за адміністративно-командної економіки державні підприємства в централізованому порядку наділялися статутним капіта-

лом, який не міг бути змінений у результаті емісії корпоративних прав. Водночас, домінуюча роль відводилася таким антиринковим методам фінансування підприємств, як бюджетні субсидії, дотації, субвенції.

Сьогодні значна частина підприємств здійснює мобілізацію фінансових ресурсів на основі залучення інвестицій в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою. Спокусливим для суб'єктів господарювання є те, що для залучення коштів на основі збільшення статутного капіталу не потрібні ні гарантії третіх осіб, ні застава майна.

Підприємство, що використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість (його коефіцієнт автономії дорівнює одиниці), водночас, обмежує темпи свого розвитку (оскільки не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів в періоди сприятливої кон'юнктури ринку) та не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

Для підтвердження вищенаведених теоретичних положень розглянемо структуру власного капіталу ЗАТ "СГК "Дніпро-Бескид" (табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка обсягів і структури власного капіталу
ЗАТ "СГК "Дніпро-Бескид" за 2006-2009 рр. [1]

№ з/п	Показники	2006		2007		2008		2009		Відхилення 2009- 2006 рр.	
		Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Темп росту, %
1.	Статутний капітал	6676,8	19,5	6676,8	18,8	6677	17,5	6677	19,4	0,2	0,003
2.	Інший додатковий капітал	23404,5	68,5	24604,5	69,4	24605	64,5	24605	71,3	1200,5	5,1
3.	Резервний капітал	327,5	0,9	508,1	1,5	803	2,2	922	2,7	594,5	181,5
4.	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	3836,1	11,1	3658,2	10,3	6033	15,8	2301	6,7	-1535,1	-39,9
	Разом	34081,7	100	35447,6	100	38121	100	34505	100	423,3	1,2

Як видно з даних таблиці 1, обсяг власного капіталу ЗАТ "СГК "Дніпро-Бескид" протягом 2006–2009 рр. зріс на 423,3 тис. грн., що свідчить про його нарощування. У складі власного капіталу найбільшу питому вагу займає інший додатковий капітал (71,3%), темп росту якого досягнув 5,1%. На згаданому підприємстві простежується тенденція щодо значного зменшення обсягу фінансування діяльності за рахунок нерозподіленого прибутку. Так, на кінець аналізованого періоду у складі власного капіталу нерозподілений прибуток зменшився на 39,9%. Така тенденція сприяє погіршенню фінансового стану підприємства і зниженню його ділової активності.

Позитивні сторони впливу власного капіталу на ринковий імідж і фінансовий статус підприємств СКК [2, с. 41]:

- чим більший власний капітал акціонерного товариства, тим вища ринкова вартість акціонерного товариства;

- чим більший власний капітал акціонерного товариства, тим вища його фінансова стійкість,

- в умовах нестабільної ринкової ситуації та кризових явищ на фінансовому ринку, чим більший обсяг власного капіталу, тим вища конкурентоспроможність акціонерного товариства та надійніше його фінансове становище;

- значний розмір власного капіталу підвищує кредитоспроможність акціонерного товариства на ринку кредитів;

- великий розмір власного капіталу є основою отримання капіталу на фондовому ринку шляхом випуску нових акцій чи облігацій;

- вартість власного капіталу знаходиться в зоні управління капіталом самого акціонерного товариства (наприклад, виплата дивідендів).

Негативні сторони впливу власного капіталу на фінансове забезпечення діяльності підприємств СКК [2, с. 41]:

- вартість власного капіталу вища за ціну залучення позикового капіталу;

- внутрішнім джерелом поповнення власного капіталу є прибуток та амортизація, яких може бути недостатньо для розвитку;

- якщо поповнення капіталу неможливе через випуск нових акцій, то зовнішнім джерелом фінансових ресурсів є залучення коштів нових інвесторів і надання їм прав з управління акціонерним товариством.

Ефективна фінансова діяльність підприємства пов'язана безпосередньо з функціонуванням залученого капіталу. Його використання дозволяє суттєво збільшити масштаби господарської діяльності підприємства, забезпечити ефективніше використання власного капіталу, прискорити формування різноманітних цільових фінансових фондів, а в кінцевому результаті – підвищити ринкову вартість підприємства [3, с. 159].

Підприємство, яке використовує позиковий капітал, має значний фінансовий потенціал свого розвитку (за рахунок формування додаткового

обсягу активів) і можливості приросту рівня рентабельності діяльності. Водночас, при цьому воно генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства (які зростають при збільшенні питомої ваги позикових коштів у загальній сумі використаного капіталу).

До сильних сторін або переваг використання позикового капіталу для фінансової діяльності підприємств СКК можна віднести:

- залучення позикового капіталу підвищує рентабельність власного капіталу (ефект фінансового важеля);

- використання механізму податкового “щита” за допомогою позикового капіталу для зменшення оподаткованого прибутку;

- менша ціна, ніж ціна власного капіталу.

Негативні сторони впливу позикового капіталу:

- підвищення ціни кредитів залежно від облікової ставки НБУ та від рівня інфляції;

- необхідність застави або оплатної гарантії третьої особи для отримання більш дешевого кредиту;

- не гарантованість доступності кредиту у потрібні терміни і на необхідний період;

- обмеженість розміру довгострокового кредиту;

- отримання кредиту на умовах повернення у терміни за бажанням кредитора, що дає невпевненість у фінансуванні;

- обмеженість напряму використання кредиту кредитним договором, тобто цільове призначення кредиту;

- наявність штрафних санкцій за порушення умов кредитного договору.

Позиковий капітал підприємства складається з довгострокових і поточних зобов'язань, забезпечень майбутніх витрат і платежів та доходів майбутніх періодів.

На підтвердження вищенаведеного проаналізуємо структуру залученого капіталу ЗАТ “СГК “Дніпро-Бескид”. У складі залученого капіталу на кінець 2009 р. найбільшу питому вагу на підприємстві займають короткострокові кредити банків (37,7%), поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів (30,2%). Досить суттєвою є заборгованість з оплати праці. Її величина на кінець 2009 р. зросла на 57,8 тис. грн. в порівнянні з 2006 р. Інші види запозичень мають незначну питому вагу, їх частка у загальній сумі на кінець досліджуваного періоду знаходилась у межах від 0,7 до 8,7 %. Загалом протягом чотирьох років (2006-2009 рр.) обсяг поточних зобов'язань у ЗАТ “СГК “Дніпро-Бескид” зріс на 202,1 тис. грн. і становив 2808 тис. грн.

Таблиця 2
Динаміка обсягів і структури позикового капіталу
ЗАТ "СГК "Дніпро-Бескид" за 2006-2009 рр. [1]

№ з/п	Показники	2006		2007		2008		2009		Відхилення (2009 р. – 2006 р.)	
		Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Темп росту, %
1.	Короткострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-	1056	37,7	1056	-
2.	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	58,7	2,2	237,7	7,3	123	3,8	120	4,3	61,3	104,4
3.	Поточні зобов'язання за розрахунками:	2422,5	93	2823,6	87,6	3094	94,3	1587,0	56,4	-835,5	-0,34
	з одержаних авансів	1692,7	65	2052,1	63,9	2241	68,4	848	30,2	-844,7	-49,9
	з бюджетом	314,8	12,1	303,6	9,3	130	3,9	244	8,7	-70,8	-22,5
	з позабюджетних платежів	-	-	0,9	0,03	-	-	-	-	-	-
	зі страхування	125,8	4,9	142,6	4,3	233	7	127	4,5	1,2	1
	з оплати праці	289,2	11	318,9	9,87	479	14,7	347	12,3	57,8	20
	з учасниками	-	-	5,5	0,2	11	0,3	21	0,7	15,5	218,8
	із внутрішніх розрахунків	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.	Інші поточні зобов'язання	124,7	4,8	168,8	5,1	65	1,9	45	1,6	-79,7	-64
	Усього	2605,9	100	3230,1	100	3282	100	2808	100	202,1	7,8

Висновки. Резюмуючи вищенаведене, можна констатувати, що власні

кошти досліджуваного акціонерного товариства відіграють основну роль у фінансуванні інвестицій в основний капітал вітчизняних підприємства. Причиною цього є низка характеристик власного капіталу: простота його залучення, відсутність потреби сплачувати відсотки за користування капіталом, забезпечення фінансової стійкості підприємства, його платоспроможності в довготерміновому періоді та зниження ризику банкрутства. Самофінансування за критерієм фінансової стійкості та міцності завжди економічно вигідніше. Збільшення частки власного капіталу ЗАТ “СГК “Дніпро-Бескид” у 2009 р. в його загальному обсязі свідчить також про зростання рівня фінансової незалежності підприємства і підвищення його позикового потенціалу, тобто здатності підприємства залучати позикові кошти на вигідніших умовах. Однак це вимагає детальнішого вивчення питань управління фінансовими ресурсами, насамперед, власним капіталом.

Література:

1. Фінансова звітність ЗАТ “СГК “Дніпро-Бескид” 2006–2009 рр.
2. Шевчук Н. Капітал підприємства: формування та ефективність функціонування / Н. Шевчук // Ринок цінних паперів України. – 2004. – № 5, 6. – С. 39-43.
3. Стельмащук Ю. А. Комплексний аналіз фінансово-економічного стану і ефективності використання фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів / Ю. А. Стельмащук // Інноваційна економіка. – 2007. – № 2. – С. 156-166.

УДК 658.15

Титаренко І. В.,*аспірант кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Вищого навчального закладу Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"*

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПІДСИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто організацію управління фінансовою підсистемою управління в загальній системі управління. Обрані методи управління підприємством повинні мати загальні принципи управління та інформацію, яка впливає на ефективне управління.

Ключові слова: організація управління, фінансова підсистема, інформація, фінансовий менеджмент, фінансовий відділ.

В статье рассмотрена организация управления финансовой подсистемой управления в общей системе управления. Избранные методы управления предприятием должны иметь общие принципы управления и информацию, которая влияет на эффективное управление.

Ключевые слова: организация управления, финансовая подсистема, информация, финансовый менеджмент, финансовый отдел.

Organization of management of a financial management subsystem in the general management system is considered in the article. The select methods of plant management should have general management principles and information which influences on management efficiency.

Keywords: organization of management, financial subsystem, information, financial management, financial department.

Постановка проблеми. Прибуткове функціонування підприємства супроводжується безперервним кругообігом інформації, яка використовується фінансовою системою управління підприємства. Для правильної обробки інформаційних потоків та прийняття ефективних рішень, необхідною умовою виступає побудова належної організації управління фінансовою підсистемою підприємства.

Фінансова підсистема є невід'ємною складовою загальної системи управління підприємством. Тому її організаційне забезпечення має бути інтегроване з загальною структурою управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти проблеми управління фінансовою підсистемою підприємства в умовах ринкової конкуренції досліджуються в працях вітчизняних і зарубіжних вчених та фахівців: М. С. Абрютіної, І. О. Бланка, Р. Брейлі,

Є. Бриґхема, В. М. Гейця, А. Гропеллі, А. О. Єпіфанова, О. В. Карпенко, Б. Коласса, Ф. Котлера, І. А. Маркіної, В.І. Міщенко, В. П. Москаленка, С. В. Науменкової, Ю. В. Петленко, А. М. Поддєрьогіна, М. Портера, В. М. Родіонової, І. В. Сало, В. М. Суторміної, Дж. Хікісом, А. А. Чухно, Л. М. Шимановської, А. Д. Шеремета та ін.

Мета і завдання дослідження. Структуру управління фінансовою підсистемою можна охарактеризувати як упорядковану сукупність взаємозв'язаних елементів системи, що визначає поділ праці та службових зв'язків між структурними підрозділами і працівниками апарату управління з підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень у фінансовій підсистемі.

Організація буде ідеальною, якщо чітко розподілити права й обов'язки на всіх рівнях управління фінансової підсистеми, детально регламентувати завдання структурних підрозділів і завдання конкретних працівників. Постає питання про рівень нормативно-правової бази підприємства, регламентацій, посадових інструкцій, інших документів та рівень кваліфікації працівників, які керуються у своїй роботі інтересами справи.

Виклад основного матеріалу. Вибір організаційних рішень керівництвом залежить від ситуації на підприємстві та у зовнішньому середовищі, від рівня стратегічного мислення менеджерів тощо.

Система організаційного забезпечення фінансового менеджменту являє собою взаємозв'язану сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розроблення і прийняття управлінських рішень з окремих напрямів його фінансової діяльності і несуть відповідальність за результати цих рішень.

Принципи організаційного забезпечення фінансового менеджменту як однієї зі складових загальної організаційної системи управління підприємством визначають їх побудову як за ієрархічною, так і за функціональною ознаками.

За ієрархічною ознакою організаційні структури фінансового управління підприємством можуть бути дво- або трирівневими. Перший рівень – це фінансові служби управління підприємством у цілому, другий – його структурні одиниці (відділи, служби, цехи), третій – підрозділи (дільниці, бригади).

За функціональною ознакою фінансові служби управління підприємством можуть поділятися за функціями фінансового управління: фінансовий аналіз, фінансове планування, фінансове прогнозування, фінансовий облік, фінансовий контроль.

Тому, на нашу думку, до фінансової підсистеми управління повинні входити, наприклад, такі підрозділи:

- бухгалтерія;
- відділ планування та прогнозування;
- фінансово-аналітичний відділ.

Функціональна будова центрів управління фінансовою діяльністю може суттєво відрізнитися на підприємствах різних масштабів.

Враховуючи те, що на підприємстві є різні підрозділи, кожен з яких виконує певні функції та інформація з яких проходить через різні стадії обробки, в результаті чого потрапляє до відповідного відділу фінансової підсистеми. Тому слід додати, що інформація, яка прямо або опосередковано потрапляє до фінансової підсистеми, може надходити з відділів: виробничого, бухгалтерського, відділу контролю, збуту, організації праці та її оплати тощо.

Використання інформації зазначених відділів як сукупної системи надасть змогу покращити якість роботи фінансової системи. Відповідно кожен з елементів структури управління має бути пов'язаний один між одним передачею відповідної інформації з урахуванням її особливостей характеру та призначення.

Розглядаючи загальну систему управління підприємства, слід відмітити, що для аналізу отриманих результатів та майбутньої успішної роботи можна виділити підрозділ з управління.

Керуючись потребами господарюючого суб'єкта з удосконалення фінансової підсистеми в загальній структурі управління, зазначаємо про необхідність застосування методики здійснення фінансового аналізу як складового елемента, що відрізняється складом показників та надає можливість оцінити фінансові потреби для досягнення поточних та стратегічних цілей.

Крім того, слід виділити службу бухгалтерії як одну з головних складових фінансової підсистеми на підприємстві. Довкола цього питання відбуваються дискусії науковців та деяких практиків. Вивчаючи національний та зарубіжний досвід з організації управління фінансовою підсистемою в компаніях США і Західної Європи, вважаємо, що у структурі комплексу спеціалізованих фінансових служб обов'язковою частиною виступає бухгалтерія.

Це пов'язано з тим, що бухгалтерія є основним постачальником фінансової інформації, яка забезпечує основу фінансового менеджменту.

Рациональна організація служби фінансової підсистеми на підприємстві можлива за умови врахування таких передумов:

- особливості господарської діяльності підприємства;
- дотримання законодавства щодо прав та обов'язків працівників, в тому числі і фінансової служби;
- розробка та дотримання правил нормативних внутрішніх документів підприємства;
- логічна побудова апарату управління та підлеглих на підприємстві;
- розподіл функціональних обов'язків між працівниками фінансового відділу.

Ефективність кожної управлінської системи, в тому числі і фінансової, значною мірою залежить від її інформаційного забезпечення.

Система інформаційного забезпечення (інформаційна система) фінансового менеджменту являє собою безперервний і цілеспрямований відбір

відповідних інформаційних показників, які необхідні для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних управлінських рішень за всіма напрямками фінансової діяльності підприємства.

До основних класифікаційних складових інформаційного забезпечення фінансового менеджменту належать:

1. Звітні та оперативні дані, зокрема фінансова звітність, статистичні оперативні дані.

2. Нормативна та інструктивна інформація всіх рівнів (державна, регіональна, галузева).

3. Планово-прогнозна інформація.

4. Довідково-аналітична інформація.

Конкретні показники системи інформаційного забезпечення формуються за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел інформації.

Прийняття ефективних рішень у галузі управління фінансовою діяльністю підприємства неможливе без даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Однією з традиційних форм фінансового управління є концепція управління окремими аспектами фінансової діяльності підприємства на основі “центрів відповідальності”, яка розроблена американським економістом Дж. Хікісом.

Така концепція отримала широке практичне використання в управлінні формуванням власних фінансових ресурсів, грошовими потоками, інвестиціями та деякими іншими аспектами фінансової діяльності підприємства.

Центр відповідальності – структурний підрозділ підприємства, який повністю контролює ті чи інші аспекти фінансової діяльності, а його керівник самостійно приймає управлінські рішення в рамках цих аспектів і несе повну відповідальність за виконання доведених йому планових (нормативних) фінансових показників [1].

Основні етапи формування системи організаційного забезпечення фінансового управління на підставі центрів відповідальності можуть бути такими:

- дослідження особливостей функціонування окремих структурних підрозділів з позиції їх впливу на окремі аспекти формування та використання фінансових ресурсів;

- визначення основних типів центрів відповідальності в розрізі структурних підрозділів підприємства;

- формування системи прав, обов’язків і міри відповідальності керівників структурних підрозділів, визначених як центри відповідальності;

- розроблення та доведення центрам відповідальності планових (нормативних) фінансових завдань у формі поточних чи капітальних бюджетів;

- забезпечення контролю виконання встановлених завдань центрами відповідальності шляхом отримання відповідної інформації (звітів), її аналізу і з’ясування причин відхилень.

Запропонована концепція є досить ефективною, але для більш резуль-

тативної роботи, на нашу думку, слід призначати керівників структурних підрозділів з високим професійним рівнем та постійно здійснювати аналіз ефективності прийнятих рішень підрозділів.

Висновки. На основі викладеного матеріалу слід відмітити, що ефективна організація управління фінансовою підсистемою підприємства залежить від забезпечення фінансової підсистеми своєчасною, якісною, правдивою інформацією, яка надходить з окремих її елементів та підсистем.

Досягнення цієї мети можливо шляхом зважених збалансованих рішень в управлінні всіма існуючими системами господарюючого суб'єкта.

Насамперед, для якісної роботи усієї системи управління, в тому числі і фінансової підсистеми, потрібна, перш за все, законодавча та документальна база для доброякісного виконання своїх обов'язків.

Для подальшого удосконалення інформаційного забезпечення фінансової підсистеми підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації України необхідна ефективна організація інформаційних зв'язків. На нашу думку, задовольнити вимоги успішної роботи та взаємозв'язку між усіма службами дозволить введення у систему управління інтегрованої інформаційної підсистеми. Саме впровадження такого об'єкта у процес діяльності дозволить здійснити не тільки бажаний вплив на процеси та явища, але й уміло управляти ними, фінансовою підсистемою та вцілому підприємством.

Крім того, потрібно врахувати всі складові, які впливають на ефективність діяльності: особливості виду діяльності, запланованої мети та завдань підприємства, внутрішньої та зовнішньої інформації, поточної роботи по різних ділянках суб'єкта, аналізу показників виконаної роботи, прийняття рішень на їх основі та аналіз отриманих результатів з плануванням майбутньої успішної діяльності господарюючого суб'єкта.

Література:

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. / Бланк И. А. – К.: Ника Центр, 2004. – 655 с.
2. Головка В. І. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека: Навч. посібник / Головка В. І., Мінченко А. В., Шаманська В. М. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 480 с.
3. Зарубинский В. М. К вопросу об управлении финансовым состоянием предприятия / Зарубинский В. М., Зарубинская Н. С., Семеренко И. В. // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 3. – С. 112-120.
4. Новак В. О. Інформаційне забезпечення менеджменту: навч. посібн. / В. О. Новак, Л. Г. Макаренко, М. Г. Луцький. – К.: Кондор, 2006. – 462 с.
5. Петленко Ю. В. Финансовый менеджмент. Навчальний посібник / Петленко Ю. В. – К.: Кондор, 2007. – 298 с.

УДК 336.145.1:005.591.6:334.716

Ткаченко С. А.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри “Облік і економічний аналіз” Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова*

ЩОДО ОЦІНКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Розглянуто сучасний стан справ у процесі створення системи управління інноваційним розвитком переробних підприємств агропромислового комплексу, виявлено суттєві недоліки і наведено пропозиції щодо встановлення єдиних показників та критеріїв оптимальності управління інноваційним розвитком переробних підприємств агропромислового комплексу на базі загального методологічного підходу.

Ключові слова: *інноваційний розвиток переробних підприємств агропромислового комплексу, критерії, оцінка, показники.*

Рассмотрено современное состояние дел в процессе создания системы управления инновационным развитием перерабатывающих предприятий агропромышленного комплекса, выявлены существенные недостатки и приведены предложения по установлению единых показателей и критериев оптимальности управления инновационным развитием перерабатывающих предприятий агропромышленного комплекса на базе общего методологического подхода.

Ключевые слова: *инновационное развитие перерабатывающих предприятий агропромышленного комплекса, критерии, оценка, показатели.*

The modern state of businesses is considered in the process of creation of control system by innovative development of processing enterprises of agroindustrial complex, the substantial failings are exposed and resulted suggestion on establishment of single indexes and criteria of optimality of management innovative development of processing enterprises of agroindustrial complex on the base of general methodological approach.

Keywords: *innovative development of processing enterprises of agroindustrial complex, criteria, estimation, indexes.*

Постановка проблеми. При формуванні системи управління інноваційним розвитком переробних підприємств АПК досить важливо чітко визначити показники і критерії, тобто ті чинники, за якими можливо робити судження про ступінь та повноту досягнення цілі (цілей) науково-технічного розвитку. При цьому необхідно зазначити той факт, що вибір показ-

ників і критеріїв оптимальності управління інноваційним розвитком переробних підприємств АПК – чинників, які дозволяють робити судження про ступінь і повноту реалізації цілей, – являє в цей час одну із найбільш складних та дискусійних проблем в теорії і на практиці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Своєю чергою, в результаті проведеного дослідження поглядів та думок провідних вітчизняних і іноземних вчених-економістів з означеної проблематики, серед яких потрібно відзначити роботи [1-11] та інших, показує, що нааявний на цей час методологічний підхід у встановленні показників і критеріїв оптимальності управління інноваційним розвитком переробних підприємств АПК не надає повноцінної уяви про ступінь і повноту досягнення цілей. Актуальність, недостатня теоретична і методологічна розробленість та суттєва практична значимість вищевказаних питань зумовила вибір теми дослідження, його мету, завдання і структуру.

Мета і завдання дослідження. У зв'язку з цим, метою цієї публікації виступає пошук єдиного методологічного підходу у встановленні загальних показників і критеріїв оптимальності управління інноваційним розвитком переробних підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу. При характеристиці цілі системи управління інноваційним розвитком переробних підприємств АПК досить важливо чітко визначити показники та критерії оптимальності управління інноваційним розвитком підприємств, тобто ті чинники, за якими можна судити про ступінь та повноту реалізації цілі. Господарська політика суб'єкта підприємницької діяльності для його ефективного існування та розвитку в сучасних нестабільних ринкових умовах вимагає отримання для цілей управління інноваційним розвитком підприємств всебічної і багатогранної інформації при мінімальних витратах на її збирання, обробку, аналіз, оцінку й розподіл. Виходячи із цієї посилки, потрібним логічним елементом системного підходу в процесі створення системи управління інноваційним розвитком переробних підприємств АПК повинно бути визначення таких показників і критеріїв оптимальності її функціонування, за величиною яких можна було б судити про переваги того або іншого варіанта побудови системи.

Якщо генеральна і часткові цілі системи виражаються її цільовими функціями, тоді показники і критерії зображують чисельний вираз цільових функцій. При цьому необхідно відзначити той факт, що вибір показників і критеріїв оптимальності управління інноваційним розвитком підприємств – показників, які дозволяють судити про ступінь і повноту реалізації цілей, – являє в цей час одну із найбільш складних та дискусійних проблем. При формуванні таких показників і критеріїв для управління інноваційним розвитком підприємств виникають значні труднощі методологічного характеру. Саме цим можна пояснити той факт, що теоретики з

питань економіки у своїх працях до цих пір не мають загальноприйнятих показників і критеріїв оптимальності управління інноваційним розвитком підприємств, без якого процес управління інноваціями ускладнюється. Таке становище примушує провідних економістів та фахівців з питань інновацій в кожному конкретному випадку висувати якісь свої показники і критерії оптимальності управління, які далеко не завжди задовільні за змістом, що в кінцевому рахунку, на наш погляд, негативно позначається на якості управління інноваційним розвитком суб'єктів підприємницької діяльності.

В економічній літературі наведено низку підходів до визначення загальних та окремих показників і критеріїв оптимальності управління інноваційним розвитком підприємств. Розглянемо деякі з них (табл. 1 та 2).

Таблиця 1.
Показники оптимальності управління інноваційним розвитком

Визначення	Джерело
“Зазвичай керівництвом встановлюється визначене сполучення показників продажу, прибутку і інших цілей для короткострокового (один рік або менше) або довгострокового (більш одного року) періоду”.	[9, с. 29]
“... Основні показники діяльності (річний обсяг продажу, прибуток, активи, власний капітал і інше)”.	[3, с. 50]
“... Загальним показником перевірки стратегії є Ваші доходи – безумовно, Ваш бізнес повинен зростати”.	[5, с. 5]
“Основний показник ефективності роботи спеціалізованих підрозділів – отримувемий прибуток, що дозволяє алгоритмізувати аналіз і контроль їх діяльності та сприяє оптимізації процесу управління”.	[8, с. 20]
“В американській практиці рекомендації із використання показників для оцінки ефективності діяльності компанії викладені в стандарті управлінського обліку “Вимірювання ефективності підприємства” ..., який пропонує використовувати показники: чистий прибуток і прибуток на акцію; грошові потоки; рентабельність інвестицій; залишковий дохід; вартість компанії”.	[7, с. 18]
“Все частіше стали використовувати фінансові показники, такі як витрати, чистий прибуток або доходність інвестованого капіталу (ROI) не тільки для цілей обліку, але і як інструменти мотивації діяльності виконавців будь-якого рівня”.	[10, с. 22]

Таблиця 2.
Критерії оптимальності управління інноваційним розвитком

Визначення	Джерело
“... Співвідношення отриманого прибутку і вкладеного капіталу є одним із основних критеріїв для оцінки діяльності будь-якої компанії”.	[6, с. 21]

"... В якості критерію ефективності ... діяльності потрібно використовувати прибуток".	[2, с. 18]
"... Якщо робота менеджерів оцінюється головним чином на основі отриманих короткострокових прибутків і обсягів продажу, управлінці схильні зосереджуватися виключно на цих критеріях, випускаючи із виду інші ринкові фактори (такі як задоволення клієнта якістю обслуговування), які багато в чому визначають довгостроковий добробут організації".	[11, с. 29-39]
"... Деякі світові ринкові доповіді стверджують, що єдиний справжній оцінковий критерій – фактичні продажі".	[1, с. 9]
"Критерієм може бути порівняння наслідків із прибутком, доходом та активами компанії".	[4, с. 39]

Дослідження наведених показників і критеріїв оптимальності управління з точки зору прийнятності їх для системи управління інноваційним розвитком підприємств показує, що оцінка системи управління інноваційним розвитком підприємств тільки за одним узагальнюючим показником і критерієм є недостатньою, оскільки переробні підприємства, будучи складними техніко-економічними і ринковими системами, існують в умовах обмежень, які неможливо всебічно урахувати за допомогою тільки одного показника і критерію. Тому при створенні системи управління інноваційним розвитком підприємств потрібно поряд з узагальнюючими показниками і критеріями використовувати ще і узгоджені з ними часткові показники і критерії, які б задовольняли одночасно всі генеральні і часткові цілі системи. Тобто процес створення системи повинен зводитися до вирішення завдання векторної оптимізації, суттєвим моментом якого є вибір рішень, які одночасно в максимально можливому ступені задовольняли б цілі системи за різними показниками і критеріями з позицій комплексного охоплення сфер обороти та виробництва, забезпеченості початковою і вихідною інформацією, економічної коректності та придатності для прийняття релевантних управлінських рішень. Враховуючи вищезазначене та виходячи із того, що цілі інноваційного розвитку виражаються його цільовими функціями, а показники і критерії зображують чисельний вираз цільових функцій, на нашу думку, єдиний правильний шлях стосовно управління інноваційним розвитком підприємств – пошук показників і критеріїв оптимальності управління інноваційним розвитком підприємств на базі загального методологічного підходу.

Так, генеральним показником оптимальності управління інноваційним розвитком підприємств виступає максимізація інноваційного прибутку, а проміжними показниками, на наш погляд, є: максимізація чистого доходу від реалізації продукції; мінімізація виробничої собівартості реалізованої продукції та витрат на інновації. Своєю чергою, загальним критерієм оптимальності управління інноваційним розвитком підприємств є

максимальна рентабельність продаж. Частковими ж критеріями можуть бути прийняті: максимізація відношення чистого доходу від реалізації продукції підприємства до його активів; мінімізація частки виробничої собівартості реалізованої продукції підприємства в його чистому доході від реалізації продукції; мінімізація частки витрат на інновації підприємства в його чистому доході від реалізації продукції.

Висновки. В результаті проведеного дослідження візьмемо на себе відповідальність у ствердженні того беззаперечного факту, що визначення оптимальності управління інноваційним розвитком підприємств може бути зроблено на основі системи показників (генеральний – максимізація інноваційного прибутку, проміжні: максимізація чистого доходу від реалізації продукції; мінімізація виробничої собівартості реалізованої продукції та витрат на інновації) і критеріїв (загальний – максимальна рентабельність продаж, часткові: максимізація відношення чистого доходу від реалізації продукції підприємства до його активів; мінімізація частки виробничої собівартості реалізованої продукції підприємства в його чистому доході від реалізації продукції; мінімізація частки витрат на інновації підприємства в його чистому доході від реалізації продукції). Вони виступають конкретним виразником процесів, які відбуваються на ринку. Без них і відповідного формування системи управління інноваційним розвитком підприємств неможливе функціонування і розвиток суб'єктів господарської діяльності. Серед перспектив подальших розробок з цієї теми, особливою актуальністю відрізняється питання, пов'язане з визначенням основних напрямів розвитку та чинників впливу на управління інноваційним розвитком підприємств.

Література:

1. Головкина Н. В. Інтегровані маркетингові комунікації: методи оцінювання поведінки респондентів / Н. В. Головкина // *Маркетинг в Україні*. – 2007. – № 4. – С. 9-14.
2. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга: уч. пос. / Д. Джоббер; [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2000. – 688 с.
3. Как продать ваш товар на внешнем рынке: справочник / [отв. ред. Ю. А. Савинов]. – М. : Мысль, 1990. – 364 с.
4. Кравченко В.А. Сучасні стандарти ризик-менеджменту: основа дієвої системи управління маркетинговими ризиками компанії / В. А. Кравченко // *Маркетинг в Україні*. – 2007. – № 5. – С. 36-41.
5. Портер М. Майкл Портер в Україні / М. Портер // *Маркетинг в Україні*. – 2006. – № 5. – С. 4-6.
6. *Маркетинг* / [упоряд., вступ. ст. А. І. Кредісова]. – К.: Україна, 1995. – 399 с.
7. Фурьгина М. Н. Факторы, влияющие на формирование системы контроллинга на предприятии / М. Н. Фурьгина // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2008. – № 3. – С. 11-23.

8. Хохлова Т. П. Эволюция методологии организационного проектирования: динамическое горизонтальное структурирование / Т.П. Хохлова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 4. – С. 12-26.
9. Эванс Дж. Маркетинг / Дж. Эванс, Б. Берман; [сокр. пер. с англ.; авт. предисл. и науч. ред. А.А. Горячев]. – М. : Экономика, 1990. – 350 с.
10. Thomas Johnson H. Relevance Regained / Johnson H. Thomas // The Free Press. – New York: The Free Press, 1992. – P. 22.
11. Webster. Rediscovering the Marketing Concept / Webster, E. Frederick // Business Horizons. – May-June 1988. – № 31. – P. 29-39.

УДК 631.14.

Щурик М. В.,*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Івано-Франківського університету права ім. Короля Данила Галицького*

ОРГАНІЧНЕ ЗЕМЛЕРОБСТВО ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА КАРПАТСЬКОГО МАКРОРЕГІОНУ

Досліджено стан організації земельного господарства в Карпатському макрорегіоні. Доведена потреба та переваги запровадження виробництва органічної продукції галузей землеробства та тваринництва. Охарактеризовано найважливіші передумови переведення аграрного сектора досліджуваного макрорегіону на виробництво екологічно чистої продукції. Запропоновано підвищити участь держави та місцевих органів самоврядування в процесах виробництва органічної продукції сільського господарства.

Ключові слова: приватизація, реформування, домогосподарства, відтворення, екологія, інвестування, сталий розвиток.

Исследовано состояние организации земельного хозяйства в Карпатском макрорегионе. Доведена потребность, а также преимущество производства органической продукции отраслей земледелия и животноводства. Охарактеризовано наиболее важные предусловия переведения аграрного сектора исследованного макрорегиона на производство экологически чистой продукции. Предложено повысить участие государства и местных органов самоуправления в процессах производства органической продукции сельского хозяйства.

Ключевые слова: приватизация, реформирование, домохозяйства, воспроизводство, экология, инвестирование, устойчивое развитие.

It is researched the situation of the organization of the land resources of the Carpathian macroregion. The article proves the necessity to develop the organic farming. The author forms mechanism and preconditions for the organic farming. The article also proposes to rise the role of state and local bodies of self-governing in the process of balance formation between nature and person's interests. The organizing and economical measures are taken to ensure preservation, improvement and land protection in the agrarian sector.

Key words: privatization, reforming, households, reproduction, ecology, investment, sustainable development.

Постановка проблеми. Надмірна забрудненість та засміченість природних ресурсів, а також атмосферного повітря призвели до погіршення корисних властивостей продукції, що виробляється в сільському госпо-

дарстві. Особливо це стосується продовольства. Перед наукою постало завдання розв'язати зазначену проблему.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Продовольча криза, погіршення екології природних ресурсів, процеси, пов'язані з морально-етичною деградацією нинішнього суспільства та інші соціально-економічні й екологічні негаразди, що нині стрімко наростають все частіше привертають увагу вчених, громадськості. Саме ці деструктивні зміни спричинили пошук причин деградації, а також шляхів виходу з кризи, що невпинно наростає. Особливо важлива роль при цьому відводиться науковцями оцінці та аналізу соціальних проблем, які, на думку багатьох учених, породжуються станом екології природних ресурсів аграрного сектора. Збільшення засміченості та забрудненості земельних угідь сільського господарства, як базового чинника організації господарської діяльності спричиняє не лише до зниження продуктивності сільськогосподарських угідь, а й погіршення якості продукції, що ними продукується. За офіційними даними, частка відносно чистих територій в Україні становить лише 7% загальної площі, умовно чистими визнано близько 8% земель, а малозабрудненими – 15%. Решта (понад 70%) – це території з небезпечними для людини умовами життєдіяльності, при цьому 1,7% загальної площі країни віднесено до категорії "території екологічного лиха" [1, с. 81]. Зрозуміло, що на екологічно-неблагополучних землях неможливо вирощувати продукцію, яка б за своїми властивостями відповідала санітарно-гігієнічним нормативам і вимогам.

Загострення проблеми продовольства в світі призвело до пошуку альтернативних джерел забезпеченості населення продуктами харчування. Насамперед це стосується виробництва генетично модифікованої продукції, яка швидко поширюється на продовольчі ринки України. Вчені неоднозначно оцінюють її запровадження як замінення натурального продукту харчування в порівнянні з тим, що виробляється в аграрному секторі. Мова йде про екологічну загрозу, яку несе продукція з генетично модифікованих організмів, оскільки її вплив на людський організм недостатньо глибоко вивчений [2, с. 46].

Наявні нині екологічні, соціальні та економічні проблеми в Україні, включаючи забезпеченість продуктами харчування, що продукуються аграрним сектором, вчені часто пов'язують з теоретичними та методологічними основами трансформаційних процесів. У нових глобальних проєктах інтенсивно зростаючі економіки, які дедалі більше вимагатимуть ресурсів зростання (і насамперед природних), дуже швидко сформується новий конфлікт інтересів за ці ресурси, подолати яких без нового інноваційного піднесення, яке б вело до економного витрачання ресурсів і масового використання нових інноваційних технологій гуманітарного характеру, буде дуже важко і малоімовірно, оскільки це безконфліктний шлях [3, с. 11]. Зазначене повною мірою стосується земельних ресурсів аграрного сектора, відтворення яких потребує запровадження нових теоретичних і

методологічних засад, які б будувались на новітніх технологіях, інноваційних продуктах, які забезпечуватимуть розв'язання органічно поєднаних завдань екологічного, соціального та економічного спрямування. Це аксіома, розв'язання якої допоможе визначити якісно нову участь аграрного сектора України в заходах планетарного спрямування. Наступні роки через стрімкий розвиток світової продовольчої кризи можуть перетворити українське сільське господарство на локомотив усієї економіки, що дасть потужний імпульс загальному прогресу [4, с. 135].

Особлива роль при цьому належить органічному землеробству, як одному з найбільш перспективних та дохідних векторів продовольчого забезпечення населення. Слід зазначити, що механізм запровадження та диверсифікації виробництва органічної продукції АПК ученими, особливо в Карпатському макрорегіоні нині залишається ще недостатньо дослідженим.

Постановка завдання. Дослідити стан запровадження органічного землеробства в аграрному секторі Карпатського макрорегіону. Запропонувати механізм його реалізації.

Результати дослідження. Аграрна та земельна реформи внесли і продовжують вносити радикальні зміни в організацію діяльності сільськогосподарського сектора економіки. Насамперед це стосується організаційно-правових форм господарювання, зокрема, зміни форм власності на землю, створення нових аграрних підприємств, формування нових пріоритетів тощо. Зміни стосуються не лише організаційно-економічних, а й екологічних, соціальних складових відтворювального процесу, які зумовлені значним погіршенням екології, загострення соціальних проблем на селі. Своєю чергою, екологічні негаразди полягають у зростанні забрудненості й засміченості сільськогосподарських земель, зростанні канцерогенних інгредієнтів у складі рослинницької та тваринницької продукції.

Деструктивність екології спричинена, насамперед, негативною динамікою обсягу викидів шкідливих речовин у атмосферне повітря (табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка обсягу викиду шкідливих речовин у атмосферне повітря
*в Карпатському макрорегіоні **
(у розрахунку на км 2, тонн)

	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Україна	12,4	9,8	11,0	11,6	12,2	11,9
Закарпатська	2,9	3,2	5,1	5,5	6,9	7,1
Івано-Франківська	23,4	13,3	18,1	22,9	23,4	21,5
Львівська	11,0	8,8	8,6	9,5	11,6	12,2
Чернівецька	4,3	4,3	4,1	4,0	5,7	5,3

* За даними Статистичного щорічника України за 2008 рік

Найбільшого забруднення, судячи з даних табл. 1, зазнає територія Івано-Франківської та Львівської областей. Це при тому, що значна частина промислових підприємств у дослідженому макрорегіоні не працює. Найбільшими забруднювачами території макрорегіону нині є автомобільний транспорт, а також Бурштинська й Добротворівська теплові електростанції. Саме ці джерела забруднення та засміченості погіршують якісний стан земельних угідь аграрного сектора, що, своєю чергою, негативно впливає на стан здоров'я людей, а також на регенеративні функції флори та фауни. Насамперед це стосується погіршення природного стану лісових і водних ресурсів, депопуляції диких звірів і птахів, зменшення рибних запасів, зникнення багатьох видів рослин тощо. Результати сумісної негативної дії екології на природні ресурси, включаючи аграрні угіддя, тваринний і рослинний світ в кінцевому рахунку впливають на кількісний і якісний рівень задоволення життєвих потреб населення. Саме тому нині виникла потреба прийняття радикальних заходів покращення екології з метою організації виробництва екологічно чистої продукції, яка продукується аграрним сектором. Насамперед це стосується рослинницької та тваринницької галузі. Виробництво, що претендує на відповідність агроекологічним стандартам, здійснюється на основі активізації природних ресурсів підвищення родючості ґрунтів і стійкості тварин до хвороб, передбачає використання практики консервації природних ресурсів, а також збільшення біорізноманіття і збереження здатності екологічних систем до самовідновлення. При цьому хімічні та штучно створені речовини та організми або зовсім не вживаються, або їх кількість обмежується [5, с. 53].

Налагодження виробництва в Карпатському макрорегіоні потребує передусім, проведення попередніх обстежень на предмет визначення придатності земель до продукування екологічно чистої аграрної продукції. За оцінками спеціалістів "вклад" вітчизняного АПК в екологічну кризу країни становить у середньому 30-40%, у тому числі забруднення земельних ресурсів – понад 50%, а поверхневих водойм – 45-50% [6, с. 114]. Слід зазначити, що нині в Карпатському макрорегіоні немає об'єктивної інформації, яка стосується оцінки стану та забрудненості сільськогосподарських земель. Відомо лише, що екологічно непридатними до використання є земельні угіддя, що знаходяться в радіусі 50-70 км від електростанцій, хімічних заводів та металургійних комбінатів у Івано-Франківській і Львівській областях, а також території, на яких розміщувались військові бази та зберігалась ракетна і хімічна зброя. Разом з тим ніхто нині достеменно не може дати об'єктивної відповіді наскільки ці угіддя є непридатними для виробництва екологічно чистої продукції. Тому в переліку заходів запровадження виробництва органічної продукції як першочергові є проведення обстеження земельного фонду АПК на предмет його відповідності встановленим критеріям чистоти. Забруднені і засмічені землі не можуть бути використані для генезису органічної продукції продукції. Це аксіома,

без усвідомлення якої налагодити виробництво екологічно чистого продукту неможливо. Правильне та ефективне використання будь-якого засобу виробництва передбачає детальне знання його властивостей [7, с. 21].

Реалізація зазначеного стане можливим лише завдяки підтримці адекватних державних інституцій. Насамперед це стосується визначення на державному та місцевому рівнях необхідності організації продукування екологічно чистої сільськогосподарської продукції. Означене потребує державної фінансової та кадрової підтримки проведення дослідницьких робіт із встановлення чистоти земель, які можуть бути використані для потреб виробництва.

Важливим завданням, яке постає перед державними та місцевими органами самоврядування, є визначення переліку та складу продукції, а також організація механізму її сертифікації. Нині ж у більшості країн, які розвиваються, відсутнім залишається порядок сертифікації екологічно чистої продукції. Таким чином, налагодження виробництва – лише невелика частина зусиль на шляху доведення її до споживача. Саме тому одним із завдань, які можуть бути вирішені державою, – це створення пунктів сертифікації продукту на предмет відповідності його критеріям придатності, корисності, чистоти тощо. Причому ці критерії мають відповідати не місцевим, а загальноприйнятим стандартам європейських країн, які вже зуміли налагодити в сільському господарстві виробництво екологічно чистої продукції.

У функції держави має входити також організація збуту та фінансова підтримка виробників органічної продукції, оскільки, затрати на її виготовлення є порівняно вищими. Крім того, сільське господарство залежить від впливу природного чинника. Йдеться про те, що зусилля господарників можуть бути зруйновані негативними природними катаклізмами. Саме тому держава має забезпечити компенсацію товаровиробникам сум завданних збитків.

Зважаючи на те, що Україна вступила в СОТ, важливою функцією держави має стати організація збуту органічної продукції не лише на внутрішньому, а й зовнішньому ринках.

Запровадження органічного землеробства, реалізація екологічно чистої продукції потребує створення адекватної реклами. Це стосується висвітлення в пресі, радіо, телебаченні переваг вітчизняної екологічної продукції, її впливу на покращення здоров'я людини.

Держава повинна також організувати захист вітчизняних виробників органічної аграрної продукції від тиску агрохімічних корпорацій, якими нині налагоджено потужне виробництво гербіцидів, отрутохімікатів, біодобавок, мінеральних добрив тощо. За інших умов запровадження та розвиток екологічно чистої продукції приречено на невдачу.

Налагодження генезису екологічного продукту потребує також задіяності держави та місцевих органів влади в фінансуванні заходів покращення земельних угідь, реанімації їх регенеративних властивостей. Озна-

чені заходи потребують фінансування капітальних вкладень, спрямованих, у першу чергу, на розкислення ґрунтів. Держава повинна повернути собі властиві їй функції, які мають загальнонаціональне стратегічне значення. Насамперед це стосується фінансування та організації робіт з осушення та обводнення земельних площ, зменшення питомої ваги надмірно кислих ґрунтів тощо. Офіційні дані Держкомзему України засвідчують, що в сільськогосподарському обігу досліджуваного макрорегіону продовжує знаходитись значна частина надмірно кислих ґрунтів (табл. 2).

Таблиця 2
Площа кислих ґрунтів у Карпатському макрорегіоні
(тис.га)

	Всього	В тому числі			
		близькі до нейтральних (рН 5,6-6,0)	слабокислі (рН 5,1-5,5)	середньокислі (рН 4,6-5,0)	сильнокислі (рН < 4,6)
Україна	10692,0	5217,6	3465,3	1373,0	636,1
Закарпатська	352,9	31,1	52,4	89,5	179,9
Івано-Франківська	418,3	109,7	120,5	89,6	98,5
Львівська	579,6	221,5	163,4	106,2	88,5
Чернівецька	189,7	93,3	42,3	30,6	23,5
Разом по макрорегіону	1540,5	455,6	378,6	315,9	390,4

Питома вага сильнокислих ґрунтів у Карпатському макрорегіоні становить 64,4%. Нині в чотирьох областях України зосереджена більша частина земельних площ, які потребують проведення заходів по їх розкисленню, завдяки чому частина з них може бути використана для виробництва органічної сільськогосподарської продукції.

Слід зазначити, що в умовах планово-директивної моделі організації земельного господарства проблеми нейтралізації кислотності сільськогосподарських угідь у тодішніх колгоспах і радгоспах розв'язувались державою. Йдеться про проведення дослідницьких робіт по оцінці кислотності земельних площ, безпосереднє внесення вапна та вапнякового борошна, фінансування інших заходів за рахунок капітальних вкладень держави з метою нейтралізації надмірної кислотності ґрунтів. Нині ж, як нами зазначено вище, держава практично самоусунулась від фінансування та організації робіт по капітальному покращенню складу ґрунтів, проведенню заходів з їх збереження й охорони.

Аналіз засвідчує, що інакше воно і не могло бути, оскільки аграрною

та земельною реформами практично було знищено сільськогосподарські підприємства (включаючи ті, які зуміли на той час належним чином організувати використання, збереження, покращення та охорону земель, не порушуючи при цьому вимог екології та успішно розв'язували соціальні та економічні завдання), а сформовані ними цілісні земельні фонди надмірно було подрібнено (0,7-0,9 га). Саме тому покращення, збереження та охорону земельних часток держава організаційно, фінансово, фізично забезпечити нині не може. Ці та інші причини не дають можливості державним структурам, місцевим органам самоврядування забезпечувати нейтралізацію кислотності ґрунтів. Утворилася своєрідна дилема, розв'язання якої, на нашу думку, потребує проведення низки радикальних змін включаючи заходи повторної реприватизації, деприватизації, об'єднання та укрупнення сільськогосподарських земель тощо. Тільки завдяки проведенню таких трансформацій організаційного плану будуть створені умови для відновлення функцій держави, пов'язаних з капітальним покращенням, збереженням та охороною земель аграрного сектора.

Дослідження земельних угідь на предмет встановлення кислотності засвідчують, що в аграрному секторі досліджуваного макрорегіону їх площа ділянок є значно більшою, оскільки офіційні дані стосуються лише сільськогосподарських підприємств. В той же час земельні частки (паї) господарств населення (нині тут зосереджено близько двох третин усього фонду сільськогосподарських угідь) в розрахунок не приймалися. Крім того, обстеження земельних угідь на предмет їх кислотності за останні десять років в аграрному секторі досліджуваного макрорегіону не проводились. До уваги слід приймати також і те, що суб'єкти володіння та користування землею самостійно не проводять робіт, пов'язаних з нейтралізацією кислотності ґрунтів. Таким чином, площа кислих ґрунтів у аграрному секторі нині є значно більшою, ніж вона офіційно подається державними статистичними органами.

Наступним, не менш важливим заходом на шляху запровадження виробництва органічної продукції в Карпатському макрорегіоні є покращення родючості сільськогосподарських угідь. Така потреба пояснюється тим, що продуктивність земельного аграрного фонду не є високою і тому актуальною є потреба внесення добрив. При цьому пріоритетність має бути надана виключно органіці, оскільки саме на таких засадах організоване нині виробництво в країнах, які вже давно працюють на ринку органічної продукції.

Дослідження кількості внесених добрив, а також їх склад у аграрному секторі Івано-Франківської області, як однієї з типових, яка входить до Карпатського макрорегіону засвідчують про наявну деструктивність цього процесу (табл. 3).

Дані табл. 3 з усією очевидністю засвідчують про недоробки та пере-

коси, що стосуються покращення природних властивостей ґрунтів за допомогою добрив. Принагідно зазначимо, що інакше воно бути не могло, оскільки поголів'я худоби в сільськогосподарських підприємствах за роки аграрної та земельної реформ практично повністю знищено, а в господарствах населення зменшилось у п'ять разів. Крім того, тут не створено умов, мотивації (як це мало місце до проведення роздержавлення, паювання і приватизації землі та майна колишніх сільськогосподарських підприємств) розвитку тваринництва, оскільки держава, місцеві органи влади самоусунулись від підтримки цього важливого сектора аграрної економіки. Як результат, вітчизняний ринок молочної та м'ясної продукції нині заповнений низькопробними, генетично модифікованими продуктами, що завозяться із-за кордону. Таким чином розвитку органічного землеробства в Карпатському макрореґіоні повинно передувати відродження тваринництва.

Таблиця 3
Динаміка внесення добрив під сільськогосподарські культури
*в сільськогосподарських підприємствах**

	1990	1996	2000	2005	2008	2009
Мінеральні добрива						
Внесено у поживних речовинах – усього, тис. ц	794,0	86,1	51,0	30,7	80,7	81,6
Удобрена площа, тис. га	322,7	105,4	70,2	40,0	69,1	69,8
Частка удобреної площі, відсотків	97,5	45,1	41,7	51,8	72,9	70,4
Внесено у поживних речовинах на 1 га посівної площі, кг	240,0	37,0	30,0	40,0	85,0	82,0
Органічні добрива						
Внесено – усього, тис. т	5064,1	1417,0	480,1	128,5	117,6	106,2
Удобрена площа, тис. га	78,2	23,5	8,9	2,6	6,9	5,0
Частка удобреної площі, відсотків	23,6	10,1	5,3	3,4	7,2	5,0
Внесено на 1 га посівної площі, т	15,3	6,1	2,8	1,7	1,2	1,1

* Розвиток села Івано-Франківщини. Статистичний збірник. За ред. Л. О. Зброй / Держкомстат України. Головне управління статистики в Івано-Франківській області. м. Івано-Франківськ. – 2010. – С. 266.

Становлення та виробництво екологічно чистої сільськогосподарської продукції, як засвідчують результати наших досліджень, може стати од-

ним із найбільш важливих, стратегічних напрямів розвитку аграрного сектора для досліджуваного макрорегіону, оскільки для цього тут є всі передумови. Насамперед це стосується наявності окремих земельних територій, які практично ніколи не були задіяні в сільськогосподарському обігу. Крім того в макрорегіоні екологічно чистим залишається значна частина угідь, які розміщені в гірських Карпатах, і тут збереглися унікальні рідкісні рослини, дикий тваринний світ, високими залишаються асимілятивні властивості ресурсів лісу, води тощо.

Важливою складовою, що може детермінувати нове виробництво є також людський потенціал. Досліджувана територія належить до однієї з найбільш густонаселених в Україні. Серед сільського населення збереглася традиційна прив'язаність, любов до землі, до хліборобської праці, напрацьовані професійні засади до використання, покращення, збереження та охорони земель не порушуючи при цьому екологію.

Існують й інші чинники, які засвідчують про те, що тут є всі можливості організації виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції. Завдання ж полягає в організації цього процесу, доведення до відома суб'єктів господарювання на селі особливостей технології та установлених вимог і критеріїв у зв'язку з виробництвом органічної продукції.

Крім того, узгодженості та прозорості потребують питання, що стосуються сертифікації, ціноутворення, реалізації продуктів аграрної органіки, підтримки та відшкодування можливих втрат виробництва тощо. Виконання зазначених функцій, безпосередню організацію цього процесу слід доручити місцевим органам влади, оскільки саме вони безпосередньо повинні здійснювати контроль за використанням, збереженням, покращенням та охороною земельного фонду. Крім того, за безпосередньої участі місцевої влади здійснюватимуться заходи регуляторного впливу та допомоги держави щодо організації виробництва органічної сільськогосподарської продукції.

Висновки. Надмірно швидке забруднення та засмічення природних ресурсів, атмосферного повітря стало однією з причин погіршення якості сільськогосподарської продукції, що виробляється в аграрному секторі Карпатського макрорегіону. Крім того, загострення продовольчої кризи призвело до швидкого поширення на вітчизняному продовольчому ринку генетично модифікованих продуктів. Завдає шкоду здоров'ю також запровадження в технологію виготовлення рослинницької та тваринницької продукції використання різного роду біодобавок, біостимуляторів, інгредієнтів, властивості яких залишаються поки що недостатньо дослідженими вітчизняною наукою. Слід зазначити, що аналогічні процеси спостерігаються не лише на вітчизняному, а й на ринках інших держав. Результати малоконтрольованого виробництва та реалізації такої продукції часто стають причиною погіршення здоров'я населення, а також призводить до порушення збалансованості біосфери. Порушення вимог екології, інші

деструктивні дії потребують розробки альтернативних рішень, імплементація яких дозволила б наповнити продовольчий ринок органічною сільськогосподарською продукцією, реанімувала збалансованість природних ресурсів, біосфери тощо. Йдеться про поширення та розвиток якісно нового напрямку організації виробництва сільськогосподарської продукції, який би поєднував одночасне, збалансоване забезпечення населення продовольством не порушуючи при цьому екологічних, соціальних та економічних складових суспільного відтворювального процесу.

Особливо важлива роль у процесі запровадження нових засад до виробництва екологічно чистої продукції належить регіонам, оскільки, повсюдно зробити це неможливо. Крім того, значна частина земель нині не є придатною для організації органічного землеробства. Дослідження засвідчують, що певний потенціал виробництва екологічно чистої продукції має аграрний сектор Карпатського макрорегіону. Разом з тим, його запровадження потребує проведення низки превентивних заходів, квітенсенцією яких є радикальне зменшення обсягу викиду шкідливих речовин у атмосферне повітря стаціонарними та рухомими джерелами. Важливим заходом на шляху імплементації органічного землеробства є також обстеження земель на предмет оцінки їх забрудненості та засміченості.

Реалізація засад виробництва екологічно чистої продукції стане об'єктивно можливою завдяки задіяності до цього процесу держави, місцевих органів влади, громадськості. Насамперед це стосується організації системи заходів, спрямованих на нейтралізацію надмірної кислотності ґрунтів. Йдеться про проведення державними інститутами заходів, які стосуються земель обстеження аграрного сектора, фінансування міроприємств зниження кислотності, переорієнтацію на підвищення родючості земель завдяки збільшенню обсягу виробництва органічних добрив. Означене потребує реанімувати та підтримати фінансово, організаційно тваринницьку галузь, провести заходи із впорядкування структури сільськогосподарських угідь, створити сучасні земельні господарства тощо. З цієї метою доцільно в межах кожного населеного пункту розробити конкретну програму (бізнес-план), які би слугували офіційним документом організації запровадження та виробництва органічно чистої продукції.

Література:

1. Віленчук О. Гармонізація єдиного еколого-економічного простору України / О. Віленчук // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 80-87.
2. Лісова політика: теорія і практика // Під наук. ред. проф., д. е. н. Синякевича І. М. Авторський колектив: Синякевич І. М., Соловій І. П., Врублевська О. В. і ін.: Монографія. – Львів : ЛА "Піраміда", 2008. – 612 с.
3. Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність / В. Геєць // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 4-15.

4. Лібанова Е. Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства / Е. Лібанова // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 120-136.
5. Шубравська О. Ринок органічної продукції та перспективи його розвитку в Україні / О. Шубравська // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 53-61.
6. Трегобчук В. М. Концептуальні основи сталого та економічного розвитку національного АПК. Укн. : Проблеми сталого розвитку України. – К. : “БМТ”, 1998. – С. 114.
7. Мрачковська Н. К. Формування та ефективність використання земельних ресурсів / Н. К. Мрачковська // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 21-25.

УДК 338. 246(477)

Яременко О. Ф.,*кандидат економічних наук, доцент Хмельницького національного університету*

КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджуються поняття та проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємства. Запропоновано узагальнену класифікацію чинників, які впливають на рівень фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, фінансова безпека підприємства, загрози, небезпеки, фактори впливу.

В статье исследуются понятие и проблемы обеспечения финансовой безопасности предприятия. Предложена обобщенная классификация факторов, которые влияют на уровень финансовой безопасности субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, финансовая безопасность предприятия, угрозы, опасности, факторы влияния.

A concept and problems of providing of financial safety of enterprise is probed in the article. The generalized classification of factors which influence on financial strength of subject of menage security is offered.

Keywords: economic security of enterprise, financial safety of enterprise, threat, dangers, factors of influence.

Постановка проблеми. Ефективність діяльності підприємств за умов ринку та трансформаційних процесів зумовлюється насамперед станом його фінансів, рівнем фінансової безпеки, як складової економічної безпеки підприємства.

Головною метою економічної безпеки підприємства є забезпечення стійкого і максимально ефективного функціонування. Висока дохідність бізнесу та відсутність уваги до проблем економічної безпеки і дій конкурентів може мати наслідком поглинання підприємства. А з іншого боку, значне зростання темпів бізнесу може викликати збільшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та, як наслідок, втрату фінансової стійкості і самостійності у прийнятті рішень щодо функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні основи економічної безпеки підприємств еволюціонували із дослідженнями таких вчених, як Е. Альтман, О. Барановський, І. Бланк, О. Василик, М. Єрмошенко, С. Ілляшенко, Л. Лігоненко, О. Шевцова та інші. Їхні здобутки викликали

певну парадигму теорії фінансової безпеки держави, підприємств, банківських установ та сприяли створенню методологічної бази оцінки та забезпечення фінансової безпеки. Разом з тим, багато теоретичних аспектів з цієї тематики потребує подальшого дослідження. Зокрема, потребують подальшого дослідження елементи класифікації чинників впливу на фінансову безпеку промислових підприємств, визначення сили їх впливу.

Мета і завдання дослідження. У сучасних умовах фінансові відносини набувають все більшого значення, посилюється роль та вплив фінансової системи, зростає значення фінансових важелів і методів, які значною мірою визначають ефективність діяльності господарюючого суб'єкта. Як свідчить аналіз літератури за напрямком дослідження, остаточної класифікації фінансових загроз та небезпек підприємству не склалось. Вона перебуває у стадії свого розвитку спільно з розвитком загальної теорії безпеки. Отже, недостатність розкриття окреслених питань у підсумку і визначають головну мету статті.

Виклад основного матеріалу. Поняття “фінансова безпека” було введене у науковий обіг нещодавно. Більш детально воно досліджено на макроекономічному рівні. На мікрорівні фінансова безпека розглядається переважно як елемент економічної безпеки підприємства. В умовах фінансових кризових явищ, які характеризуються нестабільністю зовнішнього середовища, високим рівнем фінансових ризиків, набувають актуальності комплексне дослідження та забезпечення фінансової безпеки підприємства як в поточному, так і у довготерміновому періодах.

Фінансова безпека підприємства є стрижнем його економічної безпеки, оскільки забезпечує стійкість функціонування усієї економічної системи.

Сьогодні існує декілька підходів до формулювання сутності поняття “фінансова безпека підприємства”.

Так, професор І. А. Бланк стверджує, що: “Фінансова безпека підприємства являє собою кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в нинішньому і перспективному періоді” [1]. К. С. Горячева пропонує таке визначення: “фінансова безпека підприємства – це фінансовий стан, який характеризується збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються підприємством, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю системи забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань, достатніми обсягами фінансових ресурсів, та забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи” [2, с. 66]. Р. С. Папехін [3] використовує таке визначення: “Фінансова безпека – визначає певний стан фінансової стабільнос-

ті, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам”.

Наведені визначення більшою мірою орієнтовані на функціональний підхід, але не враховують можливість підприємства протистояти негативному впливу зовнішнього і внутрішнього середовища та рівень забезпеченості фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання.

Уникненню визначених недоліків допоможе використання ресурсно-функціональний підхід. Застосовуючи його, запропонуємо власне визначення. Отже, фінансова безпека підприємства – це його здатність послаблювати, ухилятися, уникати небезпек та загроз зовнішнього і внутрішнього середовищ, що можуть спричинити фінансовий збиток, змінити структуру капіталу або примусово ліквідувати підприємство та захищати фінансові інтереси підприємства, забезпечувати рівноважний і стійкий фінансовий стан. Результатом досягнення та утримання належного рівня фінансової безпеки підприємства є можливість на ранніх стадіях визначати проблемні місця у діяльності, нейтралізувати кризові ситуації та самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до генеральної стратегії підприємства, тобто забезпечувати реалізацію управлінських рішень у фінансовій сфері його діяльності, за умов нестабільного середовища, ризику та конкуренції.

Перед фінансовою складовою економічної безпеки підприємства ставляться такі основні завдання:

1. Ідентифікація небезпек і загроз фінансовій безпеці підприємства та їх класифікація.
2. Визначення індикаторів фінансової безпеки підприємства.
3. Розробка системи моніторингу за фінансовою стійкістю і безпекою.
4. Розробка заходів, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки підприємства як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді.
5. Контроль за виконанням заходів.
6. Оцінка і аналіз виконання заходів; коригування індикаторів залежно від зміни стану зовнішнього середовища, цілей і завдань.

Першим завданням у забезпеченні фінансової безпеки підприємства є ідентифікація та класифікація деструктивних чинників, що впливають на її стан. Наявне у науковій літературі дослідження небезпек і загроз фінансовій безпеці за окремими показниками, індикаторами і вимірами є недостатнім. Ось чому виникає потреба комплексного відображення ознак, індикаторів і вимірів стосовно кожної конкретної небезпеки і загрози фінансовим інтересам); виділення головних елементів наявних або потенційних небезпек і загроз; послідовність оціночних заходів; можливість вжиття необхідних запобіжних, попереджувальних, профілактичних або корегуючих заходів щодо виявлених чи потенційно можливих небезпек і загроз.

При розгляді фінансової безпеки підприємства логічно виділяти макро– і мікроекономічний, зовнішній і внутрішній аспекти.

На макрорівні фінансова безпека підприємства визначається: ступенем розвитку ринку капіталів, мірою відкритості внутрішнього ринку, розмаїттям фінансових інструментів, обсягом і вартістю запозичення, залежністю від конкретного джерела, збалансованістю структури запозичень по строках і валютах, ступенем ризиків ринкових коливань, гарантованістю розміщення конкретних фінансових інструментів, наявністю інформації про емітентів та кредитних історій, схильністю населення до операцій з фондовими цінностями, концентрацією інтелектуальних ресурсів, задіяних у розвитку фінансового ринку, характером фінансово-кредитної політики, соціально-економічною і політичною стабільністю, організацією нормального обміну фінансовими ресурсами між галузями, регіонами, країнами.

Враховуючи, що фінансові відносини підприємств складаються з чотирьох груп (з іншими підприємствами і організаціями; всередині підприємства (оплата праці, розподіл прибутків, сплата дивідендів тощо); всередині об'єднань (фінансово-промислових груп, холдингів тощо); з фінансово-кредитною системою – бюджетами і позабюджетними фондами, банками, страхуванням, біржами, різними фондами) можемо зазначити, що саме ці відносини мають вплив на рівень фінансової безпеки підприємства та несуть загрозу або небезпеку його діяльності.

Узагальнюючи наявні підходи до групування чинників впливу на фінансову складову, які надаються різними економістами, запропонуємо власну класифікацію небезпек і загроз, що впливають на фінансову стійкість і безпеку підприємства (рис. 1).

Для виявлення напрямку (позитивного чи негативного) окремого чинника фінансової складової економічної безпеки необхідно здійснити аналіз фінансової звітності і результати роботи підприємства (платоспроможність, фінансову незалежність, структуру й використання капіталу та прибутку тощо); ринку цінних паперів, проаналізувати стан інших складових у структурі економічної безпеки підприємства (кадрової, технологічної, інтерфейсної, силової, ринкової тощо).

Під час оцінки фінансової безпеки передусім звертають увагу на зниження ліквідності, підвищення кредиторської та дебіторської заборгованості, зниження фінансової стійкості підприємства.

Індикаторами фінансової безпеки підприємства є граничні значення таких показників: коефіцієнта покриття, коефіцієнта автономії, рівня фінансового левериджу, коефіцієнта забезпеченості відсотків до сплати, рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, середньозваженої вартості капіталу, показника розвитку компанії, показників диверсифікованості, темпів зростання прибутку, обсягу продажів, активів, співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості тощо. Показниками оцінки є: надлишок або нестача власних оборотних за-

совів, які необхідні для формування запасів і покриття витрат, пов'язаних із господарською діяльністю підприємства; надлишок або нестача власних оборотних засобів, а також середньорічних і довгострокових кредитів та позик; надлишок або нестача загальної величини оборотних засобів.



Висновки. Таким чином, забезпечення фінансової безпеки є одним із пріоритетних завдань керівництва підприємства. Досягнення високого рівня фінансової безпеки підприємства є інтегрованим показником, оскільки на нього впливають усі чинники діяльності підприємств, тобто він залежить від інших складових економічної безпеки підприємства. Недосконалість фінансового ринку, законодавчої бази та специфіка функціонування української економіки ще більше загострюють проблеми забезпечення фінансової безпеки і виділяють її як важливу складову в системі економічної безпеки підприємства.

Література:

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью / И. А. Бланк. – К. : Ника центр, Эльга, 2004. – 784 с.

2. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65-67.
3. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия. Диссертация на соискание ученой степени к. э. н. ГОУ ВПО “Волгоградский государственный университет”. – www.volgu.ru.
4. Ареф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні Проблеми Економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 98-103.
5. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник / В. М. Опарін – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
6. Підхомний О. М. Типологія загроз фінансовій безпеці підприємницької діяльності / О. М. Підхомний, Н. О. Микитюк, І. П. Вознюк // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 605. – С. 119-123.
7. Методика реагування на виклики, небезпеки та загрози національній безпеці держави : навч. посіб. / [авт. кол. : В. Ю. Богданович, А. І. Семенченко, Д. Я. Кучма, А. В. Дацюк]. – К. : НАДУ, 2009. – 40 с.

**ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ
СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ**

УДК 336

Баранник Л. Б.,*кандидат економічних наук, докторант НДФІ (м. Київ)*

“СОЦІАЛЬНЕ БЛАГО” ЯК КЛЮЧОВА КАТЕГОРІЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ: ТЕОРІЯ ТА РЕАЛЬНІСТЬ

Розглянуто та уточнено зміст основних категорій, що складають поняття “соціальний захист населення”.

Ключові слова: соціальний захист, соціальні відносини, соціальне благо, державні соціальні гарантії.

Рассмотрено и уточнено содержание основных категорий, которые формируют понятие “социальная защита населения”.

Ключевые слова: социальная защита, социальные отношения, социальное благо, государственные социальные гарантии.

The main categories which form the essence of population social security have been considered and improved.

Key words: social security; social relations, social good, state social safety net.

Постановка проблеми. Категорія “соціальний захист” в останні два десятиріччя стала однією з тих, що найбільш часто вживається в офіційних документах, наукових публікаціях та громадських дискусіях. У вітчизняній вищій школі для підготовки деяких спеціальностей навіть запроваджена навчальна дисципліна “Соціальний захист громадян”. Але перш ніж вивчати конкретну дисципліну, обговорювати і аналізувати яку-небудь наукову проблему, необхідно розібратися в її сутності і змісті, теоретико-методологічних тонкощах і нюансах, зв’язаних з нею категорій і явищ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нині можна з упевненістю констатувати, що в світовій економічній науці склалась теорія соціального захисту населення (далі у тексті – СЗН), яка торкається майже всіх сфер суспільного життя і містить комплекс знань з різних наукових галузей. У цьому її специфіка і привабливість для науковців. Сьогодні досить плідно над проблемами СЗН працює велика армія юристів, соціологів, економістів. Серед них такі провідні українські вчені як Бідак В. Я., Болотіна Н. Б., Бондар І. К., Борецька Н. П., Гнибіденко І. Ф., Гончарук Л. Я., Горянська С. В., Казнова М. І., Квітко Н. О. Клівіденко Л. М., Лібанова Е. М., Макаренко В. А., Новікова О. Ф., Сіденко С. В., Слюсар Л. І., Сташків Б.

І., Стеценко Т. О., Пікалова Г. А., Полозенко Д. В., Токарський Т. Б., Чугунов І. Я., Чухно А. А., Шклярський Ю. О. та багато інших.

Мета і завдання дослідження. Віддаючи належне внеску цих учених, слід відмітити, що у чисельних роботах сучасних авторів з цієї проблематики спостерігаються розбіжності та некоректність у тлумаченні тих чи інших термінів та основних наукових понять. Тому метою статті є поглиблення теоретичних засад, уточнення змісту та значення ряду основних категорій і понять, що складають такий важливий загальнолюдський феномен як соціальний захист населення.

Виклад основного матеріалу. Теорія СЗН, як частина економічної науки, має свій інструментарій – набір категорій і понять, за допомогою яких викладаються притаманні саме їй наукові положення. У межах однієї статті неможливо проаналізувати усі поняття та терміни, що складають концептуальну сутність СЗН, тому звернемося до таких ключових категорій як “соціальні відносини”, “соціальне благо” та декількох інших, тісно пов’язаних з ними, та простежимо, яким чином вони допомагають пізнати феномен СЗН, зрозуміти його призначення і роль у розвитку суспільства.

Світова наукова думка має у своєму арсеналі багатий методологічний інструментарій для дослідження соціальних проблем. Деякі з них уже усталені, загальноновизнані і стали хрестоматійними. Певна заслуга тут належить марксистській теорії. Проте в роботах з соціальної проблематики часто втрачається конкретність і навіть є плутанина щодо використання визначальних понять “суспільний розвиток” та “соціальний розвиток”.

Першопричина ототожнення цих двох понять, на нашу думку, витікає з семантики слова “соціальний”. У перекладі з латинської “socialis” – спільний, громадський, з англійської “social” означає суспільний [1, с. 429-430; 2, с. 887], напевне саме тому, вживаючи слово “соціальний”, досить часто розуміють “суспільний”, тобто не роблять принципової різниці між ними. Другою причиною є те, що сам К. Маркс не досить ясно висловлювався з цього питання. У своїх працях К. Маркс використовував слова суспільний (“gesellschaftlich”) і соціальний (“sozial”), не завжди роблячи акцент на різниці в їхньому змісті. Так, в одній з філософських статей, визначаючи сутність політичних відносин, К. Маркс пише: “Політичні відносини між людьми являються, природно, також і соціальними, суспільними відносинами, як і всі відносини, в яких люди знаходяться один з одним. Тому і всі питання, що стосуються взаємних відносин між людьми, є також і соціальними питаннями” [3, с. 301].

Радянські видання тлумачили “відносини між людьми, що встановлюються у процесі їхньої сумісної практичної і духовної діяльності” тільки як суспільні відносини [4, с. 312].

Хоча марксизм і “соціологізував” суспільні відносини, радянські вчені-марксистичні абсолютизували їх, тобто визначали як відносини між соціальними спільнотами, роль індивідуального зводилась у них практично до

мінімуму, а перевага надавалась колективному, спільному. Вітчизняний учений, автор підручника з соціальної філософії Е.А Подольська з цього приводу справедливо зауважує: “Марксизм тлумачив суспільні відносини виключно як відносини між соціальними спільнотами, надаючи перевагу суспільному” [5, с.107].

Суспільні відносини є одним з опорних понять філософії і соціології. Суб’єктами суспільних відносин є індивіди і соціальні спільноти. “Функціонуючи як форма діяльності людей, суспільні відносини мають надособистісний, надіндивідний характер” [6, с. 579]. Будь-яка акція здійснюється людиною як особистістю, яка має власний розум і почуття. У цьому розумінні суспільні відносини є відносинами індивідів як особистостей і, водночас, як представників тих соціальних груп, до яких вони належать об’єктивно. Тут суспільні відносини, так би мовити, виступають у ролі соціальних. Крім того, суспільні відносини включають у себе економічні, політичні, релігійні, моральні та деякі інші відносини. На нашу думку, ототожнення призведе до того, що соціальні відносини будуть мати ті ж самі складові, що й суспільні, а це не логічно. Ми розглядаємо соціальні відносини як відносини між індивідом і соціальними спільнотами та між самими соціальними спільнотами (трудовими колективами, громадськими організаціями і т.п.), що формуються в результаті їхніх взаємозв’язків і стосунків. Наприклад, якщо людина позичає гроші у сусіда, то це накладає на неї певні моральні обов’язки щодо їх повернення. Такі міжособистісні відносини важко назвати соціальними (хоча, відомий вчений-філософ Т. Парсонс усі суспільні відносини розглядав як міжособистісні). А ось, відносини людини (групи людей) з громадою, трудовим колективом підприємства чи організацією можна вважати соціальними.

Бажає людина мати дитину чи ні – це її особиста справа. Але якщо вона не виховує свою дитину згідно загальноприйнятих у даному суспільстві надбань та моральних цінностей, то це може зашкодити інтересам соціальної спільноти (наприклад, школі чи трудовому колективу). Ось чому виховання майбутнього громадянина необхідно розглядати як важливу соціальну справу. Інакше кажучи, соціальні відносини є частиною суспільних відносин. Найбільш прийнятними вважаємо висновки, зроблені науковцями А.Б. Козловим та А.А. Грицановим. На думку А.Б. Козлова, соціальні відносини “займають проміжне положення між економічними і політичними, між базисом і надбудовою; соціальне притаманне таким спільнотам, як клас, нація, колектив, сім’я, а також особистості; у центрі соціального життя – людина, її становище і місце у суспільстві, умови і спосіб її життя, потреби” [7, с.8]. Для А.А. Грицанова “соціальне” – пакетне поняття, одним з тлумачень якого є “нерозривна єдність фрагментованих одиниць людського буття і колективних форм їх існування” [8, с. 970].

Соціальні відносини отримують нормативне закріплення у законодавстві, у силу чого набувають юридичного характеру. Врегульовані правом

і приведені в певну систему, соціальні відносини, розвиток яких відбувається у напрямі соціальної захищеності людини, мають стати на сьогоднішній день пріоритетом соціальної політики будь-якої держави, у тому числі й української.

Отже, соціальний розвиток проявляється як розвиток соціальних відносин, трансформація яких, має відбуватися у бік позитивних змін на рівнях індивіда, групи людей, держави та всього суспільства. Історія постійно вчить, що не повинно бути так, щоб добре жила лише одна людина чи група людей. Події останніх декількох місяців, що відбуваються у Тунісі, Єгипті, інших арабських та африканських країнах ще раз нагадали про цю просту істину і мають стати уроком або ...вироком.

У період переходу до ринкової економіки відбувається трансформація ролі людини як економічного агента від звичайного виконавця завдань держави до ініціативного, творчо мислячого господаря. Ринкова економіка, завдяки існуванню різних форм власності й свободи вибору, надає людині більше можливостей для реалізації своїх здібностей і водночас ставить її в умови, коли вона має подбати про себе і свою родину з більшою відповідальністю. Жорстка конкуренція на ринку праці, в інших сферах життя примушує шукати шляхи самозахисту, відкидаючи утриманські настрої і сподівання на державу, колектив, сусіда тощо. Під впливом ринкових перетворень відбувається певна трансформація людської свідомості, інакше кажучи, змінюються соціальні ідеали й орієнтири. Глибока соціологічна оцінка цих процесів виходить далеко за межі нашої статті, тому зауважимо лише, що певним індикатором такого роду змін є сучасне розуміння українцями поняття "соціальне благо".

Стосовно останнього зауважимо, що у вітчизняній суспільствознавчій літературі донині немає його чіткого визначення. Опитування студентів і співробітників Дніпропетровської державної фінансової академії, проведене нами у 2006 р., дозволило з'ясувати, що саме розуміють під поняттям "соціальне благо". 69 осіб із 100 (69%) відповіли, що для них соціальним благом є можливість безкоштовного навчання у вузі, для 28 осіб (28%) – наявність роботи (посади), що добре оплачується. З респонденти (3%) в якості соціального блага назвали деякі інші, серед яких домінувало кваліфіковане безкоштовне медичне обслуговування та наявність батьків або родичів серед високопосадовців. Серед 100 співробітників ДДФА (40-60 років) відповіді на це запитання розподілились таким чином: на 1 місяці (52%) – стабільність життя (політична стабілізація в країні, мирне життя, можливість спокійно жити і працювати тощо). Для 27% опитаних соціальне благо – це відсутність безробіття, для 13% – можливість придбати житло, для 8% – доступне якісне лікування [9, с. 3-8].

Цікаво, що під час опитування, проведеного нами у жовтні 2010 р. серед інших респондентів, акценти у поглядах щодо сутності соціального блага трохи змінились. Цього разу склад опитаних був ширшим за професійним

і соціальним спрямуванням і поділений на 3 вікові групи по 100 осіб. Нами було запропоноване 14 варіантів відповідей для того, щоб респондент міг вибрати з них 3 найважливі з їх точки зору методом ранжування або написати власне визначення. Опитування показало, що на перше місце група респондентів у віці 18-22 роки поставила “власне здоров’я” (48 осіб), на друге місце – “роботу, що добре оплачується” (21), на третє – “можливість безплатного навчання” (16). Друга вікова група респондентів (23-35 років) віддала пріоритет таким факторам, як “власне здоров’я” (1 місце, 22 особи); “робота, що добре оплачується” і “стабільність в країні” (2 місце, по 21 особі); “здоров’я нації”, “можливість купити житло”, “грошова допомога сім’ям з дітьми” (3 місце, по 9 осіб). Третя група опитаних (старше 35 років) перше місце присудила також “власному здоров’ю” (24 особи) та “роботі, що добре оплачується” (24); друге місце – “зростанню економіки” та “здоров’ю нації” (по 11), третє – “можливості отримати допомогу по безробіттю” (7).

Благо – загальне поняття, що використовується для позначення позитивних властивостей (цінності) предметів чи явищ. Як бачимо, “лідерами” серед визначень соціального блага під час опитувань стали такі фактори, як “власне здоров’я” і “робота, що добре оплачується”. Безперечно, за своєю ціннісною сутністю це – блага, що відповідають потребам усіх людей і мають позитивне не тимчасове значення. Звичайно, у кожного свої ціннісні орієнтири та уявлення “блага”. Те, що для однієї людини є благом, для іншої – ні.

Соціальне благо часто ототожнюють з матеріальним достатком. І у цьому немає нічого дивного, оскільки буття людини визначає її свідомість. Матеріальна забезпеченість дає можливість задоволення потреб іншого порядку – духовних. На нашу думку, саме умови життя, за яких кожна людина відчуває себе комфортно тобто має змогу нормально працювати і заробляти так, щоб не відчувати потребу у нестачі життєво необхідних речей (їжі, одязі, житлі), мати змогу на відпочинок і доступне медичне лікування, є соціальним благом.

Багато людей вважає соціальним благом державні соціальні гарантії та пільги. Зазначимо, сутність терміна “гарантія” – це порука, зобов’язання. Але самих гарантій ще недостатньо для створення нормальних умов життя та праці. Гарантії є лише фундаментом для цього. Необхідною передумовою має бути діяльність держави, спрямована на реалізацію цих гарантій. Людвіг Ерхард з цього приводу писав, що соціальні гарантії насамперед означають створення умов, при яких кожний може та зобов’язаний подбати сам про себе. Тоді люди будуть виявляти ініціативу, працьовитість та винахідливість у пошуках збільшення виробництва [10, с.62]. По-друге, крім гарантій та пільг є й інші інструменти соціальної політики, спрямовані на створення умов для нормальної життєдіяльності. Це – політика у галузі оплати праці, освіти, культури, охорони здоров’я тощо. По-третє,

соціальні гарантії можна вважати соціальним благом, проте не всяке соціальне благо є гарантія держави. По-четверте, одна людина чи група людей задовольняється нагальними стандартними потребами, у іншій потребі більші ніж звичайні. Не всіх задовольняє той життєвий стандарт, який встановлює держава.

Отже, сприйняття їх – досить суб’єктивне. І річ не в тім, що хтось хоче більше, ніж інші, тут ми вже торкаємось морально-етичної сторони питання, а в тім, наскільки спроможні суспільство, держава, і, насамперед, сама людина задовольнити ті чи інші потреби. І це досить складне питання, яке у різних країнах вирішується “по-своєму” – з урахуванням ступеню зрілості соціальних відносин, конкретної економічної ситуації, політичного устрою та багатьох інших суб’єктивних та об’єктивних чинників.

Нині практично всі країни світу живуть за ринковим принципом регулювання економіки. Власність поділена й перерозподілена, причому, між небагатьма групами. За таких умов звичайна людина на рівні водія трамваю, медичної сестри, вчителя, продавця, кухарки, прибиральниці і т.п. починає замислюватися, що як би добре і старанно вона не працювала, їй ніколи не придати акцій банку, земельну ділянку, завод і т.і. – “вище голови не стрибнути”, скільки не працюй. У той же час є певні групи, які отримують все це легко, не докладаючи при цьому власних трудових зусиль. Виходить, що вони приречені на бідність.

У багатьох розвинутих країнах Європи це вже давно усвідомили і намагаються підтримувати достатньо високий рівень життя громадян. Поняття низькодоходних верств населення у цих країнах чисто умовне. Одним із регуляторів у цих країнах якраз і є система СЗН, яка з моменту свого запровадження перетерпіла певних змін і постійно вдосконалюється.

Висновки. На нашу думку, сучасна правова держава повинна, поперше, гарантувати забезпечення прав громадян щодо підтримки їхнього життя на мінімальному рівні, але нормальному для життєдіяльності людини; по-друге, створити рівні умови та можливості всім громадянам для самореалізації, а отже, і самозахисту від життєвих негараздів; по-третє, гарантувати право на соціальне забезпечення у випадку хвороби, безробіття, настання інвалідності, сирітства, старості чи інших незалежних від людини обставин втрати працездатності. У першому випадку держава реалізує свої конституційні обов’язки, покладені на неї суспільством. У другому встановлює, наскільки це можливо на даний момент, принцип соціальної справедливості і тим самим запобігає виникненню соціальних конфліктів. У третьому – за допомогою СЗН контролює і регулює рівень життя частини населення, яке не в змозі зробити це самостійно за складних життєвих обставин.

Це так би мовити ідеальний випадок, теорія. У реальності все значно складніше. Наприклад, якщо право на працю та її адекватну винагороду є фікцією, то у носія такого “квазіправа” виникає питання про потрібність

держави, Конституції, гаранта конституції, приватної власності тощо. Отже, соціальні відносини мають розвиватися у напрямку створення неформальних соціальних благ. А їх рівень і якість – це питання, яке належить вирішувати поруч з такими питаннями як рівень бідності та багатства, у противному випадку “бідність породить бунт і злочин”.

Література:

1. Философский энциклопедический словарь. – М. : ИНФРА-М, 2000.
2. Жданова И.Ф. Новый англо-русский экономический словарь / И.Ф. Жданова. – 4-е изд., стереотипное. – М. : Русский язык-Медиа; ООО “Дрофа”, 2008. – VIII, 1025 с.
3. Маркс К. Морализующая критика и критицизирующая мораль. К истории немецкой культуры. Против Карла Гейнцена / К.Маркс // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – М. : Госполитиздат, 1955. – Т. 4.
4. Философский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Политиздат, 1991. – 560 с.
5. Подольская Е. А. Социальная философия: Учебник / Е. А. Подольская; Народная украинская академия. – Харьков: Изд-во НУА, 2009. – 544 с.
6. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / Глав. науч. ред. и состав. С. Ю. Солодовников. – Мн. : МФЦП, 2002. – 1008 с.
7. Козлов А. Б. Социальная политика: конституционно-правовые проблемы. Моногр. / А. Б. Козлов – М. : Наука, 1990. – 160 с.
8. Новейший философский словарь: 3-е изд., исправл. / Гл. редактор А. А. Грицанов – Мн. : Книжный дом, 2003. – 1280 с.
9. Баранник Л. Б. Розвиток соціальних відносин у суспільстві з ринковою економікою // Л. Б. Баранник // Вісник ДДФА. – 2006. – № 1 (15).
10. Эрхард Л. Благосостояние для всех. Моногр. / Людвиг Эрхард. – М. : Начало Пресс, 1991. – 261 с.

УДК 364. 442

Галашко С. І.,*старший викладач ПВНЗ "Міжнародний економіко-гуманітарний університет ім. акад. С. Дем'ячука"*

АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ: ВІТЧИЗНЯНА ПРОБЛЕМАТИКА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

У статті досліджується соціальна політика держави з точки зору її відповідності та реалістичності щодо забезпечення належного життєвого рівня громадян шляхом аналізу діючих державних соціальних стандартів та розробка пропозицій щодо їх удосконалення в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: соціальна держава, система соціального захисту, соціальне забезпечення, соціальні стандарти, гарантії, нормативи, прожитковий мінімум.

В статье исследуется социальная политика государства с точки зрения ее соответствия та реалистичности относительно обеспечения желаемого жизненного уровня граждан путем анализа существующих государственных социальных стандартов и разработка предложений по их улучшению в современных экономических условиях.

Ключевые слова: социальное государство, система социальной защиты, социальное обеспечение, социальные стандарты, гарантии, нормативы, прожиточный минимум.

In the article the social policy of the state is investigated from the point of view of her accordance and realisticness in relation to providing of the proper standard of life of citizens by the analysis of operating state social standards and development of suggestions in relation to their improvement in modern economic terms.

Keywords: the social state, system of social defence, public welfare, social standards, guarantees, norms, living wage.

Постановка проблеми. Соціально орієнтована держава повинна спрямовувати свою політику в напрямі розвитку ринкової економіки, соціальної справедливості, соціальної захищеності та соціального партнерства. При цьому її основними завданнями визнаються досягнення стабільності рівня життя населення, захист прав і свобод громадян, створення сучасних систем освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, підтримки незахищених соціальних верств населення тощо.

Один із розробників теорії соціальної держави німецький державознавець Лорен фон Штейн виходив з того, що завданням такої держави має бути досягнення суспільної рівності й особистої свободи, а також створення умов для піднесення бідних і слабких класів до рівня багатих і сильних. Держава, вважав він, повинна втручатися в економічне життя суспільства з метою перерозподілу доходів на користь трудящих та зниження соціальної нерівності [8, с. 42].

Основна суть соціальної політики полягає у тому, що держава з допомогою спеціальних правових механізмів бере на себе додаткові обов'язки для забезпечення соціального захисту тих громадян, які з огляду на об'єктивні обставини неспроможні самотійно чи без підтримки держави здійснювати свої конституційні права.

Вирішення цієї проблеми пов'язане найчастіше зі здатністю економіки країни забезпечити елементарні гарантії стабільних доходів населення у цілому та окремих громадян зокрема.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основи практичної соціальної політики закладені в наукових публікаціях А. Вагнера, В. Зомбарта, Л. Шеффле, Г. Шмоллера. Важливу ідейну основу для розробки прикладних концепцій і форм забезпечення державою суспільного добробуту складають роботи Р. Арона, І. Бентама, А. Бергсона, Л. Вальраса, А. Маршалла, П. Самуельсона, У. Ростоу, А. Сена. Серед сучасних українських та російських науковців, які в тому чи іншому аспекті торкалися питання соціального захисту, виділяються праці В. Л. Андрущенко, В. Д. Базилевича, В. Н. Бобкова, В. Г. Єременка, Н. В. Кравченко, Е. М. Лібанової, М. В. Мальчик, В. М. Опаріна, О. С. Романюк, С. І. Юрія. З урахуванням орієнтації державної політики на реалізацію соціальних складових в умовах активного реформування економіки подальшого вивчення потребують питання дотримання соціальних гарантій, норм і прав населення з точки зору його соціальної захищеності в умовах ринкових відносин.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у дослідженні соціальної політики держави з точки зору її адекватності та реалістичності щодо забезпечення належного життєвого рівня громадян в умовах економічної кризи шляхом аналізу діючих державних соціальних стандартів та розробка пропозицій щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Результати економічного розвитку країни правомірно оцінювати, виходячи зі ступеня досягнення прогресивних соціальних стандартів на основі розвитку технологічного потенціалу, а також ефективної дії ринкових механізмів та інститутів суспільної регуляції.

Основним критерієм ефективності функціонування соціальної ринкової економіки є система, в якій активна соціальна політика є не обмежувачем, а каталізатором економічного зростання. Саме до такої соціальної організації просуваються розвинуті країни світу та прагне приєднатися Україна.

Нині кожна друга сім'я (з 17,2 млн. сімей в Україні) користується державною підтримкою у вигляді різних видів допомоги, пільг з оплати житлово-комунальних послуг та житлових субсидій. Крім того, майже третина населення країни має право на пільги [9, с. 9].

Відтак виникає об'єктивна необхідність у реформуванні системи соціального захисту задля підвищення ефективності на засадах адресності та соціальної справедливості, удосконалення механізмів реалізації державних соціальних гарантій.

Пріоритетним напрямом політики держави має стати створення нової моделі соціальної підтримки населення на базі консолідації діючих соціальних програм і фінансових ресурсів держави на подолання бідності.

Ознакою соціально спрямованої держави є існування системи соціальних стандартів, гарантій та нормативів, виконання та реалізація їх на практиці.

Соціальні стандарти встановлюються і гарантуються державою, обов'язком якої є забезпечити всім громадянам такий мінімум соціальної захищеності, який необхідний для підтримання належного рівня життя людини, нормального задоволення її матеріальних і духовних потреб.

Проте, як свідчить сьогоднішня ситуація, зростання матеріального добробуту населення України в останні роки відбувається без істотного поліпшення якості життя. Соціальні стандарти в Україні залишаються низькими, а більшість населення є бідним і в кризових умовах стане ще більшим.

Одну з найкращих соціальних систем у світі має Австрія, пріоритетним напрямом бюджету якої є гарантія соціальної безпеки. У 2004 р. витрати на соціальні потреби становили 56,6 млрд. євро, нині – 20% ВВП [11, с. 49]. Сюди входять соціальні виплати (пенсії, допомога з безробіття) та соціальні послуги. При цьому система соціального забезпечення ґрунтується на обов'язковому страхуванні всіх осіб, які мають трудовий дохід.

Якщо порівняти норми українського соціального законодавства з Європейським кодексом соціального забезпечення, то можна дійти висновку, що порядок встановлення соціальних стандартів у цих нормативних актах відрізняється методичними підходами до визначення типових одержувачів соціальних допомог; рівнів забезпечення періодичних грошових виплат, а також до визначення середньої заробітної плати, що використовується для розрахунку періодичних грошових виплат [7, с. 22-23].

Більшість виплат у системі соціального забезпечення в Україні досі прив'язані до розміру прожиткового мінімуму, і значна їх частина залишається нижчою, ніж передбачено відповідними законами.

Закон України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" (далі – Закон) визначає, що базовим державним соціальним стандартом є прожитковий мінімум, на основі якого визначаються державні стандарти у сфері доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти.

При цьому прожитковий мінімум у законі визначено як "вартісну ве-

личину достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості” [3].

Однак варто підкреслити, що таке визначення не відповідає одному з основних принципів формування державних соціальних стандартів і нормативів, а саме – забезпеченню достатнього життєвого рівня для кожної людини, який гарантується Конституцією України з точки зору її соціальних прав і державних соціальних гарантій.

Слід також зазначити, що надання прожитковому мінімуму значення основного соціального стандарту зумовлює низький рівень соціальних гарантій, які також є мінімальними. З урахуванням того, що до прожиткового мінімуму прив'язуються соціальні гарантії, які зазвичай є нижчими за прожитковий мінімум, вони є мінімальними і ніяк не можуть бути нормою [7, с. 23].

Проте поки що ця норма закону виконується лише частково. Фактично прожитковий мінімум і сьогодні виступає лише орієнтиром, до якого більшою чи меншою мірою наближається розмір певних соціальних гарантій.

Базовими державними соціальними гарантіями, які визначаються виключно законами України, є:

- мінімальний розмір заробітної плати;
- мінімальний розмір пенсії за віком;
- неоподатковуваний мінімум доходів громадян;
- прожитковий мінімум на працездатну особу;
- величина порогу індексації грошових доходів громадян;
- пільги щодо оплати житлово-комунальних, транспортних послуг і послуг зв'язку та критерії їх надання.

Згідно з Законом України “Про Державний бюджет України на 2011 рік” від 23. 12. 2010 року № 2857-VI з 2011 року передбачено зростання прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати.

Так, розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб з 1 січня 2011 року становить 941 гривню, тоді як рік тому цей показник дорівнював 869 гривень. Розмір мінімальної заробітної плати також зріс: з 869 гривень (на 01. 01. 10 р.) до 941 гривні (на 01. 01. 11 р.) [6].

Таким чином, ми бачимо, що мінімальну зарплату прирівнено до мінімального значення, достатнього для того, щоб “прожити” місяць. Звісно, це досить суперечливо, адже враховуючи темпи, з якими зростають ціни в реальному житті, політика соціального захисту знову відстає від дійсності. Проте це позитивно вплине на зростання наповнення бюджету, адже автоматом підприємства та підприємці змушені будуть ставити зарплати не нижчі, ніж це визначено законом, та сплачувати податків не менше, ніж передбачено законом.

За висновками Міжнародної комісії ЄС, справедливою вважається мі-

німальна заробітна плата на рівні 68% середньої заробітної плати у країні [12, с. 143]. Однак, як свідчить практика, в Бельгії, Франції, Австралії це співвідношення коливається на рівні 50 – 57%, а в США, Японії, Іспанії воно є меншим за 40%. В Україні це співвідношення знаходиться приблизно на рівні 45,4%.

Згідно із Законом України "Про Державний бюджет України на 2011 рік" Пенсійним фондом України було проведено також перерахунки пенсій пенсіонерам з 01 січня 2011 року, виходячи з нового розміру прожиткового мінімуму, встановленого для осіб, які втратили працездатність, а саме: з 01. 01. 2011 р. – 750 грн. на місяць, що на 55 гривень більше в порівнянні з аналогічним періодом минулого року [6].

Проте мінімальна пенсія все ще є меншою за прожитковий мінімум і становить 79,7% його обсягу. На перший погляд, це свідчить про недостатній рівень забезпеченості пенсіонерів у старості, але з іншого – цей прожитковий мінімум встановлений для працездатного населення і, крім того, не потрібно забувати, що пенсіонери в нашій країні, практично, всі мають особисте житло, що не скажеш про працююче населення. До того ж, пенсії окремих пенсіонерів значно перевищують заробітну плату певних категорій робітників, з якої і робляться відповідні відрахування у Пенсійний фонд для подальших виплат.

Як зазначалося вище, індексація також є державною соціальною гарантією, яка встановлюється з метою підтримання достатнього життєвого рівня громадян та купівельної спроможності їх грошових доходів в умовах зростання цін і дає змогу частково або повною мірою відшкодувати подорожчання споживчих товарів і послуг [4].

Граничний розмір грошових доходів, який підлягає індексації, – це прожитковий мінімум, який встановлюється для відповідних соціальних і демографічних груп населення і щорічно затверджується в законі про Державний бюджет України на відповідний рік.

Отже, ми бачимо, що базові державні соціальні стандарти досить тісно "пов'язані" з величиною прожиткового мінімуму, а це ще раз свідчить про вагомість цього показника як для держави в цілому, так і кожного її громадянина окремо.

Враховуючи те, що донедавна в Україні соціальне забезпечення здійснювалося лише за рахунок бюджетних коштів, воно не могло забезпечити достатнього рівня життя громадян нашої держави.

Слід відмітити, що й численні соціальні ризики також зумовлюють необхідність розширення джерел фінансування та управління видами соціального забезпечення.

Тому в процесі створення та функціонування системи соціального забезпечення, що відповідає міжнародним стандартам, повною мірою враховує потреби населення та економічний потенціал держави, необхідно враховувати такі питання:

- визначення кола суб'єктів, які отримують соціальне забезпечення з відповідного фінансового джерела;
- обґрунтування видів забезпечення, що надаються в межах відповідної організаційно-правової форми;
- дієвість способів акумуляції грошових засобів, за рахунок яких здійснюється соціальне забезпечення;
- взаємодію системи органів, які надають соціальне забезпечення.

Важливою організаційно-правовою формою соціального забезпечення в Україні є його асигнування з бюджетів різних рівнів, а саме:

- пряме асигнування з Державного або місцевих бюджетів;
- фінансування з відомчих бюджетів;
- відшкодування страховим фондам з Державного бюджету коштів на надання деяких видів соціального забезпечення;
- субвенції з Державного бюджету місцевим бюджетам.

Однак в умовах ринкових відносин держава не може здійснювати соціальне забезпечення усіх категорій населення, оскільки обмежена фінансовими можливостями.

Конкретне джерело фінансування окремих видів соціального забезпечення визначається законом, яким регулюється відповідний вид соціального забезпечення.

Висновки. Виходячи з реальних об'єктивних умов, які характеризують фінанси соціального сектора, вітчизняна соціальна політика повинна відповідати, на нашу думку, трьом умовам: забезпечувати задоволення мінімальних необхідних стандартів життєвого рівня населення; бути адекватною стану економіки і сприяти підвищенню її ефективності.

Для цього необхідно виробити чітку соціальну стратегію, яка неможлива без сформованої відповідної матеріальної бази.

Доцільно також привести соціальні стандарти українського законодавства до стандартів Європейського кодексу соціального забезпечення, оскільки проведене дослідження свідчить, що зараз в Україні не існує стандартів, які дозволяють визначити рівень і якість життя населення.

Враховуючи завдання, що стоять перед соціальним захистом найбільш вразливих верств населення, започатковані низкою законодавчих актів реформи, повинні бути спрямовані на найбільш раціональні та еволюційні шляхи забезпечення адресності державної підтримки малозабезпечених сімей, найуразливіших категорій громадян, які тимчасово опинились чи постійно перебувають на межі бідності в умовах, що не можуть задовольнити потребу на достойний рівень життя.

Першочергові завдання уряду в економіці й соціальній сфері – перехід від пасивної соціальної політики благодійницького типу до активної політики соціальних видатків і соціального партнерства на принципах інвестицій у “людський капітал” соціальних цінностей.

Література:

1. Конституція України // www.rada.kiev.ua/laws/pravo/new.
2. Бюджетний кодекс України від від 08. 07. 2010 року № 2456-VI // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
3. Закон України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" // www.rada.kiev.ua/laws/pravo/new.
4. Закон України "Про індексацію грошових доходів населення" від 3. 07. 1991 р. № 1282-XII // www.rada.kiev.ua/laws/pravo/new.
5. Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" від 9 липня 2003 р. N 1058-IV // www.rada.kiev.ua/laws/pravo/new.
6. Закон України "Про Державний бюджет України на 2011 рік" // zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2857-17.
7. Баранова Н., Поляк Н. Удосконалення соціальних стандартів у системі соціального забезпечення // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 2. – С. 21-25.
8. Волгин Н. А., Грищенко Н. Н., Шарков Ф. И. Социальное государство: Учебник. – М. : Дашков и К, 2003. – С. 42 – 43.
9. Перспективи розвитку соціальної сфери. Засідання колегії Мінпраці України // Соціальний захист. – 2010. – № 7. – С. 9-10.
10. Право соціального забезпечення: Навч. посіб. для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл. / П. Д. Пилипенко, В. Я. Бурак, С. М. Синчук та ін. / За ред. П. Д. Пилипенка. – К. : Видавничий Дім "Ін Юре", 2006. – 496 с.
11. Професійна інтеграція бездомних: австрійська модель // Соціальний захист. – 2010. – № 8. – С. 49.
12. Татарников А. Оплата труда в странах с рыночной экономикой (Австрия, ФРГ, Швеция, Дания, Италия, Франция, США, Япония) / А. Татарников – М. : Экономика, 1992. – 143 с.

УДК 331. 25

Гуцалова Ю. Є.,*аспірант Дніпропетровської державної фінансової академії*

ПРОБЛЕМИ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті аналізується стан системи пенсійного забезпечення України, його проблеми та тенденції розвитку.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійний фонд, пенсійна реформа, солідарна пенсійна система, накопичувальна пенсійна система, недержавні пенсійні фонди.

В статье анализируется состояние системы пенсионного обеспечения Украины, его проблемы и тенденции развития.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионный фонд, пенсионная реформа, солидарная пенсионная система, накопительная пенсионная система, негосударственные пенсионные фонды.

The article analyzes the state pension system of Ukraine, its problems and trends.

Key words: pension system, pension fund, pension reform, the PAYG pension system, funded pension system, private pension funds.

Постановка проблеми. Чинна пенсійна система України є недосконалою тому, що не забезпечує добробуту пенсіонерів. Незважаючи на те, що пенсійна реформа в Україні супроводжується широкою інформаційно-роз'яснювальною роботою, але значна частина суспільства поки що не бере активної участі у формуванні фондів соціального страхування. Цьому є низка причин соціально-економічного характеру – низький рівень зарплат, високі ставки пенсійних внесків, високий рівень “тінізації” економіки, недостатність мотивацій для участі громадян та роботодавців у системі пенсійного страхування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз проблеми пенсійного страхування досліджують такі вчені, як В. Базилович, В. Грушко, Б. Зайчук, О. Зарудний, В. Колбун, Е. Лібанова, Б. Надточій, М. Папієв, В. Яценко, Б. Юровський та багато інші. У роботах цих авторів висвітлюються різні аспекти щодо наповнення бюджету Пенсійного фонду України, роботи солідарної системи, введення накопичувального рівня, проведення пенсійної реформи. Але питання низького пенсійного забезпечення залишається суворою реальністю. Крім того, воно ускладнюється багатьма проблемами, серед яких:

1) довготривала економічна криза, викликана трансформаційними процесами;

- 2) недотримання соціальних принципів функціонування солідарної системи;
- 3) складність і нестабільність вітчизняного пенсійного законодавства;
- 4) високий рівень демографічного навантаження на працездатне населення;
- 5) відсутність обов'язкової накопичувальної пенсійної системи;
- 6) великий тіньовий сектор економіки;
- 7) фінансова нестабільність солідарної системи;
- 8) невідпрацьованість системи управління пенсійними ресурсами на принципах соціального партнерства;
- 9) не створено належних умов для ефективного функціонування недержавного пенсійного страхування.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є поглиблене дослідження сучасного стану та динаміки розвитку системи пенсійного забезпечення України, аналіз проблем, які заважають подальшому впровадженню пенсійної реформи.

Виклад основного матеріалу. Одним із соціальних принципів солідарної пенсійної системи є принцип диференціації розмірів пенсій залежно від заробітку. Здавалось би він найкраще відповідає реалізації соціальної справедливості у пенсійному забезпеченні громадян. Але недосконалість системи, зокрема, методик розрахунку та порядку призначення пенсій, що існують, призводять до існування зрівнялівки у пенсійному забезпеченні. Варто зауважити, що цілком вирішити проблему "зрівнялівки" в межах тільки солідарної пенсійної системи неможливо, оскільки вона завжди працює за принципом "спільного казана": усі надходження внесків від працюючих об'єднуються й розподіляються між наявними пенсіонерами.

Крім "зрівнялівки" існує ще одне порушення принципу соціальної справедливості у вітчизняній пенсійній системі: соціально невиправдана та економічно необґрунтована диспропорція в розмірах призначених пенсій, установлених спеціальними законами для представників окремих професій та посад (народних депутатів, працівників прокуратури, помічників народних депутатів, суддів, військовослужбовців, працівників національного банку та самоврядування, державних службовців, науковців, та ін.) Сьогодні чисельність "спецпенсіонерів" в Україні становить 4% від загальної кількості, з них 3856 чоловік отримують пенсію понад 10 тис. грн. [10]. Їх існування створює прецедент, що негативно впливає на розвиток пенсійного страхування та провокує соціальний конфлікт. Річ у тім, що такі пенсії призначаються як відсоток заробітної плати на відповідній посаді (залежно від стажу роботи), завдяки чому їх розмір значно вищий і зростає швидше, аніж у людей, які отримали пенсії за Законом № 1058 [3, с. 27]. Достатньо лише навести середній розмір пенсії народного депутата – близько 17 тисяч грн. та середній розмір пенсії за законом про пенсійне страхування 600 грн. Постає питання: невже народний обранець за свої 5 чи більше років

зробив такий внесок¹ в пенсійний фонд, що його пенсія в 30 разів більше за звичайну. Крім того, у цивілізованих країнах світу різниця складає 2-3 рази. Така ситуація потребує термінового вирішення. Несправедливість існування таких “професійних” пенсій полягає в тому, що їх підвищений розмір забезпечується за рахунок коштів Державного бюджету, а не лише сплатою вищої ставки страхових внесків. Тим більше, що зарплата на цих посадах і так зазвичай істотно вища за середню. Пенсія – це не пільга, ні привілей, вона повинна зароблятися і мати страховий характер.

Розрахунок індивідуального коефіцієнта середньої зарплати для обчислення конкретної пенсії, що має бути у прямій залежності від середньої зарплати в усіх галузях народного господарства є також проблемою на сьогодні. Пояснимо на такому прикладі: у банківських працівників зарплата сьогодні чи не найвища, і особливо помітний цей контраст порівняно з зарплатою вчителя, лікаря та багатьох інших категорій працівників бюджетної сфери, трудовий внесок яких у створення національного багатства країни анітрохи не менший, ніж у банківського службовця. Визначаючи пенсію банківському працівнику, співробітники пенсійного фонду враховують середню зарплату по всіх галузях народногосподарського комплексу України, тим самим реально завищують його індивідуальний коефіцієнт і, як наслідок, розмір пенсії.

Існує також загроза збільшення різниці в розмірах новопризначених та призначених раніше пенсійних виплат. З одного боку, нові покоління пенсіонерів підпадуть під більш пильний контроль за сплатою страхових внесків. З іншого, для обчислення їхніх пенсій будуть використовуватися значно вищі показники середньої заробітної плати в економіці, оскільки передбачається випереджальне зростання заробітної плати порівняно з усіма іншими макроекономічними показниками.

Не відновився в процесі пенсійної реформи принцип заінтересованості кожної працездатної особи у власному матеріальному забезпеченні після виходу на пенсію. Причина низької зацікавленості населення в пенсійному страхуванні полягає у недосконалій системі обчислення розміру пенсії, зокрема надані переваги тривалості трудового стажу перед розміром сплачених внесків. За чинним порядком, страховий стаж з урахуванням сплати мінімального внеску (чітко за ст. 24-25 [3]) обраховується лише з 1 липня 2000 р. – з дати впровадженого персоналізованого обліку. За попередній період він визначається відповідно до чинного раніше законодавства, тобто трудовий стаж до липня 2000 р. наперед вважається страховим незалежно від сплати внесків. Через це багато теперішніх пенсіонерів мають великий страховий стаж понад 35 років. І навіть це не забезпечує їм гідну старість, тоді що казати про тих, кому зараз 20-40 років.

¹ Максимальна величина фактичних витрат на оплату праці найманих працівників, з якої відповідно до законів України справляються страхові внески до Пенсійного фонду України, дорівнює п'ятнадцяти розмірам прожиткового мінімуму, встановленого законом для працездатних осіб.

Також спостерігається слабка зацікавленість населення у здобутті пенсійних прав тому, що вітчизняне пенсійне законодавство складне і нестабільне. Наприклад, Закон України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” було прийнято у 2003 р., а до нього вже більше 25 разів вносили зміни. Крім зазначеного, діють ще близько 30 законів, які містять норми стосовно пенсійних прав і гарантій. Нечіткість і непрозорість пенсійної системи пов’язана також із тим, що деякі важливі положення регулюються актами, що не мають прямої дії (зокрема це стосується індексації мінімального розміру пенсії та відсотка підвищення призначених пенсій у зв’язку зі зростанням заробітної плати), – їх реалізація відбувається через розробку та прийняття додаткових підзаконних актів, часто під впливом політичних обставин і без урахування стратегічних інтересів розвитку пенсійної системи.

Пенсійна система працює в умовах максимального фінансового напруження, не забезпечуючи при цьому достатнього задоволення потреб пенсіонерів, які з виходом на пенсію втрачають половину свого заробітку.

Виходячи з наведеного прикладу, впливає, що одним слід працювати до загально визначеного пенсійного віку, інші набувають право на пенсію значно раніше, а частина громадян починає отримувати пенсію незалежно від віку за наявності виробленого стажу за спеціальністю. Стаж, обчислений у пільговому розмірі, навіть за однакових умов періоду виходу на пенсію, збільшує її розмір.

Тому за таких умов більш виважено слід підходити до питання надання пенсій за особливі умови роботи з внесенням відповідних поправок до нормативних документів, адже вітчизняне пенсійне законодавство передбачає дуже широкий перелік категорій працівників, які мають право на достроковий вихід на пенсію. Це провокує розбалансування пенсійної системи у частині демографічного навантаження на працюючих.

Найбільшою проблемою сьогодні є демографічна ситуація в країні. За даними інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, наведеними на рисунку 1, можна побачити темпи старіння населення України.

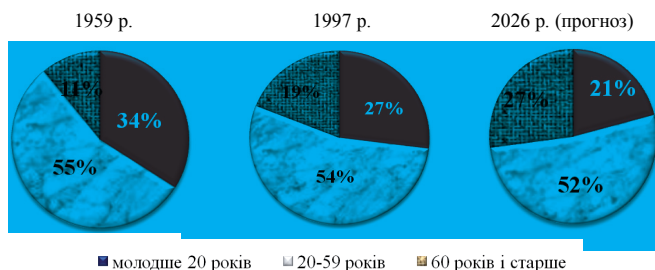


Рис. 1. Темпи старіння населення України

Кризові явища перехідного періоду зумовили різке скорочення й без

того невисокої народжуваності, що призвело до нового витка старіння населення України. Якщо, за даними перепису населення, у 1959 р. населення України перебувало на порозі процесу старіння (частка осіб віком 60 років і старші становила 10,5% загальної чисельності населення), то вже за результатами перепису 2001 р. рівень його старіння (21,4%, тобто вдвічі більший), що характеризується вченими-демографами як дуже високий [9, с. 25]. На думку вчених-демографів, з початку нового тисячоліття спостерігається істотне зниження показників старіння, проте це явище тимчасове і пов'язане не з покращанням економічної ситуації, а з дією так званих “демографічних хвиль”. На початку 2000-х рр. з працездатного віку виходить покоління народжених у післявоєнні роки. Водночас, працездатний контингент поповнюють більш “потужні” когорти народжених у другій половині 1980-х років. У подальшому ситуація з фінансуванням видатків ПФУ, за рахунок яких виплачується пенсія громадянам, загострюватиметься, оскільки вже сьогодні на одного працюючого припадає 0,9 пенсіонера. Очікується, що у 2015 році це співвідношення становитиме 1:1, у 2050-му – 1:1,4, тобто кожен працюючий працюватиме як на власну зарплату, так і відраховуватиме обов'язкові пенсійні внески на покриття 100% пенсії одного пенсіонера і ще 40% пенсії іншого пенсіонера [9, с. 26].

Солідарна система пенсійного страхування ефективно працює, коли 5 працюючих утримують одного пенсіонера. За таких умов українську пенсійну систему, що будується на солідарній відповідальності поколінь, неминуче очікує глибока криза, і саме тому у стислі терміни мають бути розроблені і реалізовані ефективні державні та ринкові механізми попередження такої ситуації.

Крім того, для української економіки характерним залишається виплата заробітної плати “у конвертах”. Варто відзначити дуже низьку зацікавленість населення (не лише роботодавців і підприємців, а й найманих працівників) у сплаті внесків. В Україні сумарний розмір пенсійного збору (35,2%) є одним із найвищих у Європі, для роботодавців розмір пенсійного збору становить 33,2% фонду заробітної плати, для працівників – 2%, тобто роботодавці сплачують понад 94% загального обсягу пенсійних внесків. З метою зниження рівня оподаткування виплачується мінімальна заробітна плата, а реальні доходи не оподатковуються, що сприяє розвитку тіньового сектору економіки. Відповідно знижується рівень оподаткування фонду заробітної плати, де найбільшу частку складають відрахування до Пенсійного фонду України. Одна з причин такої ситуації – слабка залежність між сумою сплачених пенсійних внесків і розміром пенсії (низький коефіцієнт заміщення), внаслідок чого населення не сприймає внески як необхідну передумову для здобуття власних пенсійних прав, а отже, намагається уникнути або мінімізувати їх сплату.

Сьогодні частка “тіньової” заробітної плати, за різними джерелами, становить 40 – 50%. Виведення з “тіні” тільки частини цієї заробітної плати, наприклад, зменшення “тіньової” зарплати до 30%, може дати 18,0 – 43,4 млрд. грн. додаткових надходжень до Пенсійного фонду. Ці кошти збіль-

шили б розмір пенсійних виплат з метою ефективного захисту пенсіонерів від наслідків фінансово-економічної кризи [1].

Крім цих проблем, найвагомішою залишається низька ціна робочої сили. Якщо на початку 90-х років частка заробітної плати у собівартості продукції становила 15-24%, то зараз лише 9-11% [2, с. 5].

Загострилась проблема приховування заробітної плати, що негативно вплинуло на доходну частину бюджету Пенсійного фонду. Потреби держави на виплату державної пенсії величезні й сягають понад 14,2 млрд. грн. щомісяця. Видатки ПФУ за 2009 рік – 165,7 млрд. грн., тоді як власні доходи установи становили лише 103,1 млрд. грн. Бюджет ПФУ у 2009 році виконано з дефіцитом у розмірі 31 млрд. грн. або в 2,4 раза більше запланованого. Загальний дефіцит Пенсійного фонду на 2011 рік запланований у розмірі 58 мільярдів гривень [5] (табл. 1).

Таблиця 1
Видатки і власні доходи Пенсійного фонду України, 2005-2009 роки

Показник	2005	2006	2007	2008	2009
Видатки, млрд. грн	65,5	74,4	101,9	143,5	165,7
Власні доходи ПФУ, млрд. грн	42,2	54,3	76,0	102,0	103,1
% власних доходів ПФУ	64,4	73,0	74,6	71,1	62,2

Пенсійна система лише тоді може вважатись досконалою, коли вона є фінансово стабільною і захищеною від ризиків. Пенсійні витрати в Україні протягом останніх років неухильно зростали та сягнули у 2009 році 18 % ВВП (рис. 2. [7]), що є найвищим показником в Європі (за винятком Італії).

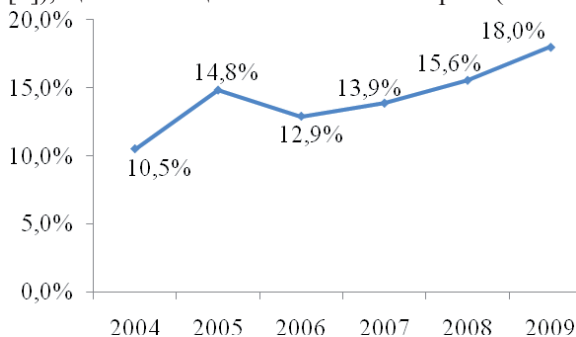


Рис. 2. Видатки на пенсійне забезпечення України щодо ВВП у 2004-2009 роках, %

Для порівняння, середній рівень державних витратів на пенсії у країнах ОЕСР у 2005 році становив 7 % ВВП, у Польщі – 13,9%, Німеччині – 11,4%, Швеції – 10,6%, Чехії – 8,5%, у Великій Британії – 6,6% [8].

Саме тому мають бути розв'язані такі питання: по-перше, питання повної компенсації витрат Пенсійного фонду від надання суб'єктам господарювання пільг із виплати страхових внесків та з коштів Державного бюджету; по-друге, звільнення його від невластивих витрат; по-третє, посилення заходів щодо належного виконання платниками своїх зобов'язань, що дозволило б уникнути як короткострокових запозичень, так і дефіциту бюджету.

Висновки. Головне завдання пенсійної системи країни – створити умови для забезпечення людей достойним доходом у старості відповідно до особистого внеску кожного. При цьому система не має бути тягарем для розвитку держави, тобто не повинна створювати надмірний тиск на державні фінанси, громадян, які працюють, і бізнес.

Визначальними чинниками для сфери недержавного пенсійного забезпечення є стабільність економічної ситуації в країні й пов'язана із цим тенденція до зростання доходів населення й підвищення довіри до фінансових інститутів. Для підвищення рівня фінансової грамотності населення державі необхідно разом з роботодавцями, фондами й страховими компаніями проводити роз'яснювальну роботу серед населення щодо необхідності самостійного нагромадження пенсійних коштів. Крім того, довгострокові глибинні перетворення економічного змісту системи пенсійного забезпечення зможе і має бути основним джерелом довгострокових фінансових ресурсів країни.

Література:

1. Єдиний соціальний внесок – новий рівень системи соціального захисту [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.
2. Зайчук Б. Річниця Пенсійного фонду України // Вісник Пенсійного фонду України. – 2004. – № 12. – С. 4-5.
3. Закон України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” від 09.07.2003 р. № 1058-IV.
4. Закон України “Про недержавне пенсійне забезпечення” від 09.07.2003 р. № 1057-IV.
5. Звіт рахункової палати України про результати аналізу формування та використання бюджету ПФУ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.acrada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16727325>.
6. Кузьменко В. Зарубіжний досвід функціонування систем недержавних пенсійних виплат // Вісник пенсійного фонду України. – 2010. – № 3. – С. 22-25.
7. Пенсійна реформа: що заважає // Дзеркало тижня. – № 12 (792) 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2650/68947>.
8. Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй в Україні. Аналітично-дорадчий центр Блакитної Стрічки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://brc.undp.org.ua/ua/press/news/134>.
9. Ткаченко Л. Вплив демографічних процесів на розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні // Вісник Пенсійного фонду України. – 2008. – № 4. – С. 24-27.
10. Українські пенсії сьогодні – Ліга Новости, 23. 01. 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.liga.net/news/N1101993.html>.

УДК 331(477)(05)

Дем'янчук О. І.,*кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"*

ФОРМУВАННЯ ВЛАСТИВОСТЕЙ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто питання формування властивостей соціального капіталу, обґрунтовано зміст категорії "соціальний капітал підприємства" та його властивості, розкрито складові ознаки кожної властивості соціального капіталу підприємства та вказано на одержання зисків (вигід) від формування соціального капіталу підприємством.

Ключові слова: соціальний капітал підприємства, властивості соціального капіталу підприємства, ресурсність, прибутковість та нагромадження.

В статье рассмотрено вопросы формирования свойств социального капитала предприятия, обосновано сущность категории "социальный капитал предприятия" и его свойства, раскрыто составляющие признаки каждого свойства социального капитала предприятия и указано на получение выгоды от формирования социального капитала предприятием.

Ключевые слова: социальный капитал предприятия, свойства социального капитала предприятия, ресурсность, прибыльность и накопление.

In the article it is examined the question of properties of social capital, the reasonable content of the category of "social capital enterprise" and its characteristics and components of the social features of each property's capital that are set to receive benefits of social capital formation.

Keywords: social capital of the company, properties of social capital companies, resursnist, profitability and accumulation.

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічної діяльності підприємств з кожним роком посилюються позиції нематеріальних активів, які містять: людський, інноваційний та соціальний капітал. Під час формування соціально-трудова відносин на підприємствах відбувається соціалізація працівників. Цей процес характеризується низкою ознак: відбувається засвоєння працівником зразків поведінки, дотримання соціальних норм та цінностей, формування корпоративної культури, комунікацій та навчання. Все це допомагає працівнику розвивати свою соціальну природу та здібності працювати в колективі, а підприємство на основі процесу соціалізації формує соціальний капітал та його властивості, які забезпечу-

ють підприємству одержання значної кількості зисків, саме тому обрана тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питання використання та формування нематеріальних активів підприємством у формі соціального капіталу займається значне коло як вітчизняних, так зарубіжних вчених. Так, на думку О. В. Степанова, це цінність, що створюється підприємством через соціальні відносини як всередині підприємства, так і зовні [4, с. 208]. О. А. Грішнова розглядаючи три рівні соціального капіталу, мікро-, мезо– та макрорівень, стверджує, що носієм мікрорівня є підприємства, установи, організації. На її думку, соціальний капітал підприємства є нематеріальним активом, що створює організацію через систему соціальних відносин на внутрішньо організаційному, міжорганізаційному та організаційно-інституціональному рівні та чинить системний вплив на результати її діяльності завдяки здатності мобілізувати ресурси чи знижувати витрати [2]. Ф. Фукуяма, розкриваючи зміст соціального капіталу, вказує, що це загальноприйняті норми і цінності, які практикуються певною групою людей і дозволяють їм співпрацювати; професійні стандарти стають вищими за власні інтереси професіонала [6]. Відповідно до визначення Світового банку, соціальний капітал підприємства – складається перш за все з горизонтальних зв'язків між людьми, і включає соціальні мережі та відповідні норми, які впливають на його продуктивність [7]. Л. В. Швець, розкриваючи соціальний капітал підприємства, вказує на те, що він є чинником підвищення його конкурентоспроможності. Зокрема автор вказує, що в час інформаційнотехнологічної революції від працівника вимагають не лише набуття нових професійних, але й морально-психологічних якостей: здатності приймати оперативні рішення, здатності до колективної взаємодії координатії праці [5]. Тобто, як зазначають Л. Г. Смоляр та А. А. Холімон, вчасно накопичений на різних рівнях організації соціальний капітал сприяє підвищенню рівня інноваційності компанії, інтенсивності і швидкості навчання її співробітників, скороченню часу на пошук і обмін інформацією, швидкістю реагування на запити споживачів, зменшення витрат на підготовку контрактів [3].

Проте вимагає подальших досліджень питання формування властивостей соціального капіталу підприємства.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження питання формування властивостей соціального капіталу підприємства. Основними завданнями є: поглиблення методології категорії “соціальний капітал підприємства” та формування його властивостей, зиски підприємства від їх використання.

Виклад основного матеріалу. В умовах, коли на підприємствах значно зростає роль нематеріальних активів, успішний розвиток будь-якого підприємства неможливий без формування соціального капіталу з його чіткими та необхідними властивостями. Виходячи із попередньо викладе-

них методологічних досліджень, соціальний капітал підприємства варто розглядати як сукупність мережі соціальних зв'язків, норми взаємності та довіри, навички колективних дій, соціальні цінності, через призму концепції, що відома під назвою "радіус довіри". Соціальний капітал підприємства формує низку важливих властивостей: ресурсність, прибутковість та нагородження.

Ресурсність соціального капіталу підприємства відображає потенціал взаємодії між його працівниками на основі професійних та особистих відносин, шляхом перетворення системи зв'язків із простого набору контрактів у важливий засіб передачі інформації.

Отже, першою важливою складовою ознакою ресурсності соціального капіталу є формування відносин. Цей процес містить створення особистих і професійних відносин. Перетворення системи зв'язків із простого набору контрактів у важливий засіб передачі інформації в кінцевому результаті приводить до підвищення взаємної довіри як між працівниками, так і партнерами підприємства, а також підвищується якість праці.

На професійному рівні зв'язків у працівника формується чітке представлення про навички і знання інших. Таке явище призводить до того, що формується чітке розуміння до кого, коли і за якою інформацією можна і бажано звертатись. Таким чином, з плином часу взаємодія стає більш успішною і характеризується ознаками довіри у прийнятті управлінських рішень на кожному рівні керівництва як всередині підприємства, так і зовні.

Чим більш глибокі знання про рівень знань виробничих навичок одного працівника про іншого, тим ступінь довіри у одержанні професійної консультації. Дуже важливий є вибір – зрозуміти, як одержати доступ до цих знань груп професіоналів або індивідів.

На цьому рівні управління підприємством, колективом важливими стають особисті зв'язки, тому що при їх наявності ми можемо одержати швидше інформацію ніж при наявності професійних.

Розвиток особистісних зв'язків у соціальній мережі об'єднань дають можливості підвищувати ефективність професійних зв'язків (цінна інформація і найважливіші професійні зв'язки складаються в межах неформальних взаємин при обговоренні не професійних питань).

Розглядаючи сутність ресурсності соціального капіталу підприємства, варто зазначити, що він не вичерпується в процесі його використання, а також може бути навпаки втраченим у разі його не використання.

Другою ознакою властивості ресурсності є інтерактивність соціального капіталу підприємства – яка дозволяє встановлювати прямі та зворотні міжособистісні зв'язки як між працівниками підприємства, їх групами, колективами, так і між економічними агентами, до яких належать споживачі, конкуренти, фірми.

Третьою ознакою властивості ресурсності є соціалізація – наближення до цінностей корпоративної культури, як включення у співтовариство, кра-

ща співпраця та налагодженість спільний дій. Оцінити цю складову можна на визначенні ступеня довіри та взаємної підтримки між членами колективу. Формування єдиної ідеї та цілі, яку бажають досягнути всі, є важливою цінністю будь якого колективу працівників, при цьому ніхто не заперечує наявність індивідуальних особистісних точок зору та ідей. Проте лише ті підприємства отримують значні моральні зиски, у яких високий рівень корпоративної культури, а це можливо лише за умови значного рівня соціального капіталу колективу, де існує достатня довіра та правила поведінки. Корпоративна культура стає важливим нематеріальним ресурсом підприємства, який суттєво впливає на ефективність діяльності.

Соціальний капітал підприємства як і інші форми капіталу являє собою довгострокову цінність, яка стає важливим чинником розвитку, підвищує вартість підприємства та його конкурентоспроможність.

Прибутковість як друга властивість соціального капіталу підприємства розкриває зміст через економію трансакційних витрат підприємства або одержання соціальної ренти (підвищення продуктивності праці за умов справедливого перерозподілу створеної вартості). Формування моделі соціальної відповідальності на підприємстві забезпечує краще ставлення суспільства до нього і, як наслідок, підвищення довіри споживачів до продукції, яку виробляє підприємство, що, своєю чергою, створює довгострокову перспективу зростання його прибутків. Накопичення підприємством соціального капіталу дає можливість розширити доступ до сировинно-ресурсної бази, сформувати сфери впливу і розвинути мережі взаємокорисних зв'язків, швидко реагувати на запити споживачів, зменшує витрати на підготовку контрактів – все це забезпечує підвищення одержуваних доходів та зростання прибутків підприємства. Тобто соціальний капітал стає чинником зростання ефективності діяльності як країни в цілому, так і окремого підприємства. Про це свідчить аналіз індикаторів стійкого розвитку більш ніж 100 країн світу та 25 тисяч корпорацій за методикою, розробленою спеціалістами Світового банку, який підтвердив вагомість соціального капіталу у зростання прибутковості підприємства. Під соціальним капіталом підприємства при цьому розуміли “сукупність мереж, взаємовідносин, норм та інститутів, які впливають на продуктивність праці на підприємстві”. Результати аналізу досліджень фахівців Світового банку дозволили зробити висновок, що ключове місце у підвищенні продуктивності праці на підприємстві та його прибутковості належить людським ресурсам, які пов'язані з соціально-трудовими відносинами, соціальним капіталом [7].

Наступною властивість соціального капіталу підприємства є нагромадження, що відображає створення мереж соціальних зв'язків, які містять соціальні зобов'язання: соціальний захист праці, соціальну інфраструктуру та мережі організаційної структури. Соціальний захист працівників на підприємстві як складова нагромадження повинен включати в себе такі напрями:

– створення безпечних умов праці, які б давали можливість заробляти кошти для гідного існування та виключали отримання травм і професійних захворювань працівників на виробництві;

– запровадження необхідних заходів щодо охорони праці та соціального захисту громадян у випадку професійних захворювань та нещасних випадків, доступ громадян до національних систем охорони здоров'я, реабілітації та професійної освіти;

– забезпечення працівників та членів їх сімей прожитковим мінімумом матеріальних засобів у разі безробіття, втрати або зниження доходу внаслідок хвороби, народження дитини, нещасного випадку в побуті, виробничої травми або професійного захворювання, інвалідності, старості, втрати годувальника. Забезпечення соціального захисту кожного працівника повинно бути підкріплено укладеним трудовим договором чи контрактом, з чітким дотриманням трудового законодавства, пропозицією роботодавцем соціального пакету, подальшою можливістю професійного росту та розвитку.

На результативність діяльності підприємства помітно впливає соціальна інфраструктура як чинник зовнішнього середовища і друга складова властивості нагромадження соціального капіталу підприємства. Виходячи із цих умов, сучасні підприємства об'єктивно мусять спрямовувати певну частину своїх зусиль і ресурсів на вирішення як внутрішніх, так і зовнішніх проблем соціального характеру. Соціальні потреби працівників підприємства охоплюють широке коло питань: поліпшення умов праці та охорони здоров'я, побуту працівників і членів їх сімей, соціально-культурного обслуговування. Забезпечення соціальних потреб трудових колективів здійснюється сукупністю певних підрозділів соціальної інфраструктури підприємства, до складу яких можуть входити: 1) ідальні, кафе, буфети; 2) лікарні, поліклініки, медпункти; 3) власні житлові будинки, заклади побутового обслуговування; 4) школи, професійно-технічні училища, факультети та курси підвищення кваліфікації; 5) дитячі дошкільні заклади, бібліотеки, клуби (палаці культури); 6) бази та будинки відпочинку, спортивні споруди тощо. Утримання всієї можливої (необхідної) сукупності об'єктів соціальної інфраструктури кожним підприємством потребує чималих коштів. За умов кризового стану і зв'язаної з цим обмеженості фінансових ресурсів багато підприємств змушені передати створені раніше окремі об'єкти соціальної інфраструктури в підпорядкування місцевих органів влади – районних, міських та обласних держадміністрацій. Проте й нині існують і навіть створюються нові заклади освіти, охорони здоров'я та відпочинку галузевого підпорядкування. Управління діяльністю підрозділів соціальної інфраструктури здійснює заступник директора підприємства (віце-президент фірми) з кадрових і соціальних питань. Йому підпорядковано відділи: кадрів, технічного навчання, адміністративно-господарський та житлово-комунальний, які вже безпосередньо керують діяльністю установ соціальної інфраструктури підприємства.

Таким чином, формування підприємством належного рівня соціальної інфраструктури забезпечує соціальний розвиток колективу підприємства та формування його соціального капіталу, що є найважливішим чинником підвищення ефективності виробництва, високої результативності виробничо-господарської та комерційної діяльності.

Третьою важливою складовою властивості нагромадження є мережі організаційної структури підприємства, що розглядають як сукупність взаємопов'язаних елементів, які знаходяться між собою в сталих відношеннях, що забезпечують їх функціонування і розвиток як єдиного цілого. Елементами структури є окремі робітники, служби та інші ланки апарату управління, а відношення між ними підтримуються завдяки зв'язкам, що прийнято поділяти на горизонтальні та вертикальні. Горизонтальні зв'язки носять характер погодження і є, як правило, однорівневими. Вертикальні зв'язки – це зв'язки підпорядкування, і необхідність в них виникає при ієрархічності управління, тобто, за наявності декількох рівнів управління.

Створення мережі організаційної структури є важливим елементом в організаційній діяльності підприємства. Вибір ефективної методики департаменталізації і формування усього комплексу організаційних структур – також життєво важливий елемент в діяльності менеджерського корпусу. Як правило, в таких корпораціях при ознаках недоліків у функціонуванні вищої ланки менеджмент вирішує питання про необхідність реорганізації в управлінській структурі.

У теорії західного менеджменту, основаної на концепціях організаційної поведінки, структура фірми розглядається як найважливіший чинник, що визначає і форми поведінки (діяльності) усього колективу і окремих його членів. В цьому плані в організаційну структуру включаються такі управлінські поняття, як співвідношення відповідальності та повноважень, делегування повноважень, централізація і децентралізація, відповідальність і контроль, норми керованості, організаційна політика фірми, моделі управлінських рішень, проектування загальних і індивідуальних завдань та деякі інші. По суті, йдеться тут про змістовну сторону структури менеджменту: якій меті вона служить і які управлінські процеси вона забезпечує.

Таким чином, даючи загальну характеристику мережі організаційної структури підприємства як складової властивості нагромадження соціального капіталу, можна виділити декілька положень, що визначають її значимість:

- мережа організаційної структури підприємства забезпечує координацію всіх функцій менеджменту;
- структура організації визначає права і обов'язки (повноваження і відповідальність) на управлінських рівнях;
- від мережі організаційної структури залежить ефективна діяльність підприємства, його виживання і процвітання;
- структура, прийнята в цьому конкретному підприємстві, визначає ор-

ганізаційну поведінку її співробітників, тобто стиль менеджменту і якість праці колективу.

Висновки. Таким чином, ми можемо стверджувати, що зиски (вигоди), які отримує підприємство від високого рівня сформованого соціального капіталу з його властивостями, включають таке:

– краще поширюється інформація та професійні знання між працівниками підприємства, на основі сформованих професійних та особистісних зв'язків;

– зниження транакційних витрат;

– низька плінність кадрів в умовах належного рівня соціального захисту, соціальної інфраструктури та мережі організаційної структури як складових властивості нагромадження соціального капіталу підприємства;

– висока організованість дій, що формується на основі довіри, соціальної відповідальності та сформованої корпоративної культури підприємства.

Література:

1. Горожакіна М. Є. Соціальний капітал суспільства в умовах трансформації економічної системи (питання теорії і методології). – автореферат. – Донецьк, 2008. – С. 16.

2. Грیشнова О. А. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу // Україна: аспекти праці. Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – № 3. – 2009. – С. 19-24.

3. Роль соціального капіталу у стратегічному управлінні інноваційним розвитком підприємства [Текст] / Л. Г. Смоляр, А. А. Халімон // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2.

4. Степанова О. В. Організаційно-економічні принципи соціального капіталу підприємства // Науковий вісник. – Національний лісотехнічний університет України, 2005. – Вип. 15. 6 – С. 207-212.

5. Швець Л. В. Соціальний капітал як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства // Вісник НТУ, ТАУ. – 2009. – Вип. 19. – С. 254-262.

6. Fukuyama F. Social Capital and Global Economy // Foreign Affairs. – Volume 75, September-October, 1995. – P. 89-103.

7. Raiser M., Haerpfer C., Nowotny T., Wallace C. Social capital in transition: a first look at the evidence // European Bank for Reconstruction and Development. Working Paper. – 2001. – № 61.

УДК 331. 522. 4:314

Зяць Т. А.,*доктор економічних наук, професор, завідувач відділу Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи*

МОДЕРНІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У ЦІЛЯХ НАРОЩУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті розглянуто напрями модернізації соціально-трудоових відносин у цілях нарощування соціального капіталу, адекватні сучасному етапу розвитку української економіки, спрямовані на забезпечення продуктивної соціальної взаємодії, підвищення продуктивності та ефективності праці.

Ключові слова: модернізація, механізм, соціально-трудоові відносини, соціальний капітал, трансформаційні зміни.

В статье рассмотрено направления модернизации социально-трудоовых отношений с целью прибавления социального капитала, адекватные современному этапу развития украинской экономики, направленные на обеспечения продуктивного социального взаимодействия, повышения продуктивности и эффективности труда.

Ключевые слова: модернизация, механизм, социально-трудоовые отношения, социальный капитал, трансформационные изменения.

The article deals with the possible directions of the modernization of social-labor relations, the issue of social capital gain and its relevance to the modern state of Ukrainian economy being the prime concern. An imperative towards the further increase of labor productivity and social interaction efficiency is developed as well.

Key words: modernization, mechanism, social-labor relations, social capital, transformations.

Постановка проблеми. Формування нового типу соціально-трудоових відносин здійснюється в Україні без чіткого визначення пріоритетів та механізмів, значною мірою емпірично, без належного наукового обґрунтування та оцінки можливих соціальних наслідків. Розбудова демократичної держави повинна забезпечити прогресивні якісні зміни у формуванні соціально-трудоових відносинах, що відповідають інтересам більшості населення країни та забезпечують їм соціально прийнятний рівень трудового життя. В складних соціально-економічних умовах нестачі довгострокових інвестицій досить проблематично здійснити прискорену модернізацію соціально-трудоових відносин, проте нагальність цього завдання є очевидною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Комплексному дослідженню різних аспектів проблеми формування соціально-трудових відносин присвячено праці таких відомих українських вчених, як С. І. Бандур, Д. П. Богиня, І. К. Бондар, В. І. Герасимчук, І. Ф. Гнибіденко, О. А. Грішнова, В. М. Данюк, М. І. Карлін, Т. М. Кір'ян, А. М. Колот, В. І. Куценко, Е. М. Лібанова, В. М. Лич, І. С. Лісогор, О. В. Макарова, Є. В. Мартьякова, Ю. М. Маршавін, В. М. Новіков, О. Ф. Новікова, В. В. Онікієнко, І. Л. Петрова, Т. П. Петрова, В. М. Петюх, В. О. Покришук, М. В. Семикіна, Н. В. Ушенко, Л. В. Шаульська. При значному методологічному опрацюванні окремих питань недостатньо розробленими залишаються актуальні проблеми модернізації соціально-трудових відносин у контексті сучасних трансформаційних перетворень та антикризового регулювання економіки.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні стратегічних напрямів модернізації соціально-трудових відносин у контексті завдань нарощування соціального капіталу.

Виклад основного матеріалу. Під час здійснення радикальних трансформаційних процесів у вітчизняній економіці основну увагу було приділено інструментам, пов'язаним із приватизацією, використанням монетарних методів регулювання економіки, вдосконаленням оподаткування. Поза увагою тривалий час залишалось розв'язання проблем модернізації соціально-трудової сфери, що обумовило процес руйнації людського капіталу, подальше розшарування населення за рівнем трудових доходів. Надмірна економічна і соціальна поляризація охопила українське суспільство, досягнувши межі, за якою посилюється конфліктність соціально-трудових відносин, погіршується соціальна структура суспільства. Середовище конфронтації охоплює різні верстви населення, внаслідок чого рівень соціальної безпеки країни можна оцінити як критичний. Ці процеси свідчать, що українське суспільство, на жаль, не рухається шляхом формування і нарощування соціального капіталу як результату продуктивної соціальної взаємодії у суспільстві.

Попри певні здобутки у модернізації соціально-трудових відносин (обмеження монополії держави на використання робочої сили через різноманітність форм власності й господарювання; зростання мобільності робочої сили; підвищення економічної активності працездатного населення та гнучкості ринку праці; нові можливості щодо вибору форм зайнятості; зростання соціальної відповідальності та обмеження соціального інфантилізму; заінтересованість найманих працівників у підвищенні конкурентоспроможності на ринку праці) доводиться визнати, що вона не досягла головної мети – підвищення якості трудового життя населення на основі зростання продуктивності праці та матеріальної винагороди за результати трудової діяльності.

Наразі у чинних законодавчих та нормативно-правових документах чітко не визначено, якою повинна бути модель соціально-трудових відносин Укра-

їни у найближчій перспективі – з елементами сучасної англо-саксонської моделі, що передбачає мінімальне втручання держави у відносини між працею і капіталом, децентралізацію переговорних процесів та індивідуалізацію трудових договорів; європейської (континентальної) моделі, яка ґрунтується на потужній державній соціальній політиці та достатньо розвинутому соціальному партнерстві; китайської моделі з домінуванням елементів централізованого адміністративного регулювання соціально-трудоких відносин у державному секторі економіки та їх лібералізацією – у недержавному.

Незважаючи на принципові відмінності між цими моделями, слід зазначити, що домінантними тенденціями розвитку соціально-трудоких відносин у розвинених країнах світу є їх демократизація та легітимація, які передбачають забезпечення умов для професійного зростання та підвищення ролі висококваліфікованої праці; запровадження дієвої системи державних соціальних гарантій найманим працівникам; посилення договірних засад узгодження інтересів соціальних партнерів у трудовій сфері; створення умов для участі найманих працівників в управлінні.

Нестабільність соціально-економічного розвитку України та її регіонів доводить необхідність постійного пошуку нових напрямів і шляхів модернізації соціально-трудоких відносин, враховуючи потребу формування потужних адаптаційних механізмів до зміни ринкової кон'юнктури. Тінізація української економіки, низька мотивація до легальної самостійно організованої трудової діяльності на засадах соціальної відповідальності залишаються основними обмеженнями на шляху до формування нового типу соціально-трудоких відносин. З соціальної точки зору, небезпечним є поступове, але неухильне заміщення вищих потреб суспільно-корисної трудової діяльності – нижчими; ступінь цього спрощення інколи наближується до прямої деградації, про що свідчить падіння престижності трудової діяльності у сфері матеріального виробництва, освіти, науки. Для значної частини працездатного населення країни трудова діяльність у сфері неофіційної економіки є основним джерелом поповнення доходів та задоволення життєво необхідних потреб.

З урахуванням цих обставини сучасна модернізація повинна розгорнутися за такими напрямками:

- посилення державного впливу на сферу соціально-трудоких відносин на національному рівні, забезпечення державного контролю за дотриманням норм чинного трудового законодавства та посилення відповідальності за їх порушення;
- формування і регулювання відносин між працею і капіталом на основі соціально виваженого Трудового кодексу з урахуванням прогресивних міжнародних норм та практики, результативної в аспекті досягнення високіх кінцевих результатів;
- забезпечення нової якості соціально-трудоких відносин, що формуються безпосередньо на виробництві;

- реалізація повною мірою потенціалу соціального партнерства у модернізації соціально-трудових відносин;

- узгодження змін у податковому, трудовому, соціальному реформуванні.

У цілях нарощування соціального капіталу в умовах посилення світових інтеграційних процесів та орієнтації економіки на інноваційно-інвестиційну модель розвитку не викликає сумніву необхідність формування якісно нових ознак соціально-трудових відносин, в яких заінтересовані усі без винятку категорії населення – як економічно активні, що реалізують власний професійно-кваліфікаційний потенціал на ринку праці, так і ті, джерелом доходів яких є соціальні трансферти. Як багатогранна соціально-економічна категорія, зайнятість пов'язана практично з усіма умовами життєдіяльності населення та суспільного відтворення в цілому. Через сферу зайнятості економічно активне населення залучається до виробництва матеріальних та нематеріальних благ; основні кількісні та якісні характеристики зайнятості відображають особливості структури економіки, її динаміку, а також можливості трансформаційних змін. Двоєдина сутність зайнятості – економічна та соціальна – характеризує внесок живої праці у суспільне виробництво та реалізацію потреб людини у самовираженні, задоволенні матеріальних і духовних потреб.

У цьому контексті необхідно підкреслити особливе значення такою на-пряму модернізації соціально-трудових відносин як формування інноваційної зайнятості з метою економічного зростання, підвищення життєвого рівня населення та соціального розвитку в цілому, яка створюється високою продуктивністю та інтенсивністю праці, динамічним обігом робочої сили та її мінімальним резервуванням у найбільш небезпечних формах. Інноваційні засади дають змогу оптимізувати розподіл зайнятих між сферами економічної діяльності, секторами економіки за формами власності, а також сформувати принципово новий тип соціально-трудових відносин.

Важливо враховувати ту обставину, що відносини зайнятості мають пріоритетне значення у структурі соціально-трудових взаємин, оскільки саме вони визначають якісні ознаки суспільно корисної трудової діяльності, залучення до неї необхідних людських ресурсів, форми працевлаштування та забезпечення населення робочими місцями. Активними суб'єктами цих відносин виступає держава, населення, господарюючі структури та посередники на ринку праці, відмінності у мотиваційній поведінці яких на ринку праці зумовлюють цілком об'єктивні труднощі в успішній реалізації цих відносин в плані забезпечення їх неконфліктного, партнерського характеру з підтримкою найбільш слабкої ланки, якою є в цій системі наймані працівники.

Формування соціально-трудових відносин на інноваційних засадах повинно відбуватися через модернізацію робочих місць, покращення умов праці, підвищення професійного рівня працівників. Інноваційні орієнтири у сфері зайнятості населення – це висока керованість процесів обігу робо-

чої сили, державна відповідальність за якість трудового життя, упорядкованість життєдіяльності населення, дієвий захист неконкурентоспроможних на ринку праці верств населення.

Визнання пріоритетності інноваційного напрямку модернізації соціально-трудова відносин дає змогу забезпечити нормальне відтворення інтелектуальної робочої сили, розширити зайнятність у наукомістких сферах господарювання, а в кінцевому підсумку – сформувати достатньо високий рівень конкурентоспроможності робочої сили з широкою професійною підготовкою, здатністю до постійного розвитку здібностей, їх продуктивного використання в різних сферах економічної діяльності. При цьому важливо забезпечити паритетність розвитку різних форм власності з відповідними джерелами фінансування соціальних проектів, прискоренням реалізації та підвищенням результативності програмних заходів у сфері зайнятості населення; збільшенням доходів від трудової діяльності та ефективним соціальним страхуванням як засобом захисту від втрат доходу.

Ствердження інноваційних засад у модернізації соціально-трудова відносин повинно поєднуватися з формуванням самодостатнього типу економічної активності населення на принципах системності, гуманізму, збалансованості потреб громадян і можливостей суспільства, забезпечення соціальних гарантій і соціального захисту населення з тим, щоб зміцнити адаптаційний потенціал населення до зміни загальноекономічної ситуації та кон'юнктури ринку праці. Враховуючи те, що суспільно необхідний рівень економічної активності населення обумовлюється виробленням та реалізацією цілеспрямованої, послідовної та виваженої державної соціально-економічної політики, важливо досягти прозорості, послідовності рішень органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо впровадження нових соціальних рішень винятково після всебічного аналізу їх потенційної ефективності та оцінки очікуваних наслідків.

В українській економіці на тлі зростання частки наукомістких, високотехнологічних галузей домінує все-таки зайнятність у сільському господарстві та промисловості з вагомою часткою працюючих у низькопродуктивних особистих селянських господарствах та низькопродуктивних сегментах промислового ринку праці. Не відповідає інноваційним стандартам сучасний розвиток промислового сектора зайнятості – за структурними характеристиками високою залишається зайнятність у добувній промисловості, виробництві електроенергії, газу і води, металургії та обробленні металу. Надзвичайно високими темпами зростає зайнятність у оптовій та роздрібній торгівлі, зосереджуючи значний контингент робочої сили, не зорієнтованої на інноваційну діяльність.

На жаль, не сприяє модернізації соціально-трудова відносин та нарощуванню соціального капіталу зростання потенціалу зайнятості населення у неформальному секторі економіки країни. Необхідно зазначити, що у структурі зайнятих неформального сектора економіки переважають праців-

ники сільського господарства, мисливства, лісового господарства, а також торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів, готелів та ресторанів.

У міській місцевості більш сприятлива кон'юнктура ринку праці та вакантні робочі місця забезпечують зайнятість переважно в офіційному секторі економіки. Безумовно, саме наявність робочих місць і визначає пропорції розподілу робочої сили між зазначеними секторами, проте не останню роль відіграє мотивація. Невідпрацьованість міжкваліфікаційних, міжгалузевих співвідношень в оплаті праці різної складності, а нерідко ігнорування вихідних принципів редукції праці знижують мотивацію до зайнятості в офіційному секторі економіки і в таких соціально значущих сферах, як освіта, наука, культура.

Важливим напрямом модернізації соціально-трудових відносин є стимулювання економічно активного населення до реалізації власного професійно-кваліфікаційного потенціалу. Населення України прагне активно реалізовувати власний професійно-кваліфікаційний потенціал, пріоритети та сфера докладання якого повинні визначатися державою – починаючи від професійної орієнтації молоді та завершуючи принципами регулювання оплати праці. У 2009 р. чисельність зайнятого населення віком 15-70 років зменшилась порівняно з 2008 р. на 780,8 тис. осіб і становила 20,2 млн. осіб, рівень зайнятості зазначеної вікової групи становив 57,7 % при збільшенні рівня безробіття порівняно з 2008 р. на 533,7 тис. осіб. Рівень офіційно зареєстрованого безробіття в країні зріс з 6,4% у 2008 р. до 8,8% у 2009 р. За даними Державного центру зайнятості у I півріччі 2010 р. рівень безробіття знизився на 0,6 % (порівняно з аналогічним періодом 2009 р.) і становив 8,5%. При цьому чисельність безробітних зменшилася на 140 тис. осіб, становивши 1,9 млн. осіб. при рівні зайнятості населення 58,4% [3].

Населення надає перевагу стабільній зайнятості – протягом останніх двох років найвищий її приріст спостерігався на підприємствах, в установах та організаціях державної форми власності, помірний – в приватному секторі економіки та скорочення зайнятості – на підприємствах комунальної та комунально-корпоративної власності. Серед видів економічної діяльності, судячи з динаміки показників приросту зайнятості, пріоритетними щодо працевлаштування є оптова та роздрібна торгівля, сфера ремонтних послуг, готельний та ресторанний бізнес.

Одним із пріоритетних напрямів модернізації соціально-трудових відносин є збільшення місткості сфери зайнятості населення. У 2010 році Україна втратила 106 тис. роб. місць [1, 2]. Проте на створення нових робочих місць уряд виділив понад 300 млн. грн., у тому числі 10 млн. грн. – на створення першого робочого місця для випускників ВНЗ і ПТУ, які не мали до цього роботи [2].

Державна політика модернізації соціально-трудових відносин з метою нарощування соціального капіталу повинна передбачити залучення

в економічну практику нових соціально-економічних важелів на засадах консолідації, яка б об'єднувала зусилля усіх зацікавлених сторін у досягненні бажаних соціальних результатів: створення умов для формування економічної самодостатності працездатного населення через наявність місткої територіально-галузевої системи продуктивних робочих місць; забезпечення стабільних гарантій соціальної захищеності та державної підтримки соціально-вразливих верств населення, що не в змозі самостійно вирішувати соціальні проблеми та об'єктивно потребують державної допомоги; істотне підвищення рівня життя населення на основі випереджаючого зростання реальної заробітної плати порівняно з іншими складовими його сукупних доходів.

Поступова і комплексна реалізація цих завдань повинна ґрунтуватися на принципах субсидіарності з метою перерозподілу ресурсів на користь найбільш соціально вразливих громадян та надання необхідних соціальних гарантій в міру нагальної потреби кожному члену суспільства. Субсидіарний підхід потребує визначення та чіткого розподілу соціальної відповідальності між державою, некомерційним (суспільним) сектором та підприємництвом.

Висновки. Курс на модернізацію соціально-трудових відносин вимагає таких принципів її реалізації: прозорість, послідовність та передбачуваність рішень органів державного управління, що безпосередньо ведуть розробку стратегічних напрямів політики зайнятості та її конкретних заходів, необхідних для задоволення потреб економічно активного населення; пріоритетність вирішення соціальних завдань, які відповідають нагальним інтересам населення щодо продуктивності робочих місць та рівня доходів; регіональна адаптивність напрямів та заходів політики зайнятості до умов господарювання, кон'юнктури товарного ринку, умов відтворення населення; зорієнтованість державної політики зайнятості на високу результативність праці на основі балансу інтересів усіх суб'єктів, узгодженості потреб населення та можливостей суспільства; постійний моніторинг здійснюваних соціальних трансформацій, у тому числі у сфері зайнятості населення з оцінкою можливих соціальних наслідків та одержаних результатів.

Література:

1. Економічна правда, 12. 01. 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2011/01/12/265942>.
2. Суспільство і соціальна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrsocium.com/novini/vlada/3311-2011-01-14-11-30-00>.
3. NEWS ru. ua // Економіка, 6 жовтня 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.newsru.ua/finance/06oct2010/bezrab.html>.

УДК 364. 3:364-62(477)

Карлін М. І.,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики Волинського національного університету імені Лесі Українки

Гриценюк А. В.,

студентка Волинського національного університету імені Лесі Українки

ВПРОВАДЖЕННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті з'ясовується доцільність впровадження єдиного соціального внеску в Україні, досліджено проблеми, що супроводжують цей процес, та можливі шляхи їх вирішення з урахуванням досвіду зарубіжних країн.

Ключові слова: соціальне страхування, страхові внески, єдиний соціальний внесок, страхові фонди, Україна, Російська Федерація.

В статті выясняется целесообразность введения единого социального взноса в Украине, исследованы проблемы, сопровождающие этот процесс, и возможные пути их решения с учетом опыта зарубежных стран.

Ключевые слова: социальное страхование, страховые взносы, единый социальный взнос, страховые фонды, Украина, Российская Федерация.

In this article the expediency of the application of single social payment in Ukraine is ascertained, there are investigated the problems which accompany this process and the possible ways of their solutions taking into consideration the experience of foreign countries.

Key words: social insurance, insurance payments, single social payment, insurance funds, Ukraine, Russian Federation.

Постановка проблеми. Основною метою соціального страхування в Україні є створення стійкої фінансової системи для економічного захисту людини у зв'язку з безробіттям, тимчасовою непрацездатністю, нещасним випадком на виробництві та професійним захворюванням, старістю за рахунок страхових внесків роботодавців та застрахованих осіб.

Від ефективності роботи системи соціального страхування залежить соціальна захищеність мільйонів громадян, гарантована Конституцією України.

За рейтингом Світового банку, оприлюдненого в 2008 році, система оподаткування України займала 177 (передостаннє) місце по легкості сплати податків. Рейтинг складався на основі показника легкості сплати

податків, що включає 3 параметри: загальна кількість податкових платежів, витрати часу суб'єктами господарювання на нарахування та сплату податкових платежів та податкове навантаження. Серед перерахованих показників найбільше впливає на об'єм тіньового сектора економіки розмір податкового навантаження, який в Україні, за розрахунками Світового банку, становив 57,3% (145 місце в рейтингу країн): 12,2% – з податків на прибуток, 43,4% – з податків на заробітну плату та 1,8% з інших податків. Отже, можна зробити висновок, що основним чинником тінзації економіки є діючий порядок справляння внесків до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування, особливо враховуючи те, що в економічно розвинених країнах податкове навантаження з податків на заробітну плату становить в середньому 20-25%.

На сьогодні система загальнообов'язкового державного страхування є складною щодо адміністрування соціальних зборів, обтяжливою для підприємств та неефективною з огляду на адміністративні витрати для забезпечення функціонування чотирьох діючих фондів. Для вирішення даних проблем необхідно використати досвід зарубіжних країн та адаптувати його для України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Система соціального страхування в нас потребує негайних заходів щодо її реформування. Окремим питанням проблеми присвячені, зокрема, роботи вітчизняних і закордонних учених: В. Серебровського, В. Райхера, В. Ройка, В. Гречка, Н. Дубровських, Ю. Комарова, Ю. Міхеєва, М. Папієва, В. Рудень, Т. Педченка та інших.

Мета і завдання дослідження. З'ясувати доцільність впровадження єдиного соціального внеску в Україні, виділити проблеми, що супроводжують цей процес, та можливі шляхи їх вирішення з урахуванням досвіду зарубіжних країн.

Виклад основного матеріалу. З 1 січня 2011 року в Україні запроваджено єдиний соціальний внесок. Розглянемо можливості та перспективи його впровадження на прикладі зарубіжних країн.

У Російській Федерації з 01. 01. 2001 р. страхові внески на соціальне страхування сплачують у складі єдиного соціального податку (за винятком внесків на обов'язкове соціальне страхування від професійних ризиків та платежів на обов'язкове медичне страхування незайнятого населення), вони є елементом її федеральної податкової системи.

Досвід функціонування в Російській Федерації єдиного соціального податку (ЄСП) підтверджує неефективність його введення. Єдиний соціальний внесок в сьогодишній українській інтерпретації за своєю суттю є тим самим єдиним соціальним податком. Відтак, його впровадження в Україні у кінцевому випадку призведе до неефективності функціонування системи обов'язкового соціального страхування в цілому [3, с. 57].

Недоліки у використанні єдиного соціального податку в Російській Федерації такі [5, с. 52]:

По-перше, податкові органи не забезпечили необхідний рівень збору ЄСП в цілому, так і за окремими державними позабюджетними страховими фондами зокрема. Наприклад, заборгованість з ЄСП за 2002 – 2004 рр. зростає у 1,7 рази.

По-друге, відбувся розподіл функцій адміністрування страхових внесків, коли нарахування та збір страхових внесків здійснюють податкові служби, а стягнення пені, штрафів та недоїмок через суд – фонди соціального страхування, що зменшує ефективність збору ЄСП.

По-третє, впровадження ЄСП призвело до змішування в рамках ЄСП виплат страхового та не страхового характеру, які мають сплачуватися за рахунок Державного бюджету.

По-четверте, формування ресурсної бази фондів обов'язкового соціального страхування з використанням ЄСП призвело до порушення незалежності їх бюджетів від Державного бюджету, що фактично веде до одержавлення власності загального соціального страхування та корінних деформацій його розподільчих функцій та базових принципів. Як результат, фонди соціального страхування втрачають свій статус публічно-правових організацій, що відстоюють та захищають інтереси застрахованих громадян. Тобто російські фонди перетворилися фактично в агенції у складі Міністерства фінансів Російської Федерації.

Суб'єкти страхування та їх представники опинилися фактично вилученими з процесу прийняття рішень та визначення шляхів розвитку загального соціального страхування. Принципи соціального партнерства завдяки одержавленню соціального страхування перестали діяти. Відношення “страхувальник – страховик” замінено на відношення “держава – особа, яка застрахована”. Страховик практично зник, його зобов'язання перед застрахованими особами перетворилися на зобов'язання перед державою зі сплати податку. Тобто соціальне страхування фактично перетворилося на соціальне забезпечення.

Іншим кроком, що також негативно вплинув на систему соціального страхування у РФ, стало зниження ставки ЄСП. Це призвело до виникнення дефіциту бюджетів у всіх страхових фондах: значно зріс дефіцит Пенсійного фонду, у соціальних страхових фондів не вистачає коштів для підвищення розмірів соціальних виплат застрахованим особам. У зв'язку з цим уряд Російської Федерації, затверджуючи концепцію довгострокового соціально-економічного розвитку Росії до 2020 року, прийняв рішення ліквідувати єдиний соціальний податок з 1 січня 2010 року та збільшити відрахування у Пенсійний фонд Росії, фонди медичного та соціального страхування з 26 до 34 % загального фонду заробітної плати. Замість ЄСП вводиться фіксований страховий внесок у розмірі 34%: з них 26% роботодавець перераховує за найманого працівника у Пенсійний фонд, 5,1% – у фонд обов'язкового медичного страхування, 2,9% – у фонд соціального страхування. Завдяки цьому вже до кінця 2010 року доходи Пенсійного

фонду повинні зрости майже вдвічі, покривши дефіцит. По суті, в Росії відбувається повернення до ситуації 2001 року, коли ставка цього соціального податку становила 35,6% [1, с. 16].

Як свідчить досвід Росії, перед зниженням розміру внесків на соціальне страхування в Україні необхідно чітко визначити альтернативні джерела фінансування тих самих видатків за рахунок інших податків. Отже, якщо уряд не планує дотувати програми соціального страхування з Державного бюджету, розмір єдиного соціального внеску, сплачуваного спільно роботодавцями та найманими працівниками, на думку деяких вчених, не може бути меншим, ніж 30 – 35% [2, с. 6].

Для порівняння доцільно також розглянути досвід збору соціальних внесків в інших країнах Європи. Враховуючи досвід більшості європейських країн, можна виокремити п'ять основних типів моделей адміністрування збору страхових внесків [4, с. 102].

1. Паралельне здійснення окремими установами соціального страхування своїх функцій. Управління системою є повністю децентралізованим і відокремленим від податкової системи. До країн, що мають такий тип адміністрування, належать Данія, Люксембург, Австрія, а також Україна.

2. Функції реєстрації платників і застрахованих осіб, збору внесків, прийому та обліку звітності зі сплати внесків централізовано виконує одна установа. Водночас, страхові виплати, ведення відповідних баз даних та обліку застрахованих осіб здійснюються окремо кожним із фондів соціального страхування. Таку схему адміністрування застосовують Бельгія, Іспанія, Італія, Македонія та Болгарія. Німеччина, де всі соціальні внески збирає установа з медичного страхування, та Польща, в якій ті самі функції виконує адміністратор солідарної пенсійної системи, також належать до цього типу.

3. Єдина установа, яка здійснює збір страхових внесків, є відповідальною і за здійснення виплат, ведення обліку застрахованих та зберігання необхідних даних. Подібну адміністрацію мають Чехія, Греція, Литва, Мальта, Португалія, Швейцарія та Словачія.

4. Функції збору, контролю, примусового стягнення та управління грошовими потоками здійснює податкова адміністрація. Є певні розбіжності щодо органів, відповідальних за реєстрацію та облік застрахованих, але в цілому таку модель адміністрування практикують Естонія, Угорщина, Голландія, Словенія, Росія, Сербія, Хорватія, Чорногорія, Албанія, Румунія, Боснія та Герцеговина.

5. На єдину установу покладаються всі функції, не пов'язані зі збиранням внесків, тоді як збір і розподіл внесків здійснюють податкові органи. Таку модель з найбільшим ступенем інтеграції можна знайти у Великій Британії, Фінляндії, Швеції, Норвегії, Ісландії. Ірландія та Латвія мають дуже подібні до цієї системи моделі, але певні адміністративні функції установ з медичного страхування залишилися децентралізованими.

У частині досліджуваних країн (9 із 34) було введено єдиний соціальний платіж. Це дало змогу проаналізувати, як спрощення процедур аудиту та сплати соціальних внесків впливає на результати функціонування системи. Такий аналіз свідчить, що за умови встановлення єдиного соціального платежу адміністративні витрати на 14,5% нижчі, а рівень збирання внесків на 7,8 % вищий, ніж при диференційованій системі.

Варто згадати також, що в більшості розвинутих країн відсоток прибуткового податку і внесків працівників і роботодавців на соціальне страхування у вартості робочої сили є значно вищим, ніж в Україні. Адже щедріх і безкоштовних державних пенсій та інших соціальних виплат не буває ніде – ні в Бельгії, ні у Швеції, ні в Німеччині, ні у Франції, ні в Польщі, ні в Угорщині. Наприклад, у Данії, де розмір соціально-страхового податку як відсоток зарплати майже вчетверо менший, ніж в Україні, – 11% (10,5% – внесок працівника і лише 0,5% – його роботодавця), найвищий на континенті прибутковий податок – 30,6% (для середнього заробітку). Отже, у Данії соціальні виплати фінансують в основному за рахунок прибуткового податку. Також у Данії, як і в усіх країнах Євросоюзу, і вищий пенсійний вік, і значно більша, ніж в Україні, частка зайнятого населення віком 54–65 років [6, с. 241].

Як свідчить зарубіжний досвід, зниження соціальних внесків без визначення альтернативних джерел формування бюджетів фондів соціального страхування не призведе до легалізації заробітної плати, а лише спричинить дефіцит коштів соціального страхування та поставить під загрозу виконання основних соціальних програм. Єдина мотивація, яка може стимулювати роботодавців офіційно видавати зарплати і платити соціальний внесок, – це створення конфлікту інтересів між роботодавцем і найманою особою. А цей конфлікт може виникнути тільки тоді, коли працююча особа буде знати, що всі відраховані роботодавцем кошти, які належать їй, в майбутньому вона їх отримає. Зниження відрахувань у фонди на якісь 5-10% результату ніколи не дадуть. Сьогодні і наймана особа, й роботодавець на одному боці "барикад" – на боці неофіційної зарплати.

Висновки. Систематизація зарубіжного досвіду стосовно сплати єдиного соціального податку більшості європейських країн дає змогу дійти таких висновків: досвід інших європейських країн доцільно враховувати при проведенні адміністрування збору, обліку, звітності та контролю за сплатою страхових внесків в Україні, що сприятиме:

– створенню системи державного соціального страхування, в якій залишиться чотири фонди, буде складено Державний реєстр соціального страхування (який складатиметься з реєстру страхувальників і реєстру застрахованих осіб). Кожний з фондів матиме доступ до єдиної бази даних відповідно до визначених для нього прав доступу;

– дії єдиного порядку планування дохідної частини бюджетів фондів, тоді як нині фонди соціального страхування здійснюють планування автономно;

– дії єдиного порядку контролю та стягнення заборгованості зі сплати страхових внесків (на сьогодні система контролю та порядок стягнення заборгованості зі сплати страхових внесків не дозволяє фондам, крім Пенсійного, виконувати ці функції ефективно).

Отже, запровадження в Україні єдиного соціального внеску з врахуванням досвіду Російської Федерації та інших країн передбачає реформування системи загальнообов'язкового соціального страхування (ЗСС) за трьома напрямками: зміна статусу ЗСС; роздержавлення ЗСС; додержання страхових принципів.

Література:

1. Комаров Ю. М. Организация медицинского страхования в России и за рубежом // Вестник государственного социального страхования. – 2005. – № 9. – С. 16-23.
2. Гречко В. Реформирование социального страхования – концептуальные подходы // Вестник государственного социального страхования. – 2005. – № 5. – С. 6-9.
3. Дубровских Н. Э. Камо грядеши? Снижение налога – плюсы и минусы // Вестник государственного социального страхования. – 2004. – № 10. – С. 57-58.
4. Максимчук Є. О. Підвищення ефективності функціонування системи соціального страхування шляхом введення єдиного соціального внеску / Є. О. Максимчук // [збір. наук. праць НДФІ]. – 2008. – №4 (45). – С. 102-111.
5. Мельник С. І. Позитивні та негативні аспекти єдиного соціального внеску / С. І. Мельник // Соціальна політика: проблеми, коментарі, відповіді. – 2009. – № 7 – С. 52-55.
6. Приймак І. І. Проблеми та перспективи впровадження єдиного соціального внеску в Україні / І. І. Приймак // [збір. наук. праць Національного університету державної податкової служби в Україні]. – 2009. – № 1. – С. 237-242.

УДК 631.158:331.522.4.

Лучик С. Д.,

доктор економічних наук, доцент, заступник директора інституту бізнесу і фінансів Подільського державного аграрно-технічного університету

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ЗБЕРЕЖЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СЕЛА

Розглядаються проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку аграрних підприємств з метою підвищення їх конкурентоспроможності та забезпечення збереження трудового потенціалу села.

Ключові слова: *інвестиції в основний капітал, іноземні інвестиції, інноваційний розвиток, конкурентоспроможність аграрних підприємств, трудовий потенціал села.*

Рассматриваются проблемы инвестиционно-инновационного развития аграрных предприятий с целью повышения их конкурентоспособности и обеспечения сохранения трудового потенциала села.

Ключевые слова: *инвестиции в основной капитал, иностранные инвестиции, инновационное развитие, конкурентоспособность аграрных предприятий, трудовой потенциал села.*

The problems of investment-innovative development of agrarian enterprises are examined with the purpose of increase of their competitiveness and providing of maintainance of labour potential sat down.

Keywords: *investments in the fixed assets, foreign investments, innovative development, competitiveness of agrarian enterprises, labour potential sat down.*

Постановка проблеми. Політика збереження та примноження трудового потенціалу села в умовах побудови конкурентоспроможної економіки повинна здійснюватись на засадах ефективної інвестиційно-інноваційної діяльності, раціонального використання наявного ресурсного, виробничого потенціалу, підвищення якості життя через забезпечення зайнятості населення, зростання доходів та добробуту громадян.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За умов формування ринкових відносин це питання вивчали багато вітчизняних учених, про що свідчать роботи Я. К. Білоуська, М. Я. Дем'яненка, М. І. Кісіля, М. Й. Маліка, Л. О. Мармуль, П. Т. Саблука та інших. Однак проблема поглибленого вивчення теми інвестиційної діяльності в сільському господарстві завжди була в центрі уваги українських та іноземних учених-економістів.

Мета і завдання дослідження. Сучасний стан соціально-економічного розвитку села вимагає орієнтувати економіку держави на невпинне скорочення наявного розриву між Україною та найбільш розвиненими країнами світу, що можливо лише на основі збалансованої інвестиційно-інноваційної політики, яка забезпечить структурно-технологічну модернізацію вітчизняної економіки та стабільне підвищення добробуту громадян України. Саме інноваційний шлях розвитку є важливим пріоритетом держави. Для підвищення інноваційної складової економічного розвитку основна увага приділяється реструктуризації науково-технічної сфери і розвитку інноваційної інфраструктури підприємств.

Виклад основного матеріалу. Задоволення життєвих потреб сільських жителів значною мірою залежить від збільшення обсягу інвестицій в основний капітал у галузі соціальної інфраструктури. Аналіз інвестиційної діяльності, яку здійснювала Україна у період 1990-2009 рр., показав, що на початку 90-х років минулого століття технічна оснащеність сільського господарства України наближалася до оптимального рівня стосовно технологічної потреби для виробництва запланованих обсягів продукції, але вже у 1995-2000 рр. обсяги інвестицій в основний капітал зменшились практично у 4 рази (табл. 1).

За період 2001-2009 рр. спостерігається поступове збільшення обсягів інвестицій, проте інвестування сільського господарства, мисливства та послуг, пов'язаних з ними, залишається незадовільним. Важко відновити галузь після, по-перше, катастрофічного зменшення (у 24 рази) в її капітал обсягів інвестицій, по-друге, нерівномірного розподілу інвестицій між галузями. Так, 2009 р. інвестиції в основний капітал аграрної галузі становили 6,1% від загального обсягу інвестицій проти 38,0% – у галузь промисловості; 16,2% – транспорту та зв'язку; 9,3% – торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку.

Таблиця 1
*Інвестиції в основний капітал (у порівняльних цінах, млн. грн.)**

Показник	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Всього	55368	13955	93096	125254	188486	233081	151777
у т. ч. сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	11799	496	4905	7190	9519	16890	9285
Частка галузі, %	21,3	3,6	5,3	5,7	5,1	7,2	6,1

*Джерело: Державний комітет статистики України [1].

Отже, хоча в Україні відмічено повільне зростання обсягів інвестицій в основний капітал, проте сільськогосподарські підприємства продовжують недостатньо інвестуватись з боку держави. Інвестиційне кредитування не перевищує 9% фінансових витрат. Питома вага капіталовкладень у структурі власних фінансових видатків становить всього 5%. Частка зовнішніх інвестицій теж дуже незначна і складає всього 1,3%. За відтворюваною структурою лише 24,9% інвестицій спрямовані на нове будівництво, а інші – на технічне переобладнання і реконструкцію діючих підприємств, будівель і споруд, підтримку діючих потужностей.

Глибину інвестиційної кризи підтверджує статистика оновлення виробничих потужностей сільського господарства. Якщо 1990 р. в експлуатацію було введено тваринницьких приміщень для великої рогатої худоби (включно механізовані ферми і комплекси) на 208 тис. скотомісць, то 2009 р. – лише на 2 тис. скотомісць (у 104 разів менше). Для утримання свиней число скотомісць на нововведених тваринницьких приміщеннях скоротилось у 64,5 рази, овець – у 5,6 рази.

Катастрофічно скоротилась побудова нових приміщень для збереження картоплі, овочів, фруктів (у 20,7 рази). Повністю або практично повністю припинено введення у дію механізованих складів для зберігання мінеральних добрив, отрутохімікатів, мікробіологічних засобів. Проте відмічені позитивні тенденції щодо введення у дію силосних та сінажних споруд.

Станом на 01. 04. 2010 р., починаючи з 1992 р., в агропромисловий комплекс України було залучено 2 563 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (6,4% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку). З них вкладено 1788,7 млн. дол. США у підприємства харчової та переробної промисловості та 774,3 млн. дол. США у сільськогосподарської підприємства.

Основні інвестори в агропромисловий комплекс України:

– у сільське господарство: Кіпр (251,2 млн. дол. США), Великобританія (133,5 млн. дол. США), Данія (57,6 млн. дол. США), Німеччина (55,4 млн. дол. США), Польща (29,3 млн. дол. США), Австрія (28,9 млн. дол. США).

– в харчову промисловість: Нідерланди (591,1 млн. дол. США), Швеція (213,6 млн. дол. США), Кіпр (235,2 млн. дол. США), Великобританія (131,9 млн. дол. США), США (65,3 млн. дол. США), Швейцарія (88,5 млн. дол. США) [2].

Тільки період 2002-2009 рр. обсяги прямих іноземних інвестицій у галузь сільського господарства, мисливства та лісового господарства зросли у 10,4 рази.

Протягом 2010 р. компанії української сільськогосподарської галузі стали одними з лідерів із залучення іноземних інвестицій. Через IPO (первинне розміщення акцій), СПО (вторинне розміщення) і розміщення євробондів, тобто публічні угоди, українські компанії аграрного сектору залучили в цілому 967 млн. дол. США. Найбільші обсяги залучених коштів пішли на розвиток птахівництва, яєчного бізнесу і галузі соняшникової олії.

Однак за часткою залучення іноземних інвестицій аграрний сектор значно поступається іншим галузям. Якщо у 2009 р. у промисловість країни було залучено 9021,9 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, що становило 22,5% їх загального обсягу в країні, то у галузь сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг залучено всього 2,2%. Тільки близько 500 аграрних підприємств змогли залучити іноземний капітал. Їх частка становить 2% загальної кількості великих підприємств аграрної галузі, площа обробітку яких більша за 1000 га сільськогосподарських угідь, і 3% від загальної кількості підприємств з іноземними інвестиціями у країні.

Проте настільки високий обсяг залучених інвестицій не сприяє насиченню внутрішнього ринку продуктів харчування. Багато агрокомпаній, які залучили інвестиції у 2010 р., планують вкласти отримані кошти, як правило, в розвиток свого бізнесу з метою подальшого експорту продукції.

Потрібно підкреслити також, що форми надходження іноземних інвестицій у галузі країни суттєво відрізняються. У сільському господарстві дві третини іноземних інвестицій складають грошові кошти, решта – нерухоме майно. У харчовій промисловості навпаки – третина іноземного капіталу надходить у грошовій формі, решта – у формі майна. В аграрному секторі значна частина залучених інвестованих коштів витрачається на фінансування поточних витрат, а у харчовій промисловості – на придбання обладнання.

Нерівномірним є також розподіл іноземних інвестицій в аграрному секторі регіонів. Залучення іноземних інвестицій у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь коливається від 7,2 тис. дол. США (Закарпатська область) до 0,9 тис. дол. США (Запорізька і Миколаївська область) – тобто у 8 разів. Аналогічна різниця в обсягах залучення іноземних інвестицій на 1 працівника галузі. Групу областей з найменшими обсягами інвестицій складають суто аграрні області [3].

Отже, залучення іноземних інвестицій в економіку країни є доцільним. Однак потрібний жорсткий контроль з боку держави за їх освоєнням і не слід гнатися за нарощуванням їх обсягів. Державна інвестиційна політика повинна спрямовуватися, насамперед, на зростання внутрішнього капіталу країни. Реалії, що склалися, вимагають посиленої уваги держави до внутрішніх джерел росту національної економіки.

За обсягами залучення іноземних інвестицій аграрний сектор України значно відстає від економіки в цілому. До тих пір, доки в країні діє мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення, іноземні інвестори побоюються вкладати значний капітал у сільське господарство. Коротко- та середньострокова оренда землі не гарантує окупності вкладених ними інвестицій, зворотності та реінвестування капіталу.

Підсумовуючи, потрібно констатувати, що незважаючи на зростання обсягів інвестицій у галузь сільського господарства, мисливства та послуг, пов'язаних з ними, ситуація на сьогодні з інвестиціями в аграрній сфері у край незадовільна. Фахівці Інституту аграрної економіки УАН стверджують

ють, що нагромаджений дефіцит інвестицій у галузь при таких темпах її розвитку можна компенсувати за 20 років. Водночас їх розрахунки показують, що загальна інвестиційна ємність аграрного сектору оцінюється в межах 30 млрд. грн. в рік (помірне інвестування) та 40 млрд. грн. (інтенсивне інвестування). Мінімальна річна потреба для підтримки технічного стану галузі на стабільному рівні – 2-3 млрд. грн. Для прискореного оновлення машинно-тракторного парку щорічно потрібно – 10-15 млрд. грн. [3].

Серед галузей, які потребують інвестицій в першу чергу, великотоварне тваринництво. До значних інвестицій вже підготовлена галузь молочного скотарства, де цінова кон'юнктура дуже сприятлива для таких інвестицій. Компанії із переробки молока вже почали розвивати власні сировинні зони.

У рослинництві значних інвестицій потребує великотоварне виробництво фруктів, овочів і картоплі. Сьогодні вирощуванням цих культур займаються переважно господарства населення, які не можуть вирощувати товарні партії якісної продукції і тим більше забезпечити її експорт, що значною мірою обмежує розвиток цих галузей. Для активного розвитку садівництва, овочівництва та картоплярства потрібно будувати сучасні сховища, використовуючи передові технології зберігання.

Отже, інвестування аграрного сектору здійснюється повільними темпами, а у структурі інвестицій відсутня інноваційна складова. Тому велике значення для розвитку аграрної галузі, досягнення нею конкурентоспроможності має модернізація матеріально-технічної бази на основі високих технологій, новітньої техніки. Сьогодні українська сільськогосподарська техніка поступається іноземній потужністю, надійністю, комфортністю, наявністю систем контролю за витратами палива тощо. Проте намагались модернізувати в цілому аграрну галузь сільськогосподарської технікою лише іноземними виробництва недоцільно, оскільки її вартість порівняно з вітчизняними аналогами буде вищою орієнтовано на 350-400 млрд. грн.

Наші вітчизняні трактори, наприклад, ХТЗ-1631, як зазначає вчений-економіст Я. К. Білоусько, на перший погляд, суттєво поступаються іноземним у надійності. Так, за результатами польових випробувань у перші роки експлуатації в господарствах, вітчизняні трактори мають напрацювання на відмову у 2-3 рази менші від іноземних. Але разом із тим, за даними американських учених, при збільшенні терміну експлуатації тракторів відмова починає швидко рости, а за увесь період експлуатації (12-15 тис. мотогодин) цей показник як у вітчизняних, так і в американських тракторів майже однаковий. Крім того, для іноземної сільськогосподарської техніки завжди потрібні високоякісні (дорогі) паливо-мастильні матеріали, а рівень технічного обслуговування має бути значно вищий, ніж у наших техніко-сервісних структурах. До того ж іноземна енергонасичена техніка мало пристосована до агрегування з вітчизняними машинами. В Україні не створено також достатньо відповідних сервісних структур для її обслуговування [4, с. 33]. Тому актуальною вбачається підтримка вітчизняного

виробника сільськогосподарської техніки, але за умови значного підвищення вимог до її якості, надійності, енергонасиченості, габаритності й екологічності. До того ж виробник повинен не тільки виробляти техніку, але й забезпечувати її технічний сервіс.

Прискорене виробництво модульних машин, зокрема, зернозбиральних агрегатів, дозволить суттєво зменшити загальну потребу в дорогих традиційних видах сільськогосподарської техніки. Використання тракторів, комбайнів з універсальними енергозасобами дозволить суттєво знизити собівартість сільськогосподарської продукції.

Висновки. Ставлення держави до сільського господарства як до пріоритетної сфери характеризується, перш за все, ставленням суспільства, владних структур до людини праці на селі, що особливо проявляється через активізацію інвестицій не тільки в основний капітал, а й у розвиток людини, збереження і примноження трудового потенціалу. Саме інвестиції та інновації, їх обсяги і напрями вкладень визначають рівень фондозабезпеченості та фондоозброєності праці, техніко-технологічний рівень господарювання та рівень заробітної плати, дохідність працівників села, що є основою відтворення людини на селі, зокрема, у сільському господарстві, її професійного рівня, фізичного, психологічного і духовного стану та ефективного відтворення всього аграрно-промислового виробництва. Тому держава повинна регулювати інвестиційний процес, оцінюючи інвестиційні проекти за тим вкладом, який вони здійснюють на збільшення зайнятості населення і скорочення безробіття на селі.

Ефективна інвестиційна політика держави повинна бути спрямована на розвиток усіх галузей сільського господарства, і, насамперед, тваринництва, підвищення їх конкурентоспроможності, що сприятиме розширенню сільськогосподарського виробництва, створенню робочих місць, зростанню зайнятості селян, уповільненню трудових міграцій, підвищенню їх доходу, а, отже, збереженню трудового потенціалу села.

Літераура:

1. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держкомстат України; за ред. Ю. М. Остапчука. – К. : ДП “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2010. – 375 с.

Міжнародний аграрно-інвестиційний форум “Аграрний сектор економіки України – об’єкт для інвестування” [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства аграрної політики України. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.

2. Консультації щодо підвищення рівня інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.center.gov.ua/docman/download-document.html?gid=728>.

3. Білоусько Я. К. Інвестиційне забезпечення техніко-технологічного переоснащення аграрного виробництва / Я. К. Білоусько // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 32-35.

УДК 631:368. 914. 2

Рудик В. К.,*кандидат економічних наук, доцент, директор Інституту бізнесу і фінансів Подільського державного аграрно-технічного університету*

РОЛЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ У ЗАПРОВАДЖЕННІ ОBOB'ЯЗКОВОГО НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розглядаються основні фінансові й економічні чинники, які характеризують фінансовий стан національної пенсійної системи, аналізуються тенденції, що обумовлюють необхідність впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування. Особлива увага приділяється дослідженню динаміки росту пенсійних видатків, зміни їх частки у співвідношенні до величини ВВП в державі, особливостей функціонування ринку праці, його впливу на забезпечення пенсійних виплат у солідарній пенсійній системі, фінансового навантаження пенсійної системи на Державний бюджет.

Ключові слова: *обов'язкове накопичувальне пенсійне страхування, пенсійна реформа, пенсійні видатки, страхові пенсійні внески, пенсійний вік, фінансово-економічна криза, ринок праці, солідарна пенсійна система.*

Рассматриваются основные финансовые и экономические факторы, характеризующие финансовое состояние национальной пенсионной системы, анализируются тенденции, обуславливающие необходимость внедрения обязательного накопительного пенсионного страхования. Особое внимание уделяется исследованию динамики роста пенсионных расходов, изменения их доли в соотношении к величине ВВП в государстве, особенностей функционирования рынка труда, его влияния на обеспечение пенсионных выплат в солидарной пенсионной системе, финансовой нагрузки пенсионной системы на государственный бюджет.

Ключевые слова: *обязательное накопительное пенсионное страхование, пенсионная реформа, пенсионные расходы, страховые пенсионные взносы, пенсионный возраст, финансово-экономический кризис, рынок труда, солидарная пенсионная система.*

The main financial and economic factors that characterize the financial condition of the national pension system, analyzes the trends that require the introduction of mandatory funded pension plans. Special attention is given to research the dynamics of pension expenditures, their share of changes in relation to GDP in the state of the functioning of the labor market, its impact on pension provision in the pension system, pension system financial burden on the state budget.

***Keywords:** mandatory funded pension insurance, pension reform, pension costs, pension insurance contributions, retirement age, financial – economic crisis, labor market, the PAYG pension system.*

Постановка проблеми. Вирішення питань підвищення доходів громадян пенсійного віку, пошук нових джерел фінансування пенсійних видатків є одним із головних завдань уряду країни при реалізації пенсійної реформи. Збалансованість національної пенсійної системи лежить в основі розробленої Концепції дальшого проведення пенсійної реформи в державі на найближчу перспективу [13], а також програми економічних реформ на 2010-2014 роки.

В Україні для реалізації ефективної соціально-економічної політики ключову роль, в сучасних умовах, відіграє саме пенсійна реформа. Протягом десяти років з початку її проведення в нашій державі удосконалювалося управління системою пенсійного страхування. Значно зросли розміри пенсій, запроваджені сучасні інформаційні технології, що стосуються сплати страхових внесків, спрощення доступу до інформації про розміри пенсій громадян.

Фінансово-економічна криза, яка проявляється в масштабах світового господарства, вплинула на розміри реальних показників рівня життя населення в Україні. Інфляція, зростання цін, безробіття, зниження величини ВВП, негативні демографічні тенденції поставили нові проблеми для подальшого проведення пенсійної реформи. Саме дослідження фінансових і економічних чинників національної пенсійної системи в сучасних умовах дасть змогу визначити можливості запровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні обговорення питань проведення пенсійної реформи, запровадження другого рівня національної пенсійної системи – обов'язкового накопичувального пенсійного страхування здійснюється досить активно як серед населення, так і в наукових колах серед фахівців у сфері пенсійного страхування. У проведенні круглих столів, семінарів, конференцій беруть участь зарубіжні спеціалісти, які діляться досвідом проведення пенсійних реформ за кордоном.

Серед вітчизняних фінансистів, експертів, фахівців, які висвітлюють питання впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування, роль фінансових і економічних факторів в удосконаленні національної пенсійної моделі, можна виділити: О. Гарячу, О. Максимчука, М. Поповича, Е. Лібанову, М. Лазебну, С. Мельника, Л. Ткаченко. Більшість їхніх результатів дослідження передбачає необхідність в найближчій перспективі запровадити другий рівень національної пенсійної системи.

Т. Кір'ян разом зі своїми колегами з НДІ праці і зайнятості населення Міністерства праці та соціальної політики України і НАН України зробила спробу провести фінансово-економічне обґрунтування подальшого реформування пенсійної системи, змодельовавши кілька можливих варіантів

[11]. Заслужують уваги прогностичні розрахунки демографічних, фінансових і економічних показників, які значно впливають на тенденції розвитку пенсійної системи України, розроблені й узагальнені М. Свенчіцькі, Л. Ткаченко, І. Чапко [19].

Звертають на себе увагу дослідження зарубіжних вчених з проведення пенсійних реформ за кордоном, ролі в них накопичувального пенсійного страхування. Їхніми представниками є Г. МакТагарт, М. Волгін, А. Соловйов, М. Вон, В. Роїк.

Мета і завдання дослідження. В сучасних умовах фінансово-економічна криза, поряд із складними демографічними тенденціями в нашому суспільстві, значно вплинула на фінансове забезпечення пенсійних видатків. Коштів солідарної пенсійної системи, враховуючи постійне підвищення розмірів пенсій, вже не вистачає для задоволення потреб громадян пенсійного віку. У зв'язку з цим збільшується навантаження на Державний бюджет, зростає частка пенсійних видатків щодо величини ВВП.

Дослідження вітчизняних вчених показують, що очікувана тривалість життя в Україні є набагато меншою, ніж у країнах Європи. Звертає на себе увагу той факт, що відносно скорочення тривалості життя спостерігається серед громадян працездатного віку, особливо серед чоловіків. Українці, порівняно з європейцями, проживають менше років у повністю здоровому стані. Тривалість життя в нашій країні, порівняно із середнім показником ЄС, коротша на 8,2 роки у жінок і на 14 років у чоловіків [1, с. 17]. Цей чинник знижує ефективність функціонування ринку праці в країні, що негативно впливає на фінансове забезпечення пенсійної системи.

Таким чином, демографічні тенденції, сучасні фінансові й економічні реалії в державі вимагають якнайшвидшого запровадження другого рівня національної пенсійної системи – обов'язкового накопичувального пенсійного страхування. Тому дослідження основних фінансових і економічних чинників, їх вплив на формування другого рівня української пенсійної системи є актуальними і вимагають додаткового вивчення в сучасних умовах.

Основний матеріал дослідження. Пенсійна реформа у будь-якій країні передбачає створення надійної системи соціального захисту для населення, яке втратило працездатність, або досягло пенсійного віку. Вона відіграє важливу роль у реалізації соціально-економічної політики держави. Одним із основних критеріїв ефективності такої політики держави є досягнення світових стандартів у сфері пенсійного забезпечення. Якщо аналізувати соціальні виплати громадянам пенсійного віку в Європі, то вони, в середньому, становлять 250–400 євро. Пенсії за виробничим стажем знаходяться на рівні 600–1000 євро. Для порівняння в Україні, на початку проведення пенсійної реформи в 2004 році, більшість пенсіонерів одержували менше 500 грн. Починаючи з 2009 року розміри пенсій для більшості громадян пенсійного віку зросли від 600 до 1 тис. грн. [3, с. 10–12].

Динаміка розподілу рівнів пенсій у нашій країні, яка відображена на

рис. 1, показує тенденцію до збільшення частки пенсіонерів, які одержують пенсії розміром від 1 до 1,5 тис. грн. і більше 1,5 тис. грн. В 2009 році питома вага пенсіонерів з такими розмірами пенсій зросла в порівнянні з 2008 роком відповідно на 0,99% і 1,36%.

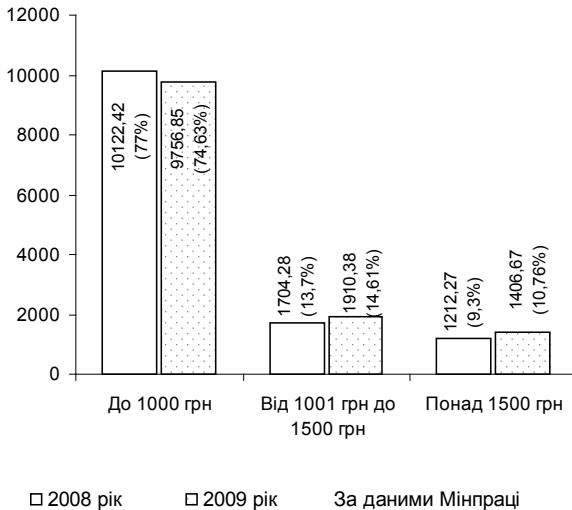


Рис. 1. Динаміка розподілу пенсій в Україні, тис. осіб

Джерело: Держкомстат України, Пенсійний фонд України, Міністерство праці і соціальної політики України.

У 2010 році уряд продовжував підвищувати розміри пенсій громадянам України. В січні 2010 року середній розмір державної пенсії в нашій державі становив 1032,6 грн. У двох наступних місяцях він залишався приблизно на такому ж самому рівні. З 1 жовтня цього ж року було проведено чергове підвищення мінімального розміру пенсій, згідно із Законом України “Про Державний бюджет України на 2010 рік”, з 709 до 723 грн. [3, с. 10-12]. Якщо порівнювати мінімальні розміри пенсій в 2009 році, то вони підвищилися в 2010 році на 161,6 грн.

Підвищення розмірів пенсій призводить до збільшення пенсійних витрат. У 2009 році витатки Пенсійного фонду України досягли 165,7 млрд. грн. При цьому необхідно зазначити, що власні фінансові ресурси цього фінансового інституту в цьому ж році були на рівні 103,1 млрд. грн. [16, 66]. Це свідчить про те, що в минулому році дефіцит Пенсійного фонду України становив 62,6 тис. грн. Основним джерелом його покриття були кошти Державного бюджету. Враховуючи, що виплата пенсій здійснюва-

лася своєчасно і в повному обсязі, фінансове навантаження по пенсійним видаткам досить відчутно збільшилося на бюджет держави.

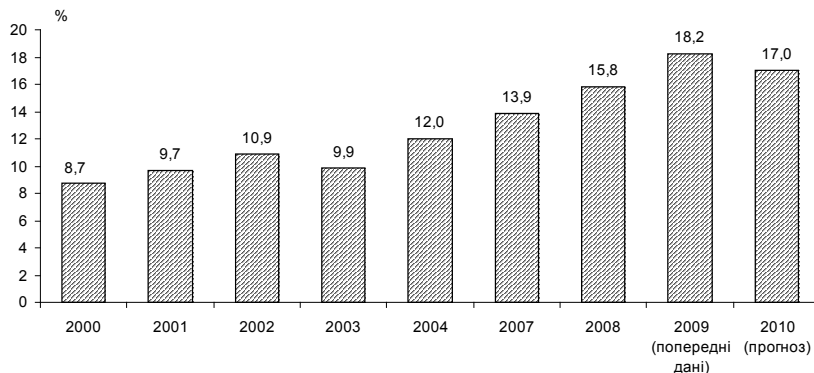


Рис. 2. Питома вага пенсійних видатків у ВВП України

Джерело: Держкомстат України, Пенсійний фонд України

Про досить великі обсяги пенсійних видатків на макрорівні свідчать цифри, які характеризують рівень доходів Державного бюджету. Протягом останніх років загальна сума пенсійних видатків зростала і наближалася до загальної величини доходної частини Державного бюджету і в 2009 році вона досягла 91,8% його доходів [16, с. 68]. Це свідчить про те, що потреби Пенсійного фонду України, в найближчій перспективі, будуть рівнятися сумі доходів, які поступають у Державний бюджет нашої держави.

Динаміка видатків по пенсійному забезпеченню громадян показує зростання їх питомої ваги до загального обсягу ВВП України. Протягом десяти останніх років частка пенсійних видатків збільшилася вдвічі по щодо величини ВВП. Якщо в 2000 році вона становила 8,7%, то в 2009 році досягла 18,2% (рис. 2).

Пенсійні видатки в Україні щодо ВВП є одними з найвищих в Європі. Якщо, в середньому по країнах ЄС, цей показник в 2007 році рівнявся 11,8%, то в Україні він досяг 13,9% [19, 16]. Навіть у більшості європейських країн із розвинутою ринковою економікою частка пенсійних видатків щодо ВВП нижча ніж в Україні. Це пояснюється тим, що в нашій державі підвищувалися мінімальні розміри пенсій, а обсяги ВВП протягом останніх років скорочувалися через фінансово – економічну кризу.

Незважаючи на підвищення мінімальних і середніх пенсій в Україні їх величина ще не забезпечує достатньо високий рівень життя пенсіонерів. Про це свідчить коефіцієнт заміщення, який характеризує співвідношення середнього розміру пенсій до середнього розміру зарплат. Сьогодні він в Україні знаходиться на рівні близько 48%. Це означає, що державна пенсія

може забезпечити пенсіонерів дохід у розмірі 48% його передпенсійного заробітку. Людям, що досягли пенсійного віку, доводиться визнавати, що рівень їхнього життя, при виході на пенсію, значно знижується. Хоча величина коефіцієнта заміщення наближається до вимог Конвенції № 102 Міжнародної організації праці Щодо мінімальних норм соціального забезпечення громадян, уряд держави має намір надалі підвищувати його.

Для досягнення цієї мети необхідно звернути увагу на розвиток ринку праці в Україні. Від ефективності його використання залежить стабільність фінансування пенсійної системи. Як показують дослідження, ринок праці характеризується нестабільністю, яка відображається у зростанні рівня безробіття, “детинізації” зайнятості і доходів громадян, недосконалості законодавчої бази. Втрата роботи призводить до несплати внесків у Пенсійний фонд України, а значить і до зменшення його фінансових ресурсів.

Ситуація на ринку праці ускладнюється поширенням так званої “неформальної зайнятості”. В результаті її прояву 75% загальної кількості зайнятого населення сплачують пенсійні внески і відповідно 25% – не сплачують. Якщо до цієї проблеми додати ще кризу демографічного старіння населення, то відчутно зростає фінансове навантаження на працездатне населення. Вже в теперішніх умовах на 10 платників страхових пенсійних внесків в Україні припадає в середньому 9 пенсіонерів, а в 2025 році, якщо тенденції в демографічній сфері будуть такі ж самі, то кількість платників страхових внесків та пенсіонерів зрівняється [19, с. 7].

Ззначені вище фінансові, економічні, соціальні та демографічні чинники і тенденції показують, що солідарна система, яка в сучасних умовах займає головне місце в пенсійному забезпеченні українців, вже не спроможна повністю забезпечити громадянам пенсійного віку достатньо високий рівень життя. У зв’язку з цим виникає необхідність пошуку нових джерел фінансових ресурсів для національної пенсійної системи.

Українська модель трирівневої пенсійної системи закріплена в Законах України: “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” [5]. і “Про недержавне пенсійне забезпечення” [4]. Згідно із цими Законами в нашій державі вже протягом семи років функціонують перший і третій рівні пенсійної системи – солідарна система і недержавне пенсійне страхування. Як показує досвід, ці два рівні не є максимально ефективними в діючій пенсійній системі України. Вони не забезпечують стабільність фінансування пенсійних виплат громадянам пенсійного віку в умовах демографічної і фінансово-економічної криз.

Тому назріла невідкладна потреба запроваджувати другий рівень української пенсійної моделі – обов’язкового накопичувального пенсійного страхування. В його основі лежать накопичувальні принципи страхування. На відміну від солідарної пенсійної системи, яка побудована на перерозподільчих принципах, накопичувальна передбачає концентрацію фінансових

ресурсів на особистих рахунках громадян. Накопичувальні пенсійні програми дозволять громадянам пенсійного віку, крім державної пенсії із солідарної системи, отримувати ще і трудову пенсію, яка буде залежати від активної трудової діяльності в працездатному віці. Це дасть змогу значно підвищити коефіцієнт заміщення і наблизити його до 100%, розміри всіх видів пенсій, в сукупності, будуть на рівні середньої заробітної плати громадян допенсійного віку. Крім того, фінансові ресурси від накопичувальних пенсійних програм зможуть бути використані як інвестиції в розвиток інфраструктури й виведення економіки держави з фінансової кризи.

Висновки. Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що сучасна національна пенсійна система знаходиться в стадії становлення. Перший і третій її рівні самостійно не можуть повністю забезпечити достатнє фінансування пенсійних виплат. Враховуючи, що розміри пенсій постійно підвищуються, оскільки вони ще не відповідають європейським стандартам, ця проблема ще більше загострюється.

Зростання пенсійних видатків, збільшення їх частки у співвідношенні до ВВП, достатньо велика "тінізація" доходів населення, величина коефіцієнта заміщення, збільшення фінансового навантаження на працездатне населення, вимагають запровадження другого рівня національної пенсійної системи – обов'язкового накопичувального пенсійного страхування. В сукупності всі три рівні української пенсійної моделі дадуть змогу урізноманітнити джерела фінансування пенсійних видатків, одержувати пенсіонерам кілька видів пенсій.

Запровадження другого рівня активізує розвиток недержавного пенсійного страхування, добровільну участь громадян у формуванні власної пенсії, посилить їх роль у розвитку фондового ринку. В таких економічних умовах можна буде переорієнтувати частину коштів зі споживчого ринку на фондовий, що відповідно стримає інфляцію.

До переваг обов'язкового накопичувального пенсійного страхування відносять те, що функціонування другого рівня буде сприяти зміцненню національної валюти, оскільки зміниться співвідношення іноземного й українського капіталу на фондовому ринку на користь вітчизняного. Кожний громадянин, сплачуючи особисті пенсійні страхові внески, буде сприймати пенсійну систему вже не як абстрактний механізм виплати йому грошей у старості, а як персональну відповідальність за власне майбутнє.

Література:

1. Біліна О. Стартує другий рівень // Вісник пенсійного фонду України. – 2010. – № 1. – С. 16-18.
2. Біліна О. Пенсійна реформа: що заважає? // Вісник пенсійного фонду України. – 2010. – № 4. – С. 24 -27.
3. Гузик Т. У пенсійному вимірі // Вісник пенсійного фонду України. – 2010. – № 1. – С. 10-12.

4. Закон України “Про недержавне пенсійне забезпечення” від 9 липня 2003 р. № 1057-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 47-48. – 372 с.
- Закон України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” (із змінами і доповненнями) від 9 липня 2003 р. № 1058-IV // www.rada.gov.ua
- Закон України “Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати”. 2009 р. // www.rada.gov.ua
- Закон України “Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати”. 2009 р. // www.rada.gov.ua
- Закон України “Про Державний бюджет України на 2010 рік”. 2010 р. // www.rada.gov.ua
5. Залетов О. М. Убезпечення життя: Монографія. – К. : Міжнародна агенція “БІЗОН”, 2006. – 688 с.
6. Ільчук Л. Труднощі переходу системи // Вісник пенсійного фонду України. – 2009. – № 10. – С. 26-27.
7. Кір’ян Т. Фінансово-економічне обґрунтування подальшого реформування пенсійної системи // Вісник пенсійного фонду України. – 2008. – № 4. – С. 28-31.
8. Ковальчук О. “Порядні люди борги віддають сповна” // Вісник пенсійного фонду України. – 2009. – № 9. – С. 20-21.
9. Концепція подальшого проведення пенсійної реформи. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2009 року. № 1113 // Газета Пенсійний Кур’єр. – № 44 (338) від 30 жовтня 2009 року.
10. Максимчук О., Лазебна М. Пенсійна реформа: зацікавлені всі // Вісник пенсійного фонду України. – 2010. – №1. – С. 19-21.
11. Мельник С. Криза віку // Вісник пенсійного фонду України. – 2009. – №6. – С. 20-21.
12. Мельничук В. Тенденції розвитку пенсійної системи України // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 66-76.
13. Омельченко М. Три кроки до забезпеченої старості // Вісник пенсійного фонду України. – 2009. – № 10. – С. 24-25.
14. Путінцев А. Накопичувальну систему необхідно впроваджувати якнайшвидше // Вісник пенсійного фонду України. – 2009. – № 3. – С. 12-13.
15. Свенціцькі М., Ткаченко Л., Чапко І. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: Прогноз – 2050. – К. : Аналітично – дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 72 с.
16. Ткаченко Л. Шляхи подальшого реформування пенсійної системи України // Вісник пенсійного фонду України. – 2008. – № 8 – 9. – С. 24-26.
17. Юрій С. І., Шаварина М. П., Шаманська Н. В. Соціальне страхування. Підручник. – К. : Кондор. – 2004. – 464 с.

УДК 336. 1:378. 1(477)

Харчук Ю. Ю.,
викладач, здобувач кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті визначено сутність фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів в Україні та розглянуто організаційно-економічні аспекти її забезпечення в контексті сталого розвитку.

Ключові слова: фінансова стійкість, державні вищі навчальні заклади, організаційно-економічні аспекти, сталий розвиток.

В статье определено сущность финансовой устойчивости государственных высших учебных учреждений в Украине и рассмотрено организационно экономические аспекты ее обеспечения в контексте устойчивого развития.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, государственные высшие учебные учреждения, организационно экономические аспекты, устойчивое развитие.

In the article certainly essence of financial stability of state higher educational establishments is in Ukraine, it is considered organizationally economic aspects of its providing in the context of steady development.

Key words: financial stability, state higher educational establishments, organizationally economic aspects, steady development.

Постановка проблеми. Сьогодні державні вищі навчальні заклади (далі ДВНЗ), які здійснюють освітню, навчально-виховну, наукову, науково-технічну, видавничу, культурно-мистецьку, творчу, спортивно-оздоровчу, зовнішньоекономічну та різну виробничу діяльність, в основному фінансуються за рахунок коштів Державного бюджету України, меншою мірою – коштів місцевих бюджетів. Однак частка цих фінансових ресурсів у більшості ДВНЗ на сучасному етапі розвитку національної економіки України не перевищує 50 відсотків від загального фінансування діяльності [9]. Тому забезпечення їхньої фінансової стійкості, а відтак, і сталого розвитку значною мірою залежить не лише від цілеспрямованої та ефективної діяльності у сфері раціонального використання бюджетних коштів, а й від

вміння самостійно акумулювати позабюджетні фінансові ресурси, надаючи платні послуги відповідно до чинного законодавства.

Крім того, конкуренція між ДВНЗ України за абітурієнта з кожним роком зростає, фінансування за рахунок асигнувань з бюджетів, можливість самостійно акумулювати фінансові ресурси, а відтак, забезпечувати та поліпшувати фінансову стійкість зменшується. Тому, з огляду на вищезазначене, тема дослідження є актуальною і потребує детального вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням діяльності вищих навчальних закладів України, шляхів знаходження нових джерел поповнення їхнього бюджету, раціонального управління фінансовими ресурсами ВНЗ, наближення до світових стандартів якості освітніх послуг займалися такі українські вчені, як Ю. Алексєєв, В. Андрієнко, Й. Бескид, Т. Боголіб, М. Згуровський, І. Каленюк, М. Карлін, К. Корсак, В. Куценко, С. Левицька, М. Матвіїв, В. Студінський, О. Устенко, В. Яблонський та інші. Дослідження вищезазначених науковців є значними, однак, в цілому ця проблема залишається недостатньо вивченою. Необхідним, на нашу думку, є визначення сутності фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів в Україні, дослідження організаційно-економічних аспектів її забезпечення.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні сутності фінансової стійкості ДВНЗ України та організаційно-економічних аспектів її забезпечення в контексті сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. ДВНЗ України є неприбутковими бюджетними установами, які діють відповідно до статуту та чинного законодавства, надаючи певний пакет освітніх послуг як на національному, так і на світовому ринку. Умовою забезпечення здатності ДВНЗ зберігати заданий режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками є їхня фінансова стійкість, яка, на наш погляд, характеризується не лише можливістю закладів нести відповідальність і вчасно погашати свої поточні та довготермінові зобов'язання, а й ефективністю цільового використання бюджетних коштів та власних надходжень шляхом досягнення оптимального рівня раціональності. Тому ДВНЗ будуть фінансово стійкими за умови наявності в них достатньої кількості фінансових ресурсів як для забезпечення стабільного функціонування, так і перспективного розвитку.

Саме вища освіта та якість її надання ДВНЗ відіграють важливу роль у забезпеченні сталого розвитку суспільства. “Розбудова і зміцнення потенціалу для мислення, спрямованого у майбутнє, і є ключовим завданням освіти для сталого розвитку”, як зазначено у Рамковому проєкті Міжнародної програми виконання Десятиріччя освіти для сталого розвитку, ЮНЕСКО, 2003 р. [6].

Однак сталий розвиток можна забезпечити лише за умови ефективного поєднання економіки, соціуму та довкілля. На нашу думку, поєднання ви-

щезазначених трьох складових у контексті сталого розвитку впливатимуть на фінансову стійкість ДВНЗ. А вона, своєю чергою, безпосередньо залежить і впливає на індекс людського розвитку (далі ІЛР) України, який відображає якість розвитку людини, соціальні умови її життя і включає в себе такі три показники, як: тривалість життя; рівень освіти (ступінь грамотності й можливості доступу людини до початкової, середньої та вищої освіти зокрема); реальний внутрішній валовий продукт на одну особу.

Розрахунки ІЛР для України розпочалися в Доповідях ПРООН у 1993 році, і серед інших країн світу держава посіла 45 місце. Вже 1995 року Україна перемістилася на 54-те, у 1996 році – на 80-те, у 1998 році – на 102-ге, у 2000 році – на 78-ме, у 2001 році – на 75-те місце, у 2002 році вона займала 80-те місце, у 2003 році повернулася на 75-те місце, у 2004 році посіла 70 позицію із 177 країн світу, у 2005 році – 78 місце, у 2007 році піднялася на 1 позицію і посіла 77 місце, впродовж 2007 та 2008 років – 76 місце, а у 2010 році із 169 країн Україна перебувала на 69 місці рейтингу [6, с. 13; 10].

Сьогодні Україна належить до групи країн із середнім рівнем людсько-го розвитку, а її місце за рейтингом погіршилось у порівнянні з початковим майже удвічі, що оцінюється нами негативно, оскільки може свідчити про зменшення якості та доступності вищої освіти. Адже саме якісна вища освіта є запорукою інтелектуального розвитку населення та забезпечення його фінансового благополуччя, які, своєю чергою, сприяють покращенню демографічного розвитку, розвитку ринку праці, матеріального добробуту, умов проживання населення, стану та охорони здоров'я, рівня освіти, соціального середовища, фінансування людського розвитку, екологічної ситуації тощо.

На нашу думку, на забезпечення фінансової стійкості ДВНЗ III-IV рівнів акредитації також впливає їхня мережа, яка нараховує 214 закладів. Відповідно до неї навчальні заклади далеко нерівномірно розподілені по регіонах нашої держави. Найбільша кількість закладів такого типу, а саме 38 ДВНЗ, знаходиться у столиці України м. Києві. Відповідно найменша – 2 ДВНЗ ідентифікує Волинську область [7].

У результаті зіставлення позицій рейтингу регіонів України за ІЛР та кількістю ДВНЗ III-IV рівнів акредитації можемо дійти висновку, що не завжди кількість навчальних закладів є гарантією якості надання освітніх послуг (табл. 1). Так, на першому місці за кількістю ДВНЗ III-IV рівнів акредитації та ІЛР знаходиться м. Київ, Харківська область посідає друге місце за кількістю ДВНЗ та на третьому за ІЛР, Одеська область хоч і займає третю позицію за кількістю ДВНЗ, однак за ІЛР лише на 19 місці.

Відповідність між ІЛР регіону України та кількістю навчальних закладів зосереджених у ньому спостерігається, крім м. Києва (1 місце), у АР Крим (8 місце), у Тернопільській області (11 місце). Щодо інших регіонів, то такої відповідності немає, що, на нашу думку, можна пояснити неопти-

мальністю мережі ДВНЗ, недостатньою якістю надання освітніх послуг та низьким рівнем їхньої фінансової стійкості. Відповідно до даних таблиці 1, на 27 місці за ІЛР знаходиться Донецька область, яка за кількістю ДВНЗ посідає 6 позицію, і підтверджує нашу гіпотезу, що кількість навчальних закладів не є гарантією високої якості освіти та найвищого рівня розвитку регіону за усіма складовими, відображеними у таблиці.

Таблиця 1

Рейтинг регіонів України за кількістю зосереджених у них ДВНЗ III-IV рівнів акредитації та індексом людського розвитку за його складовими

№ з/п	Регіон України	Рейтинг за ІЛР	У тому числі за складовими людського розвитку (рейтинг (місце))									Рейтинг за кількістю ДВНЗ III-IV рівнів акредитації
			демографічний розвиток	розвиток ринку праці	матеріальний добробут	умови проживання населення	стан та охорона здоров'я	рівень освіти	соціальне середовище	фінансування людського розвитку	екологічна ситуація	
1	АР Крим	8	17	6	10	3	23	14	15	3	18	8
2	Вінницька	24	10	16	23	22	27	24	9	22	12	10
3	Волинська	20	9	26	24	21	25	20	7	18	4	12
4	Дніпропетровська	17	23	11	9	5	16	6	24	4	24	5
5	Донецька	27	24	9	2	25	24	21	20	11	27	6
6	Житомирська	21	22	22	26	26	9	12	10	17	3	10
7	Закарпатська	9	21	5	13	18	1	19	2	24	11	11
8	Запорізька	16	14	17	7	9	22	7	25	6	25	7
9	Івано-Франківська	13	4	21	12	24	3	26	1	26	22	10
10	Київська	4	15	7	5	4	19	4	18	2	17	11
11	Кіровоградська	25	27	25	27	25	8	15	22	15	14	10
12	Луганська	26	25	20	6	23	15	27	21	19	23	8
13	Львівська	10	5	15	11	13	17	18	5	23	19	4
14	Миколаївська	15	20	13	14	12	6	17	16	12	13	9
15	Одеська	19	16	14	15	7	21	5	26	20	21	3

16	Полтавська	6	12	10	8	11	20	10	17	5	8	10
17	Рівненська	7	11	2	19	20	2	16	4	21	10	11
18	Сумська	22	18	8	17	16	18	25	13	10	16	10
19	Тернопільська	11	3	27	25	10	7	23	6	25	1	11
20	Харківська	3	8	4	4	6	11	3	19	13	15	2
21	Херсонська	18	26	23	16	8	12	13	14	16	2	9
22	Хмельницька	5	7	18	21	17	4	8	8	14	5	11
23	Черкаська	12	13	19	20	14	14	11	11	9	6	9
24	Чернівецька	14	2	24	18	27	13	22	3	27	7	11
25	Чернігівська	23	19	12	22	19	26	9	12	8	9	9
26	м. Київ	1	1	3	1	1	10	1	23	1	26	1
27	м. Севастополь	2	6	1	3	2	5	2	27	7	20	11

Сформовано автором на основі [7; 8]

Таким ж підтвердженням є і Волинська область, у якій розташовано лише 2 ДВНЗ (12 місце рейтингу), однак за ІЛР вона випереджає Донецьку область на 7 позицій (20 місце рейтингу). Таким чином, можемо стверджувати, що рівень розвитку регіону певною мірою залежить від оптимального поєднання кількості ДВНЗ, рівня їхньої фінансової стійкості, якості освітніх та інших послуг, які вони надають на національному та світовому ринку.

Однак, визначальну роль у забезпеченні фінансової стійкості ДВНЗ у контексті сталого розвитку, на нашу думку, крім організаційних аспектів, відіграють економічні, які безпосередньо пов'язані із своєчасністю та повнотою фінансування за рахунок бюджетних та позабюджетних коштів.

Щодо асигнувань з бюджету, то видатки Зведеного бюджету України на фінансування вищої освіти за 2000–2010 роки постійно зростали (табл. 2). Проте частка видатків на вищу освіту у загальному фінансуванні галузі постійно змінювалася і середнє її значення за 11 років наближено становило 31,07%.

Це оцінюємо негативно, оскільки на вищу освіту повинно спрямовуватися не менше 40% від загальної суми видатків на галузь [4]. Такий стан фінансування вищої освіти зумовлює впровадження нових нормативно-правових актів у механізм регулювання господарської та фінансової сфери вищої освіти, здійснення переходу від переважно бюджетної системи фінансування ДВНЗ до госпрозрахункової.

Таблиця 2

Динаміка видатків Зведеного бюджету України на фінансування вищої освіти за 2000-2010 роки

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Видатки на вищу освіту, млн. грн.	2285,50	3046,60	4167,04	4627,89	5815,92	7934,07	9935,69	12827,81	18552,95	20966,29	24998,42
У % до попереднього року	-	133,30	136,78	111,06	125,67	136,42	125,23	129,11	144,63	113,01	119,23
Частка видатків на вищу освіту у фінансуванні галузі, %	32,26	31,88	33,96	30,90	31,72	29,60	29,41	28,93	30,43	31,40	31,32
У % до попереднього року	-	98,82	106,54	90,97	102,67	93,32	99,34	98,39	105,18	103,17	99,74

Сформовано автором на основі [3; 5]

Проте, якщо детальніше дослідити фінансування зокрема ДВНЗ III-IV рівнів акредитації, то можна виявити дещо відмінні тенденції (рис. 1).

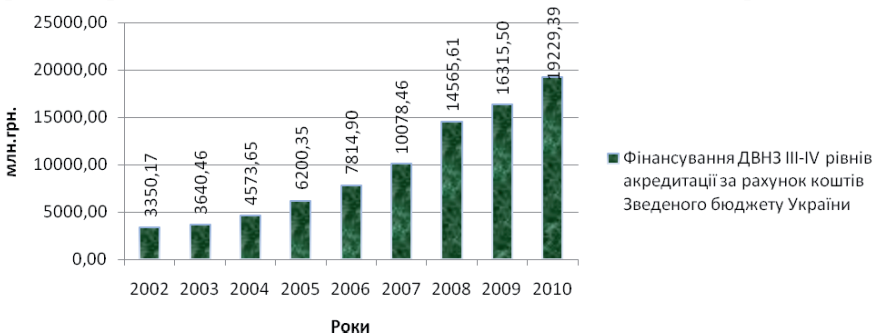


Рис. 1. Динаміка фінансування ДВНЗ III-IV рівнів акредитації за рахунок коштів Зведеного бюджету України за 2002-2010 роки

Розраховано автором на основі [5].

Так, відповідно до рис. 1 фінансування вищезазначених закладів вищої освіти державної форми власності за 2002-2010 роки за рахунок коштів Зведеного бюджету України в абсолютному вираженні постійно зростало. Таку тенденцію, на перший погляд, можна оцінювати позитивно, оскільки

мало місце зростання фінансової підтримки закладів освіти з боку держави та місцевих органів самоврядування за досліджуваний період. Однак збільшення абсолютної величини фінансування ДВНЗ ще не свідчить про забезпечення їхньої фінансової стійкості, оскільки, на нашу думку, його можна пояснити збільшенням кількості ДВНЗ, зростанням мінімальної заробітної плати, стипендії, вартості навчання одного студента, оплати комунальних платежів та енергоносіїв та інших статей поточного фінансування за досліджуваний період.

Що ж до пріоритетності джерел бюджетного фінансування ДВНЗ III-IV рівнів акредитації, то визначальну частку, в середньому 98,77 % за досліджуваний період, займали кошти Державного бюджету України. Хоча, починаючи із 2002 року спостерігалася тенденція до поступового збільшення частки коштів місцевих бюджетів у фінансуванні ДВНЗ. Таким чином, за 2002-2010 роки частка фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування у фінансуванні державних закладів вищої освіти зросла від 0,44% у 2002 році до 1,86% у 2010 році, що оцінюється позитивно, оскільки свідчить про зростання, хоч і незначне, ролі органів місцевого самоврядування у фінансовому забезпеченні ДВНЗ III-IV рівнів акредитації (рис. 2).

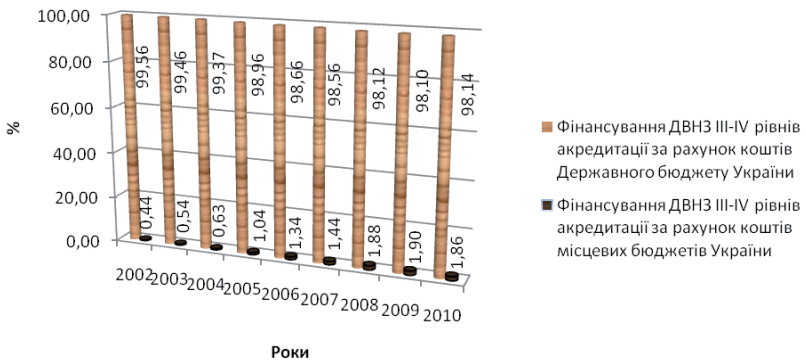


Рис. 2. Динаміка фінансування ДВНЗ III-IV рівнів акредитації за рахунок коштів Державного та місцевих бюджетів України за 2002-2010 роки

Розраховано автором на основі [5].

Важливу роль у забезпеченні фінансової стійкості ДВНЗ відіграє концентрація коштів за загальним та спеціальним фондами бюджетів. Відтак, розглянемо ці співвідношення на прикладі Зведеного бюджету України за 2002-2010 роки. Як свідчать дані рис. 3, починаючи із 2002 року спостерігалася тенденція до збільшення частки коштів загального фонду Зв-

деного бюджету України на фінансування ДВНЗ III-IV рівнів акредитації від 40,43% у 2002 році до 62,99% у 2010 році. Щодо коштів спеціального фонду, то їхня частка за досліджуваний період відповідно зменшувалася від 59,57% у 2002 році до 37,01% у 2010 році.

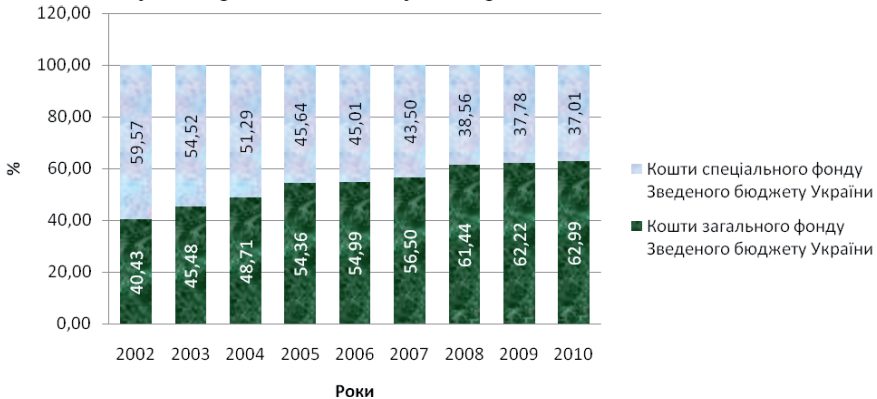


Рис. 3. Динаміка співвідношення коштів загального та спеціального фондів Зведеного бюджету України, що виділялися на фінансування ДВНЗ III-IV рівнів акредитації за 2002-2010 роки

Розраховано автором на основі [5].

Для детальнішого аналізу визначимо частку фінансування ДВНЗ III-IV рівнів акредитації у видатках Зведеного бюджету України (рис. 4). Так, за досліджуваний період, найбільша частка видатків спостерігалася у 2002 році і становила 5,55% від загальних видатків Зведеного бюджету України, проте в подальшому поступово зменшувалась і у 2005 році становила 4,38%, що на 1,17% менше порівняно із початком досліджуваного періоду. Ця тенденція пояснюється зміною вектора політики уряду, внаслідок чого було збільшено фінансування інших складових галузі за рахунок зменшення фінансування ДВНЗ III-IV рівнів акредитації. У 2006 році порівняно із 2005 роком рівень фінансування ДВНЗ дещо зріс і становив 4,46%, що суттєво не вплинуло на фінансову стійкість навчальних закладів. У 2008 році спостерігалось зростання частки фінансування ДВНЗ III-IV рівнів акредитації на 25 пунктів, і досягло рівня 4,71%, тоді як у 2009 році ця частка зросла ще на 60 пунктів і становила 5,31%. Проте, уже в 2010 році частка фінансування ДВНЗ III-IV рівнів акредитації у видатках Зведеного бюджету України зменшилася на 22 пункти і становила 5,09%, що пов'язано із складною демографічною ситуацією в Україні, зменшенням кількості випускників загальноосвітніх навчальних закладів і відповідно фінансування ДВНЗ III-IV рівнів акредитації.

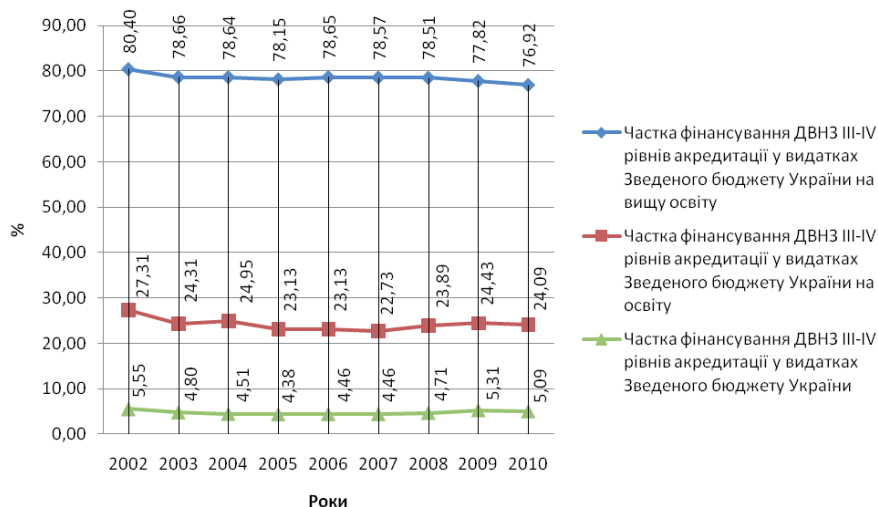


Рис. 4. Динаміка частки фінансування ДВНЗ III-IV рівнів акредитації у видатках Зведеного бюджету України за 2002-2010 роки

Розраховано автором на основі [5].

Переконливо свідчать про актуальність пошуку ДВНЗ III-IV рівнів акредитації альтернативних джерел самофінансування дані щодо частки фінансування у видатках на вищу освіту Зведеного бюджету України за 2002-2010 роки, яка постійно зменшувалася з 80,40% до 76,92% відповідно. Так, у 2003 році вона становила 78,66%, що на 1,74 пункти менше, ніж у 2002 році. За період з 2003 до 2005 року частка фінансування зменшилась ще на 0,51 пункти. В період з 2005 до 2006 року вона майже повернулася до рівня 2004 року і, збільшившись на 0,5 пункти, становила 78,65%. Однак, починаючи з 2006 року знову спостерігалось зменшення частки фінансування ДВНЗ III-IV рівнів акредитації у видатках на вищу освіту Зведеного бюджету України, у 2009 році становило відповідно 77,82%, а у 2010 році – 76,92%. Таким чином, за досліджуваний період, фінансування зменшилося на 3,48%. Щодо частки фінансування ДВНЗ у видатках Зведеного бюджету України на освіту, то за досліджуваний період з 2002 до 2010 року спостерігалася тенденція до її поступового зменшення на 3,22% з 27,31% до 24,09% відповідно.

Так, виявлені нами тенденції є своєрідним сигналом для ДВНЗ щодо залучення позабюджетних коштів для забезпечення своєї фінансової стійкості. Саме тому додатковими джерелами фінансування ДВНЗ відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України “Про затвердження переліку

платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності” від 27 серпня 2010 р. № 796 (із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 939 (939-2010-п) від 12. 10. 2010) можуть виступати доходи, які отримані у сфері: освітньої діяльності; наукової та науково-технічної діяльності; міжнародного співробітництва; охорони здоров'я, відпочинку, дозвілля, оздоровлення, туризму, фізичної культури та спорту; побутових послуг; транспортних послуг; житлово-комунальних послуг; інших послуг [2].

Отже, результати проведеного аналізу ще раз підтверджують необхідність виходу ДВНЗ III-IV рівнів акредитації на новий рівень фінансування. Крім того, на нашу думку, варто переглянути статус ДВНЗ, які за умови 50% фінансування своєї діяльності за рахунок бюджетних коштів [9], відповідно до чинного Бюджетного кодексу України, не можуть ідентифікуватися як бюджетні установи, оскільки згідно з кодексом ст. 2 п. 12, “бюджетна установа – ... установа... яка повністю утримується за рахунок відповідного державного чи місцевих бюджетів” [1]. Такий статус за визначенням істотно обмежує можливості ДВНЗ у використанні залучених фінансових ресурсів. Адже держава, виділяючи бюджетні кошти на утримання бюджетної установи, справедливо визначає і докладне їх використання шляхом затвердження вищим органом державного управління специфічних фінансових планів – кошторисів. Крім того, навіть кошти, залучені із небюджетних джерел, також входять до складу кошторису і без дозволу не можуть використовуватися ДВНЗ самостійно. Тому зміна статусу ДВНЗ з бюджетної установи, яка фінансується за рахунок коштів Державного та місцевих бюджетів на її утримання, на статус установи, яка отримує бюджетні кошти як плату за освітні послуги, дасть змогу значно підвищити ефективність використання фінансових ресурсів, самостійно встановлювати посадові оклади працівникам, розв'язувати проблеми розвитку матеріально-технічної бази [9], покращити міжнародну співпрацю, здійснювати повноцінну навчально-виховну, наукову, науково-дослідну, інноваційну та економічну діяльність, забезпечуючи при цьому високий рейтинг закладу та рівень фінансової стійкості на національному та світовому ринку освітніх послуг. Саме тому чинне законодавство, повинне забезпечити ДВНЗ широкі права на використання закріпленого за ними майна, що не виключає їхньої можливості брати участь у підприємницькій діяльності. Новий механізм господарювання повинен змінити управління фінансовою діяльністю закладів вищої освіти, надати можливість не лише самостійно заробляти кошти, а й розпоряджатися ними. У ДВНЗ повинні функціонувати економіко-комерційні відділи, які розроблятимуть економічний механізм комерційної діяльності, раціонального використання та обліку коштів, що надходитимуть у результаті організації господарської діяльності ДВНЗ. Тому, з огляду на вищезазначене, ДВНЗ III-IV рівнів

акредитації, які сьогодні є неприбутковими бюджетними установами, повинні перетворитися і частково набути функцій суб'єкта підприємницької діяльності, а це, своєю чергою, забезпечить високий рівень їхньої фінансової стійкості, а відтак конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг України та світу.

Висновки. Таким чином, на нашу думку, фінансова стійкість державних вищих навчальних закладів – це такий стан їхніх фінансових ресурсів, за якого спостерігається постійне та стабільне надходження бюджетних коштів, раціональне й ефективне їхнє використання, вміння залучати ДВНЗ фінансові ресурси самостійно відповідно до чинного законодавства та впливу ендогенних і екзогенних чинників. Для забезпечення фінансової стійкості ДВНЗ в контексті сталого розвитку на основі вивчення організаційно-економічних аспектів необхідно:

- оптимізувати мережу ДВНЗ відповідно до потреб регіонів України;
- фінансувати заклади вищої освіти за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів на рівні 40% від фінансування галузі в цілому;
- забезпечити автономію ДВНЗ щодо самостійного залучення коштів за рахунок надання платних послуг: платної форми навчання, здійснення науково-дослідних розробок, функціонування відділів аспірантури та докторантури, редакційно-видавничого відділу, оренди приміщень, короткострокових та довгострокових кредитів, коштів міжнародних благодійних фондів розвитку, грантів, інвестицій тощо;
- контролювати дотримання ДВНЗ облікової політики та належне здійснення бухгалтерського (фінансового та управлінського) обліку формування та використання фінансових ресурсів навчальних закладів;
- змінити статус ДВНЗ з бюджетних установ, які фінансуються за рахунок коштів Державного та місцевих бюджетів на їх утримання, на статус установ, які отримують бюджетні кошти як плату за освітні послуги та мають можливість формування доходів від діяльності підприємницького характеру з метою забезпечення своєї фінансової стійкості в контексті сталого розвитку.

Література:

1. Бюджетний кодекс України. Документ 2456-17, поточна редакція від 01. 01. 2011 на підставі 2592-17, 2756-17, 2856-17, чинний. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.

2. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності" від 27 серпня 2010 р. № 796 (із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 939 (939-2010-п) від 12. 10. 2010). Документ 796-2010-п, редакція від 19. 10. 2010 на підставі 939-2010-п, чинний. – [Електро-

ний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=796-2010-%EF>.

3. Бенедик Ю. Ю. Стан і тенденції фінансування вищої освіти в Україні / Ю. Ю. Бенедик // Науковий Вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки, Економічні науки [Текст]. – Луцьк: ВНУ ім. Лесі Українки, 2009. – Вип. 7. – С. 11 – 17.

4. Державні фінанси в транзитивній економіці / Карлін М. І., Горбач Л. М., Новосад Л. Я. та ін. Навчальний посібник [Текст] / За заг. ред. д. е. н., проф. Карліна М. І. – К. : Кондор. – 2003. – 220 с.

5. Звіти про виконання Державного бюджету України, річні за 2002-2010 роки. Комітет Верховної ради з питань бюджету. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45096>.

6. Підліснюк В., Рудик І., Кириленко В., Вишенська І., Маслюківська О. Сталий розвиток суспільства: роль освіти. Путівник [Текст] / За ред. В. Підліснюк – К. : Видавництво СПД “Ковальчук”. – 2005. – 88 с.

7. Реєстр державних вищих навчальних закладів України. Міністерство освіти і науки України 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reestr.osvita.net/Reports.aspx>.

8. Соціальні індикатори рівня життя населення. Статистичний збірник, Львів-2009. Головне управління статистики у Львівській області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.lviv.ua>.

9. Якщо ми такі освічені, то чому такі бідні? До реформування системи освіти: погляд економіста / Юрій Вітренко // Дзеркало тижня. Україна. – № 3, 28 Січень 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/newspaper/articles/74249#article>.

10. Human Development Index (HDI) – 2010 Rankings. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/statistics/>.

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН
ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

УДК 336. 71+339. 137. 2

Веселий І. О.,*здобувач Донецького державного університету управління*

РОЗПОДІЛ БАНКІВ УКРАЇНИ ЗА ГРУПАМИ: КОНКУРЕНТНИЙ АСПЕКТ

Досліджено еволюцію вимог наглядового органу до групування банків за розміром, динаміку активів і капіталу малих і середніх банків, їх частки в банківській системі. Систематизовано конкурентні переваги великих і невеликих банків. Розроблено пропозиції щодо удосконалення державного регулювання банків різних груп.

Ключові слова: банк, група, конкурентні переваги, активи, капітал, наглядовий орган.

Исследована эволюция требований наблюдательного органа к группировке банков по размеру, динамика активов и капитала малых и средних банков, их доли в банковской системе. Систематизированы конкурентные преимущества больших и меньших банков. Разработаны предложения по совершенствованию государственного регулирования банков разных групп.

Ключевые слова: банк, группа, конкурентные преимущества, активы, капитал, наблюдательный орган.

The evolution of requirements of supervisory authority to the groupment of banks in size, the dynamics of assets and capital of small and middle banks, their stakes in the banking system is probed. The competitive edges of large and small banks are systematized. The suggestion on perfection of government control of banks of different groups is developed.

Keywords: bank, group, competitive edges, assets, capital, supervisory authority.

Постановка проблеми. В умовах подолання наслідків фінансової кризи у банківській сфері зростає роль наглядової діяльності НБУ. Із січня 2001 р. вона охоплює всі банки, їх підрозділи, афілійованих та споріднених осіб банків на території України та за кордоном, установи іноземних банків в Україні, а також інших юридичних та фізичних осіб у частині здійснення банківської діяльності. Із 2002 р. банки України розподіляються на групи залежно від розміру чистих активів із метою вдосконалення банківського нагляду, оптимізації розподілу функцій і обов'язків між центральним апаратом і територіальними управліннями Національного банку України щодо нагляду за банками Комісією НБУ з питань нагляду і регу-

лювання діяльності банків. З початку 2009 р. близько 20 середніх і малих українських банків (із третьої та четвертої груп за класифікацією НБУ) оголосили про плани збільшення статутного капіталу [1].

За участі представників Асоціації “Український Кредитно-Банківський Союз”, Національного банку України та профільного комітету Верховної Ради України з питань фінансів і банківської діяльності відбулося обговорення положень законопроекту щодо регулювання діяльності банків (реєстраційний № 0884), які викликали найбільше заперечень із боку банківського співтовариства [2]. НБУ не відступає від своєї ідеї різко підвищити вимоги до мінімального розміру статутного капіталу банку на момент створення з 75 млн. грн. до 500 млн. грн., мотивуючи це “турботою про інтереси вкладників”. Встановлюючи такі вимоги, які майже в 10 разів перевищують аналоги в межах Єврозони (5 млн. євро), регулятор не приховує бажання залишити на ринку лише великі банки [3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Побудова банківської системи країни великою мірою визначається інституціональними особливостями економічного розвитку. У науковій літературі досліджується проблема інституціональної структури банківської системи України та її діалектичний зв'язок із макроекономічними показниками розвитку економіки України та мікроекономічними показниками на рівні окремих комерційних банків. У цьому контексті заслуговують на увагу дослідження С. Фабер, Г. Карчевої, які вважають, що позитивна тенденція стрімкого зростання обсягів активно-пасивних операцій протягом 2003-2004 рр. загалом сприяла підвищенню функціональної ролі банків у розвитку економіки, про що свідчить співвідношення основних показників розвитку банківського сектору і ВВП [4, 9]. Будучи менш оптимістичним, Ю. Прозорів, проаналізувавши чотири основні етапи інституційної трансформації банківського капіталу, застерігав, що банківська система України може потрапити до інституційної пастки швидкого зростання [5]. О. Кот робить акцент на диференціацію банків як інструмент державного регулювання, який використовується НБУ під час інспекційних перевірок, розподілу банків на групи за розміром активів, встановлення різних вимог для банків, створених за участю вітчизняного чи іноземного капіталу тощо [6]. У роботі О. Скоробогач узагальнюється досвід розвинутих країн (США, Швейцарія, Німеччина), де саме малі та середні банки є надійною основою банківської системи, виконуючи функції, якими великі банки не займаються [7]. Головний принцип їх роботи – “know your client” – знати свого клієнта.

Утім, акцентуючи увагу на залежності форм і методів конкурентної боротьби від розміру банку, дослідники не приділяють достатньої уваги конкурентному аспекту розподілу комерційних банків України за групами.

Мета і завдання дослідження – розробка пропозицій щодо удосконалення державного регулювання банків різних груп.

Виклад основного матеріалу. В умовах швидкого зростання обсягів банківської діяльності критерії розподілу банків на групи затверджувалися щорічними рішеннями Комісії з питань нагляду та регулювання діяльності банків НБУ, їх динаміку наведено на рис. 1.

Граничні межі розміру чистих активів для окремих груп банків на 2002 р. становили: найбільші банки – 1200 млн. грн.; великі банки – 400 млн. грн.; середні банки – 150 млн. грн. У 2003 р. вимоги були підвищені на 100 млн. грн. для банків I-II груп і на 50 млн. грн. для банків III групи. У 2002-2003 рр. мінімальні розміри чистих активів для банків I-II груп відрізнялися майже у 3 рази, у 2004 р. розрив скоротився до 2 разів. Граничні межі розміру активів становили: група I – більше 2000 млн. грн.; група II – більше 1000 млн. грн.; група III – більше 300 млн. грн.; група IV – менше 300 млн. грн. Рішенням НБУ від 19. 02. 2004 р. гранична межа для банків II групи зменшена до 900 млн. грн. Банк “Аркада” із розміром активів 276271 тис. грн. включено до групи II, враховуючи значний обсяг пасивних операцій банку. У 2005 р. граничні межі розміру активів для банків були підвищені: для групи I – на 500 млн. грн., для груп II і III – на 100 млн. грн.

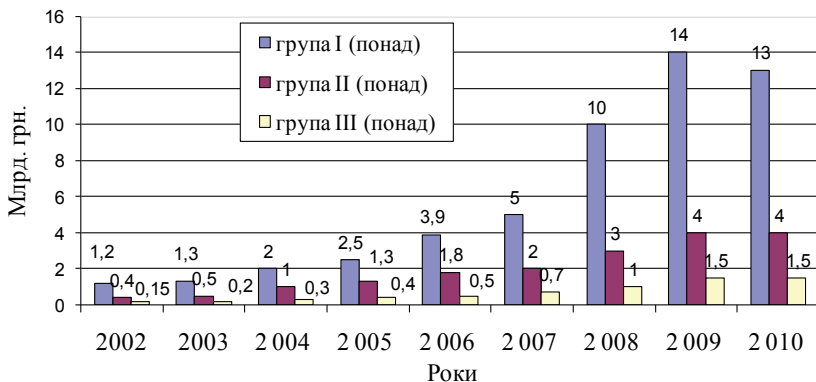


Рис. 1. Нормативні критерії НБУ щодо розподілу комерційних банків України на групи за розмірами активів

Протягом 2002-2006 рр. банківська система України демонструвала значні темпи зростання: чисті активи українських банків зросли у 5,75 рази, капітал – у 14,2 рази, переважно за рахунок банків першої та другої груп. Більшість банків першої та другої груп має розгалужену мережу територіальних підрозділів. Слід зазначити, що питома вага найбільших та великих банків (перша та друга групи банків) у банківській системі України зросла з 75% (станом на 01. 01. 06 р.) до 81% (станом на 01. 01. 07 р.), що свідчить про укрупнення банківської системи.

Граничні межі розміру активів для окремих груп банків на 2006 р.: група I – більше 3,9 млрд. грн.; група II – більше 1,8 млрд. грн.; група III – більше 500 млн. грн.; група IV – менше 500 млн. грн. Враховуючи значне зростання в 2006 р. активів банківської системи, розширення філійної мережі банків, граничні межі розміру активів для окремих груп банків були підвищені на 2007 р.: група I – більше 5 млрд. грн.; група II – більше 2 млрд. грн.; група III – більше 700 млн. грн.; група IV – менше 700 млн. грн.

Влітку 2008 р. НБУ посилив вимоги до капіталу фінансових установ, скасувавши диференціацію українських банків на кооперативні (мінімальний розмір капіталу – EUR1,5 млн.), регіональні (EUR5 млн.) та міжрегіональні (EUR 8 млн.). Відповідно до розпорядження НБУ від 6 серпня 2008 р. № 228, всі без винятку банки повинні формувати капітал на суму не менше EUR 10 млн. Новий норматив набуває чинності у 2010 та 2012 рр. (для банків з капіталом понад EUR 8 млн. – з 1 липня 2010-го, менше – з початку 2012-го).

У 2008-2009 рр. НБУ здійснював розподіл українських банків на групи за розміром активів і регулятивного капіталу. Граничний розмір активів для I групи банків на 2009 р. установлений на рівні більше 14 млрд. грн. (на 2008 р. – 10 млрд. грн.) при регулятивному капіталі більше 1,5 млрд. грн. (на 2008 рік – 1 млрд. грн.); II група – активи більше 4 млрд. грн. (на 2008 р. – більше 3 млрд. грн.) при регулятивному капіталі понад 500 млн. грн. (300 млн. грн.); III група – більше 1,5 млрд. грн. (1 млрд. грн.) і більше 200 млн. грн. (100 млн. грн.) відповідно; IV група – менше 1,5 млрд. грн. (менше 1 млрд. грн.) і менше 200 млн. грн. (100 млн. грн.) відповідно. У 2010 р. Національний банк України відмовився враховувати регулятивний капітал при розподілі банків на групи. Граничний розмір активів для банків I групи було знижено до 13 млрд. грн., для інших груп залишено без змін.

Протягом аналізованого періоду 2002-2010 рр. (рис. 2) кількість банків збільшилася зі 153 до 181, у т. ч. банків I групи – з 8 до 18, II групи – з 12 до 20, IV групи – з 98 до 122. Починаючи з 2003 р., активи малих і середніх банків України зросли більше ніж у 7 разів, капітал – у 5 разів (рис. 3), але чимдалі частка невеликих банків у фінансовій системі України знижується (рис. 4) – по активам із 31 % до 16,2%, по власному капіталу – із 49,6% до 19%.

Системні банки мають найбільшу за обсягами, кількістю та різноманітністю групу споживачів банківських послуг.

Володіючи переважною кількістю ресурсів, вони можуть користуватися монопольними перевагами на ринку, отримувати монопольний прибуток. Банки другої та третьої групи мають змогу обслуговувати меншу кількість клієнтів і оперувати меншими обсягами доходів. Більшість банків четвертої групи знаходиться під постійною загрозою закриття, ліквідації, тому що вони не можуть забезпечити виконання вимог НБУ щодо збільшення розміру власного капіталу та величини сформованого резервного фонду. Крім того, на місцях їх витісняють філії системних банків, які впроваджують нові технології.

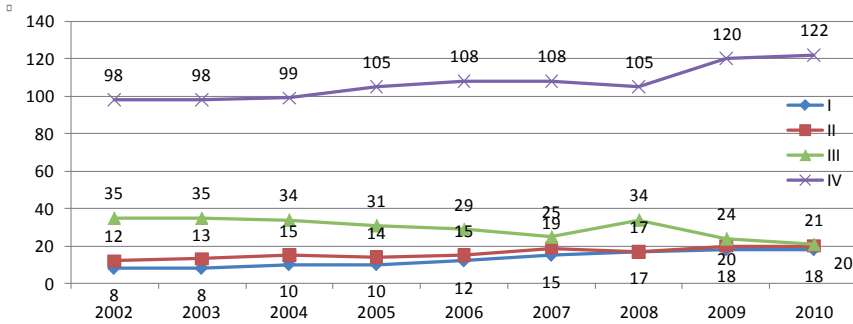


Рис. 2. Зміна кількості комерційних банків України за групами за 2002 – 2010 рр.

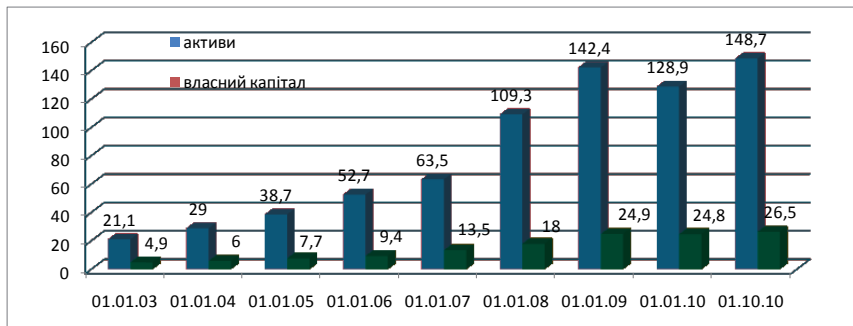


Рис. 3. Зміна розміру активів і власного капіталу малих і середніх банків України за 2002-2009 рр. та січень-вересень 2010 р., млрд. грн.

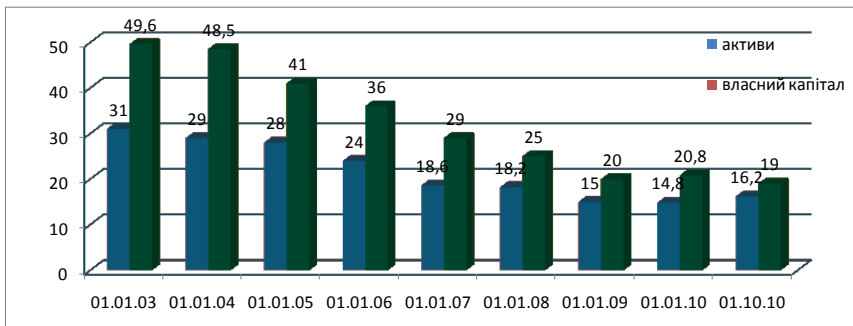


Рис. 4. Зміна частки малих і середніх банків у банківській системі України за 2002-2009 рр. та січень-вересень 2010 р., %

Проте малі банки мають і переваги у порівнянні з великими: по-перше, відсутність зовнішніх боргів. Невеликі банки якщо й отримували кредитні кошти з-за кордону, то здебільшого від своїх материнських структур. Враховуючи, що материнські структури не зацікавлені в банкрутстві своїх українських дочок, такі кредити, ймовірно, будуть реструктуровані. По-друге, невелика клієнтська база дозволяє малим банкам індивідуально реструктурувати борги позичальників, оперативно видавати нові кредити, надавати позики на погашення боргів перед іншими банками. По-третє, лінійна структура і доступність топ-менеджерів банку для клієнтів. Чим простіше дрібному підприємцеві достукатися до голови правління невеликого банку, тим вища ймовірність того, що він стане постійним клієнтом установи.

Невеликі та середні банки неформально можна розподілити на кілька груп. Перша – кептивні банки, або кишенькові фінансові установи, створені для обслуговування конкретних бізнес-груп: "Кредит-Дніпро" (Інтерпайп), "Мегабанк" (Енергетичний стандарт), "Акцент-Банк" (Приват). Друга – нішеві фінансові установи, що спеціалізуються на одному-двох видах банківських послуг. Наприклад, "Іпобанк" та Міжнародний іпотечний банк до кризи здебільшого займалися іпотечним кредитуванням, Банк "Русский Стандарт" та Банк "Ренесанс Капітал" – беззаставним споживчим кредитуванням, банк "Аркада" активно кредитував забудовників і покупців нерухомості. Третя група – регіональні фінансові установи: "Полтава-Банк", одеські "Морський транспортний банк" та "Одеса-Банк", донецький "Фамільний", харківський "Базис". Деякі банки мають відділення у столиці та великих містах України, однак основний їхній бізнес зосереджений в одному з регіонів. Регіональні банки краще знають специфіку місцевої економіки і тим самим сприяють соціально-економічному розвитку даного регіону. Тим самим малі банки стають серйозними конкурентами для великих банків, які діють у цих регіонах, тобто зберігається конкурентне середовище та стримується процес концентрації та монополізації на фінансово-кредитному ринку. А це, своєю чергою, підвищує конкурентоспроможність великих вітчизняних банків на міжнародних фінансово-кредитних ринках. Четверта група – фінансові установи, створені з метою продажу або вже приналежні іноземним фінансовим групам. Підтримкою материнських структур заручилися Індустріально-експортний банк (Credit Agricole), МТБ (Marfin Popular Bank), БТА Банк (казахський Тураналем), БМ Банк (Банк Москви), Фольксбанк (австрійський Volksbank International AG), Піреус Банк (грецький Piraeus Bank) тощо.

Головна теперішня проблема малих і середніх банків – дефіцит коштів. Великі системні фінансові установи активно кредитуються в НБУ й на міжбанківському ринку, а ось невеликим банкам шлях до таких грошей фактично закритий. Ще наприкінці 2008 р. НБУ почав надавати довгострокове рефінансування (на 1 рік) тільки банкам, організованим у формі ВАТ, статутний капітал яких перевищує 500 млн. грн. Маленькі й середні

банки з невеликими статутними капіталами залишилися без довгих грошей НБУ. У поточний час можливі такі шляхи подальшого розвитку малих та середніх банків в Україні: I – самостійне нарощення регулятивного капіталу; II – об'єднання малих та середніх банків між собою шляхом злиття; III – поглинання малих та середніх банків великими конкурентами; IV – самоліквідація у випадку нездатності банків III та IV груп підвищити свої потужності.

Малі та середні банки продемонстрували стійкість та конкурентоспроможність у складних умовах фінансової кризи та своєчасно виконували свої зобов'язання перед вкладниками, що є достатнім підтвердженням необхідності їх збереження та подальшого розвитку. У той час як окремі великі банки, капітал яких у багато разів перевищував встановлені НБУ мінімальні розміри, не змогли вчасно повернути кошти вкладникам. Досвід подолання кризових явищ підтвердив залежність надійності банку, в першу чергу, від виваженої кредитної політики, орієнтації на тісну співпрацю з клієнтами, професійних стратегічних рішень менеджменту фінансової установи та довіри до неї з боку населення, а не від розміру капіталу.

Висновки. Результати дослідження свідчать, що позиція та політика НБУ щодо різних груп банків повинна бути диференційованою та спрямованою на досягнення максимальних результатів по сукупності з врахуванням інтересів різних рівнів суспільства та банківської системи:

- НБУ доцільно стримувати діяльність системних банків, сприяти функціонуванню великих та середніх банків і надавати фінансову підтримку малим банкам шляхом створення на їх основі муніципальних банків з метою оптимізації чинників конкурентної боротьби та уповільнення монополізації банківської сфери;

- характерними рисами діяльності “невеликих банків” є: висока лояльність основних клієнтів і низька сегментація клієнтської бази; істотна концентрація виданих кредитів; помірна капіталізація; низька територіальна диверсифікація, універсальність в обслуговуванні клієнтів; низька активність на ринках капіталів інших країн і залежність від ринку міжбанківського кредитування; істотні коливання обсягу простроченої заборгованості; вищі показники ліквідності на тлі істотної залежності від окремих клієнтів;

- враховуючи принципову відмінність технологій управління великим і малим банком, НБУ доцільно разом із єдиним регуляторним підходом проводити експертні оцінки ефективності системи корпоративного управління комерційним банком, стимулювати отримання ними незалежних рейтингів;

- штучне укрупнення малих та середніх банків шляхом злиття та поглинання є дилемою, оскільки: з одного боку, підвищується якість банківських послуг, вони стають доступнішими, знижується ризик неплатоспроможності банків; з іншого боку, зменшення кількості банків може

викликати посилення монополізації на фінансово-кредитних ринках, зменшити міжбанківську конкуренцію.

Метою подальших досліджень є оцінка конкурентних позицій вітчизняних та іноземних банків.

Література:

1. Руденко В. Проблеми зростання [Електронний ресурс] / В. Руденко, К. Дружерученко // Український діловий тижневик "Контракти". – № 09 від 02. 03. 2009 р. – Режим доступу: <<http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/45/09200911556.html>>.

2. Проект Закону про внесення змін до деяких законів України (щодо регулювання діяльності банків) № 0884 від 23. 11. 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=30776>.

3. Стабільності банківської системи загрожує ручне керування НБУ кількістю банків: Прес-реліз УКБС від 05. 11. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banki.ua/article/?news_id=3096>.

4. Фабер С., Карчева Г. Фінансовий стан та основні проблеми діяльності банків в 2004 р. [Текст] / С. Фабер, Г. Карчева // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 3. – С. 9-19.

5. Прозоров Ю. Особливості інституційних перетворень та концентрація банківського капіталу в Україні [Текст] / Ю. Прозоров // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 7. – С. 11-13.

6. Кот О. С. Контроль капіталу банків у площині міжнародної інтеграції [Електронний ресурс] / О. С. Кот // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 1. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/texts/2009_1/26_3_09.pdf>.

7. Скоробогач О. І. Проблеми та перспективи розвитку малих і середніх банків в Україні [Текст] / О. І. Скоробогач // Інноваційна економіка. – 2009. – № 3. – С. 147-151.

УДК 336. 717

Довгань Ж. М.,*кандидат економічних наук, доцент ТНЕУ, кафедра банківського менеджменту та обліку*

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розкрито тенденції розвитку вітчизняних банків на сучасному етапі. Виявлено основні проблеми фінансової стійкості банківських установ України в умовах подолання кризових явищ в економіці. Розроблено рекомендації з питань підвищення ефективності забезпечення фінансової стійкості банківської системи в посткризовий період.

Ключові слова: банківські установи, фінансова стійкість, кризові явища, ліквідність, капіталізація, ризик-менеджмент.

Раскрыты тенденции развития отечественных банков. Выявлены основные проблемы финансовой устойчивости банковских учреждений Украины в условиях преодоления кризисных явлений в экономике. Разработаны рекомендации по вопросам повышения эффективности обеспечения финансовой устойчивости банковской системы в посткризисный период.

Ключевые слова: банковские учреждения, финансовая устойчивость, кризисные явления, ликвидность, капитализация, риск-менеджмент.

The basic trends in domestic banks. The main problems of financial stability of banking institutions in Ukraine in overcoming the crisis in the economy. The recommendations on improving the effectiveness of the financial soundness of the banking system in post-crisis period.

Keywords: financial institutions, financial stability, crisis, liquidity, capitalization, risk management.

Постановка проблеми. Стабільний розвиток економіки, у тому числі її важливої ланки – банківської системи, є ключовою проблемою сьогодення. Саме слабкість системи забезпечення стійкого і стабільного розвитку, відсутність конструктивних методів захисту банківської діяльності від внутрішніх та зовнішніх загроз зумовлюють нестабільність банківського сектору. Це повною мірою продемонструвала світова економічна криза 2008 року, коли банківська система України зіштовхнулася з низкою серйозних викликів, що вимагали адекватної і скоординованої відповіді.

Основними проявами кризи на міжнародному фінансовому ринку стали:

- різке зменшення банківської ліквідності;

- банкрутства інвестиційних банків;
- зниження провідних фондових індексів, зростання волатильності;
- погіршення якості банківських активів, в першу чергу іпотечних цінних паперів.

Вітчизняні банки за період із початку настання гострої фази світової економічної кризи також пережили різке зменшення ліквідності, закриття ринків міжнародного капіталу, відтік коштів вкладників, значне зростання простроченої заборгованості за кредитами, погіршення показників капіталізації банків. Тому однією із найбільш важливих умов розвитку вітчизняної економіки є формування стабільної банківської системи. Успішне ж функціонування банківської системи загалом залежить від фінансової стійкості кожного окремого банку, його здатності протидіяти негативним чинникам та динамічно розвиватися.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Необхідно зазначити, що питання сутності фінансової стійкості банків були предметом серйозних наукових досліджень і розглядалися в роботах вітчизняних та закордонних учених-економістів: Г. Азаренкової, О. Барановського, О. Васюренка, О. Дзюблока, Дж. Доллан, Є. Жукова, І. Івасіва, В. Кочеткова, О. Лаврушина, А. Мороза, М. Олсен, Л. Примостки, Е. Ріда, П. Роуза, В. Усоскіна та інших. Визначаючи теоретичну та практичну цінність вказаних досліджень, певне коло теоретичних та методичних питань з обраної проблематики все ж таки потребує подальшого розвитку. Зокрема потребують доопрацювання наукові пропозиції, що можуть бути реально застосовані на практиці стосовно оцінки фінансової стійкості, а також шляхи зміцнення фінансової стійкості банку в умовах подолання кризових явищ у банківській системі.

У зв'язку з цим існує необхідність розробки і використання нових концепцій, методологічних та методичних підходів до вивчення методів оцінювання та умов забезпечення фінансової стійкості банківських установ, які б забезпечили підтримку необхідного рівня ліквідності банківської системи та її стабільну роботу.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у розробці методичних підходів і практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення оцінки та покращення стабільності функціонування вітчизняних комерційних банків, зокрема їх фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу. Фінансова стійкість банківської установи являє собою комплексний показник, який відображає ступінь надійності банку щодо зовнішніх впливів. Він включає в себе оцінку наступних характеристик стану банку як елемента банківської системи: структури капіталу і його достатності для покриття ризиків, рівня ліквідності балансу, структури і якості активів, політики управління ризиками.

У процесі аналізу фінансової стійкості банку важливо враховувати такі грошові потоки, що впливають на ефективність роботи банку:

- одержання процентних доходів за всіма видами банківських активів;
- зміна ринкової вартості портфелів цінних паперів;
- виплата відсотків за залученими ресурсами;
- чистий притік (відтік) нових ресурсів (власного капіталу і залучених коштів);
- зміна вартості активів, викликана необхідністю їх позаплановою реалізацією для виконання поточних зобов'язань чи переказу грошових коштів в інші види вкладень.

Першим кроком, що дозволяє визначити рівень фінансової стійкості банку, є аналіз структури активів і пасивів банку (табл. 1).

Активи банківської системи за 2010 р. зросли на 7,8% і досягнули рівня 942 млрд грн. Найбільше зростання у 2010 р. має балансова вартість цінних паперів (+135,7%). Балансова вартість кредитного портфелю зменшилась на 1,3% до 610,9 млрд. грн. протягом 2010 року. Частка кредитів у сукупних активах знизилась протягом розглянутого періоду і на кінець 2010 року становила 64,8%, у той же час як на початок року – 70,9%.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України (складено на основі [5])

Назва показника	01.01. 2006 р.	01.01. 2007 р.	01.01. 2008 р.	01.01. 2009 р.	01.01. 2010 р.	01.01. 2011 р.
Загальні активи, млрд. грн.	223	353	619	973	880	942
Кредитний портфель, млрд. грн., у тому числі:	156	269	485	792	747	755
кредити, що надані суб'єктам господарської діяльності	125	167	276	472	474	508
кредити, надані фізичним особам	68	77	153	268	222	186
Прострочена заборгованість за кредитами, млрд. грн.	3,4	4,5	6,4	18	85	84
Питома вага в кредитному портфелі, %	2,1	2,6	1,3	2,3	9,4	11,1
Вкладення в цінні папери, млрд. грн.	11	14	28	40	39	83
Власний капітал, млрд. грн.	25,4	42,5	69,5	119	115	138
Зобов'язання, млрд. грн.	188	297	529	806	765	804
Доходи, млрд. грн.	41	68	122	131	143	137

Витрати, млрд. грн.	37	61	115	130	181	150
Результат діяльності, млн. грн.	4	6	7	-38	-13	-5
Рентабельність активів, %	1.31	1.61	1.50	1.03	-4,38	-0,01
Рентабельність капіталу, %	10.39	13.52	12.67	8.51	-32,52	-0,04

При здійсненні аналізу активів важливо враховувати той момент, що частка працюючих активів у балансі банку має становити не менше 50%. Якщо банк має значну частку "поганих" активів, то це призводить до зниження віддачі активів і втрати ліквідності. Окрім цього, слід враховувати співвідношення основних видів працюючих активів: кредитів і цінних паперів. При цьому частка кредитів у портфелі активів банку не має перевищувати 60-65% валюти балансу, а частка цінних паперів має становити 20-25%. Разом з тим, якщо навіть сукупний обсяг кредитного портфеля задовольняє вказаному обмеженню, але в ньому в основному є кредити одного виду, то активи не можна вважати достатньо диверсифікованими.

Низька якість активів вітчизняних банків в 2009-2010рр. пояснюється високим рівнем проблемних кредитів. Так, за оцінками рейтингового агентства "Moody's", частка проблемних кредитів (прострочені кредити плюс реструктуровані кредити) на кінець 2010 року сягнули близько 40% від загального обсягу виданих кредитів, що є наслідком швидкого зростання кредитування одночасно зі слабкими стандартами андеррайтингу в докризовий період. Ситуація погіршилась через значне падіння ВВП України в 2009 році і знецінення більш ніж на 60% національної валюти України в період кризи, що стало причиною зростання більш, ніж на 50% навантаження по обслуговуванню боргу для позичальників, які отримали кредит в іноземній валюті [6].

Ресурсна база українських банків покращилась завдяки зростанню депозитів, в результаті депозитна база відновила до свого посткризового рівня. За 2010 рік зобов'язання банків зросли на 19,6 млрд. грн. і на 01.01.2011 року становили 804,4 млрд. грн. При цьому зростання коштів клієнтів банків сягнуло 89,6 млрд. грн. Депозитний портфель банків за підсумками 2010р. збільшився на 25,6% [5].

На кінець 2010 року сукупний розмір власного капіталу становив 137,73 млрд. грн., що на 8,1 млрд. грн. менше, ніж статутний капітал, що пояснюється збитковістю банків за підсумками 2009 і 2010 років. У цілому за 2010 рік розмір власного капіталу виріс на 17,5 млрд. грн. (чи на 14,5%) у порівнянні з 2009 роком. Слід зазначити, що збільшення обсягу статутного капіталу банків з початку року становило 26,67 млрд. грн. (на 22,4%) [6].

Що стосується фінансових результатів діяльності банків, то збитки віт-

чизняної банківської системи у 2010 році істотно знизилась у порівнянні з 2009 роком. Так, якщо за 2009 рік банки мали 34 млрд. грн. збитків, то за підсумками 2010 року – вже 13 млрд. грн. Окрім цього, лише 5 банків мали від’ємний фінансовий результат, що пов’язано з тим, що банки формували резерви під погані кредити (сукупний обсяг резервів за кредитними операціями становив 140 млрд. грн.) [6].

На початок 2011 р. банківська система України характеризується надлишковою ліквідністю, що пояснюється низькими темпами збільшення розмірів кредитного портфеля і значними темпами зростання грошових коштів. Тобто вітчизняні банки мають значно більші, ніж до кризи, “подушки” ліквідності, які дозволять їм легше подолати будь-які ринкові потрясіння. Разом з тим, банківська система України залишається схильною до відтоку депозитів через низький рівень довіри вкладників. Саме тому як і прогноз по банківській системі України, так і рейтинги депозитів у національній валюті та рейтинги самостійної фінансової стійкості більшості вітчизняних банків мають прогноз “негативний”.

Таким чином, у 2009-2010 рр. вітчизняний банківський сектор функціонував в умовах глобальної кризи, яка продовжувала здійснювати негативний вплив на динаміку виробництва, фінансовий стан підприємств більшості галузей економіки, безробіття, бізнес кредитних організацій і динаміку основних показників їх діяльності. Одночасно основною характеристикою комерційної діяльності кредитних установ стало зростання консерватизму при видачі нових кредитів і значні відрахування в резерви у зв’язку зі зниженням якості активів. На цьому фоні знизилась рентабельність банківського бізнесу.

Фінансова криза виявила також низку серйозних внутрішніх проблем, подолання яких дасть змогу швидше повернутися до стандартного режиму функціонування банків. Серед цих проблем слід виділити такі:

- у більшості випадків незадовільний стан корпоративного управління банками і, як наслідок, слабкі системи управління ризиками;
- агресивна комерційна політика менеджменту і власників банків у гонитві за прибутками або ж часткою ринку, однак на шкоду фінансовій стійкості банківських установ;
- значне використання банками маніпуляційних схем, які призвели до істотної недостовірності обліку та звітності, з метою приховування реальної ситуації із рівнем ризиків, тобто непрозорість діяльності для наглядових органів;
- недостатній рівень відповідальності власників і топ-менеджерів за прийняті рішення, а також за транспарентність діяльності та за якість інформації про фінансовий стан банків.

Разом з тим, протягом 2010 року, як зазначалось вище, намітилися ознаки стабілізації ситуації в реальному секторі економіки, спостерігається послідовне сповільнення темпів приросту простроченої заборгованості.

Однак, очевидно, що посткризове відновлення економіки багато в чому залежатиме від ефективної взаємодії банківського сектора з підприємствами, організаціями та населенням, насамперед, з відновлення кредитування. При цьому банкам необхідно винести уроки з кризи, уточнити реалізовані бізнес-моделі та забезпечити якісне управління ризиками.

Проблемами фінансової стійкості українського банківського сектору залишаються недостатня капіталізація банківської системи для реалізації завдань щодо економічного зростання та обмежена ліквідність.

Скорочення капіталу кредитних установ породжує негативні наслідки як для самої банківської системи, так і для економіки в цілому. Враховуючи, що власний капітал повинен демпфувати різницю між активами і пасивами за строками, то в умовах переважання короткострокових пасивів і без наявності достатнього рівня власного капіталу банки не можуть здійснювати вкладення коштів у середньо-і довгострокові проекти.

У зв'язку з цим, необхідно проводити рекапіталізацію українських банків, яка має здійснюватися відповідно до комплексної програми рекапіталізації вітчизняної банківської системи. Ця програма має містити чіткі та ясні критерії відбору банків для підтримки та принципи прийняття таких рішень, вказувати джерела засобів фінансування, реструктуризації та списання боргів, відновлення капіталів банків. Необхідність подібної Програми продиктована тим, що банківську систему неможливо відновити разовим вливанням коштів. Потрібен комплекс заходів, що включає обов'язкове посилення банківського нагляду, транспарентні правила доступу до коштів зі сторони банків.

До чинників, що негативно впливають на загальний рівень ліквідності вітчизняної банківської системи, слід віднести:

- сильна залежність від оптових джерел запозичення, які різко скоротилися на фоні кризи на зовнішньому ринку;
- значна концентрація банківських кредитних портфельів і доходів у відносно невеликого числа окремих контрагентів;
- перерозподіл депозитів населення на користь великих банків може негативно позначитися на фінансовій стійкості малих і середніх банків;
- можливість повторення кризових ситуацій у новій формі.

Одним із результатів фінансової кризи стало абсолютне зниження масштабів діяльності українських банків. Під впливом зміни макроекономічних умов, банківські установи були поставлені перед необхідністю ринкового репозиціонування, перебудови бізнес-моделей, а також коригування політик у галузі управління ризиками. Процес адаптації до змін макросередовища був утруднений тим, що банки змушені були концентруватися на зниженні збитків від проблемних активів, уникнення розривів ліквідної позиції, що виникли в результаті кризи. З появою приблизно з середини 2009 року перших ознак відновлення вітчизняної економіки намітився перелом зазначеної тенденції. Незважаючи на те, що криза зро-

била негативний вплив на всі банківські установи, значна частина з них зуміла адаптуватися до несприятливих зовнішніх умов діяльності. У зв'язку з цим перехід від стратегій виживання до стратегій зростання і розвитку, пов'язаний з уточненням свого позиціонування на різних сегментах ринку банківських послуг, передбачає розробку нових бізнес-моделей і продуктових ліній, врахування нових вимог наглядових органів і конкурентного середовища.

Висновки. Підбиваючи підсумки проведеного дослідження, на наш погляд, необхідно виділити такі аспекти підвищення фінансової стійкості вітчизняних банків:

- зміцнення співробітництва із підприємствами, що дозволить мінімізувати вплив зовнішніх структурно-функціональних ризиків, підвищити престиж та довіру до банків. З цією метою необхідно удосконалити розрахункові технології, диверсифікацію клієнтської бази за галузевою приналежністю. Варто також розвивати банківське кредитування реального сектору економіки, у тому числі за рахунок нових платоспроможних позичальників;

- формування механізмів, які забезпечують захист банківських депозитів від інфляції та нестабільності на світовому фінансовому ринку, конкурентоспроможних депозитних продуктів, удосконалення системи платежів і грошових переказів, формування асортименту продуктового ряду пайових інвестицій, дорогоцінних металів та інших фінансових інструментів, які дозволяють банку мінімізувати строкові ризики ліквідності за пасивними операціями;

- диверсифікація кредитного портфеля за строками і галузевою приналежністю позичальників дозволяє подолати результативно-детерміновані ризики ліквідності та страхувати зовнішні структурно-функціональні ризики активних операцій;

- освоєння нових інформаційних продуктів, впровадження прогресивних технологічних прийомів банківського менеджменту сприяє попередженню технічних ризиків;

- підвищення ступеня прозорості діяльності вітчизняних банківських установ для органів нагляду, включаючи оцінку прозорості структури власності, приділяючи особливу увагу питанням достовірності обліку та звітності, у тому числі консолідованої.

Окрім цього, банки повинні розробити стратегії посткризового розвитку, передбачивши адекватні системи управління ризиками, прибутковістю, ліквідністю, капіталом. Банки повинні постійно реалізовувати заходи щодо підвищення капіталізації за рахунок коштів існуючих та нових учасників.

Комплексний підхід до врахування всіх запропонованих аспектів діяльності банківських установ дозволить ефективно попередити симптоми банківських криз і підвищити фінансову стійкість та конкурентоспроможність на ринку банківських послуг.

Література:

1. Азаренкова Г. М. Новий підхід до визначення оцінки фінансової стабільності розвитку банку / Г. М. Азаренкова, О. Г. Головка // Вісник НБУ. – 2009. – № 9. – С. 18–21.
2. Головка О. Г. Стабільність та нестабільність у розвитку банків: аналіз та оцінка // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – Київ, 2010. – № 1 (7) березень 2010. – С. 165–170.
3. Дзюблюк О. В., Михайлюк Р. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / Тернопіль: ТЗОВ "Терно-граф", 2009. – 316 с.
4. Кочетков В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти : монографія / В. М. Кочетков – К. : КНЕУ, 2002. – 238 с.
5. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_Supervision/dynamics.htm.
- Офіційний сайт Асоціації українських банків. – Режим доступу: <http://www.aub.com.ua>.
6. Примостка Л. Методика аналізу фінансової стійкості банку за допомогою динамічного нормативу // Вісник НБУ. – 2002. – № 10. – С. 40-44.
7. Роуз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз ; пер. с англ. М. В. Белова. – [2-е изд.]. – М. : Дело Лтд, 1995. – 768 с.
8. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл.; пер. с англ. А. Левинзон. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.

УДК 351

Денисюк Г. Л.,

аспірант Луцького національного технічного університету

ФОРМИ І МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті розглядаються актуальні питання розвитку економіки регіонів України. Досліджено форми і методи залучення та використання інвестицій для забезпечення інноваційного розвитку регіону. Здійснена змістовна характеристика та висвітлені основні проблеми інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону. Визначені найбільш перспективні форми залучення та використання інвестицій для забезпечення інноваційного розвитку регіону.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку регіону, інвестиційні ресурси, форми залучення інвестицій.

В статье рассматриваются актуальные вопросы развития экономики регионов Украины. Исследованы формы и методы привлечения и использования инвестиций для обеспечения инновационного развития региона. Осуществлена смысловая характеристика и освещены основные проблемы инвестиционного обеспечения инновационного развития региона. Определены наиболее перспективные формы привлечения и использования инвестиций для обеспечения инновационного развития региона.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционное обеспечение инновационного развития региона, инвестиционные ресурсы, формы привлечения инвестиций.

In clause the urgent questions of development of economy of regions of Ukraine are considered. The forms both methods of attraction and use of the investment for provided innovative of development of region are investigated. The semantic characteristic is carried out and the basic problems of investment for provided innovative of development of region are covered. The most perspective forms of attraction and use of the investment for provided innovative of development of region are determined.

Key words: the investments, investment for provided innovative of development of region, investment resources, form of attraction of the investments.

Постановка проблеми. Ринкові відносини, які нині формуються у вітчизняній економіці, суттєво впливають і змінюють форми і методи інвестування, що позитивно впливає на розширення джерел формування інвестиційних

ресурсів, модернізує їх структуру. По суті, сьогодні відбувається трансформація інвестиційної діяльності в сторону комерціалізації інвестиційних процесів, розвитку структури приватних інвесторів. Інвестиційне забезпечення виступає головною рушійною силою забезпечення інноваційного розвитку регіону. Адже завдяки вкладанню інвестицій відбувається зростання економічного потенціалу регіону, а інноваційний напрям його розвитку підвищує конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках товарів та послуг. Таким чином, у регіоні формуються економічні передумови для зростання ресурсної бази інвестицій. Від ефективності заходів реалізації цього завдання значною мірою буде залежати спроможність наявних джерел формувати необхідний обсяг інвестиційних ресурсів та ефективність залучення нових, альтернативних джерел інвестування.

Тому дослідження форм і методів залучення інвестицій, визначення перспективних напрямів формування інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку регіону є важливим і актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні основи інвестиційної діяльності, дослідження форм і методів інвестування та джерел формування інвестиційних ресурсів висвітлюють у своїх працях як зарубіжні, так і вітчизняні науковці: Ю. Бажал [2], П. Беленький [3], В. Беренс, П. Хавранек [4], І. Бланк [5], Л. Гитман, М. Джонк М. [7], А. Гойко [8], М. Денисенко [9], М. Долишний [10], М. Крупка [11], С. Онишко [12], В. Федоренко [14]. Однак питання інвестиційного забезпечення з точки зору вдосконалення форм і методів залучення та використання інвестицій для інноваційного розвитку регіону досліджені недостатньо, що зумовлює потребу в проведенні подальших теоретичних досліджень.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення перспективних напрямів формування інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку регіону на основі оцінки діючих форм та методів залучення та використання інвестицій. Відповідно до поставленої мети, в статті визначені такі основні завдання:

- дослідити форми і методи інвестування інноваційної діяльності регіону;
- здійснити змістовну характеристику інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційно-інноваційна діяльність у регіоні визначається рівнем інвестиційного забезпечення. На рівень інвестиційного забезпечення безпосередньо впливають можливості регіону залучати інвестиції для формування необхідного обсягу інвестиційних ресурсів. Нині, в умовах обмеження фінансово-кредитних ресурсів, ця проблема на регіональному рівні стає все більш актуальною. Тому *основним завданням інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону є формування необхідного обсягу інвестиційних ресурсів як підґрунтя для подальшого розширеного відтворення основного капіталу господарського комплексу регіону.*

Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку регіону має враховувати пріоритетність сфер діяльності регіону, різноманітність форм і методів інвестування, відповідати вимогам динамічності, ефективності та захищеності інвестицій. Розширення інвестиційно-інноваційної діяльності регіону вимагає забезпечення політичної та демографічної стабільності, ставить перед органами державного управління, а, передусім, органами місцевого самоврядування регіону завдання забезпечити інвестиційну привабливість регіональної економіки [6]. Для реалізації цих завдань необхідні дієві форми, методи, інструменти та важелі впливу на інвестиційно-інноваційну діяльність регіону.

Форми інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону за своїм змістом визначають джерело інвестування. Тому, для вирішення проблемних питань інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону, важливе значення надається дослідженню форм інвестування інноваційних проєктів, до яких відносимо: інвестування бюджетних коштів; інвестування власних коштів підприємств, організацій; інвестування за рахунок кредитів і позик; внутрішні та зовнішні (зарубіжні) інвестиції.

Для класифікації методів залучення інвестицій, розглянемо види інвестування. Ст. 2. Закону України “Про інвестиційну діяльність” [1] визначає основу інвестиційної діяльності, яка характеризує види інвестування:

- інвестування громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності;
- державного інвестування, органами влади і управління України, АР Крим, місцевих Рад народних депутатів за рахунок коштів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також державними підприємствами і установами за рахунок власних і позичкових коштів;
- іноземного інвестування, іноземними громадянами, юридичними особами та державами;
- спільного інвестування, громадянами та юридичними особами України, іноземних держав.

Розглядаючи наведені визначення форм і видів інвестування, поставлено за мету конкретизувати методи інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності регіонів для розширення бази інвестиційних ресурсів за рахунок нових, альтернативних фінансових джерел, надання пільг при здійсненні інвестиційно-інноваційної діяльності, застосування різних форм вкладання цінностей (у матеріальній або нематеріальній формі). Ці дії мають бути спрямовані на вирішення питань активізації інноваційної діяльності і забезпечувати стабільний соціально-економічний розвиток регіону.

На основі результатів проведених теоретичних досліджень, відповідно до форм інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону, в табл. 1 класифіковані методи залучення інвестицій.

Таблиця 1
Форми та методи інвестиційного забезпечення
інноваційного розвитку регіону

Форми інвестиційного забезпечення	Методи залучення інвестицій	Проблеми залучення інвестицій	Ступінь ризику інвестицій
Бюджетне інвестування	<p>Кошти Державного бюджету на безповоротних засадах.</p> <p>Кошти місцевих бюджетів на безповоротних засадах.</p> <p>Кошти позабюджетних фондів на безповоротних засадах.</p> <p>Кошти за рахунок перерозподілу бюджетних платежів дотацій та пільг в оподаткуванні.</p>	<p>Недосконалість бюджетно-фінансової політики.</p> <p>Дефіцит бюджетів.</p>	Низький рівень
Інвестування власних коштів підприємств, організацій	<p>Нерозподілений прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства, організації.</p> <p>Дивіденди, що направляються на інвестування.</p> <p>Частина позаоборотних активів, які реінвестують.</p> <p>Частина оборотних активів, яка іммобілізується в інвестиції.</p> <p>Кошти від розміщення депозитів.</p> <p>Кошти, які виплачуються державними органами та органами страхування у вигляді відшкодування збитків.</p> <p>Кошти від емісії цінних паперів.</p> <p>Вкладення інвестора в статутний фонд підприємства.</p> <p>Кошти від розміщення цінних паперів на вторинному ринку.</p> <p>Кошти недержавних організацій, які надаються на цільове інвестування на безповоротних засадах.</p> <p>Факторинг.</p>	<p>Низький рівень прибутковості діяльності.</p> <p>Недостатність обігових коштів через значний рівень інфляції.</p> <p>Недосконалість механізмів залучення.</p>	Середній рівень

<p>Інвестування за рахунок кредитів і позик</p>	<p>Державні кошти, які надаються на цільове інвестування у вигляді безпроцентних кредитів та з низькою процентною ставкою. Податковий кредит. Банківський кредит. Позики кредитних спілок та інших недержавних фінансових установ. Венчурне фінансування. Лізинг. Реалізація облігацій. Кошти пенсійних фондів. Кошти страхових компаній. Кошти оплати форвардних контрактів. Комерційний матеріальний та нематеріальний кредит.</p>	<p>Недосконалість державної кредитної політики. Високий рівень ставок по кредитах. Низький рівень організації недержавних форм кредитування. Недоліки страхування операцій кредитування. Недостатній рівень забезпечення кредитними ресурсами.</p>	<p>Високий рівень</p>
<p>Внутрішні та зовнішні (зарубіжні) інвестиції</p>	<p>Державні кошти, які надаються у вигляді грантів і пайової участі. Кошти холдингових компаній, консорціумів, промислово-фінансових груп. Кошти інвестиційних фондів і компаній. Кошти інвесторів-юридичних осіб. Кошти приватних інвесторів. Кошти іноземних інвесторів.</p>	<p>Недосконалість державної інвестиційної політики. Недостатній рівень інвестиційної привабливості. Недосконалість механізмів залучення. Відсутність ефективних механізмів страхування ризиків інвестування.</p>	<p>Середній рівень</p>

Як видно із табл. 1, структура інвестиційних ресурсів регіону представлена у вигляді чотирьох блоків, що характеризують форми інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону. Перший блок передбачає участь бюджетів усіх рівнів у фінансуванні інноваційної діяльності суб'єктів різних форм господарювання. При цьому методи залучення інвестиційних ресурсів передбачають не тільки прямі бюджетні асигнування, але і систему дотацій і пільг в оподаткуванні, що має стимулювати розширення інвестиційно-інноваційної діяльності. Характерною особливістю такої форми інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону є те, що вона генерує ризики інвестування низького рівня.

Другий блок об'єднує методи залучення інвестицій для інноваційної діяльності за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання регіону, а також залучених у вигляді коштів від емісії цінних паперів, вкладення інвестора в статутний фонд підприємств, кошти недержавних структур, які надаються безвідплатно на цільове інвестування, тощо. Ця форма інвестиційної діяльності генерує ризики низького рівня. Адже за таких умов інвестування вирішуються проблеми "асиметричної інформації", максимально захищені права інвестора.

Третій блок передбачає залучення інвестицій на умовах кредитування (кредитні та позикові кошти). При цьому пропонується значно розширити методи залучення інвестиційних ресурсів із врахуванням особливостей ринкових методів господарювання, впровадження досвіду зарубіжних країн у здійсненні інвестиційно-інноваційної діяльності. До таких методів віднесені, наприклад, венчурне фінансування, лізинг, комерційний матеріальний та нематеріальний кредит. Для цієї форми інвестування характерним є генерація ризику високого рівня. Адже боргові зобов'язання в разі провалу інноваційного проекту можуть негативно вплинути не тільки на фінансовий стан суб'єктів господарювання регіону, але й мати більш негативні наслідки. Тому у розв'язанні цієї проблеми вбачається необхідність впровадження державних гарантій та залучення страхування інвестиційних проєктів.

У четвертому блоці згруповані форми внутрішнього та зовнішнього (зарубіжного) інвестування, які можуть здійснюватися як державними, так і недержавними (комерційними) структурами. Ця форма інвестиційного забезпечення генерує ризики середнього рівня. Для цього мають передбачатися різні види гарантій та страхування інвестиційно-інноваційної діяльності, що знижують вплив можливих негативних результатів.

Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку регіону має передбачати форми, методи, важелі та інструменти формування інвестиційних ресурсів, їх розподіл та контроль за використанням. З огляду на можливе різноманіття, вважаємо за доцільне поділити інструменти інвестиційного забезпечення на такі групи: інструменти інвестиційного прогнозування (оцінка, прогнози, плани, стандарти), інструменти залучення та розподілу інвестицій (асигнування з бюджетів усіх рівнів, кредити, інвестиції), інструменти регулювання інвестування (ліцензії, податки, збори). В практичній діяльності кожний із наведених інструментів повинен відповідати економічному змісту та мати чітко визначені навантаження.

Дослідження форм та методів залучення інвестицій дало можливість виявити проблеми залучення інвестицій (табл. 1). Встановлено, що для кожної із форм інвестиційного забезпечення характерна наявність проблем залучення. Основною проблемою для бюджетного інвестування є дефіцит фінансових ресурсів, що суттєво обмежує його участь в інвестиційному забезпеченні інноваційного розвитку регіону. Це дає підстави дійти ви-

сновку, що найбільш перспективними формами залучення інвестиційних ресурсів нині необхідно розглядати інвестування за рахунок кредитів і позик та внутрішнє і зовнішнє (зарубіжне) інвестування. Для кредитування та інвестування виділені такі проблеми залучення ресурсів:

- Недосконалість кредитної та інвестиційної політики;
- Низький рівень організації кредитування та інвестування;
- Недоліки у страхуванні ризиків вкладання коштів;
- Недостатній рівень інвестиційної привабливості.

Тому першочерговим завданням функціонування механізму інноваційного розвитку регіону має стати інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку регіону шляхом диверсифікації структури інвестиційних ресурсів за рахунок збільшення залучення коштів недержавних установ та коштів внутрішнього і зовнішнього інвестування. На основі результатів проведених досліджень *встановлено змістовну характеристику інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону* як процес прогнозування потреби, пошук, залучення та ефективне використання всіх видів інвестиційних ресурсів у діяльності господарського комплексу для забезпечення розвитку регіону. Інвестиційна діяльність розглядається як формування умов інноваційного розвитку регіону, які мають ставити за мету створення економічного потенціалу, що стане фундаментом для подальшого розвитку всіх сфер регіону.

Висновки. Результати дослідження теоретичних основ інвестиційної діяльності дають підстави дійти висновку, що при побудові моделі інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону необхідно застосовувати комплексний підхід до формування інвестиційних ресурсів, який має передбачати застосування різних форм і методів залучення інвестицій та інструментів їх реалізації. Найбільш перспективними формами залучення та використання інвестицій для інноваційного розвитку регіону визначені: інвестування за рахунок кредитів і позик та внутрішнє і зовнішнє (зарубіжне) інвестування. Розширення цих форм інвестицій дозволить більш ефективно використовувати потенційні джерела формування інвестиційних ресурсів та задіяти нові перспективні джерела інвестування.

Література:

1. Закон України “Про інвестиційну діяльність” // ВВР України. – 1991. – № 47. – С. 1351-1359.
2. Бажал Ю. Фінансове забезпечення інновацій // Фінанси України. – № 4. – 2004. – С. 142-144.
3. Беленький П. Ю. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможності регіону / ІРД НАН України. – Львів, 2006. – 129 с.
4. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / Пер. с англ. // В. Беренс, П. М. Хавранек. – М. : Интерэксперт: Инфра-М, 1995. – 528 с.

5. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. – М. : МП "ИТЕМ" ЛТД, Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. – 448 с.
6. Вахович І. М. Фінансова політика сталого розвитку регіону : методологія формування та механізми реалізації: Монографія. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 468 с.
7. Гитман Л. Джонк М. Основы инвестирования / Пер. с английского. – М. : Дело, 1997. – 991 с.
8. Гойко А. Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації. – К. : Віра, 1999. – 320 с.
9. Денисенко М. П. Основы инвестиционной діяльності. – К. : Алерта, 2003. – 338 с.
10. Регіональна політика / За ред. Долішнього М. І. – Львів: ІРД НАНУУкраїни, 2001. – 678 с.
11. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів, 2001. – 608 с.
12. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку // Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.
13. Тейлор Л. Постсоциалистический переход с точки зрения экономики и развития / МЭ и МО. –М., 1993. – № 1. – С. 62.
14. Федоренко В.Г. Інвестування: Підручник. – 2-ге видання. – К.: Алерта, 2008. – 448 с.

УДК 336.1

Заяць В. С.,

кандидат економічних наук, науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ ТА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ

У статті визначено специфіку фінансово-кредитних відносин, розглянуто проблеми формування інвестиційного капіталу регіону, а також проблеми їх взаємодії з урахуванням сучасного стану фінансової системи.

Ключові слова: фінансово-кредитні відносини, інвестиційний капітал, фінансовий ринок, інститути спільного інвестування, дохід, регіон.

В статье определена специфика финансово-кредитных отношений, рассмотрены проблемы формирования инвестиционного капитала региона, а также проблемы их взаимодействия с учетом современного состояния финансовой системы.

Ключевые слова: финансово-кредитные отношения, инвестиционный капитал, финансовый рынок, институты совместного инвестирования, доход, регион.

The article outlines the specifics of the financial and credit relations, the problems of formation of regional investment capital, and the problem of their interaction given the current state of the financial system.

Key words: financial and credit relations, investment capital, financial market, collective investment income, region.

Постановка проблеми. Наприкінці ХХ ст. відбулося зростання значення міжнародних фінансово-кредитних відносин у розвитку світової економіки та диверсифікації світогосподарських зв'язків, зумовлене такими головними чинниками: по-перше, поглибленням процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації виробництва і капіталу, усіх сфер господарського життя; по-друге, глобалізацією економічного розвитку сучасного суспільства, необхідністю спільного розв'язання усіма учасниками світового співтовариства гострих економічних, соціальних та екологічних проблем; по-третє, формуванням нової системи міжнародного поділу і кооперації праці внаслідок розпаду старих і створення нових незалежних держав.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі проблеми впливу фінансово-кредитних відносин на формування інвестиційного капіталу досліджено у наукових працях відомих українських вчених В. М. Гейця,

І. Ф. Гнибіденка, А. С. Криклій, М. Х. Корецького, В. В. Корнеєва, В. І. Куценко, Е. М. Лібанової, В. М. Лича, О. В. Макарової, Є. В. Моліної, О. Ф. Новікової, В. О. Онищенко, У. Я. Садової, Л. К. Семів, В. П. Семиноженка, В. К. Симоненка, М. А. Хвесика, О. В. Черевка, Л. М. Черенько, Л. Г. Чернюк, М. В. Шаленко, Л. В. Шаульської, Л. Т. Шевчук та інших учених. Особливістю цих наукових розробок є те, що вони розкривають основні джерела формування інвестиційного капіталу. Зокрема, М. Х. Корецький розглядає інвестиційну політику з урахуванням сучасних змін у фінансових відносинах; В. В. Корнеєв детально досліджує зміни на фінансовому ринку; М. В. Шаленко розкриває основні джерела формування пенсійного капіталу; Л. Г. Чернюк виокремлює основні складові інвестиційного капіталу регіону.

Проте в нових соціально-економічних умовах необхідним є опрацювання продуктивних механізмів формування інвестиційного капіталу з урахуванням трансформаційних змін у кредитно-фінансових відносинах. У зв'язку з цим методологія дослідження передбачає якомога повне врахування новітніх чинників, пов'язаних із змінами в механізмі господарювання та його фінансових інструментах.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – визначення можливостей формування інвестиційного капіталу регіону в системі сучасних фінансово-кредитних відносин.

Виклад основного матеріалу. Фінансово-кредитні відносини являють собою достатньо складну систему, що формується між основними економічними суб'єктами – фізичними, юридичними особами і державою з відповідною системою відносин: між державою і господарюючими суб'єктами, між різними суб'єктами господарювання; між фізичними і юридичними особами, а також відносини в межах окремого господарського суб'єкта. Взаємини між різноманітними суб'єктами господарювання основні в конструкції фінансово-кредитних відносин. Водночас це відносини, сформовані з банками, біржами, різними фондами (благодійними, фондами громадських організацій, інвестиційними тощо), страховими компаніями, рекламними фірмами тощо.

Надзвичайно важливим для формування інвестиційного капіталу є фондовий ринок. Економічно розвинені країни світу, як показує проведений аналіз, надають великого значення формуванню, збереженню і примноженню заощаджень населення, а також розвитку інституту спільного (колективного) інвестування як основного засобу акумуляції коштів населення на фондовому ринку. Інтенсивний розвиток інституту спільного інвестування в регіонах є закономірним процесом, який дає змогу здійснювати перерозподіл грошових ресурсів, узгоджувати інтереси інвесторів, знижувати ризики інвестиційної діяльності. Доречно зазначити, що в США населення бере активну участь у спільному інвестуванні, його частка досягає 70% фінансових активів країни і у п'ять разів перевищує

частку держави [1, с. 3]. Внаслідок низького життєвого рівня населення України і відповідно незначних обсягів заощаджень його внесок у формування фінансових активів та участь у спільному інвестуванні економічних проєктів є незначними. За даними Єдиного державного реєстру інститутів спільного інвестування, їх загальна кількість у регіонах країни інтенсивно зростала у 2007 р. – із 519 на початок року до 834 – на кінець року (або на 61%) із вартістю активів 40 780,38 млн. грн. та часткою у ВВП на рівні 5,82% (для порівняння: частка коштів, залучених до банківської системи, у ВВП зросла за цей період із 33,86 до 39,92%). Унаслідок укрупнення 2009 р. кількість інститутів спільного інвестування скоротилася при зростанні активів до 6,5 млрд. грн. [2]. Наводимо розподіл інститутів спільного інвестування по регіонах України, сформований у 2009 р. (рис.1).

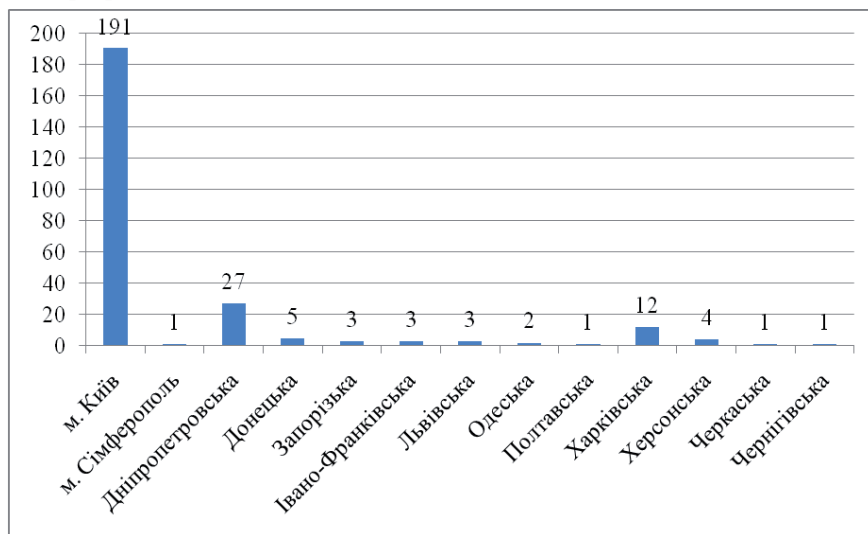


Рис. 1. Розподіл інститутів спільного інвестування по регіонах України, на кінець 2009 р., од.

Високої концентрації інститутів спільного інвестування досягнуто у м. Києві – 75,2% їх кількості; серед областей країни – у Дніпропетровській (10,6%), що значно перевищує показники Харківської (4,7%), Донецької (2,0), Запорізької (1,2), Івано-Франківської (1,2) та Львівської (1,2%) областей. Решта областей країни має низькі показники розвитку інститутів спільного інвестування, що зумовлено об'єктивними причинами. З дозволу Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку в регіонах України на початок 2010 р. функціонувала 101 компанія, що здійснювала управління

активами. Аналіз динаміки розвитку інститутів спільного інвестування дає підстави очікувати на подальшу активізацію їх діяльності, посилення конкуренції між ними і банківськими структурами щодо залучення вільних коштів населення в економічний обіг.

Необхідно зазначити, що в регіонах України внаслідок значної кількості банківських структур (195 одиниць за станом на 1 січня 2010 року з активами близько 880,3 млрд. грн.) фінансові ресурси значною мірою розсосереджені, тому проблематично сконцентрувати їх у необхідних для економічного розвитку країни напрямках. Значна частка коштів у безготівковій формі працює на потреби тіньового капіталу, значними є заощадження населення, які функціонують поза межами банківської системи. На фондовому ринку більшість операцій з купівлі і продажу цінних паперів (здебільшого державних) здійснюється поза межами бірж.

За таких умов досить складно забезпечити стабільне формування потужних легальних інвестиційних потоків в економіку регіонів країни. До цього слід додати, що при загальній тенденції зростання монетаризації української економіки (з 18,5% у 2000 р. до 54,8% у 2009 р.) її рівень залишається досить низьким порівняно з розвиненими країнами світу, хоча і підвищується паралельно із збільшенням вкладів населення, частка яких на депозитному ринку досягла 63,9% [4, с. 46].

Важливою складовою інвестиційного капіталу будь-якого регіону є та, що формується через діяльність пенсійних фондів. На особливу увагу заслуговує практика формування так званого пенсійного капіталу в США, який передбачає такі основні джерела: виплати за програмою соціального забезпечення (Social Security), доходи з приватних пенсійних планів (Private Retirement Plan), виплати з індивідуального пенсійного фонду (Individual Retirement Annuity), а також заробітки та власні заощадження. У структурі доходів осіб у віці понад 65 років частка виплат із соціального забезпечення становить 41%, заробітків – 23, приватних пенсій та пенсійних фондів громадських установ – 19, власних заощаджень – 12, інших надходжень – 5% [5, с. 175].

Принципова відмінність американського підходу до забезпечення гідного рівня доходів осіб пенсійного віку полягає не тільки в тому, що роботодавці і наймані працівники через податкову систему беруть активну участь у формуванні фондів соціального забезпечення, але і впевненість у тому, що за умов вільного підприємництва власними зусиллями працівників буде зроблено все можливе для досягнення добробуту.

Переваги цієї системи ілюструють високі показники приватних заощаджень і мінімальні показники заміщення передпенсійного доходу виплатами з фондів соціального забезпечення. Якщо у США рівень заміщення становить 40% і перебуває на мінімальній межі, то в європейських країнах він є значно вищим і становить: у Німеччині і Франції – 65–70%, Швеції, Італії та Іспанії – 90% [5, с. 186].

Така політика може бути реалізована лише в умовах високого життєвого рівня, коли власні заощадження населення формуються регулярно та не знецінюються внаслідок високої інфляції, а фінансові структури функціонують достатньо успішно в аспекті збереження нагромаджень населення.

Багаторівнева система пенсійного забезпечення (здебільшого трьохрівнева, представлена державною пенсійною системою, корпоративними пенсіями, особистими нагромадженнями громадян) зумовлює в більшості країн Західної Європи високий ступінь розвитку недержавних пенсійних фондів і гідний рівень життя населення, що вийшло за межі працездатного віку. Зокрема, у Великобританії значна частка недержавних пенсійних фондів (близько 20%) фінансується державою [6, с. 31].

Необхідно зазначити, що активи недержавних пенсійних фондів є важливою стабілізаційною складовою інвестиційних ресурсів усіх розвинених країн світу. По суті, винятком із цього правила є пенсійна система Швеції – вона формується практично під особисту відповідальність учасників цього процесу. В Угорщині за рахунок інвестування пенсійних коштів вдалося знизити ставки банківських кредитів з 20 до 10% [1, с. 82].

В Україні до участі в недержавних пенсійних фондах на кінець 2009 р. залучено лише 146,7 тис. осіб. Вартість активів становила 846,8 млн. грн., у структурі яких переважають цінні папери (45,63%) та грошові кошти (41,99%) [2, с. 35].

Основними об'єктами інвестування коштів пенсійних фондів є надійні економічні проекти, цінні папери, які обминають ризикові операції і сприяють зміцненню інвестиційного капіталу. Потужним інвестором у країнах Західної Європи є такі небанківські фінансові інститути, як страхові компанії, що здійснюють загальне страхування і страхування життя населення, частка якого перевищує 81% загальної суми капіталовкладень страхових компаній [7, с. 9]. Взагалі зростаюча кількість небанківських фінансових інститутів, які виконують певну соціальну функцію, у тому числі стосовно збереження і примноження заощаджень населення, їх залучення в економічний обіг, – це особливість фінансового ринку країн Західної Європи. Такий досвід необхідно використати в Україні та її регіонах, зважаючи на низький рівень захищеності заощаджень населення.

Тривалий час в економічно розвинених країнах світу відпрацьовувався кожний із вихідних інструментів, що впливає на головну складову доходів населення – винагороду за результати праці. В основу організації оплати праці в країнах ринкової економіки покладено принцип “оцінки досягнень”, згідно з яким оцінюють результати праці за затвердженими показниками в балах. Визнано, що працівник повинен заробляти як тарифну частину заробітної плати, так і преміальну. Цей досвід активно використовує Росія, прагнучи наблизитися в організації праці до високорозвинених країн світу. Він є корисним для України з огляду на те, що система організації праці на вітчизняних підприємствах потребує реформування.

Вихідним економічним інструментом формування доходів населення європейських держав та їх трансформації в інвестиційний капітал є мінімальна заробітна плата. Згідно з чинним трудовим законодавством України цей соціальний стандарт є обов'язковим на всій території країни для всіх суб'єктів господарювання незалежно від форм власності та фізичних осіб. Це основний інструмент регулюючого впливу на оплату праці. Дослідження світової практики показують, що мінімальна заробітна плата законодавчо регламентується практично в усіх розвинених країнах, проте немає єдиного підходу до визначення її величини та практики застосування. Але за будь-якої методології її визначення та практики використання цей інструмент є важливим засобом регулювання базових трудових доходів населення.

Він поширюється на працюючих за наймом у США, Великій Британії, Німеччині, Іспанії, Португалії, Франції. Практика його використання передбачає щорічну зміну (або через два-три роки). Підставою для перегляду розміру мінімальної заробітної плати є зростання рівня споживчих цін понад певний рівень (звичайно, 2–3 %). Наводимо величину мінімальної погодинної, місячної заробітної плати, а також середніх щорічних доходів окремих європейських країн (табл. 1), які характеризують спрямованість на високу вартість робочої сили. Незважаючи на те, що формування та використання мінімальної заробітної плати в регулюванні доходів населення країн світу має свої особливості, спільними є такі аспекти: величина цього соціального стандарту визначається як своєрідне компромісне рішення між соціальними потребами та економічними можливостями країни; її рівень є вихідною позицією у визначенні соціальних виплат; з боку держави це один із засобів контролю пропорцій оплати праці та важливий інструмент регулювання ринку праці. Автоматичний перегляд мінімальної заробітної плати, здійснюваний в Україні під впливом політичних рішень, не забезпечує реального зростання доходів зайнятого населення, і тим більше не впливає на загальний рівень життя населення країни та її регіонів.

Таблиця 1
Динаміка основних соціальних стандартів оплати праці країн Євросоюзу, 2002-2009

	Погодинна (середня) оплата праці, євро		Мінімальна заробітна плата на місяць, євро		Середньорічна заробітна плата, євро	
	2002	2007	2002	2009*	2002	2007
Бельгія	29,2	33,0	1163	1388	34330	37674**
Болгарія	1,4	2,0	51	123	1588	2626
Велика Британія	25,2	26,0	1118	1010	40553	46051
Голландія	25,2	28,0**	1207	1382	35200	40000**
Люксембург	26,2	32,5	1290	1642	38442	45284

Німеччина	26,2	28,5	-	-	39153	42382**
Румунія	1,7	4,0	62	153	-	4828
Фінляндія	23,8	29,0	-	-	29916	36126
Франція	27,0	26,0	1126	1321	28185	31400**
Швеція	28,7	32,7	-	-	31164	36871

*на 1. 01. 2009 р.; ** – 2006 рік. Джерело: [10; 11].

Типовою є ситуація, коли збільшення заробітної плати, не підкріплене підвищенням продуктивності праці і стимулюванням вітчизняного товаровиробника, зумовлює прискорення інфляційних процесів. Вважаємо, що заслугове на підтримку конструктивна ідея, відповідно до якої економічною основою мінімальної заробітної плати може бути мінімальний споживчий бюджет на душу населення, диференційований з урахуванням сімейного навантаження. Необхідне запровадження більш дієвих, нових інструментів впливу на формування доходів населення з урахуванням того, що Україна та її регіони досягли потрібного для цього рівня соціально-економічного розвитку.

У практиці формування і регулювання доходів населення регіонів розвинені країни світу активно використовують обмежуючі інструменти як засіб протидії їх економічно не виправданому зростанню. У більшості країн з розвинутою ринковою економікою здійснюється регулювання верхньої, максимальної межі заробітної плати через установлення відповідних урядових орієнтирів або допустимих меж (досвід Великої Британії та Франції). Завдяки цьому співвідношення між мінімальною та максимальною заробітною платою утримується на визначеному державою рівні. Ураховуючи надмірну диференціацію доходів населення регіонів України, необхідно всебічно вивчити питання про доцільність запровадження законодавчого обмеження економічно не виправданого зростання доходів певних категорій населення.

Зважаючи на те, що динаміка доходів населення регіону як інвестиційного джерела значною мірою залежить від цінової політики, в європейських країнах значна увага приділяється інструментам їхнього захисту від можливого знецінення: при перевищенні цін на споживчі товари чи соціальні послуги понад певний рівень виплачується компенсація. Захисні механізми щодо доходів населення можуть формуватися іншим шляхом – через укладання колективних угод на низовому рівні між професійними спілками та роботодавцями з урахуванням індексу зростання цін. Такий порядок доцільно запровадити в Україні, оскільки доходи її населення фактично залишаються без належного захисту.

У світовій системі захисту доходів населення від знецінення важливе місце належить механізму монетарного таргетування, спрямованого на досягнення цінової стабільності на основі визначення центральним банком цільового темпу зростання грошових агрегатів з урахуванням очікуваної динаміки виробництва, швидкості обігу грошової маси, інфляції. У вико-

ристанні цього механізму значними є досягнення Німеччини і Швейцарії. Підвищення ефективності інструменту монетарного таргетування в Україні вимагає створення і реалізації таких передумов: формування стабільного грошового попиту через детінізацію економіки, зниження залежності від іноземних валют, скорочення резервних потужностей, зростання зайнятості населення; посилення контролюючих функцій НБУ щодо загальної грошової маси в країні та її регіонах; реалізації прозорої монетарної політики і стабільного розвитку фінансового ринку.

У країнах ринкової економіки використовують й інші ефективні засоби підтримки певного рівня доходів населення на державному, регіональному і муніципальному рівнях, причому не тільки соціально вразливих, але і представників середнього класу. Цьому сприяють урядові гранти, цільові субсидії для окремих категорій населення (як правило, фермерів). Особливе місце в економічному механізмі збереження доходів населення регіону, їх примноженні та інвестуванні в економіку займає розвинена інфраструктура фінансового ринку, що може бути представлена як банківськими, так і небанківськими структурами. Виконувани ними функції стосовно мобілізації фінансових ресурсів населення є різними.

Зокрема, у Великій Британії, як і більшості країн Західної Європи, функції інституційних інвесторів виконують здебільшого небанківські фінансові структури. При цьому зберігається спеціалізація фінансових установ, тобто банки виконують депозитно-позичкову та емісійну функцію, а небанківські структури (інвестиційні, пенсійні фонди, страхові компанії) забезпечують виконання інвестиційної функції. Важливим є те, що в структурі пасивів небанківських інституцій переважають все-таки кошти населення.

У Німеччині небанківські фінансові структури не орієнтовані на виконання інвестиційної функції – наявні ресурси вони використовують здебільшого для здійснення операцій щодо надання позик. Відповідно до цього низькою є частка їх акцій в активах. Основними потужними фінансово-кредитними установами є банки, на які припадає більшість акцій, розміщених у фінансових установах країни (близько 67%). Найбільш активним державний вплив на грошово-кредитну сферу приватних фінансових структур здійснюється у Франції, Італії, Іспанії.

Висновки. Порівнюючи фінансові ринки регіонів України та їх територіальну організацію з європейськими країнами в аспекті реалізації інвестиційних можливостей населення, виявлено такі особливості його становлення і розвитку. По-перше, інституційною специфікою українського фінансового ринку є те, що він розвивається як сектор високодохідних фінансових послуг. По-друге, домінуюче становище серед фінансових структур займають банківські структури, що намагаються утримати монополні позиції. По-третє, поступово посилюється взаємозв'язок із глобальною фінансовою системою, а основними проблемами тривалий час залишається невисокий рівень капіталізації, обмеженість кредитних ресурсів, слабка система управ-

ліній ризиками на макро– та мезоекономічному рівнях. Стрімке зростання активів українських банків напередодні фінансово-економічної кризи, підвищення кредитних ризиків зумовило появу ознак макро- і мезоекономічного розбалансування національної економіки у 2008–2009 роках, зокрема значні коливання курсу національної грошової одиниці до іноземних валют, що спричинило знецінення заощаджень українських громадян.

Подальші дослідження повинні бути пов'язані з визначенням ролі регіонального фінансового ринку як основного з важливих засобів акумуляції вільних коштів населення з наступним інвестуванням в економіку, що вимагає розробки нових стратегічних підходів до формування фінансової політики, створення надійної системи гарантування приватних інвестицій, їх страхування, а також забезпечення пріоритетності в системі контролю за напрямками їх використання.

Література:

1. Молина Е. В. Инвестиционный потенциал населения и механизмы его реализации: [монография] / Е. В. Молина. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2007. – 102 с.
2. Звіт державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ssmc.gov.ua:8081/UserFiles/File/annual_report/2009.zip.
3. Хома І. Б. Тенденції розвитку фінансового ринку в умовах інтеграції України у світовий простір / І. Б. Хома, І. М. Новачук // Фінансова система України: [зб. наук. праць].
4. Звіт Національного банку України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/Publication/an_rep/A_report_2009.pdf.
5. Шаленко М. В. Джерела формування доходів осіб у пенсійному віці в США / М. В. Шаленко // Зайнятість та ринок праці: [міжвід. наук. зб.]. – К. : РВПС України НАН України, 2008. – С. 175.
6. Ивантер Д. Е. Профессиональные управляющие в системе негосударственного пенсионного обеспечения: опыт Великобритании и уроки для России / Д. Е. Ивантер, А. В. Кузнецов, И. В. Оленин // Пенсия. – 2001.
7. Криклій А. С. Розвиток небанківських фінансових інститутів в країнах Західної Європи в умовах глобалізації / А. С. Криклій, І. С. Каракулова // Економіка та держава. – 2006.
8. Корнесв В. Еволюція і перспективи фінансового ринку України / В. Корнесв // Економіка України. – 2007.
9. Сиволап Л. А. Іноземний капітал у банківській системі України: досвід країн Центрально-Східної Європи / Л. А. Сиволап // Фінансова система України: [зб. наук. праць]. – Europe in figures – Eurostat yearbook 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CD-09-001/EN/KS-CD-09-001-EN.PDF.
10. Europe in figures – Eurostat yearbook 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CD-10-220/EN/KS-CD-10-220-EN.PDF.

УДК 339.54

Іващук І. О.,*доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету*

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ У ВИРІШЕННІ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН

Обґрунтовано необхідність розробки нових підходів до посилення ролі торгівлі у вирішенні проблем економічного розвитку країн в умовах економічних криз. Проведено ретроспективний аналіз зміни тарифів для регулювання міжнародної торгівлі. Визначено проблеми функціонування країн, що розвиваються, в глобальному просторі. Проведено оцінку чинників впливу на зростання бідності у світі.

Ключові слова: міжнародна торгівля, економічна взаємодія країн, глобалізація, економічна криза, проблеми бідності.

Обосновано необходимость разработки новых подходов к усилению роли торговли при решении проблем экономического развития стран в условиях экономических кризисов. Проведено ретроспективный анализ изменения тарифов для регулирования международной торговли. Определены проблемы функционирования стран, которые развиваются, в глобальном пространстве. Проведено оценку факторов влияния на рост бедности в мире.

Ключевые слова: международная торговля, экономическое взаимодействие стран, глобализация, экономический кризис, проблема бедности.

The necessity of development of new approaches to intensification of trade role in the solving problem of economic advancement in countries under the economic crisis has been proved. The retrospective analyze of tariffs for trade regulation has been made. The problems of developing countries in global space have been determined. The factors which influence on growth of poverty have been evaluated.

Key words: international trade, economic interaction of countries, globalization, economic crisis, poverty problems.

Постановка проблеми. На початку ХХІ ст. у світі сформувалися об'єктивні передумови для перегляду концептуальних засад розвитку світової економіки за моделлю, що ґрунтується на ідеї розвитку багатополосного світу. Пріоритетність у цьому контексті належить формуванню нової доктрини розвитку глобального простору, адже саме на перетині економічних інтересів країн, зокрема у сфері торгівлі, найбільш помітна їх кон-

фліктність, хоча уже й адаптовано спільні механізми співробітництва через принципи ГАТТ/СОТ. Разом з тим, саме у цій площині створені достатньо вагомі передумови для консолідації країн у напрямку формування багатопольового співробітництва з огляду на відмінності у розвитку країн.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем взаємодії країн в умовах глобалізації, в т.ч. в рамках СОТ, та її різним аспектам присвятили праці такі зарубіжні і вітчизняні науковці-економісти, як У. Андерсен, У. Бек, О. Барановський, О. Білорус, В. Будкін, І. Валлерстайн, А. Гальчинський, В. Геєць, Т. Кальченко, А. Кредісов, В. Козюк, П. Кругман, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Ю. Макогон, М. Мальський, Т. Мельник, А. Мокій, В. Новицький, С. Осика, В. П'ятницький Є. Савельєв, В. Сіденко, Дж. Стігліц, А. Філіпенко, Т. Циганкова, С. Юрій та ін.

У ХХІ ст. глобалізація проявила себе як процес, що формується під впливом багатьох чинників, що іноді є суперечливими за природою. Але не можемо не погодитися з думкою Л. Клейна, професора Пенсільванського університету, лауреата Нобелівської премії з економіки (США), що до таких чинників належать: рух товарів між країнами і секторами економіки; рух послуг між країнами і секторами економіки; рух фінансового капіталу між країнами; переміщення людей між країнами, зумовлене потребами здійснення економічних функцій; валютні операції на міжнародних валютних ринках; рух інтелектуальної продукції та ідей між дослідницькими і навчальними центрами. Разом із тим зазначимо, що вплив згаданих факторів є спорідненим, бо кожен із них діє в межах певної системи, тобто вони відображають схожий процес: свободу реального та віртуального переміщення об'єктів між країнами. Але свобода переміщення та її ступінь є лише однією, а не винятковою, ознакою глобалізації. Саме тому глобалізацію слід розглядати у різних площинах суспільних інтересів, адже, як зазначив С. Долгов, "не ліберальна економіка зумовила глобалізацію, а, навпаки, розвиток процесів глобалізації дедалі більше потребує ліберальної політики [1, с. 8]".

Мета і завдання дослідження. Основною метою цієї статті є спроба окреслити глобальні проблеми економічного розвитку країн, насамперед тих, що розвиваються, та визначити роль міжнародної торгівлі у подальшому їх вирішенні зважаючи на дуалізм прояву глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Н. Крафт (The London School of Economics and Political Science) у 2000 р. опублікував наукове дослідження "Globalization and Growth in the Twentieth Century", що служило основою більшості сучасних наукових праць для визначення хронології глобалізації, насамперед, економічних процесів [2]. Першу хвилю глобалізації вчений датував 1870–1913 рр., другу – окреслив від початку 1950-х рр. Міжвоєнний період за основними параметрами свідчить про спадання процесів інтегра-

ції. Так, сповільнення пояснюють світовими кризами в усіх індустріально розвинених країнах, наслідками періоду Великої депресії та протекціоністською торговою й обмеженою валютною політиками. У цей період національні економіки стали менш відкриті у відтворювальному розумінні й менш взаємопов’язані одна з одною, ніж у 1913 р. чи 1900 р. [3, с. 29].

Потреба пошуку нових моделей розвитку країн у післявоєнний період ХХ ст. зумовила виникнення в економічній площині численних альянсів із огляду на усвідомлення важливості співпраці та координації зусиль. Саме в цю епоху і відбулося становлення ГАТТ – Генеральної угоди з тарифів і торгівлі та розпочалося планомірне впровадження задекларованих принципів ведення торгівлі. Створення ГАТТ об’єктивно було зумовлене не тільки спадом торговельної активності країн у глобальному просторі, а й значною диференціацією тарифів для як усієї продукції, так і товарів промисловості, що відповідно гальмувало розвиток торгівлі на початку ХХ століття. Передусім, розглянемо період із 1913 р. до 1925 р., тобто після закінчення так званого “золотого періоду” (1870–1913 рр.) у світовій економіці, коли країни почали запроваджувати протекціоністські заходи у вигляді підвищення тарифних ставок (табл. 1). У 1927 р. під егідою Ліги націй була зроблена спроба досягти домовленостей про непідвищення тарифних ставок. Прагнення країн до об’єднання стало особливо відчутним наприкінці 1940-х рр., коли об’єктивно зрозуміло проявилася зростаюча взаємозалежність країн у економічному просторі.

Тим більше, що у середині 1930 рр. став помітним спад обсягів світової торгівлі через наслідки світової економічної кризи. Імпорتنі товаропотоки також були суттєво зменшені внаслідок потрясінь в економічному просторі. Саме сповільнення торговельної активності країн і було поштовхом до зміни архітектури торговельного простору, який трансформувався у глобальний. Імпорتنі товаропотоки також були суттєво зменшені внаслідок потрясінь в економічному просторі. Саме сповільнення торговельної активності країн і було поштовхом до зміни архітектури торговельного простору, який трансформувався у глобальний.

Таблиця 1
Середньоарифметичні ставки митного тарифу основних учасників міжнародної торгівлі, 1913–1925 рр., %

	Промислові товари		Всі товари	
	1913 р.	1925 р.	1913 р.	1925 р.
Аргентина	28	29	26	26
Австралія	16	27	17	25
Австро-Угорщина	18	-	18	-

– Австрія	18	16	18	12
– Чехословаччина	18	27	18	19
– Угорщина	18	27	18	23
– Польща	13-18	32	12-18	23
Бельгія	9	15	6	8
Канада	26	23	18	16
Данія	14	10	9	6
Франція	20	21	18	12
Німеччина	13	20	12	12
Індія	4	16	4	14
Італія	18	22	17	17
Нідерланди	4	6	3	4
Іспанія	41	41	33	44
Швеція	20	16	16	13
Швейцарія	9	14	7	11
Великобританія	-	5	-	4
США	44 25 (a)	37	33 16 (a)	29

(a) – після 1914 р.

Джерело: Складено автором за World trade report. [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr08_e.htm [4]

Економічні потрясіння у 1930-х рр. суттєво сповільнили й економічне зростання. Після подолання перших проявів світової кризи її наслідки були відчутними протягом тривалого часу; так, у 1938 р. вдалося досягти обсягів експорту нижчих, аніж у 1923 р. У його динаміці можна виділити чотири періоди: 1900–1913 рр., 1921–1938 рр., 1948 (піковий період), 1950–1960 рр. Другий період демонструє всю вразливість світової економіки до економічних потрясінь, сповільнення експортної активності країн.

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин та світового господарства не можна не усвідомлювати вплив світової економічної кризи на розвиток країн та пріоритети їх співробітництва між собою. Поточна рецесія є синхронною і найважчою за останніх 50 років. Загалом, у розвитку світової економіки фахівці виділили чотири найнижчі точки глобальної економічної активності – 1975, 1982, 1991, 2009 рр. До кризових точок іноді відносять і 1998-й та 2001-й, проте в ці роки світовий реальний ВВП на душу населення не знижувався, а у зазначені чотири періоди змен-

пилися всі показники глобальної активності: темпи світового промислового виробництва, рівень безробіття, сукупний обсяг торгівлі, темпи споживання нафти та зростання потоку капіталу. На підтвердження основні показники глобальної активності у періоди рецесії наведено у табл. 2.

Таблиця 2
Показники економічної активності в періоди глобальної рецесії

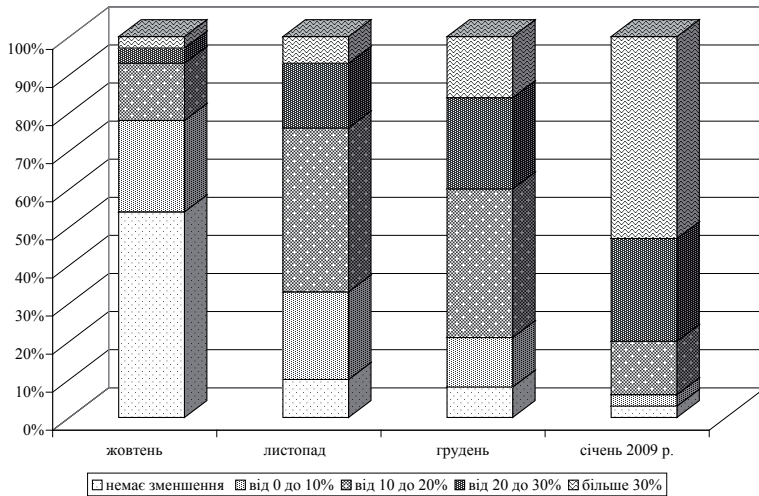
Показники	1975 р.	1982 р.	1991 р.	2009 р. (прогноз)	середнє (1975,1982, 1991 рр.)
Обсяги виробництва на одну особу (за ПКС)	-0,13	-0,89	-0,18	-2,50	-0,40
Промислове виробництво	-1,60	-4,33	-0,09	-6,23	-2,01
Сукупний обсяг торгівлі	-1,87	-0,69	4,01	-11,75	0,48
Потоки капіталу (1)	0,56	-0,76	-2,07	-6,18	-0,76
Споживання нафти	-0,90	-2,87	0,01	-1,50	-1,25
Рівень безробіття (2)	1,19	1,61	0,72	2,56	1,18
Споживання на одну особу	0,41	0,18	0,62	-1,11	0,28
Інвестиції на одну особу	-2,04	-4,72	-0,15	-8,74	-2,30

(1) – зміни відношення суми припливу та відпливу капіталів до ВВП за дворічний період; (2) – зміна рівня безробіття у процентних пунктах.

Джерело: Складено автором World Economic Outlook: Crisis and Recovery. International Monetary Fund. [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/01/pdf/text.pdf> [5]

Проте кожен із цих періодів має свої особливості: у першому випадку – кризою були, насамперед, охоплені розвинені країни, в другому – країни Латинської Америки, третьому – країни з перехідною економікою, США і країни ЄС. Четвертому періодові властива синхронна рецесія, яка охопила практично всі країни.

Для багатьох країн, що розвиваються, міжнародна торгівля була чи не єдиним способом подолання бідності, а участь у світовій торгівлі – основою стратегій економічного розвитку. За умов змінності економічного середовища країни, що розвиваються, будуть не спроможні мобілізувати необхідні для відновлення кошти за умови зменшення фінансування програм розвитку з боку міжнародних економічних організацій та розвинених країн. У більшості країн у січні 2009 р. експортні поставки зменшилися на 30%. Так, більше ніж на 40% зменшився експорт у Чилі, Угорщині, Росії, Філіппінах, Сингапурі та Швеції (рис. 1).



Джерело: Складено автором за даними Світового банку. [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://.worldbank.org//>

Рис. 1. Розподіл країн (41 країна) за рівнем зменшення динаміки експорту (%) у жовтні–грудні 2008 р. та січні 2009 р.

За прогнозами Світового банку, у 2009 р. внаслідок сповільнення темпів економічного розвитку чисельність населення, яке проживає на менше ніж на 1,25 дол. США в день, збільшилося на 46 млн. осіб, 53 млн. осіб не змогли досягти рівня доходів 2 дол. США на день [6]. Найвразливішими до змін виявилися країни, що розвиваються. Так, 40% серед 107 країн, обраних для дослідження, потрапили в зону високого ризику, більше 50% – відчувають помірний ризик і менше 10% – потрапили в зону незначного ризику. Безперечно в умовах лібералізації торгівлі стають вразливими найменш розвинені країни. Разом із тим, незважаючи на проголошені заяви розвинених країн у напрямку сприяння торгівлі, протягом останніх конференцій міністрів СОТ не вдалося досягти перерозподілу позицій між цими країнами на світовому ринку товарів (у частині як імпорту, так і експорту). Не можна повністю погодитися з думкою, що, вочевидь, СОТ не забезпечила належного моніторингу впроваджених заходів, який би дав змогу врахувати всі упущення попередніх років.

В останні роки країни, що розвиваються, відігравали помітну роль у світовій торгівлі завдяки зростанню їхнього експортного потенціалу. Так,

у цих країн частка експорту у ВВП в 1995 р. становила меншу частину, тоді як у 2007 р. – більшу частину. А в розвинених країн згадана частка практично не змінилася: 21,87% – у 1995 р. і 28,40% – у 2007 р. Разом із тим, експорт найменш розвинених країн становив 45,23% у 2007 р. проти 17,08% ВВП у 1995 р. Частка експорту країн, що розвиваються і не мають виходу до моря, зросла з 23,28% до 58,71%. Країни LDC зосереджені переважно на африканському континенті (32 країни за даними ЮНКТАД у 2008 р.), азіатському (8) і на острівних територіях (10). Усі вони мають різну експортну спеціалізацію, що ускладнює вироблення єдиних підходів до регулювання їх експортної діяльності з боку міжнародних організацій. Разом із тим, основними залишаються експорт послуг та продукції сільськогосподарського виробництва.

У Доповіді UNCTAD в 2007 р. цим країнам було визначено два шляхи розвитку. Перший – вони не зможуть позбутися проблем злиденності, тому до 2015 р. залишатимуться осередком бідності, епідемії і сподіватимуться лише на допомогу світової спільноти для подолання гуманітарної катастрофи та вирішення військових конфліктів. Другий – передбачав їх перехід до стійкого розвитку з поступовим зменшенням зовнішньої фінансової допомоги. Події 2008–2009 рр. засвідчили, що перший сценарій досі є єдиним варіантом розвитку, точніше занепаду цих країн. Лібералізація торгівлі для цих країн в межах ГАТТ/СОТ мала стати вигідною не лише для них, а й для так званих “багатих” держав завдяки відкриттю нових ринків збуту та доступу до сировинних ресурсів. Вважаємо, що ця, на перший погляд, гуманна стратегія зазнала спротиву країн, які розвиваються, що негативно вплинуло на результативність раунду Доха, який так і не вдалося завершити.

Разом з тим, бідність – це не тільки проживання на менше ніж 1 або 2 дол. у день, а й проблема здоров’я, тривалості життя, рівня освіченості. Для підтвердження цієї тези простежимо, як розвиваються найбідніший за статистикою регіон – Африка від півдня до Сахари та інші малорозвинені країни і ті, що розвиваються, адже саме тут нема стійкої тенденції до зменшення кількості бідних людей. Акцентувати увагу пропонуємо на чинниках, які, на нашу думку, негативно позначаються на економічному та соціальному забезпеченні розвитку людей у країнах цього регіону.

1. Масштабне зростання чисельності населення. На перший погляд, народонаселення жодним чином не пов’язане з проблемами глобалізації, в т. ч. бідності. Але факти – вагомий аргумент. Так, у 2005 р. загальна чисельність населення планети становила 6464,7 млн. осіб, із них 1211,3 млн. проживають у більш розвинених регіонах, 5253,5 млн. – у менш розвинених, 759,4 – у найменш розвинених. Водночас прогнозована чисельність населення на 2050 р. збільшуватиметься за рахунок суттєвого приросту і в

менш розвинених регіонах, і в найменш розвинених. Зокрема, у 2005 р. середньорічні темпи зростання населення у країнах Африки становили 2,1% (слід урахувати показник смертності дітей, який є вищим, ніж в інших регіонах), Азії – 1,2%, Латинської Америки і Карибського басейну – 1,4%, проте в Європі приросту населення нема.

У липні 2009 р. чисельність населення світу мала б досягти 6,8 млрд. осіб, та за прогнозами становитиме у 2012 р. 7 млрд., у 2025 р. – 8 млрд., у 2045 р. – 9 млрд. Зменшення приросту населення – один із чинників, що впливає на тривалість періоду збільшення населення планети на 1 млрд. Пікового значення приросту населення – 2% – було досягнуто у 1965-1970 рр. Але, якщо впродовж 2005–2010 рр. чисельність населення збільшиться на 78 млн. щорічно, то 75 млн. припаде на найменш розвинені країни, разом із тим тенденція до приросту населення у таких країнах спостерігатиметься і за прогнозами на 2050 р., а у розвинених країнах населення зменшуватиметься приблизно до 1,3 млн. щорічно. Отже, якщо зростає чисельність населення у бідних країнах, то держава, яка не спроможна забезпечити належні послуги і добробут сотні жителів (умовно), не зможе цього здійснити і для вдвічі більшої їхньої кількості. Саме тому важливим у цьому контексті є розроблення та підтримка урядових програм планування сім'ї.

2. Охорона здоров'я і материнства. Це одне з найболючіших питань не тільки бідних, а й багатих країн. До нагальних проблем, що потребують розв'язання, належать:

а) дитяча смертність у віці до 5 років (на 1000 народжених) (у 2000 р. даний показник для країн із низьким рівнем доходу порівняно з 1990 р. зменшився з 144 до 69; хоча у найменш розвинених країнах у 2005 р. він становив 160/149 (хлопчики/дівчата);

б) доступ населення до поліпшених джерел води. Це актуально, оскільки хвороби, що передаються через вживання непридатної для споживання води, є другою за вагомістю причиною дитячої смертності [7]. Нині більш як 1 млрд. осіб у світі не забезпечені питною водою. За даними Фонду ООН у сфері народонаселення, значну проблему мають найменш розвинені країни;

в) надання медичних послуг. Як свідчить аналіз, значний ефект дає впровадження комерційної системи медичних послуг за умови зменшення витрат урядів, що є неможливим та фінансово обтяжливим у країнах із низьким рівнем доходів. Наприклад, щоб до 2015 р. досягти виконання завдань у сфері охорони здоров'я, що визначені в Цілях розвитку тисячоліття, необхідно втричі збільшити кількість медичного персоналу в країнах Африки, тобто на 1 млн. осіб.

3. Рівень освіти. Доступ до здобуття освіти (початкової, середньої та вищої) є суттєвим чинником, що впливає на рівень життя населення. Нині

110 млн. дітей у країнах, що розвиваються, не відвідують школу. Так, за прогнозом на 2015 р., їхня чисельність має зменшитися до 46,7 млн. осіб, проте за збереження наявних тенденцій цього досягти не вдасться, хоча помітний певний прогрес.

4. **Забезпеченість енергоресурсами.** Масштабне застосування непридатних джерел палива нині загрожує не лише екологічній безпеці країн і планети, а й здоров'ю населення. Забезпечення енергоресурсами – це головна проблема, яку Світовий банк визначив для зменшення масштабів бідності [8]. Для її розв'язання розробляють проекти щодо подання енергії у найвіддаленіші за економічною характеристикою країни, бо лише 23% населення країн Африки на південь від Сахари мають доступ до енергоресурсів, близько 41% – у країнах Південної Азії, на 20% бідних країн припадає 4% світового споживання енергії, тоді як на 20% багатих – 58%.

Таким чином, доходимо висновку, що вимірювання рівня забезпеченості або бідності населення для більшості країн є лише наближеним із огляду на потребу наявності статистичної інформації про країну й адекватності національної статистичної інформації світовим стандартам. Проте очевидне те, що суттєвої допомоги потребують країни, які опинилися поза розвитком глобального суспільства (насамперед в економічно-соціальному плані) не з вини глобалізації, а через об'єктивні причини, зумовлені розумінням ролі та місця людини в суспільному житті общини, країни, планети [9]. Правомірно постає питання: чи зможуть у майбутньому багаті країни відмежуватися від проблем бідних верств світової спільноти, які перебувають на периферії розвитку? Вважаємо, що ні, оскільки уряди економічно сильних держав беруть участь у світових диспутах із питань бідності та міжнародної торгівлі, допомагаючи бідним країнам, створено громадські організації, фонди, зокрема найдієвішою є кредитна політика Міжнародного валютного фонду (діє Ініціатива надання допомоги найбіднішим країнам із тяжким тягарем зовнішнього боргу), Групи Світового банку (безпроцентні кредити МАР найбіднішим країнам) та ін. Група Світового банку є одним із головних донорів у підтримці програм зменшення бідності та фінансового оздоровлення економік бідних країн. Найважливішу роль у цьому відіграють МБРР та МАР, які спрямовують мобілізовані фінансові ресурси на потреби найбідніших верств населення, надаючи кредити для досягнення Цілей розвитку тисячоліття. СОТ, своєю чергою, сприяє розширенню доступу країн, що розвивається, на ринки розвинених країн через лібералізацію торговельного режиму.

Висновки. Таким чином, проблеми взаємодії країн у торговельній сфері є актуальними для усіх країн світу. Їхнє сприйняття на загальнопланетарному рівні дає змогу стверджувати про глобальність цих проблем, але не щодо розв'язання, а в процесі усвідомлення важливості, прямого чи

посереднього впливу на людину. Не можна заперечити їхню наявність раніше, проте глобальними вони є тому, що становлять загрозу для розвитку людства, яке це усвідомило. І саме у процесах глобалізації й слід шукати причини такої синхронності, адже країни, діючи за схожими принципами та механізмами у глобальному просторі, стають надзвичайно чутливими до навіть незначних змін, тим більше при конвергенції національних економічних систем, у т. ч. в сфері торгівлі. Таким чином, чергова світова фінансова криза виявилася надто важкою за наслідками та відсутністю розробленої й апробованої методики виходу з неї. Відповідно, це потребує розробки спільних механізмів взаємодії країн у глобальному просторі через виявлення проблемних аспектів, дотичних для кожної з них, та пошуку напрямів їх не відособленого вирішення, а узгодження із дотриманням принципу транспарентності, щоби кожна з країн змогла так чи інакше задіяти свій економічний потенціал та отримати вигоди від таких змін.

Література:

1. Долгов С. И. Проблемы глобализации – полемика продолжается. Шок глобализации / С. И. Долгов // Внешнеэкономический бюллетень. – 2002. – № 11. – С. 4–15.
2. Crafts N. Globalization and Growth in the Twentieth Century. In Supporting Studies for the World Economic Outlook. / N. Crafts; Edited by Prasad. E. International Monetary Fund. IMF Working Paper 00/44, 2000.
3. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / [под ред. И. С. Королева]. – М. : Экономистъ, 2003. – 604 с.
4. World trade report. [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr08_e.htm.
5. World Economic Outlook: Crisis and Recovery. International Monetary Fund. [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/01/pdf/text.pdf>.
6. The Global Economic Crisis: Assessing Vulnerability with a Poverty Lens 1. [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/WBGVulnerableCountriesBrief.pdf>.
7. Human Development Report 2009: Overcoming barriers: Human mobility and development [Electronic Resource]. – Mode of access: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2009_EN_Complete.pdf.
8. Доступ к энергии, энергетическая безопасность, ключ к сокращению масштабов бедности. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/wbsite/external/extrussanho...:1081472,00htm>.
9. Human Development Report 2003: Millennium Development Goals: A Compact Among Nations to End Human Poverty. [Electronic Resource]. – Mode of access: www.undp.org/hdr2003.

УДК 336

Кобринь С. С.,*магістр, студентка Національного університету "Острозька академія"*

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Здійснено комплексне дослідження умов фінансової стійкості комерційного банку на прикладі ПАТ "Укресімбанк". Сформульовано заходи щодо підвищення ефективності механізму управління фінансовою стійкістю комерційного банку в умовах фінансової кризи.

Ключові слова: відсотковий ризик, публічне акціонерне товариство, субординований борг, фінансова криза, фінансова стійкість, чистий прибуток.

Осуществлено комплексное исследование условий финансовой устойчивости коммерционного банка на примере ПАО "Укрэксимбанк". Сформулированы меры по повышению эффективности механизма управления финансовой устойчивостью коммерческого банка в условиях финансового кризиса.

Ключевые слова: процентный риск, публичное акционерное общество, субординированный долг, финансовый кризис, финансовая устойчивость, чистая прибыль.

Undertaken a comprehensive study of the conditions of the financial stability, analyzed its main parameters on the basis of PJSC "Ukreximbank". Formulated measures to improve the effectiveness of the financial stability of the commercial bank in the financial crisis.

Keywords: interest rate risk, public joint stock company, subordinated debt, financial crisis, financial stability, net income.

Постановка проблеми. Фінансова криза в Україні справила глибокий вплив на банківську сферу діяльності.

Тенденції, що склалися сьогодні, показують високий ступінь вразливості національної економіки до світових фінансових катаклізмів. Так, особливо негативний вплив фінансова криза мала на розвиток банківського сектору України. Зокрема, у 2009 році значно скоротилася ресурсна база банків внаслідок обмеженості доступу до міжнародних ринків капіталу та значного відпливу коштів з рахунків клієнтів. Незважаючи на підвищення банками процентних ставок за депозитами у національній валюті до 15,3% річних та в іноземній до 10,0% річних, обсяги депозитних коштів

на рахунках у банках за 2009 рік знизилися на 6,9%, або на 24,8 млрд. грн., і становили 335,0 млрд. грн.

З огляду на ситуацію, що склалася у банківському секторі України, постає необхідність результативних досліджень у сфері ефективного його управління з позиції досягнення комерційними банками фінансової стійкості та підтримання ними цього стану в несприятливих умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз останніх публікацій та досліджень показав, що в економічній літературі немає єдиного підходу до визначення поняття фінансової стійкості комерційного банку, а отже, не існує чіткого, цілісного механізму управління останньою. Так, різні аспекти оцінки фінансової стійкості комерційного банку досліджувалися у працях таких зарубіжних науковців: Р. Дж. Кемпбелла, Р. Л. Міллера, П. С. Роуз, Дж. К. Ван Хорна, Л. П. Белих, Ю. С. Масленченкова, Г. С. Панової, О. Б. Ширінської. Ними було обґрунтовано місце фінансової стійкості у фінансовому менеджменті, її показники, основні чинники, методи оцінки й аналізу фінансової стійкості. Серед вітчизняної практики управління фінансовою стійкістю дослідженням теоретичних аспектів та проблем фінансової стійкості банків займалися В. В. Вітлінський, В. П. Пантелєєв, С. П. Халява, Н. М. Шелудько, О. В. Дзюблюк та Р. В. Михайлюк. А от при визначенні складових фінансової стійкості слід звернутися до напрацьованих таких вчених, як Є. В. Склеповий, Л. Ю. Петриченко, Р. І. Шіллер.

Проведене дослідження поняття “фінансова стійкість” комерційного банку дає змогу визначити фінансову стійкість банку як якісну характеристику його фінансового стану, який відзначається достатністю, збалансованістю та оптимальним співвідношенням фінансових ресурсів та активів за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності і платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків, і який здатний витримати непередбачені втрати та зберегти ефективність функціонування.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є розробка ефективного механізму та стратегії управління фінансовою стійкістю комерційного банку, оцінка впливу фінансової політики банку в сучасних умовах ринкової трансформації. Практична оцінка фінансової стійкості буде здійснюватися на базі Публічного акціонерного товариства “Державний експортно-імпорتنний банк України”. Обрання саме цього банку як об’єкта дослідження пов’язано з тим, що ПАТ “Укрексімбанк” незмінно входить у групу найбільших системних банків України, має найпоширенішу в Україні мережу банків (29 філій та 93 відділень) і охоплює практично всю територію України.

Виклад основного матеріалу. Кредитна підтримка ПАТ “Укрексімбанк” свого часу допомогла здійснити структурну перебудову та вийти на високоприбуткову діяльність багатьом державним і комерційним підприємствам України. Саме орієнтованість банку на кредитування і банківське обслуговування фінансових операцій клієнтів переважно експортоорієн-

тованих та імпортозамінних галузей економіки підвищила інтерес до цього банку як об'єкта дослідження.

Фінансова стійкість і ефективність діяльності ПАТ "Укресімбанк" значною мірою залежить від якості, стабільності власного капіталу, можливостей щодо залучення додаткових коштів та оптимального співвідношення між даними складовими ресурсної бази банку.



Рис. 1. Динаміка власного капіталу, зобов'язань та чистого прибутку ПАТ "Укресімбанк" за 2007-2009 рр.

Протягом 2007-2009 рр. спостерігається тенденція до нарощення обсягу власного капіталу комерційного банку з одночасним збільшенням зобов'язань. Так, якщо у 2007 р. обсяг власного капіталу становив 2560738 тис. грн., то у наступних роках величина власного капіталу зросла на 75,55% та 141,67% відповідно, досягнувши рівня 10864425 тис. грн. у 2009 р. Таке зростання було зумовлено збільшенням статутного капіталу шляхом емісійної діяльності та збільшенням обсягів резервного та інших фондів. Водночас, нарощення власного капіталу дало змогу збільшити обсяг залучених коштів, обсяги кредитування: обсяг зобов'язань за досліджуваний період збільшився в 1,8 раза при зростанні обсягу власного капіталу в 4,2 раза. Проте таке зростання є виправданим, оскільки темпи зростання власного значно перевищували темпи зростання зобов'язань, що становили 68,08% та 5,84% відповідно у 2007-2009 рр.

Випереджаючий темп зростання доходів над витратами дозволив банку у 2008 р. отримати чистий прибуток у обсязі 620176 тис. грн., що на 22,29% більше від рівня прибутку 2007 року (507133 тис. грн.). Проте 2009 рік характеризувався зменшенням даного показника на 98,33% до рівня 10375 тис. грн., що свідчить про погіршення фінансового стану банку.

Подальший аналіз приводить до оцінки структури операцій по формуванню капіталу і банківських зобов'язань ПАТ "Укресімбанк" (див. табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка структури пасиву ПАТ “Укресімбанк” за 2007-2009 рр.

№ з/п	Показники	2007 рік		2008 рік		2009 рік		Відхилення структури, %	
		тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	2008/2007	2009/2008
1	Кошти банків	11713562	40,97	22382435	46,40	20110422	35,18	5,42	-11,22
2	Кошти клієнтів	10369095	36,27	15688092	32,52	19424518	33,98	-3,75	1,46
3	Боргові цінні папери, емітовані банком	1287093	4,50	1062149	2,20	502135	0,88	-2,30	-1,32
4	Субординований борг	640257	2,24	977738	2,03	3105434	5,43	-0,21	3,41
5	Інші зобов'язання	2016829	7,06	3634947	7,53	3157909	5,53	0,47	-2,00
6	Усього зобов'язань	26026836	91,04	43745361	90,68	46300418	80,99	-0,36	-9,69
7	Власний капітал, у т. ч:	2560738	8,96	4495495	9,32	10864425	19,01	0,36	9,69
8	Статутний капітал	1486000	5,20	3062633	6,35	10003513	17,50	1,15	11,15
9	Нерозподілений прибуток	507485	1,78	625949	1,30	14529	0,03	-0,48	-1,27
10	Резервні та інші фонди	567253	1,98	806913	1,67	846383	1,48	-0,31	-0,19
11	Усього пасивів	28587574	100,00	48240856	100,00	57164843	100,00	0,00	0,00

Загалом, спостерігається зменшення частки зобов'язань у загальній структурі майна банку: з 91,04% у 2007 р. до 80,99% у 2009 р. Серед зобов'язань найбільшу частку займали кошти банків (40,97%; 46,40%; 35,18% усіх пасивів) та кошти клієнтів (36,27%; 32,52%; 33,98% усіх пасивів) протягом останніх трьох років. На фоні зменшення залучених коштів від банків та емітованих боргових цінних паперів проявляється позитивна тенденція щодо збільшення частки власного капіталу до 19,01% у 2009 р. проти 8,96% у 2007 р.

Управління фінансовою стійкістю комерційного банку передбачає визначення показників фінансової стійкості банку, що ґрунтуються на визначенні достатності капіталу для покриття банківських ризиків та на оцінці структури капіталу, яка визначає якісний склад балансового капіталу. Проте першочерговим для аналізу фінансової стійкості банку є оцінка його потенціалу, тобто розраховують показники ефективності за результатами діяльності банку (див. рис. 2).

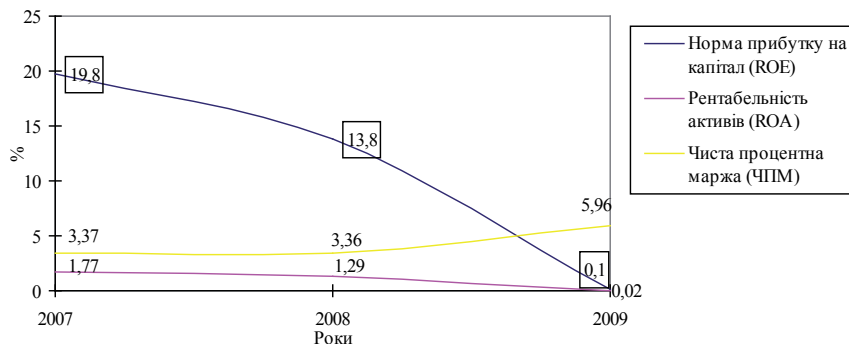


Рис. 2. Динаміка коефіцієнтів оцінки ефективності діяльності ПАТ "Укресімбанк" за 2007-2009 рр., %

Відповідно до розрахунків норма прибутку на капітал постійно знижувалась, адже якщо у 2007 р. на 1 грн. капіталу банку припадало 19,8% або 0,2 грн. новоствореного капіталу, то у 2008 р. показник ROE знизився до 13,8%, а у 2009 р. становив менше 1 коп. Оскільки значення ROE менше нормативного (15%), тому можна вважати, що діяльність банку є неефективною у 2008-2009 рр. Значення рентабельності активів (ROA) також вказує про погіршення оптимальної структури активів та пасивів з погляду доходів та витрат. Якщо у 2007-2008 рр. рентабельність активів була задовільною, тобто відповідала рекомендованому значенню НБУ не нижче 1,2%, то у 2009 р. показник становив 0,02%, що говорить про те, що банк неефективно використовує наявні ресурси. Чистий процентний дохід збільшився від 3,37% до 5,96% у 2007-2009 рр. завдяки росту

кредитного портфелю банку, адже нарощуючи кредитний портфель, банк збільшує прибутки за рахунок плати за користування кредитами.

Таблиця 2
Динаміка основних коефіцієнтів фінансової стійкості
ПАТ “Укресімбанк” за 2007-2009 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Абсолютне відхилення	
		2007	2008	2009	2008/2007	2009/2008
1	Коефіцієнт надійності, %	10,28	10,84	25,65	0,56	14,80
2	Коефіцієнт “фінансового важеля”	9,73	9,22	3,90	-0,51	-5,32
3	Коефіцієнт захищеності власного капіталу, %	41,26	32,70	18,79	-8,57	-13,91
4	Коефіцієнт мультиплікатора капіталу	19,24	15,75	5,71	-3,49	-10,04
5	Коефіцієнт розвитку клієнтської бази	39,84	35,86	41,95	-3,98	6,09
6	Коефіцієнт співвідношення депозитів строкових та депозитів до запитання	2,48	1,88	1,66	-0,59	-0,22

Згідно з даними таблиці 2, коефіцієнт надійності, тобто відношення власного капіталу до зобов'язань, становив вище мінімально допустимого рівня 5 %, а саме у 2008 р. він зріс на 0,56 % порівняно з 2007 р. й у 2009 р. становив 25,65 %. Це свідчить про високий ступінь забезпеченості банку власним капіталом й про стійкість щодо кон'юнктурних змін на ринку.

Зниження показника фінансового важеля вказує на зменшення ділової активності банку та здатності залучати вільні кошти на грошовому ринку. При нормі 20:1 спостерігаємо, що у 2009 р. це співвідношення становить 3,9:1. Наступний коефіцієнт показує ступінь зниження захищеності власного капіталу, що зумовлено вищими темпами зростання власного капіталу поряд з капіталізованими активами та при нормі > 25 % у 2009 р. дорівнює 18,79 %.

Що стосується коефіцієнта мультиплікатора капіталу, то лише у 2009 р. він не відповідав нормативному значенню (12-15 разів) – становив лише 5,71 пункта. Це зумовлено тим, що темп приросту акціонерного капіталу (226,63 %) значно перевищує темп приросту активів (18,5 %) у 2009 р. Таке зниження показника є негативним, оскільки воно є передумовою зменшення прибутковості акціонерного капіталу, і навпаки.

Динаміка показника розвитку клієнтської бази (39,84 – 41,95%) характеризує збільшення її частки у залучених та запозичених коштах. Високе значення також небажане, оскільки може вплинути негативно на ліквідність банку. Аналізуючи коефіцієнт співвідношення депозитів строкових до депозитів до запитання, то можна дійти висновку, що ресурсна база банку є стійкою, оскільки цей коефіцієнт більше 1. Протягом 2007-2009 рр. відбувалося зниження такого коефіцієнта, що зумовлено значним збільшенням обсягів депозитів до запитання. Таке явище характеризує ситуацію, коли вітчизняні банки часто за наявних можливостей розширення клієнтської бази та обмеженої кількості строкових коштів (керованих ресурсів) нехтують нормативними вимогами на користь рентабельності та прибутковості.

Аналіз фінансово-господарської діяльності комерційного банку показав, що за кризових умов, коли банк зіштовхнувся з проблемою неповернення виданих позик, стає необхідним застосування низки інструментів для його оздоровлення та підвищення рівня фінансової стійкості.

Вихід комерційного банку з фінансової кризи значною мірою залежить від застосовуваних форм державної підтримки. Найбільш прийнятною серед усіх форм державної підтримки фінансових установ залишається рекапіталізація комерційного банку, що передбачає придбання урядом акцій банку та їх утримання в державній власності протягом тривалого часу. Терміни повернення наданих кредитів за програмами рекапіталізації уряди відстежують постійно, що стимулює банки швидко їх повертати.

Окремої уваги потребує додатковий капітал, тобто залучення коштів на умовах субординованого боргу в аспекті максимального розміру депозиту однією фізичною особою, а також використання банківських облігацій. Ситуація, що склалася, може поліпшитися з формуванням повноцінної інфраструктури вітчизняного фондового ринку, лібералізацією режиму операцій із банківськими облігаціями як із привабливим об'єктом для вкладання коштів, спроможними конкурувати з депозитами й іншими фондovими інструментами.

У теперішній кризовій ситуації в банківській системі України НБУ на період до 01.01.2011 р. дозволив банкам при визначенні регулятивного капіталу враховувати субординований борг, наданий в іноземній валюті. Так, у рамках підтримки комерційного банку 03.04.2009 р. ЄБРР схвалив проект щодо фінансування ПАТ "Укресімбанк" через надання субординованого боргу у розмірі 250 млн. євро тривалістю на 10 р.

Найскладнішою в умовах кризи залишається ситуація з націоналізованими банками, такими як ПАТ "Укресімбанк": навіть якщо вони оздоровлені і продані приватним інвесторам протягом короткого періоду часу, в уряді можуть залишитися неліквідні активи.

Саме тому забезпечення фінансової стійкості комерційного банку повинно здійснюватися через підвищення рівня його капіталізації. Саме за

рахунок формування оптимальної структури капіталу банк забезпечить собі незалежність від позикових фінансових ресурсів. У контексті цього потрібно нарощувати регулятивний капітал шляхом збільшення статутного капіталу, поліпшити якість активів за рахунок збільшення робочих активів. Розмір достатнього капіталу залежить від рівня ризику, і що більшим є ризик, який приймається банком, то вищим повинен бути рівень капіталізації банку. Паралельно, необхідно підтримувати на достатньому рівні ліквідність та платоспроможність банківських установ з метою забезпечення їх фінансовими ресурсами.

Для підтримки фінансової стійкості банку у 2008 р. Постановою Кабінету Міністрів був збільшений статутний капітал на суму 3 699,999 млн. грн. до 6762,632 млн. грн. шляхом випуску нових акцій. Водночас, для забезпечення виконання цієї постанови Міністерство фінансів здійснило випуск ОВДП на суму 3700 млн. грн. зі строком обігу 7 р. та відсотковою ставкою на рівні 9,5 % річних.

Для оптимізації управління активами та зобов'язаннями й підвищення їх якості особливого значення набуває мінімізація відсоткового ризику шляхом застосування найбільш перспективних методів. Аналіз досліджень щодо управління відсотковим ризиком дає підстави зазначити, що до базових методів управління відсотковим ризиком належать такі: метод узгодження строків розміщення активів і залучення пасивів (збалансований, незбалансований за строками підхід); гар-метод (відповідно до якого визначається стратегія фіксації спреда або стратегія управління гепом); імітаційне моделювання; хеджування; метод дюрації, метод сек'юритизації, впровадження яких у банках України ще не набуло значного поширення.

З метою попередження в майбутньому банкрутства та забезпечення фінансової стійкості залишається обов'язковим виконання всіх економічних нормативів – нормативів капіталу, нормативів ліквідності, нормативів кредитного ризику та нормативів інвестування.

Висновки. Отже, для вдосконалення механізму управління фінансовою стійкістю комерційного банку необхідно здійснити низку заходів.

З метою сек'юритизації активів державним регулятивним органом необхідно створити механізм нагляду за здійсненням угод та оцінки ризиків, пов'язаних з продажем, врегулювати діяльність емітента цінних паперів під час сек'юритизації. Для підвищення рівня капіталізації банків внести відповідні зміни у критеріях оцінки субординованого боргу в Інструкції "Про порядок регулювання діяльності банків в Україні" перелік гібридних інструментів для залучення капіталу відповідно до міжнародної практики. Національному банку України здійснити рекапіталізацію банку із вкладенням державних коштів, підтримувати ліквідність за рахунок непрямих методів (надання державних гарантій, викупу активів), сприяти впровадженню сучасних методів управління ризиками шляхом формування належної нормативної та методологічної бази. Комерційному банку –

продовжувати роботу з підвищення рівня капіталізації та якості капіталу, активно впроваджувати методи диверсифікації (зменшення обсягу сукупного ризику за рахунок розподілу коштів між різними активами), резервування (формування резервного фонду для покриття непередбачених втрат за потенційно-ризиковими банківськими операціями), страхування (майна і життя позичальника).

Таким чином, практичне забезпечення фінансової стійкості банку можливе за наявності ефективного механізму управління нею, що сприятиме підвищенню рівня прибутковості, зниження ризиків, контролю та підтримання ліквідності й платоспроможності на достатньому рівні. При цьому для підтримання фінансової стійкості банку необхідно дотримуватися вимог органів державного регулювання та нагляду у банківській сфері.

Література:

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 № 2121-III // www.rada.gov.ua.
2. Закон України “Про Національний банк України” від 20.05.1999 № 679-XIV // www.rada.gov.ua.
3. Аналіз банківської діяльності: Підручник // А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
4. Богдан Т. П. Банківські кризи та їх вплив на державні фінанси // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 3-14.
5. Дзюблюк О. В., Михайлюк Р. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: Монографія. – Тернопіль, 2009. – 250 с.
6. Рисін В. В. Наслідки фінансової кризи для банківського сектору та ризики державного втручання // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 24-33.
7. <http://www.eximb.com>.
8. <http://zakon.nau.ua/doc/?code=1116-2008-%EF>.
9. <http://www.epravda.com.ua/publications/4b1381660aa1a/>.
10. <http://tsn.ua/groshi/za-dva-misyatsi-defitsit-derzhbyudzhetu-ukrayini-sklav-maizhe-5-mlrd-griven.html>.

УДК 336. 142

Колісник О. Я.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету*

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглядаються ключові економічні детермінанти бюджетної безпеки держави. Розкрито сутність бюджетної безпеки, з'ясовано її місце в системі економічної і фінансової безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова безпека, бюджетна безпека, бюджет, бюджетна політика.

В статье рассматриваются ключевые экономические детерминанты бюджетной безопасности государства. Раскрыта сущность бюджетной безопасности, определено ее место в системе экономической и финансовой безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, бюджетная безопасность, бюджет, бюджетная политика.

The article deals with key economic determinants of fiscal safety. It defined the essence of the budgetary safety, and its place in the system of economic and financial safety.

Key words: economic safety, financial safety, budgetary safety, budget, fiscal policy.

Постановка проблеми. Реалізація ключових соціально-економічних пріоритетів в Україні в конститутивних моментах залежить від адекватності та ефективності інструментів фіскальної та монетарної політики. Бюджет при цьому може розглядатись як ключовий тактичний інструмент реалізації завдань економічної стратегії, а бюджетна політика – покликана забезпечувати виконання державою власних функцій, тим самим генеруючи її дієздатність у процесі формування та досягнення основних завдань соціально-економічного розвитку. Від ефективності виконання бюджетом завдань і функціональної збалансованості бюджетної політики значною мірою залежатиме результативність соціально-економічних реформ. Бюджетну безпеку в цьому контексті доцільно, на нашу думку, розглядати мірилом і критерієм ефективності бюджетної політики держави, а її забезпечення – серед ключових завдань при реалізації стратегічних соціально-економічних пріоритетів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження бюджетної безпеки засноване на фундаментальних ідеях, висновках і узагальненнях з проблематики економічної безпеки вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, серед яких: О. Барановський, О. Білорус, В. Геєць, В. Горбулін, Г. Дарнопих, І. Бінько, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Г. Іващенко, Л. Кістерський, Г. Козаченко, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожков, В. Предборський, А. Сухоруків, В. Шлемко та ін.

Будучи основою для поглиблення теоретико-методологічних засад бюджетної безпеки, роботи згаданих вчених засвідчили опосередкований характер вивчення питань бюджетної безпеки в контексті досліджень з економічної та фінансової безпеки. Це, своєю чергою, спричинило стереотипне розуміння концептуальних положень бюджетної безпеки, внаслідок чого не з'ясованими повною мірою залишилися теоретичні засади цього поняття.

Мета і завдання дослідження. Поглиблення теоретико-методологічних засад бюджетної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу. Посилення уваги до проблем бюджетної безпеки в Україні зумовлено динамікою суспільних процесів як у глобальному, так і в національному вимірах, а також зміною концептуальних підходів до поняття безпеки. Модифікація цього явища зі сфери військово-політичних відносин у галузь економіки в сучасних умовах визначається зростаючою роллю нових її параметрів, пов'язаних, насамперед, із економічним становищем держав, науково-технічним прогресом, розвитком інформаційних систем, глобалізацією, світовими тенденціями концентрації капіталу тощо.

Дослідженню питань бюджетної безпеки з економічної точки зору сприяло запозичення структурно-логічних елементів теорії національної безпеки, яка досліджує сутність, зміст, методи, форми і засоби забезпечення безпеки особистості та соціальних спільнот різного рівня [3, с. 7]. З огляду на це, поняття бюджетної безпеки, увібравши в себе характерні риси політичного й економічного напрямів, має двоїстий характер і може розглядатись як з точки зору комплексу організаційних та правових відносин ("секурітологія", "екосестейт") [10; 11; 18], як і характеристика соціально-економічної системи з яскраво вираженою фінансовою домінантою.

Виділення в окремий сегмент наукового провадження поняття бюджетної безпеки без сумніву пов'язане з дослідженнями економічної та фінансової безпеки, які активно розпочалися в Україні у середині 1990-х років.

Потужного поштовху дослідженням з новітньої наукової проблематики було надано в 1996 – на початку 1997 років, коли Верховна Рада України схвалила відповідно Конституцію України і Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України. Зокрема, Конституція задекларувала, що поряд із захистом суверенітету і територіальної цілісності

України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави і справою всього українського народу.

У цей період вивчення економічної безпеки відбувається в контексті досліджень з економічної політики, глобалістики, проблем тіньової економіки, теорії національної безпеки, міжнародної економіки тощо. Набувають ваги концептуальні дослідження складових економічної безпеки: фінансової, зовнішньоекономічної, енергетичної тощо. В цей час розроблені проекти концепції та стратегії забезпечення економічної безпеки, які, проте, не набули офіційного статусу [13; 4, с. 57–64].

Науковому осмисленню питань бюджетної безпеки, на нашу думку, сприяли певні особливості досліджень у галузі безпеки, а саме логіка вивчення її структурних елементів від загального до часткового і системний характер. Так, дедуктивний характер вивчення особливостей економічної безпеки виявляється в процесі аналізу витоків цього поняття. Виникло воно під впливом глобалізації та інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків і спершу використовувалось на рівні міжнародних економічних відносин як сукупність окремих кількісних і якісних характеристик окремих країн. Офіційного статусу термін “економічна безпека” набув 1985 року, коли на 40-й сесії Генеральної Асамблеї ООН була прийнята резолюція “Міжнародна економічна безпека”. В ній відзначалась необхідність сприяння забезпеченню міжнародної економічної безпеки з метою соціально-економічного розвитку і прогресу кожної країни [12, с. 8].

Досягнення певного рівня розробок і результатів з теорії економічної безпеки на національному рівні сприяло розширенню горизонтів наукового пізнання і виділенню в окремих об'єкт досліджень структурних складових цієї проблеми, серед яких особливого значення набули питання фінансової безпеки.

Подібна діалектика досліджень – від глобального до локального (від рівня міжнародної економічної безпеки до її структурних складових на рівні держави), – дозволяє сьогодні удосконалювати та збагачувати понятійно-категоріальний апарат теорії економічної та фінансової безпеки й екстраполювати його на вивчення бюджетної безпеки.

Інша важлива особливість економічної безпеки – системність. Системна природа економічної безпеки проявляється, з одного боку, в тому, що вона є складовою системи вищого порядку – національної безпеки, яка, своєю чергою, входить до складу міжнародної та глобальної систем безпеки, з іншого боку, до складу економічної безпеки включаються системи нижчих рівнів, що об'єднують різні галузі життя і розвитку людини, держави та суспільства (рис. 1). Кількість та склад цих структурних елементів визначаються типом економічної системи та її регуляторною моделлю.

Не викликає сумнівів той факт, що саме економічна складова національної безпеки сьогодні є однією з визначальних. Усі види безпеки дуже тісно пов'язані між собою, так що інколи важко їх відокремити один від

одного, проте всі вони ґрунтуються на економічній безпеці [3, с. 46]. В. Мунтіян зазначає, що “за горизонтальною структурою економічна безпека є складовою частиною національної безпеки держави. Економічна безпека, відбиваючись у сферах впливу національної безпеки, проникаючи у неї і взаємодіючи з нею, у свою чергу акумулює в собі її впливи, залишаючись при цьому основою (базисом) національної безпеки” [16, с. 54]. Про важливість економічної безпеки говорить і Л. Кістерський, який зазначає, що соціально-економічна безпека є однією з головних складових системи національної безпеки й означає розвиток добробуту окремої людини та суспільства в цілому [9, с. 30].



Рис. 1. Бюджетна безпека в системі національної безпеки

Як система вищого порядку, економічна безпека об’єднує низку підсистем нижчих рівнів. Проте їх однозначний перелік, у зв’язку з відсутністю консенсусу в науковому середовищі, ускладнений. Наприклад, на думку В. Мунтіяна, економічна безпека має внутрішню і зовнішню складову. Внутрішніми складовими при цьому є: сировинно-ресурсна безпека, енергетична безпека, фінансова безпека, воєнно-економічна безпека, інформаційна безпека, технологічна безпека, продовольча безпека, демографічна безпека, екологічна безпека і тіньова економіка [15, с. 459]. А. Сухоруков в системі економічної безпеки держави виділяє підсистеми фінансової, інвестиційної, інноваційної, продовольчої, енергетичної та зовнішньоекономічної безпеки [19, с. 12]. У методичних рекомендаціях щодо оцінки рівня економічної безпеки України пропонується для аналізу такі її складові, як інвестиційна, інноваційна, фінансова, енергетична, зовнішньоторговельна, соціальна та демографічна [14].

Складність формалізації системного наповнення економічної безпеки в першу чергу пов’язане з відсутністю чіткої межі між пропонованими елементами і виділенням єдиного критерію їх поділу. В цьому контексті ми поділяємо погляд М. Єрмошенка, на думку якого єдиним критерієм класифікації складових економічної безпеки має бути їх ґрунтованість на основі

економічних відносин [6, с. 30]. Без сумніву, фінансова безпека відповідає такому критерію і по праву входить до складу економічної безпеки.

Бюджетна безпека як елемент безпеки фінансової сьогодні є явищем малодослідженим, адже до тепер увага в наукових працях в основному приділялась вивченню безпеки систем вищого порядку. З'ясування суті бюджетної безпеки нерозривно пов'язане із дослідженням фінансової безпеки. Вона, будучи складовою економічної безпеки, одночасно є надсистемою із структурою, адекватною фінансовій системі держави. М. Єрмошенко констатує, що “фінансова безпека є ґрунтовною складовою економічної безпеки держави. На фінансах базується будь-яка економіка, фінанси – кров економічної системи держави” [7, с. 62]. В продовження цієї думки автор зазначає: “підтримка фінансової безпеки держави є найактуальнішою. Вона зачіпає не тільки державу в цілому, а й усі галузі національного господарства, приватних підприємців, усі прошарки населення, суспільство” [7, с. 61].

Отже, можна здійти висновку, що фінансова безпека є ключовою складовою економічної безпеки, яка, своєю чергою, значною мірою визначає рівень національної безпеки країни. Фінансова безпека – це окремий елемент цілісної системи безпеки нації і держави. Саме цей аспект і зумовлює об'єктивність існування, місце, роль і значення такої складової в емпіричній політико-економічній системі та відповідній галузі наукового знання.

Пріоритетна роль бюджетної безпеки в загальній системі економічної і фінансової безпеки держави визначається чинниками, що характеризують об'єктивну необхідність існування бюджету (рис. 2).

По-перше, бюджет як найбільший централізований фонд фінансових ресурсів є матеріальною базою існування суспільства та основною формою ресурсного забезпечення реалізації економічної стратегії держави, оскільки гарантує акумулювання коштів, необхідних для фінансування потреб держави та проведення державної економічної політики. За допомогою бюджету держава виконує свої функції і, зокрема: забезпечує соціальний захист населення; перерозподіляє кошти між окремими територіями і галузями; вирішує питання охорони навколишнього середовища та підтримки обороноздатності держави; здійснює вплив на розвиток науково-технічного прогресу та задоволення інших суспільних потреб. Вирішення зазначених проблем вимагає зміцнення фіскального потенціалу держави через підвищення рівня централізації валового внутрішнього продукту (ВВП). Одним із головних пріоритетів при цьому є збалансування державних потреб із фінансовими можливостями. Вибір джерел формування бюджетних ресурсів, оптимізація їх структури та ефективність використання значною мірою визначають рівень економічної та фінансової незалежності держави і раціональність її фінансової політики. Відповідно, забезпечення бюджетної безпеки держави є невід'ємною складовою стратегії її фінансового й економічного розвитку.

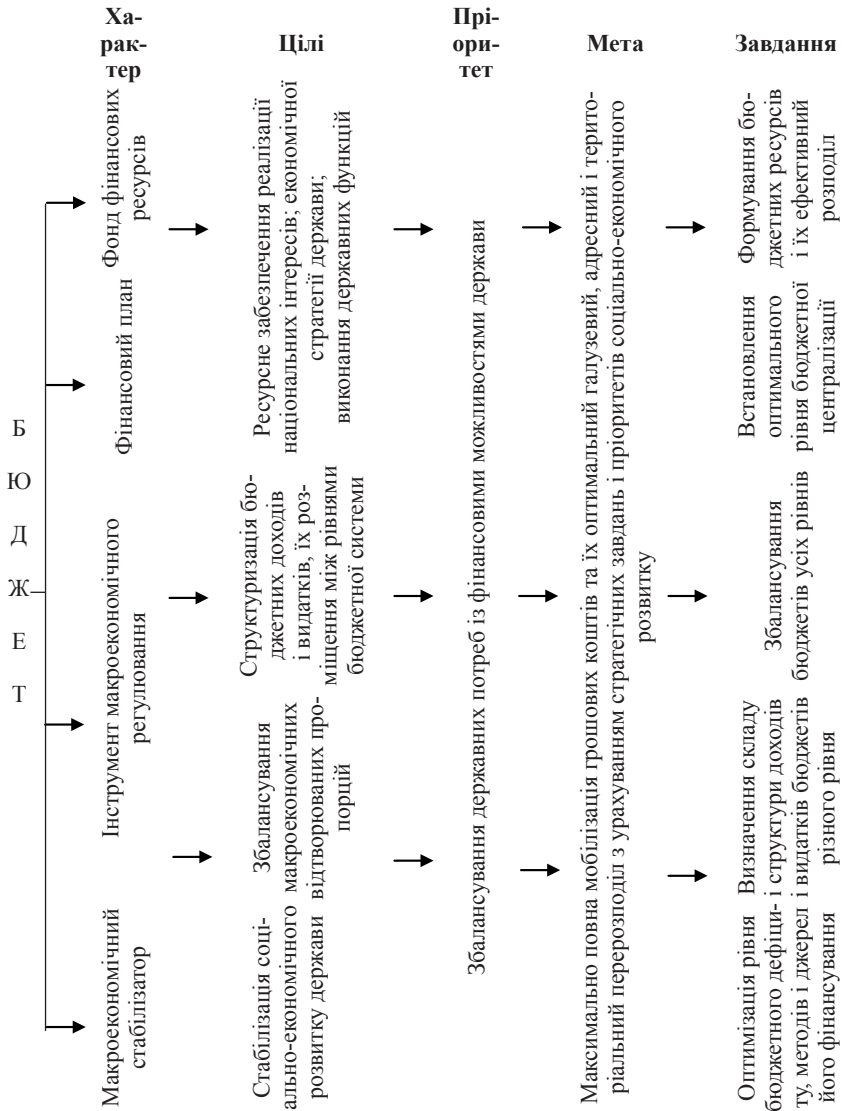


Рис. 2. Об'єктивна необхідність бюджету та його роль у соціально-економічному розвитку держави

По-друге, за формою прояву бюджет є основним фінансовим планом, в якому відображається діяльність держави та місцевих органів влади і

управління. Важливою характеристикою бюджету як фінансового плану є склад і структура доходів та видатків, а також їх розподіл у рамках бюджетної системи. В такий спосіб бюджет є віддзеркаленням соціально-економічної, а головне фінансової і бюджетної політики. При цьому остання проявляється у:

- системі форм і методів мобілізації фінансових ресурсів та їх розподілу між окремими регіонами і галузями економіки;
- складі та структурі доходів і видатків держави та адміністративно-територіальних одиниць;
- інструментах і важелях механізму збалансування бюджетів усіх рівнів (бюджетному регулюванні);
- встановленні оптимального рівня централізації бюджетних коштів;
- забезпеченні допустимого рівня дефіциту бюджету та оптимізації методів і джерел його покриття.

З огляду на вищесказане, основна мета бюджетної політики держави полягає у найповнішій мобілізації фінансових ресурсів та оптимальному їх розподілі між галузями економіки, територіями та верствами населення для задоволення потреб розвитку суспільства.

По-третє, бюджет – невід’ємний атрибут ринкових відносин і важливий інструмент макроекономічного регулювання. Через систему оподаткування, бюджетне фінансування, фінансову підтримку галузей економіки, бюджетне резервування держава здійснює регулювання економічних і соціальних процесів у країні. Ефективне і зважене використання бюджетних методів та інструментів сприятиме збалансованості макроекономічного відтворення. Тому бюджетна безпека чинить визначальний вплив не лише на фінансову, але й на макроекономічну складову стратегії економічного розвитку.

По-четверте, бюджет відіграє пріоритетну роль у забезпеченні стабілізації економічного і соціального розвитку держави. Інструментом такої стабілізації виступають резервні фонди (оборотна касова готівка, стабілізаційний фонд, Резервний фонд Кабінету Міністрів України), що формуються на випадок здійснення непередбачуваних видатків, що не носять постійного характеру.

Таким чином, бюджет як стрижневий елемент соціально-економічної системи країни визначає необхідність гарантування бюджетної безпеки, яка, будучи носієм суверенітету та умовою забезпечення стабільного розвитку держави, є пріоритетною складовою її економічної та фінансової безпеки.

Щодо суті бюджетної безпеки, то тут, на нашу думку, варто виходити з теорії, що вибудовує суть безпеки із середовища людської діяльності та пояснює суть останньої з інституційно-суб’єктивної точки зору, тим самим надаючи їй ознак динамізму. Синтезуючи таке розуміння безпеки з категорією бюджету, параметри якого відіграють роль ключових індика-

торів оцінки фінансової стійкості і стабільності держави, зазначимо, що бюджетна безпека характеризує фінансові умови, виражені у обсягах бюджетних ресурсів і принципах їх формування та розподілу, за яких забезпечується здатність держави й суспільства до самозбереження і розвитку. Змістовно це поняття виявляється у співвідношенні бюджетних коштів і сумарних потреб реципієнтів таких ресурсів. З огляду на те, що обсяг потреб апіорі перевищує обсяг наявних ресурсів, то й рівень бюджетної безпеки не може мати абсолютного значення.

За формою прояву бюджетна безпека виявляється в системі оцінок, що характеризують її рівень у динаміці й відносно оптимального значення індикаторів. Об'єктом бюджетної безпеки є бюджетні ресурси, кількісні та якісні характеристики бюджетної системи й параметри бюджетного процесу, що оцінюються в процесі забезпечення бюджетної безпеки. Предметом бюджетної безпеки виступає діяльність держави, фінансових інституцій, спрямована на реалізацію певного її рівня, шляхом впливу на об'єкт бюджетної безпеки.

Висновки. Дослідження теоретичних засад бюджетної безпеки доводить правомірність її розгляду як домінантної складової фінансової безпеки держави, невід'ємним атрибутом якої є бюджет. Концентруючи в собі ключові вектори життя суспільства, він трансформує грошові відносини між державою, громадянами та бізнесом у суспільні блага, значні масштаби яких визначають актуальність бюджетної проблематики загалом та гарантування бюджетної безпеки зокрема. Таким чином, бюджетна безпека як характеристика дій держави є ґрунтовним критерієм ефективності її бюджетної політики, характер якої, вирішальною мірою, визначає вектори національної стратегії розвитку. З огляду на це, гарантування бюджетної безпеки є пріоритетним завданням діяльності держави у забезпеченні її соціально-економічного розвитку.

Література:

1. Барановський О. І. Фінансова безпека / Олександр Барановський. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Дарнопих Г. Ю. Елементи системи національної економічної безпеки / Г. Ю. Дарнопих // Економічна безпека: проблеми і стратегія забезпечення в Україні : Зб. наук. праць. – Харків : ХІБМ, 1998. – С. 9-17.
3. Даніляк О. Г. Національна безпека України: структура та напрямки реалізації : [навч. посіб.] / О. Г. Даніляк, О. П. Дзьобань, М. І. Панов; худож. – оформлювач С. І. Правдюк. – Харків : Фолио, 2002. – 285 с.
4. Економічна безпека держави [збірник нормативно-правових актів України] / Ковальчук Т. Т., Варналій З. С., Фещенко В. В., Сидорчук О. В. – К. : Міжвідомча комісія з питань фінансової безпеки при РНБОУ. – 2001. – 106 с.
5. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько: Монографія. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.

6. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / Микола Єрмошенко. – К. : Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2001. – 309 с.
7. Єрмошенко М. Фінансова безпека / Микола Єрмошенко // Віче. – 1998. – № 11. – С. 61-73.
8. Закон України “Про основи національної безпеки України” від 19 червня 2003 р. № 964-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=964-15&p=1210875161043845>.
9. Кістерський Л. Л. Економічна безпека України / Л. Л. Кістерський // Наука і оборона. – 1999. – № 2. – С. 30–36.
10. Коженьовські Л. Безпека менеджерів. Суб’єктивні та об’єктивні аспекти безпеки / Л. Коженьовські // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 5. – С. 86-94.
11. Коженьовські Л. Управління безпекою / Л. Коженьовські // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 1 (31). – С. 147–154.
12. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
13. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування; Кер. проекту В. М. Геєць. – К. : ЛОГОС, 1999. – 56 с.
14. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / НППМБ; За ред. А. І. Сухорукова. – К., 2003. – 64 с.
15. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : Вид. КВПЦ, 1999. – 462 с.
16. Мунтіян В. І. Теоретичні засади економічної безпеки / В. І. Мунтіян // Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України : Матеріали круглого столу (Київ, 1 листопада 2000 р.). – К., 2001. – С. 53-57.
17. Олейников Е. А. Экономическая и национальная безопасность : [Учебник] / Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова; [Е. А. Олейников (ред.)]. – М. : Экзамен, 2004. – 766 с.
18. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави : [Підручник] / (За ред. Б. Кравченка). – К. : ІДУіС при КМУ, 1994. – 140 с.
19. Сухоруков А. І. Проблеми фінансової безпеки України : [Монографія] / А. І. Сухоруков. – К. : НППМБ, 2005. – 140 с.

УДК 65. 012

Кравченко О. В.,*кандидат економічних наук, доцент ДНВЗ "УАБС НБУ"*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В БАНКАХ

У статті досліджено методологічні засади системи внутрішнього контролю в банках, проаналізовано діючу нормативну базу, розглянуто основні етапи здійснення, наведено можливі напрямки вдосконалення.

Ключові слова: внутрішній контроль, система нагляду, нормативне регулювання.

В статье исследованы методологические основы системы внутреннего контроля в банках, проанализирована действующая нормативная база, рассмотрены основные этапы осуществления, приведены возможные направления совершенствования.

Ключевые слова: внутренний контроль, система надзора, нормативное регулирование.

In the article the methodological foundations of Systems of internal controls at banks, analyzed the existing legal framework, the main stages of implementation, some possible directions for improvement.

Key words: internal control, supervision, legal regulation.

Постановка проблеми. Дестабілізація економіки, ослаблення стійкості банківської системи вимагають певного посилення контролю за діяльністю банків. За даними НБУ в Україні за станом на 01. 02. 11 р. кількість зареєстрованих банків – 195, ліцензію на здійснення банківських операцій мали 176 банків. У стадії ліквідації перебуває 18 банків (17 – за рішенням НБУ, 1 – за рішенням суду) [3].

Для забезпечення надійності, законності, ефективності, безпеки банківських операцій і діяльності кожен банк повинен мати внутрішній механізм, який захищає від потенційних помилок, втрат і різних порушень. Таким механізмом виступає внутрішній контроль. Проблема створення ефективного механізму внутрішньобанківського контролю є однією з найбільш значущих для самого банку і для функціонування фінансової інфраструктури в цілому. Серед багатьох чинників банківських криз провідне місце займає саме неефективний банківський менеджмент, у тому числі й у сфері внутрішнього контролю.

Удосконалення методів проведення внутрішнього контролю та нагляду

дових процедур з метою забезпечення стабільності банківської системи залишається сьогодні пріоритетним напрямком.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти вивчення окремих видів контролю, а також питання організації та функціонування системи внутрішнього контролю є актуальними для багатьох учених. Окресленим проблемам присвячено праці таких вчених, як: Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, А. М. Герасимович, Н. І. Дорош, Г. Г. Кірейцев, Л. В. Нападівська, Н. П. Шульга, Б. Ф. Усач та ін. Разом з тим, віддаючи належне проведенню дослідженням у цій області, слід зазначити, що залишається дискусійним питання щодо головних напрямів вдосконалення внутрішнього контролю банку як найважливішої умови підтримки стабільності банківської системи.

Мета і завдання дослідження. Метою є обґрунтування методологічних засад побудови системи внутрішнього контролю в банках. Завданнями є дослідження нормативного забезпечення, основних етапів, проблем функціонування; визначення можливих напрямків удосконалення з метою підвищення ефективності системи внутрішнього контролю.

Виклад основного матеріалу. Система внутрішнього контролю відноситься до найважливіших елементів операційної та управлінської структури банку. Внутрішній контроль, будучи функцією управління, виступає засобом двостороннього зв'язку між об'єктами управління і органом управління, інформуючи про дійсний стан об'єкта і фактичне виконання управлінських рішень. Основною його метою є об'єктивне вивчення фактичного стану справ у суб'єкта господарювання, виявлення та попередження тих факторів і умов, що негативно впливають на виконання прийнятих рішень і досягнення поставленої мети.

Адекватна система внутрішнього контролю є засобом зміцнення корпоративного управління в банках. Безпосередньо сам внутрішній контроль є найважливішим компонентом як системи нагляду з боку органів, що регулюють банківську діяльність, так і внутрішніх управлінських систем банків.

Законодавством України встановлено низку норм, що регулюють питання внутрішнього контролю в банках.

У Положенні № 114 зазначено, що внутрішній контроль в банку – це сукупність процедур, які забезпечують достовірність та повноту інформації, що передається керівництву банку, дотримання внутрішніх і зовнішніх нормативних актів при здійсненні операцій банку, збереження активів банку і його клієнтів, оптимальне використання ресурсів банку, управління ризиками, забезпечення чіткого виконання розпоряджень органів управління банку в досягненні мети, яка поставлена в стратегічних та інших планах банку [6].

Постановою № 361 НБУ визначає організацію та функціонування систем управління ризиками (ризик-менеджмент). Так, ефективний ризик-ме-

неджмент включає: систему управління; систему ідентифікації і вимірювання; систему супроводження (моніторингу та контролю) [2].

Стаття 16 Закону України "Про банки і банківську діяльність" встановлює, що статут банку обов'язково повинен містити інформацію про органи внутрішнього аудиту банку; ст. 37 визначає, що органом контролю банку є ревізійна комісія та внутрішній аудит банку; ст. 45 містить функції служби внутрішнього аудиту, яка є органом оперативного контролю спостережної ради банку [4].

Інші нормативно-правові акти, які регулюють діяльність банків в Україні, не містять інформації стосовно принципів функціонування системи внутрішнього контролю, визначення її ефективності. Отже, можна констатувати недостатність системності та визначеності внутрішнього контролю в нормативно-правовому полі України.

Основним міжнародним документом у цій галузі є Рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду. Принципом 17 Рекомендацій закріплено, що органи нагляду мають пересвідчитися в наявності в банках систем внутрішнього контролю, що є адекватними їх розміру та складності діяльності. Вони повинні включати чіткі механізми делегування повноважень і відповідальності; відокремлення функцій, пов'язаних із прийняттям банком на себе зобов'язань, виплатою його коштів та обліком його активів і зобов'язань; вивірку цих процесів; захист активів банку та відповідні незалежні функції внутрішнього аудиту і перевірки відповідності встановленим вимогам для визначення дотримання цих процедур контролю, а також чинних законів і нормативно-правових актів [1].

Сьогодні спостерігається посилення нагляду за результатами впровадження банками процедур внутрішнього контролю.

Статтею 69 Закону України "Про НБУ" регламентовано, що Національний банк контролює діяльність своїх структурних підрозділів шляхом проведення внутрішнього аудиту, який здійснюється ревізійним управлінням Національного банку [5].

Таким чином, НБУ здійснює нагляд за станом внутрішнього контролю в банках. Банки надають звіти про стан внутрішнього контролю НБУ; інформація про роботу служби внутрішнього аудиту банку має включатися до пояснювальної записки банку, включеної до річної фінансової звітності.

Складовими системи внутрішнього контролю є об'єкти та суб'єкти контролю, контрольні дії. До об'єктів належать: активи, стан їх використання; власний капітал, зобов'язання, доходи, витрати та фінансові результати; система бухгалтерського обліку та система управління банком; фінансова та не фінансова інформація; ресурси банку; процеси, що відбуваються в банку; види діяльності.

На практиці питаннями внутрішнього контролю в банку займається спостережна рада, правління, кредитний комітет, ревізійна комісія, служба внутрішнього аудиту.

Здійснення внутрішньогосподарського контролю передбачає цілеспрямоване та скоординоване проведення певних дій з визначенням оцінки його якості та ефективності. Через застосування відповідних методів до конкретного об'єкта він дозволяє встановлювати ступінь задоволення побажань (вимог, інтересів) суб'єкта контролю шляхом порівняння фактичної інформації зі стандартами і нормами, враховуючи пріоритетність ціннісних побажань цього суб'єкта, дозволяючи суб'єктові контролю оцінювати відхилення у діяльності об'єкта контролю від власних вимог, і тим самим впливати на цей об'єкт для досягнення цілей.

Контроль здійснюється безперервно, внаслідок чого реалізується протягом всієї управлінської діяльності, включаючи її завершальний етап.

Попередній контроль передбачає розробку норм, нормативів, стандартів, критеріїв; визначення завдань для виконавців; формування системи винагород, оплати праці та матеріального заохочення за задалегідь встановленими показниками; встановлення вимог до працівників та ін.

На етапі поточного контролю відбуваються вимірювання та оцінка фактичних результатів, досягнуті результати порівнюються зі встановленими нормами, а також оцінюється вклад кожного з їх виконавців.

При наступному контролі оцінюються якість і кількість виконаних робіт; встановлюються особи, винні у порушеннях, мотиви та цілі їх дій; визначаються заходи щодо заохочення або покарання – залежно від своїх трудових результатів працівник здобуває визнання, одержує винагороду або несе інше покарання.

Завершальний етап контролю здійснюється після виконання робіт та полягає у зіставленні отриманих результатів з очікуваними. За його результатами працівники отримують винагороди, окреслюється коло проблем, які в майбутньому можуть завадити ефективній роботі банку.

Доцільним, на наш погляд, для перерахованих етапів є визначення переліку форм звітності внутрішнього контролю.

Ефективність залежить від об'єктивності формування критеріїв контролю, своєчасного та якісного доведення їх до працівників, забезпечення двостороннього спілкування між працівниками органів контролю та особами, діяльність яких контролюється, мобільності, надійності та гнучкості контрольних операцій. Цьому сприяють, зокрема, встановлення як прямого, так і зворотного зв'язку між контролем і мотивацією, уникнення надмірного контролю, встановлення реальних стандартів.

Сьогодні ж роль внутрішнього контролю в більшості банків обмежується перевіркою повноти і точності фінансової інформації, дотримання законодавчих норм, внутрішньої документації та виконання процедури управління ризиками.

Безпосередньо система контролю в банках стикається з двома групами проблем: методичного і організаційного характеру. Перша група, пов'язана з відсутністю чіткої методологічної бази, яка визначала б кон-

кретні цілі та завдання функціонування системи внутрішнього контролю, її елементи і їх призначення. Крім того, не розроблені спеціальні оціночні показники ефективності внутрішнього контролю як у рамках комплексних та окремих перевірок, так і загальних показників роботи відділу внутрішнього контролю банку. Вважаємо, що, вирішуючи це питання, слід визначитись з методологією оцінки результативності контролю за системою певних критеріїв з обов'язковим введенням показника результативності діяльності цієї служби.

Внутрішній контроль у банках, маючи свою специфіку, підлягає окремому правовому регулюванню. В зв'язку з цим, важливою умовою є необхідність жорсткого нормативного закріплення методик проведення перевірок, набору інструментів і процедур через прийняття відповідних нормативних актів.

До цієї ж групи належить проведення обліку та контролю об'єктів, які безпосередньо залежать від повноважень керівників підрозділів певного рівня відповідальності. Розв'язання можливе через встановлення системних засад контролю, розкриття аспектів методології щодо ролі головних елементів контролю – об'єктів контролю, суб'єктів контролю, контрольних дій та методу.

Організаційна – зумовлена побудовою самої служби, її взаємодією з іншими підрозділами банку, наявними повноваженнями, наявністю висококваліфікованих спеціалістів. При побудові служби контролю, на нашу думку, варто брати до уваги такі принципи: координації, планування, мотивації, адаптації.

Система внутрішнього контролю вимагає наявності адекватної і всебічної інформації фінансового, операційного характеру, зовнішньої інформації про події і умови, що впливають на прийняття рішень. Це можливе через формування сучасної інформаційної бази даних.

Висновки. Таким чином, система внутрішнього контролю, будучи найважливішим елементом операційної та управлінської структури банку, має потребу в посиленні її дієвості через подальше вдосконалення нормативно-методичного забезпечення, поряд з обґрунтуванням правил раціональної організації. Це дозволить створити можливості для керівництва банку знижувати з її допомогою бізнес-ризик і готувати надійну звітність.

Література:

1. Базельські принципи ефективного нагляду [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ufin.com.ua/analit_mat/drn/018.htm – Загол. з екрана.
2. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : Постанова № 361 від 02. 08. 2004 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0361500-04> – Загол. з екрана.

3. Основні Показники діяльності банків України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision – Загол. з екрана.

4. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7. 12. 00 № 2121-III

5. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/t002121.html – Загол. з екрана.

6. Про Національний банк України : Закон України від 20. 05. 1999 № 679-XIV [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2009_08_21/T990 – Загол. з екрана.

7. Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України : Постанова правління НБУ від 20. 03. 1998 № 114 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0548500-98> – Загол. з екрана.

УДК 336. 7

Кузьмак О. М.,*кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту ПВНЗ "Європейський університет", м. Рівне*

ПРИНЦИПИ БАНКІВСЬКОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті досліджено необхідність банківського ризик-менеджменту, виділено його принципи задля чіткого розуміння сутності банківського ризик-менеджменту та відповідно ефективного управління банківськими установами.

Ключові слова: *ризик, ризик-менеджмент, управління ризиками, банківський ризик-менеджмент, принципи ризик-менеджменту.*

В статье исследованы необходимость банковского риск-менеджмента, выделены его принципы ради четкого понимания сущности банковского риск-менеджмента и соответственно эффективного управления банковскими учреждениями.

Ключевые слова: *риск, риск-менеджмент, управление рисками, банковский риск-менеджмент, принципы риск-менеджмента.*

The article examines the need for banking risk management, with emphasis on its principles to understanding of banking risk management and effective management in accordance banks.

Key words: *risk, risk management, risk management, bank risk management, risk management principles.*

Постановка проблеми. Діяльність банківських установ повсякденно наражається на різноманітні ризики, які можуть призвести або до фінансових втрат, або до отримання додаткових прибутків. Практика показує, що банківські ризики при їх багаточисельності відображають специфіку діяльності кредитної установи, вони виникають від дії чи бездіяльності керівництва та працівників, затримки або помилковості прийнятих рішень. У будь-якому випадку їх наявність потребує від банку ціленаправленої діяльності, а не набору окремих рішень та дій, а також визначеної, чіткої системи управління ризиками.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти проблеми формування системи ризик-менеджменту в банках висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема А. О. Старостіної [1], Л. О. Примостки [2], В. В. Вітлінського [3], В. Т. Севрук [4], О. Нетікіної [5] та ін. Згадані вчені зробили значний внесок у розробку теоретичних та практичних аспектів аналізу банківських ризиків. Однак дослідження методоло-

гічних підходів до системи ризик-менеджменту в банківських установах, а саме до виокремлення принципів, не знайшли достатнього відбиття у вітчизняній літературі. Саме тому на сучасному етапі виникає необхідність у дослідженні ролі та необхідності ризик-менеджменту в забезпеченні фінансової стійкості комерційних банків.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення та систематизація принципів банківського ризик-менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Донедавна проблемам банківського ризику не приділялося відповідної уваги. Адже протягом майже шестидесятилітнього періоду банки у своїй діяльності не відчували значних ризиків. Це було пов'язано з тим, що починаючи з 1930-х рр., банківська система була у державній власності та працювала в основному з державними підприємствами та організаціями. Державна форма власності в народному господарстві означала, що по зобов'язаннях позичальників перед банками в результаті відповідала держава в особі міністерств та відомств. Безмежна платоспроможність та ліквідність держави в умовах неконвертуємості національної валюти та закритої економіки захищали банки від ризиків, сприяли до зведення до мінімуму роботу фінансово-кредитних установ з підтримання своєї ліквідності [6, с. 7]. В результаті таких подій були втрачені досвід та навички розпізнавання, оцінки та контролю банківських ризиків у внутрішньогосподарській діяльності радянських банківських установ.

Новий економічний механізм, який був приведений у дію Законом “Про банки та банківську діяльність”, привів до суттєвих змін у банківській сфері. А створення комерційних, спеціалізованих та кооперативних банківських установ привело до децентралізації кредитних ресурсів, відокремило емісійну діяльність від кредитної. Створена дворівнева банківська система суттєво змінила “Ощадбанк” та інші кредитні установи, а поява ринкових відносин зробила діяльність банків невіддільною від ризиків. У цілому банківська система є мало захищеною від величезної кількості ризиків, в тому числі і системних. Так, для банківського бізнесу, з огляду на специфіки його продукту, ризик є обов'язковим та неодмінним явищем. На сучасному етапі в умовах загострення конкуренції між банківськими установами увага до банківських ризиків суттєво зростає. А банківські установи частіше проводять все більш ризикові операції.

Ефективність банківського ризик-менеджменту залежить від вибору керівництвом банківської установи принципів, які враховуватимуться при управлінні працівниками та менеджерами банку.

Принцип (від лат. “Principium” – початок, основа) визначається як: основне вихідне положення будь-якої науки, теорії, тощо. Тобто з цього визначення можна стверджувати, що принципи є початком теорії, в нашому випадку – методології банківського ризик-менеджменту.

Більшість вчених виділяє принципи управління ризиками, або ототожнює їх з принципами ризик-менеджменту. Крім того, серед вітчизняних

науковців немає єдності навіть щодо виділення принципів управління ризиками. Так, у праці [2, с. 39] авторами виділені такі принципи управління ризиками: забезпечення інтересів зацікавлених сторін, повнота охоплення, безперервність, відповідність, об'єктивність.

Автори [7, с. 282; 8, с. 128] у своїх працях виокремлюють такі принципи в управлінні банківськими ризиками:

1) прогнозування чинників виникнення ризиків та можливих збитків у результаті даних ризиків;

2) необхідність зменшення ризиків;

3) відповідальність керівників та співробітників за формування політики і механізмів управління ризиками;

4) контроль за ризиками повинен проводитися усіма підрозділами і службами банку.

Що стосується даних виокремлених принципів, то, на нашу думку, контроль за ризиками не можна відносити до принципів, а швидше до функцій ризик-менеджменту, адже це функціональна складова робочого процесу, яка нічого спільного з принципами як необхідними елементами категорії "банківського ризик-менеджменту" не має.

Крім того, багато авторів виокремлюють такі принципи управління ризиками, як:

– не можна ризикувати великим заради малого;

– не варто ризикувати більше, ніж наявність власного капіталу;

– потрібно наперед думати про кінцеві результати впливу ризику [3; 9]. Виділені тези, на нашу думку, варто трактувати як правила або ідеологію банківського ризик-менеджменту, адже кожен керівник, менеджер або працівник банку повинен постійно пам'ятати та дотримуватися їх у своїй діяльності задля забезпечення фінансової стійкості банківської установи.

Цікавим є підхід інших авторів, які виділяють принципи не управління ризиками, а саме ризик-менеджменту.

Так, у праці [5, с. 53] автор виокремлює такі принципи ризик-менеджменту: командність, інформативність, прогнозування, документарність. Принцип командності автор трактує як спільну кооперацію зусиль працівників та адміністрації. Принцип прогнозування пояснює автор так, що завжди може бути ймовірність гіршого сценарію розвитку подій, тому необхідно прогнозувати наслідки ризику. Що стосується принципу інформативності, то автор пояснює його як необхідність наявності повної інформованості про можливі ризики та їх наслідки. Принцип документарності пояснюють необхідністю реєстрації усіх етапів управління фінансовими ризиками.

Наведений аналіз наукових думок щодо виділених принципів показав: відсутність уніфікації назв принципів; невідповідність назв та тлумачень принципів; уособлення в понятті "управління ризиками" поняття "ризик-менеджменту", що є не допустимим.

На нашу думку, зважаючи на те, що поняття “управління банківськими ризиками” та “банківський ризик-менеджмент” є різними за своєю сутністю, то відповідно, необхідно вирізняти і їх методологію, а не ототожнювати принципи різних за своєю сутністю понять та процесів. Саме тому необхідно виокремити принципи банківського ризик-менеджменту. Так, на наш погляд, принципами банківського ризик-менеджменту є: командність, безперервність, документарність та адекватність реакції.

Принцип документарності охарактеризований вище. Принцип адекватності реакції передбачає необхідність адекватно і швидко реагувати на зміни, що виникають внаслідок ризику. Принцип безперервності (управління ризиками – безперервний процес аналізу ситуації та оточення, в яких виникають ризики і прийняття управлінських рішень щодо впливу на самі ризики. Що стосується принципу командності, то це в першу чергу принцип банківського ризик-менеджменту і полягає він у поєднанні зусиль усіх працівників та керівників при управлінні банком з урахуванням ризиків.

Окрім вже виділених принципів, пропонуємо виокремити ще такі принципи ризик-менеджменту, як: дієвість, системність, оперативність та врахування при розробці стратегії.

Принцип дієвості полягає в тому, що банківський ризик-менеджмент повинен активно впливати на процес діяльності банку в управлінні банківськими ризиками, своєчасно виявляючи, оцінюючи та приймаючи адекватні управлінські рішення щодо виявлених ризиків.

Принцип системності полягає в тому, що ризик-менеджмент повинен мати системний підхід, при якому кожний ризик, який досліджується, повинен розглядатися як система, що включає низку взаємопов'язаних зв'язків як внутрішніх, так і зовнішніх.

Принцип оперативності, на нашу думку, полягає у вмінні менеджерів банківської установи швидко та чітко оцінювати ризикові ситуації та приймати адекватні управлінські рішення і втілювати їх у життя.

Принцип врахування при розробці стратегії полягає у необхідній відповідності тактичних планів щодо ідентифікації та оцінці усіх можливих ризиків, які відповідали б та узгоджувались зі стратегічними цілями банку. Це дозволить сформувати більш зважену оцінку ситуації та оптимізувати потребу у ресурсах, необхідних для забезпечення безперервної діяльності банку.

Висновки. Варто зазначити, що у принципах управління банківськими ризиками варто виділити такі: об'єктивності, максимізації, прогнозованості, комплексності, інформативності та інтеграції.

Принцип об'єктивності полягає у тому, що процедури процесу управління ризиками повинні забезпечувати об'єктивний характер ідентифікації, оцінювання та моніторингу ризиків [2, с. 39].

Принцип максимізації передбачає прагнення до найширшого аналізу,

використання методів та моделей, задля виявлення й оцінки можливих причин і чинників виникнення ризику [3, с. 318].

Принцип прогнозованості полягає у необхідності застосування усіх можливих методів прогнозного аналізу задля прогнозування наслідків ризику.

Принцип інформативності полягає у необхідності наявності повної інформованості про можливі ризики та їх наслідки [5, с. 53].

Принцип інтеграції, на нашу думку, полягає у впровадженні всіх можливих методів та моделей для оцінки ризиків у щоденну роботу з попередження кризових ситуацій та своєчасного і точного використання технологій управління ризиками.

Оскільки система ризик-менеджменту в цілому проходить період становлення, а банківського зокрема, тому цілком імовірно, що в подальшому зазначена система принципів і банківського ризик-менеджменту й управління банківськими ризиками може бути доповнена та розширена.

Література:

1. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика. / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К. : Кондор, 2004. – 92 с.
2. Управління банківськими ризиками: Навч. посіб. / Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.
3. Вітлінський В. В. Кредитний ризик комерційного банку / В. В. Вітлінський. – К. : "Знання", 2000. – 325 с.
4. Севрук В. Т. Банковские риски. / В. Т. Севрук. – М. : "Дело ЛТД", 1994. – 72 с.
5. Нетыкина О. Управление рисками / О. Нетыкина // Финансовый директор. – 2004. – № 10. – С. 53-57.
6. Иода Е. В. Классификация банковских рисков и их оптимизация / Е. В. Иода, Л. Л. Мешкова. – Тамбов, 2002. – 120 с.
7. Тэпман Л. Н. Риски в экономике: Учеб. пособие / Л. Н. Тэпман. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 380 с.
8. Блуффорд Х. Банковское дело и финансовое управление рисками / Х. Блуффорд, Маргарет Е. Озиус. – Вашингтон: Институт экономического развития Мирового банка, 1992. – 266 с.
9. Плиса В. Й. Управління ризиком фінансової стійкості підприємства / В. Й. Плиса // Фінанси України. – 2001. – № 1 – С. 67-72.

УДК 657

Павелко О. В.,*асистент Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне*

ВПЛИВ ПРИНЦИПУ НАРАХУВАННЯ ТА ВІДПОВІДНОСТІ ДОХОДІВ І ВИТРАТ НА МЕТОДИКУ ОБЛІКУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ

У статті розглянуто сутність принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Окреслено підходи науковців до визначення економічного змісту цього принципу. Досліджено вплив принципу нарахування та відповідності доходів і витрат на методику обліку кредитних операцій банків.

Ключові слова: принципи, методика, облік, кредитні операції, банки.

В статье рассмотрено сущность принципа начисления и соответствия доходов и расходов. Очерчены подходы ученых к определению экономической сущности данного принципа. Исследовано влияние принципа начисления и соответствия доходов и расходов на методику учета кредитных операций банков.

Ключевые слова: принципы, методика, учет, кредитные операции, банки.

The article performs the economic essence of the extra charge and conformity principle of income and expenses. The points of views of scientists concerning the economic essence of this principle are considered. The influence of the extra charge and conformity principle of income and expenses to the methodic of accounting of banks credit operations is suggested.

Key words: principles, methodic, accounting, credit operations, banks.

Постановка проблеми. Принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності є визначальними положеннями, які регламентують порядок організації та ведення бухгалтерського обліку банків, формують підходи до підготовки фінансової звітності, що пред'являється зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. У науковій літературі широко представлені і всебічно досліджені різноманітні принципи обліку та звітності. При визначенні їх базового складу існують численні розбіжності у точках зору науковців щодо ідентифікації принципів та їх сутності.

Як справедливо зазначає Л. Бернстайн, "...було б наївно вважати, що близький час, коли фінансовому аналітику більше не буде потрібно за-

йматися принципами обліку. Існує ще багато роботи для подальших обов'язкових удосконалень" [1, с. 52].

Принципи обліку та звітності постійно зазнають нововведень, модифікацій і змін. Банками України вперше було розпочато застосування принципів обліку, що ґрунтуються на міжнародних стандартах, у 1998 р. [2, с. 123], і одним із основних принципів, які використовуються ними від час складання фінансової звітності, є принцип нарахування та відповідності доходів і витрат. Цей принцип найбільшою мірою враховується банками при веденні обліку та формуванні фінансових звітів, і досить вдало його вплив на методiku обліку простежується при обліковуванні кредитних операцій. Отже, не викликає сумнівів актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичну основу цієї роботи склали праці вчених в галузі бухгалтерського обліку, зокрема: Л. М. Кіндрацької [3, с. 4], А. М. Герасимовича, Т. В. Кривов'яз, О. В. Боришкевича, О. А. Мазур, П. Є. Житнього, О. А. Кузьмінської [5], Г. Табачук, О. Сарахман, Т. Бречко [6], Г. В. Пришляк [7], А. А. Михалків [2]. Незважаючи на значні досягнення і напрацювання у цій сфері, питання щодо вивчення впливу принципу нарахування та відповідності доходів і витрат на методiku обліку кредитних операцій банків залишаються недостатньо висвітленими і потребують додаткових розвідок.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні впливу принципу нарахування та відповідності доходів і витрат на методiku обліку кредитних операцій банків, для чого поставлено такі завдання: дослідити сутність принципу нарахування та відповідності доходів і витрат; виявити його вплив на методiku обліку кредитних операцій банків.

Виклад основного матеріалу. Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат є одним із найважливіших принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Відповідно до ст. 4 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16 липня 1999 р. № 996-XIV сутність цього принципу полягає у тому, що "для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку та фінансовій звітності у момент їх виникнення, незалежно від дати надходження і сплати грошових коштів [8, с. 4].

Отже, дохід визнається у момент продажу активу або надання послуги, а не тоді, коли відбувається оплата активу чи послуги шляхом внесення коштів до каси чи на рахунок банку. Для застосування принципу нарахування головним критерієм є те, що дохід вважається заробленим, коли процес отримання доходу в основному вже відбувся. За умови продажу товарів одержання доходу підходить до завершення, коли право власності на товари переходить від продавця до покупця. Процес отримання доходу за умови надання послуг вважається закінченим, якщо надано послугу, а не тоді, коли грошові кошти сплачено у повному обсязі.

Досить влучно з цього приводу стверджує проф. А. М. Герасимович: “Усі завершені операції реєструються тоді, коли вони мали місце, незалежно від часу отримання або сплати грошей” [5, с. 59].

Критерієм визнання витрат є момент використання товарів чи послуг. Витрати мають місце у періоді, коли товари або послуги використовуються чи споживаються. Заслуговує на увагу твердження Г. В. Прищяк: “... банк на базі принципу нарахування забезпечує відображення всіх завершених операцій тоді, коли вони виникли, а не тоді, коли були отримані чи сплачені кошти, тобто береться до уваги час виникнення події” [7, с. 211].

Перевагою принципу нарахування є те, що його застосування дає можливість інформувати користувачів не тільки про надходження або сплату грошових коштів у минулому, а й про зобов’язання сплачувати кошти або про їх надходження у майбутньому. З огляду на принцип нарахування у системі бухгалтерського обліку нараховані доходи і витрати банку відображаються один раз на місяць або щодня, якщо така операція передбачена за умови використання визначеного програмного продукту.

Принцип нарахування, як справедливо зауважує проф. Л. М. Кіндрацька [4, с. 59], передбачає:

- 1) визнання результату операції протягом періоду її здійснення;
- 2) відображення операції у фінансовій звітності того періоду, у якому вона проведена;
- 3) формування інформації про зобов’язання до оплати (кредитове сальдо рахунків нарахованих витрат) та про суми до отримання (дебетове сальдо рахунків нарахованих доходів).

Рахунки нарахованих доходів за дебетом кореспондують з рахунками класу 6 “Доходи” (кредит рахунків), а рахунки нарахованих витрат за кредитом – з рахунками класу 7 “Витрати” (дебет рахунків). Це означає, що на рахунках 6-го класу “Доходи” обліковуються як реально отримані доходи, так і нараховані, що підлягають отриманню відповідно до термінів, передбачених угодами. З іншого боку, обсяг витрат банків формують суми фактично сплачених витрат, понесених витрат та суми нарахованих витрат, що підлягають сплаті з огляду на зобов’язання банку.

Іноді трапляються випадки, коли достовірно оцінити обсяг заробленого доходу від надання послуг неможливо. У такому разі дохід визнається та відображається в обліку у сумі, що відповідає вже понесеним витратам, і яка підлягає відшкодуванню. Таким чином в обліковій процедурі банку забезпечується дотримання принципу відповідності.

Підтримуючи професора А. М. Герасимовича, зазначимо, що принцип відповідності забезпечує обчислення фінансового результату звітного періоду через зіставлення доходів звітного періоду з витратами, що були понесені для отримання цих доходів [5, с. 60].

Якщо в банку обліковується актив, який приносить дохід впродовж кількох звітних періодів, то завдяки використанню принципу нарахуван-

ня доходи визнаються шляхом систематичного їх розподілу між усіма періодами з помісячним періодом нарахування. Ключовим положенням принципу відповідності є те, що доходи і витрати повинні бути правильно оцінені в кожному звітному періоді. Принцип відповідності визначає порядок оцінювання витрат, виходячи з цілі, задля якої витрати мали місце. Нарахування та відповідність західні автори розглядають як окремі самостійні принципи.

Так, даючи характеристику принципу відповідності, Б. Нідлз наголошує на необхідності зіставлення доходів звітного періоду з витратами, завдяки яким вони були отримані [9, с. 483].

Принцип нарахування та відповідності досить яскраво простежується при веденні обліку кредитних операцій банку. Для прикладу можна відстежити таку операцію (табл. 1).

Таблиця 1
Журнал реєстрації операцій банку з обліку наданих кредитів

№ з/п	Зміст операції	Дт	Кт	Сума, грн.
1.	Відображено суму наданих зобов'язань з кредитування	9129 "Інші зобов'язання з кредитування, що надані клієнтам"	990 "Контрраханки для рахунків розділів 90-95"	220000
2.	Списано зобов'язання з позабалансового обліку в момент одержання позичальником коштів	990 "Контрраханки для рахунків розділів 90-95"	9129 "Інші зобов'язання з кредитування, що надані клієнтам"	220000
3.	Перераховано банком суму кредиту на рахунок позичальника за мінусом комісійних	2062 "Короткострокові кредити в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання"	2600 "Кошти на вимогу суб'єктів господарювання"	220000-2200= 217800
4.	Відображено комісійні банку	2062 "Короткострокові кредити в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання"	2066 "Неамортизований дисконт за кредитами в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання"	2200
5.	Нараховано відсотки банку за користування позичальником (щомісяця впродовж березня-серпня 2010 р.)	2068 "Нараховані доходи за кредитами в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання"	6026 "Процентні доходи за кредитами в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання"	220000 *20% /12міс. =3666,67

6.	Клієнтом сплачено відсотки за кредит (щомісяця впродовж березня-серпня 2010 р.)	2600	2068	3666,67
7.	Відображено щомісячну амортизацію дисконту (щомісяця впродовж березня-серпня 2010 р.)	2066 “Неамортизований дисконт за кредитами в поточну діяльність, що надані суб’єктам господарювання”	6026	2200/6=366,67
8.	Погашено кредит клієнтом	2600	2062	220000

Банк “А” надав кредит товариству “Б” на закупівлю матеріалів, що використовуються для здійснення основної діяльності. Дата підписання кредитного договору – 01. 02. 2010 р. Основна сума кредиту – 220 тис. грн. Дата зарахування коштів на поточний рахунок ТОВ “Б”, що обслуговується банком “А” – 28 лютого. Комісія – 2,2 тис. грн. Ставка кредиту – 20% річних. Термін дії – 6 місяців. Погашення кредиту – 1 вересня (наприкінці терміну дії кредитного договору). Проценти нараховуються та сплачуються на початку місяця.

Як свідчать дані табл. 1 банком щомісячно впродовж терміну дії кредитного договору відображається амортизація дисконту (ряд. 7). Тобто, комісійну винагороду, яку отримано 4-й операції (2200 грн.), банк рівномірно розподіляє на весь період дії кредитного договору (6 місяців). Відтак, бачимо реалізацію принципу нарахування та відповідності: станом на 1 вересня 2010 р. (на дату закінчення терміну дії кредитного договору) сума комісії буде повністю амортизована, тобто з огляду на принцип відповідності віднесена на доходи звітних періодів; відповідно до принципу нарахування процентні доходи нараховуються та сплачуються щомісячно.

Відповідно до Інструкції з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України, затвердженої Постановою Правління НБУ від 27. 12. 2007 № 481, банк відносить на рахунок неамортизованого дисконту чи премії за кредитами суму наперед отриманих (сплачених) комісій та амортизує їх на процентні доходи (витрати) протягом дії кредитного договору в разі прийняття позитивного рішення щодо надання/отримання кредиту.

Якщо для прикладу дослідити іншу ситуацію щодо надання банком кредиту юридичній особі на суму 90000 грн. на 6 місяців під 20% річних з умовою сплати відсотків одночасно з поверненням суми кредиту (через шість місяців), то банк зобов’язаний щомісяця обліковувати дохід у сумі 1479,45 грн. ($90000/365/100*20*30=1479,45$ грн.). При цьому буде форму-

ватися проведення: дебет рахунків нарахованих доходів кредит рахунків 6-го класу "Доходи".

Отже, можна констатувати, що незважаючи на те, що підприємство реально сплатить банку за надану послугу лише через шість місяців разом із поверненням тіла кредиту, банк зобов'язаний щомісяця обліковувати дохід, дотримуючись таким чином принципу нараховання та відповідності.

Висновки. Таким чином, принципи бухгалтерського обліку є невід'ємною частиною формування обліку та його концептуальної основи, що накладає відбиток на методику бухгалтерського обліку конкретних операцій банків. Погоджуючись із твердженням проф. Л. М. Кіндрацької, зауважимо, що цей принцип забезпечує точне відображення результатів за фактами здійснених операцій у підсистемі фінансового обліку та у фінансовій звітності саме тих періодів, до яких вони належать" [3, с. 71].

Проведене дослідження дозволило обґрунтувати вплив принципу нараховання та відповідності доходів і витрат на методику обліку кредитних операцій банків. У запропонованій статті визначено, що:

1) банками відображається щомісячна амортизація дисконту впродовж терміну дії кредитного договору, яка належить до складу доходів звітних періодів;

2) процентні доходи нараховуються та сплачуються банками щомісячно, незважаючи на те, чи відбувається систематичне їх надходження на рахунки банків від клієнтів.

Подальшим напрямом наукових розвідок з цього питання буде вивчення впливу інших принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності на методику обліку визначених операцій банків.

Література:

1. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернстайн; [пер. с англ. И. И. Елисеева; под ред. проф. Я. В. Соколова]. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 624 с.
2. Михалків А. А. Принципи бухгалтерського обліку: суперечності поглядів / А. А. Михалків // Вісник Житомирського державного технологічного університету: наук. журнал. Економічні науки. – 2010. – Вип. 4 (54). – С. 123-127.
3. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у банках: методологія і практика: моногр. / Л. М. Кіндрацька. – К. : КНЕУ, 2002. – 286 с.
4. Кіндрацька Л. М. Фінансовий та управлінський облік у банках: підруч. / Л. М. Кіндрацька. – К. : КНЕУ, 2009. – 816 с.
5. Облік і аудит у банках : [підруч.] / [А. М. Герасимович, Л. М. Кіндрацька, Т. В. Кривов'яз та ін.]; за заг. ред. проф. А. М. Герасимовича. – К: КНЕУ, 2006. – 536 с.
6. Табачук Г. П. Фінансовий облік у банках: навч. пос. / Г. П. Табачук, О. М. Сарахман, Т. М. Бречко. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 424 с.
7. Пришляк Г. В. Врахування принципу нараховання при формуванні методики обліку доходів і витрат банківських установ / Г. В. Пришляк // Вісник

Житомирського державного технологічного університету: наук. журнал. Економічні науки. – 2010. – Вип. 3 (53). – С. 211-214.

8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Все про бухгалтерський облік: [Всеукраїнська професійна бухгалтерська газета]. – 2011. – № 10. – С. 3-8.

9. Нидлз Б. Принципы бухгалтерського учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл; [под. ред. Я. В. Соколова]. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 496 с.

УДК: 336

Приказюк Н. В.,*доцент кафедри страхування та ризик-менеджменту Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

У статті досліджено економічний зміст інвестиційної діяльності комерційних банків на ринку цінних паперів та розкрито її складові.

Ключові слова: *інвестиційна діяльність комерційних банків, ринок цінних паперів.*

В статье исследуется экономическое содержание инвестиционной деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг и раскрыты основные ее составляющие.

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность коммерческих банков, рынок ценных бумаг.*

The economic aspects and components of investment activities of commercial banks on the market of securities are investigated.

Keywords: *investment activity of commercial banks, stock market.*

Постановка проблеми. Забезпечення економічного зростання держави можливе шляхом поживлення інвестиційної активності всіх учасників інвестиційного процесу та ефективного використання інвестиційних ресурсів. Найближчим часом саме банки будуть здатні виконувати функції основного посередника між вільними фінансовими коштами та інвестиційними потребами. Вагомий потенціал комерційних банків в активізації інвестиційної діяльності пояснюється можливістю діяти одночасно у двох важливих напрямках – на ринку цінних паперів і на кредитному ринку, які відповідають за перетворення заощаджень в інвестиції. Необхідність такого дослідження підтверджується відсутністю єдиного підходу до визначення сутності інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання інвестиційної діяльності банків на кредитному ринку знайшло достатнє висвітлення у науковій літературі, цією проблематикою займалися такі вчені, як Г. Бірман, І. Бланк, Д. Гладких, Є. Жукова, Б. Луців, Я. Міркіна, А. Мороз, М. Савлук та інші. Проте потребує додаткового дослідження інвестиційна діяльність банків на ринку цінних паперів.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка теоретико-методологічних засад щодо сутності інвестиційної діяльності комерційних банків на ринку цінних паперів.

Виклад основного матеріалу. Відсутність єдиного підходу до визначення сутності інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів зумовлена в першу чергу відсутністю правового визначення цього поняття. Так, у чинних нормативно-правових актах не наводиться роз'яснення ні банківських інвестицій, ні інвестиційної діяльності банку. У Законі України “Про банки і банківську діяльність” зазначається лише, що банки здійснюють прямі інвестиції та операції з цінними паперами відповідно до законодавства України про цінні папери, інвестиційну діяльність та згідно з нормативно-правовими актами Національного банку України” [1]. До того ж, багатоваріантність тлумачень базового визначення інвестицій та інвестиційної діяльності обумовлює аналогічну багатоваріантність підходів до окреслення інвестиційної діяльності комерційних банків на ринку цінних паперів та визначення сутності банківських інвестицій.

Визначення інвестицій, закріплене в Законі України “Про інвестиційну діяльність”, на нашу думку, є досить довершеним, оскільки воно не обмежує форми інвестування, об'єкти інвестиційної діяльності, термін інвестиційних вкладень та акцентує увагу на обов'язковості досягнення позитивного результату: прибутку або соціального ефекту. Цим Законом інвестиції визначаються як “всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект” [2]. Як похідне поняття категорії “інвестиції”, банківські інвестиції акумулюють у собі суттєві властивості інвестицій взагалі, хоча вони одночасно характеризуються і специфічними формами свого вияву [3, с. 25].

На нашу думку, не можна ототожнювати поняття “діяльність банків як інвесторів на ринку цінних паперів” та “інвестиційна діяльність банків на ринку цінних паперів”. Досить важливо їх розрізнити, оскільки перша є лише одним із видів інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів. Аналогічне явище простежується в ситуації, коли інвестиційна діяльність банків на ринку цінних паперів зводиться лише до інвестиційних вкладень банків у цінні папери. Ми вважаємо, що це твердження є помилковим.

У цілому інвестиційна діяльність комерційних банків – це їх діяльність в інвестиційній сфері. Інвестиційна сфера є системою економічних відносин щодо руху (реалізації) інвестицій. Отже, інвестиційна діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів являє собою практичні кроки до реалізації інвестицій у цінні папери.

Досить повно визначає інвестиційну діяльність Б. Л. Луців, який зазначає, що банки можуть здійснювати інвестиційні операції через випуск та

обіг цінних паперів, а також комісійну та комерційну діяльність із цінними паперами, надавати послуги зі зберігання цінних паперів, здійснювати депозитарний облік і ведення розрахунків за операціями з цінними паперами, а також інші операції з цінними паперами згідно з чинним законодавством [3, с. 24, 25].

У Законі України "Про банки і банківську діяльність" наводиться перелік операцій комерційних банків, серед яких операції з цінними паперами займають значну частину [1]. Взагалі усі операції комерційних банків із цінними паперами можна поділити на такі три групи: емісійні, інвестиційні та клієнтські [4, с. 176; 5, с. 18].

Емісія цінних паперів банками здійснюється для формування та збільшення власного капіталу та залучення ресурсів для здійснення активних операцій. Оскільки процес нагромадження грошових ресурсів не входить в інвестиційну діяльність, а є його передумовою, емісію комерційними банками цінних паперів власного боргу ми не будемо відносити до інвестиційної діяльності.

Отже, інвестиційна діяльність комерційного банку на ринку цінних паперів здійснюється за двома напрямками: обслуговування власних інвестиційних потреб і операцій банку, які здійснюються за власний рахунок, та обслуговування інвестиційних операцій клієнтів. Іншими словами, інвестиційна діяльність комерційного банку на ринку цінних паперів – це діяльність банку як інвестора та участь банку в інвестуванні на ринку цінних паперів.

Суть першого напряму полягає у формуванні інвестиційного портфеля цінних паперів комерційного банку. Інвестиційний портфель комерційних банків – це сукупність цінних паперів, що належать банку, яка виступає як цілісний об'єкт управління [6, с. 32; 7, с. 4].

У законодавстві України немає чіткого визначення щодо того, які цінні папери можуть входити в інвестиційний портфель комерційного банку, також у ньому відсутні обмеження щодо складу банківського портфеля цінних паперів. Отже, інвестиційний портфель комерційного банку може містити цінні папери, випущені урядом, місцевими органами влади, недержавні боргові зобов'язання, акції та облігації акціонерних товариств, похідні фінансові інструменти, деривативи й інші види цінних паперів [5, с. 10].

Діяльність банку як інвестора, на нашу думку, є найважливішим напрямом його інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів. Формування інвестиційного портфеля цінних паперів для комерційного банку має досить велике значення, оскільки, воно надає йому можливість вирішення специфічних інвестиційних завдань. За допомогою портфеля цінних паперів може здійснюватися управління банківською ліквідністю, компенсація кредитного ризику по портфелю банківських позик, географічна диверсифікація активів банку, забезпечення гнучкості банківського портфеля

активів, за умови високої ліквідності ринку цінних паперів, досягнення оптимального співвідношення між ризиком і доходом. Також досить важливою для банку є можливість використання цінних паперів як застави (при необхідності банк може одержати кредит у центральному банку під заставу цінних паперів). Портфельне інвестування дозволяє поліпшити умови інвестування, додавши сукупності цінних паперів такі інвестиційні характеристики, які недосяжні з позиції окремо взятого цінного паперу й можливі тільки при їхній комбінації.

Другий напрям являє собою цілий комплекс заходів, які проводить банк на ринку цінних паперів на користь клієнтів та з обслуговування інвестиційного процесу. Цей напрямок включає професійну діяльність комерційних банків на фондовому ринку. З метою структуризації інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів ці операції можна поділити на три групи: власне посередницькі операції, довірчі операції та інфраструктурні операції.

Під суто посередницькими операціями комерційних банків з цінними паперами розуміємо виконання доручень клієнтів у процесі емісії (емісійно-посередницька діяльність), або обігу (торгово-посередницька діяльність) цінних паперів шляхом вираження банком інтересів перших, за їх рахунок та з правом контролю за здійсненням операцій клієнтами.

Різновидом емісійно-посередницьких операцій в інвестиційній діяльності банку з цінними паперами є андеррайтинг. Андеррайтинг (від англ. “underwriting” – підписання) – розміщення цінних паперів клієнтів-емітентів на ринку. Операція андеррайтингу може доповнюватися гарантією емісії, тобто зобов’язанням придбати нереалізовану частину випуску цінних паперів. Як бачимо, андеррайтинг передбачає два варіанти інвестиційної діяльності банку: як покупця (інвестора) та як агента.

Серед торгово-посередницьких операцій комерційних банків із цінними паперами до інвестиційної діяльності, на нашу думку, можна віднести формування оптимальних індивідуальних портфелів цінних паперів для інвесторів, брокерські та дилерські послуги. Брокерська діяльність (від англ. “broke” – займатися посередництвом, маклерством) – здійснення банком угод з цінними паперами як повірений чи комісіонер, що діє на підставі договору доручення або комісії. В цьому випадку банк виконує роль сполучної ланки між продавцями та інвесторами. Дилерські послуги (від англ. “dealer” – торговець, агент) – укладання угод із цінними паперами від свого імені та за свій рахунок шляхом здійснення котирувань цінних паперів із подальшим їх терміновим перепродажем клієнтам. При виконанні банком дилерських послуг відбувається короткострокове поєднання діяльності банку як інвестора та як посередника у обслуговуванні інвестиційних операцій клієнтів.

Іншим видом операцій банку на ринку цінних паперів, які можна віднести до інвестиційної діяльності, є довірчі (трастові) операції. Трастові

операції банків (від англ. “trust” – операції за дорученням) – це операції з управління цінними паперами клієнтів і виконання послуг в їхніх інтересах на основі довірчих правовідносин. Інвестиційна суть трастових операцій полягає в тому, що “через траст-відділи банків відбувається... інвестування у різноманітні цінні папери, які ходять в даній країні” [8, с. 163].

На нашу думку, у системі інвестиційної діяльності банків доцільно виділити групу операцій з обслуговування інвестиційного процесу (інфраструктурні операції банку). До цього виду інвестиційної діяльності відносимо депозитарну, реєстраторську та клірингову діяльність, які тісно взаємопов’язані між собою, а також діяльність щодо надання консультативно-інформаційних послуг, що безпосередньо сприяють укладанню цивільно-правових угод з цінними паперами між учасниками фондового ринку.

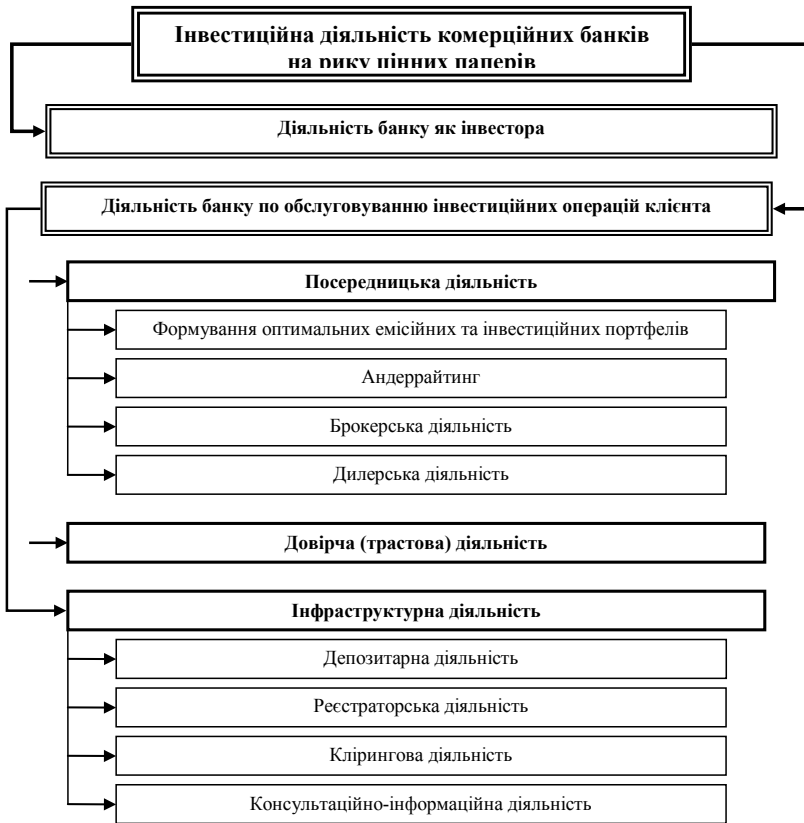


Рис. 1. Інвестиційна діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів

Діяльність банку, пов’язану з розробкою оптимальних емісійних чи

інвестиційних портфелів цінних паперів для клієнтів, яка розглядалася вище, деякі автори також відносять до консалтингової [9, с. 95]. На нашу думку, ця діяльність концентрує в собі ознаки як посередницької діяльності, так і консультативно-інформаційної, а отже, може бути віднесена як до одного, так і до іншого виду.

Виходячи з вищевикладеного, окреслимо інвестиційну діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів (рис. 1).

Висновки. Запропонована структуризація інвестиційної діяльності комерційних банків на ринку цінних паперів може бути дискусійною. Однак вона дає можливість розкрити різноманітні форми участі банків в інвестиційних процесах на ринку цінних паперів, дати їм певне наукове осмислення і систематизацію на основі нової парадигми уявлення про інвестиційну діяльність комерційних банків.

Література:

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” (liga.kiev.ua)..
2. Закон України “Про інвестиційну діяльність” (liga.kiev.ua).
3. Луців Б. Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2001. – 320 с.
4. Васюренко О. В. Банківські операції: навч. посіб. – К. : Знання, 2004. – 324 с.
5. Луців Б. Л. Інвестиційний банківський портфель. – К. : Лібра, 2002. – 192 с.
6. Касимов Ю. Ф. Основы теории оптимального портфеля ценных бумаг. – М. : Филинь, 1998. – 144 с.
7. Осипов В. И. Инвестиционный банковский портфель ценных бумаг: Учебн. пособие. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2000. – 36 с.
8. Жуков Е. В. Инвестиционные институты: Учебное пособие для вузов. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 199 с.
9. Білоус О. А. Операції комерційних банків на ринку цінних паперів // Фінанси України. – № 9. – 2005. – С. 93-98.

УДК 336.711

Сеґеда Л. М.,*викладач кафедри банківської справи, аспірант Тернопільського національного економічного університету*

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА ТА ГРОШОВО-КРЕДИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ: СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ТЕОРЕТИЧНЕ РОЗМЕЖУВАННЯ

У статті розглядаються теоретичні засади монетарної політики та грошово-кредитного регулювання з позиції інтерпретації їхньої економічної сутності та сучасної практики реалізації в умовах високого динамізму фінансових ринків та макроекономічної нестабільності. Досліджено та систематизовано підходи вітчизняних та зарубіжних науковців стосовно зазначеної проблематики, окреслено сферу застосування термінів "грошово-кредитна політика" та "грошово-кредитне регулювання" в економічній літературі та нормативно-правових документах.

Ключові слова: грошово-кредитна (монетарна) політика, грошово-кредитне регулювання, центральний банк, грошовий обіг, грошова маса, валютний курс, процентні ставки.

В статье рассматриваются теоретические основы монетарной политики и денежно-кредитной регуляции из позиции интерпретации их экономической сущности и современной практики реализации в условиях высокого динамизма финансовых рынков и макроэкономической нестабильности. Исследовано и систематизировано подходы отечественных и зарубежных научных работников относительно отмеченной проблематики, очерчена сфера применения терминов "денежно-кредитная политика" и "денежно-кредитная регуляция" в экономической литературе и нормативно-правовых документах.

Ключевые слова: денежно-кредитная (монетарная) политика, денежно-кредитная регуляция, центральный банк, денежное обращение, денежная масса, валютный курс, процентные ставки.

Theoretical principles of monetary policy and monetary regulation from the point of interpretation of its economical core and modern realization practice under the conditions of financial markets' high level dynamism and marketing instability are regarded in the article. National and foreign scientists' approaches concerning mentioned problematics are researched. The sphere of monetary policy and monetary regulation in economical literature and regulative documents are outlined.

Key words: monetary policy, monetary regulation, central bank, currency circulation, money supply, exchange rate, interest rates.

Постановка проблеми. У сучасній науковій економічній літературі та господарській практиці терміни “грошово-кредитна політика” та “грошово-кредитне регулювання” набули широкого використання та увійшли в асортимент основних фахових понять і категорій. Однак, незважаючи на свою загальнозживаність та поширеність у періодичних, монографічних та навчальних джерелах, недостатньо уваги приділяється концептуальному розмежуванню сутності цих категорій, чіткості розуміння меж їх змісту. Додатковою актуальності зазначене явище набуває в умовах прискорення інтернаціоналізації економічної науки, за якої окремі теоретичні розбіжності у розумінні господарських механізмів та процесів можуть призвести до хибного трактування їх сутнісних характеристик.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробці наукових засад грошово-кредитної політики та регулювання присвячено чимало робіт як українських, так і зарубіжних вчених-економістів. Серед них: В. Д. Базилевич, М. Бурда, Ч. Віплош, Н. І. Гребеник, О. В. Дзюблюк, Дж. М. Кейнс, Т. Д. Косова, Ф. С. Мишкін, А. М. Мороз, С. В. Мочерний, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук, В. С. Стельмах, С. М. Чистов, М. Фрідмен та інші. На сучасному етапі, незважаючи на наявність численних робіт у цьому напрямі, варто відзначити, що багато з них мають в основному прикладний характер і не розкривають повною мірою всі теоретичні аспекти механізмів монетарної політики і грошово-кредитного регулювання у їх нерозривному взаємозв'язку.

Мета і завдання дослідження полягають у з'ясуванні суті, передумов визначення та спектру застосування понятійних тлумачень термінів “монетарна (грошово-кредитна) політика” і “грошово-кредитне регулювання”, та з'ясування взаємозалежності цих понять.

Виклад основного матеріалу. Порівнюючи поняття грошово-кредитної політики і грошово-кредитного регулювання, варто зазначити, що немає єдиної чіткої позиції щодо подібності чи розмежованості цих понять, немає й висновку про їхнє взаємне співвідношення та взаємозалежність. Тому, перш ніж надати перевагу одному з варіантів тлумачення зазначених термінів, варто з'ясувати сутність визначення самих понять “політика” і “регулювання”.

Політика (від грецького “Πολιτική” – державні і суспільні справи) – це цілеспрямована діяльність у галузі взаємовідносин між різними суспільними групами, державами й народами, пов'язана із боротьбою за здобуття або утримання державної влади, як знаряддя регулювання і формування цих стосунків. У вужчому розумінні політика – визначена частина, програма або напрям такої діяльності, сукупність засобів (інструментів) та методів (технік) для реалізації певних інтересів задля досягнення визначених (суб'єктом політичного процесу) цілей у певному соціальному середовищі. Політикою також називають процес прийняття рішень, а також поведінку в суспільно-державних установах. Один із відомих теоретиків

Гарольд Ласвелл таким чином пояснює зміст поняття політики: “хто чого досягає, коли і як”.

Термін “регулювання” походить від латинського слова “regulo” – “правило” та означає упорядкування, приведення чогось у відповідність з чимось. Відповідно звідси регулювання економіки – це сукупності різноманітних форм та засобів державного впливу на економіку (зокрема на поведінку учасників економічних відносин, що здійснюються в інтересах всього суспільства) з метою впорядкування економічних відносин за допомогою норм та інших економічних засобів, при порушенні вимог яких, встановлених законодавством, може бути застосована відповідальність.

В економічній літературі доволі часто зустрічаються твердження, у яких поняття “грошово-кредитне регулювання економіки” та “грошово-кредитна політика” ототожнюються, або вважаються синонімами, де і під грошово-кредитною політикою, і під грошово-кредитним регулюванням розуміють систему державного регулювання грошово-кредитних відносин у суспільстві [1, с. 138]. Саме тому доцільно більш глибоко проаналізувати сутність кожного з них, адже стосовно самого поняття “грошово-кредитна політика” (монетарна) спостерігається виражена багатогарнітність підходів.

Грошово-кредитна політика є складовою частиною загальнодержавної стратегії, орієнтири якої ґрунтуються на основних фактичних і прогнозних критеріях, а також макроекономічних показниках економічного та соціального стану країни, що розробляються Кабінетом Міністрів України. Згідно із Законом України “Про Національний банк України” грошово-кредитна політика – це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених цим законом засобів і методів.

Популярна Інтернет-енциклопедія “Вікіпедія” трактує монетарну політику як політику держави, через яку уповноважена державою інституція контролює показники обсягів або ціни пропозиції грошей з метою встановлення цінової стабільності, сприяння економічному зростанню, дотриманню рівня безробіття населення на низькому рівні.

В економічній літературі є кілька типових тлумачень грошово-кредитної політики. Окремі автори відносять до неї будь-які заходи держави, які стосуються грошової сфери, включаючи й ті, що здійснюються без участі центрального банку [2]. Зокрема, це заходи, спрямовані на зміну рівня оподаткування, структури бюджетних видатків тощо. Проте такий підхід є надто широким і не дає можливості виявити специфіку грошово-кредитної політики та виокремити властиві їй механізми з максимальною точністю. У такому розумінні вона перетворюється лише у понятійне явище.

Трапляються і надто вузькі тлумачення грошово-кредитної політики, наприклад, як сукупності заходів держави щодо забезпечення оптимального валютного курсу. За такого підходу суть грошово-кредитної політики зводиться до одного з можливих варіантів розвитку регулятивного процесу,

коли за тактичну ціль політики вибирається стабілізація валютного курсу. Всі інші можливі варіанти його реалізації залишаються поза увагою, що істотно збіднює механізм та результативність грошово-кредитної політики.

Очевидно, що в останні роки зросло значення обмінного курсу національної грошової одиниці як проміжного цільового орієнтиру грошово-кредитної політики. Це викликано розширенням міжнародних зв'язків, зростанням взаємозалежності економік різних країн. Крім того, в країнах з перехідною економікою іноземна валюта часто виконує у внутрішньому обороті функцію засобу нагромадження, а інколи – й засобу платежу. За цих умов держава в особі центрального банку, здійснюючи вплив на обмінний курс грошової одиниці, отримує змогу впливати не тільки на зовнішньоекономічну сферу діяльності, але й на внутрішньоекономічні показники. Проте грошово-кредитна політика не може орієнтуватися виключно на обмінний курс, його статус не може виходити за межі одного із цільових орієнтирів.

Досить часто науковці, трактуючи зміст грошово-кредитної політики, підкреслюють важливість діяльності урядових структур щодо регулювання кількості грошей в обігу. Так, акцентуючи увагу на ролі грошово-кредитної політики, Дж. М. Кейнс зазначав: “Не може бути більш вірного засобу, щоб похитнути основу суспільства, ніж розладнання грошового обігу” [3].

Група авторів на чолі з В. Д. Базилевичем розглядають грошово-кредитну політику як “сукупність форм та засобів державного впливу на пропозицію грошей з метою забезпечення рівноваги між пропозицією грошей і попитом на них” [4, с. 639]. М. Бурда та Ч. Віплош під монетарною політикою розуміють один із альтернативних видів політики уряду, що спрямовується на вплив на процентні ставки і валютні курси і загальніше – на умови фінансових ринків і їхні зв'язки з реальною економікою [5, с. 27].

А. М. Мороз, М. І. Савлук та М. Ф. Пуховкіна під грошово-кредитною політикою розуміють комплекс взаємозв'язаних, скоординованих на досягнення певних задалегідь визначених суспільних цілей заходів щодо регулювання грошового ринку та обороту, які проводить держава через свій центральний банк і розглядають її як невід'ємну складову частину державної економічної політики, які своїми цілями і пріоритетами повинні тісно переплітатись [6]. Науковці підкреслюють комплексність, багатоваріантність регулятивних заходів монетарної політики центрального банку, що реалізуються через механізм грошового ринку і банківської системи і спрямовуються на досягнення певних, чітких, задалегідь визначених суспільних цілей. У такому трактуванні монетарна політика являє собою організаційно оформлений регулятивний механізм зі своїми специфічними цілями, інструментами та роллю в економічному регулюванні.

Важливо зазначити, що в економічній літературі також існують як широкі, так і вузькі трактування поняття грошово-кредитного регулювання.

Надто широкі не дозволяють дослідити специфіку використання грошово-кредитних інструментів у національній економіці. Разом з тим і надто вузькі визначення зазначеного поняття враховують лише одну складову із загальної системи грошово-кредитного регулювання.

Так, Н. І. Гребеник грошово-кредитне регулюванням ототожнює з регулюванням грошового обігу і розглядає як сукупність заходів, здійснюваних з метою підтримання сталості грошового обігу, стабільності національної грошової одиниці, стримування інфляції, гнучкого забезпечення грошима потреб сфери обігу [7, с. 452]. Під грошово-кредитним регулюванням низка авторів має на увазі сукупність заходів у галузі грошового обігу та кредиту, що спрямовані на підтримку економічного зростання, забезпечення зайнятості, стримування негативних процесів в економіці та вирівнювання платіжного балансу [8; 9; 10]. Цікаво, що таке ж визначення дає В. С. Стельмах, але вже стосовно грошово-кредитної політики [11, с. 44].

Існують підстави стверджувати, що наведені визначення грошово-кредитного регулювання не є досконалими. На нашу думку, досліджуючи проблему грошово-кредитного регулювання, слід виходити насамперед з постулатів системного аналізу, відповідно до яких грошово-кредитне регулювання можна розглядати як систему заходів у галузі грошового обігу та кредиту, спрямованих на регулювання таких об'єктів: процентної ставки; норм обов'язкового резервування; операцій з цінними паперами на відкритому ринку; імпорту та експорту капіталу; рефінансування банків; золотовалютних резервів. Зазначені заходи мають застосовуватися з метою забезпечення сталого економічного розвитку, зниження рівня безробіття (або забезпечення ефективної зайнятості), врівноваження платіжного балансу та уповільнення інфляційних процесів.

Подібне визначення дає Т. Д. Косова: “грошово-кредитне регулювання – це один із елементів економічної політики держави, являє собою сукупність заходів, спрямованих на зміну грошової маси в обігу, обсягу кредитів, рівня процентних ставок і інших показників грошового обігу і ринку позичкових капіталів” [12, с. 243].

Отже, враховуючи сутність терміна “політика”, найбільш прийнятним є визначення, яке відносить до грошово-кредитної політики ті заходи та дії регулятивного характеру, що здійснюються безпосередньо центральним банком чи за його участю та реалізуються через грошовий ринок у всіх його різновидах, включаючи валютний. За такого підходу грошово-кредитна політика набуває чітких, економічно обумовлених меж, внутрішньо єдиної інституційної основи, тобто охоплює грошовий ринок і банківську систему. І, відповідно, ближчим до істини буде твердження, що грошово-кредитна політика є тією засадною основою, на якій ґрунтується грошово-кредитне регулювання економіки. Адже спрямованість регулятивного впливу держави у конкретній сфері економічних відносин визначається складовими грошово-кредитного регулювання.

Тому грошово-кредитне регулювання повинно стимулювати ділову активність, створювати умови, за яких би збігалися інтереси держави та, безпосередньо, її населення, за яких би забезпечувалось задоволення власних потреб на рівні будь-яких економічних суб'єктів. Ефективне грошово-кредитне регулювання призводить б до автоматичного вирішення цілей загальноекономічної політики держави, які повинні збігатись із стратегічними цілями грошово-кредитної політики.

Розділяючи поняття грошово-кредитної політики і грошово-кредитного регулювання, доцільно відзначити, що грошово-кредитна політика – це є організуючий і регулюючий цілеспрямований вплив держави, який здійснюється через її центральний банк на економічну діяльність суб'єктів грошового ринку та економічні процеси у сфері грошового обігу та кредиту, створення й удосконалення умов економічного розвитку відповідно до певного суспільного устрою з метою впорядкування та підвищення результативності. Саме у цьому розумінні ми використовуємо в подальшому поняття монетарної політики.

Основними функціями управління за допомогою грошово-кредитної політики є: організація, планування, регулювання і контроль. Управління будь-яким процесом починається з того, що цей процес виокремлюють як певний об'єкт і для впливу на нього з метою реалізації потрібних цілей уповноважується відповідна організація. Так, основним суб'єктом грошово-кредитної політики, як правило, виступає центральний банк країни.

Відповідно до Закону України “Про Національний банк України” основним суб'єктом розробки та реалізації грошово-кредитної політики держави є Національний банк. У його компетенцію входить формування загальних напрямів грошово-кредитної політики, визначення конкретних методів (інструментів) її реалізації, а також розробка відповідної нормативної бази. У цьому ж законі зазначено, що стратегічними цілями грошово-кредитної політики є забезпечення економічного зростання, стабільності національної грошової одиниці, зайнятості населення, стримування інфляції та вирівнювання платіжного балансу.

Тому впевнено можна констатувати, що ключові завдання грошово-кредитної політики є похідними від загальнодержавних цілей і визначаються залежно від рівня розвитку економічних, соціальних і політичних процесів у країні (розвиненості ринкових відносин, фази економічного циклу, гнучкості фінансово-кредитної системи тощо), від національних історичних традицій щодо використання інструментарію регулювання грошового обігу та кредитної сфери. Разом з тим цілі грошово-кредитної політики створюють ієрархічну структуру, в якій на кожному певному рівні відбувається детермінація, уточнення та коригування конкретного завдання з метою забезпечення реалізації мети більш високого рівня.

Центральний банк здійснює планування заходів, спрямованих на досягнення завдань грошово-кредитної політики, а саме щорічно формулює

"Основні засади реалізації грошово-кредитної політики", а регулювання є однією з функцій управління грошово-кредитною сферою, яка реалізується через засоби грошово-кредитного регулювання національної економіки, що передбачає органічне поєднання інструментів, методів і важелів грошово-кредитної політики при здійсненні впливу на систему цілей грошово-кредитного регулювання.

Грошово-кредитне регулювання економіки можна розглядати з теоретичного і практичного погляду. З теоретичного погляду грошово-кредитне регулювання економіки (ГКРЕ) – це система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів та засобів впливу держави через центральний банк на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей грошово-кредитної політики. З практичного – це регулювання центральним банком країни грошового обігу (грошової маси) за допомогою монетарних інструментів.

У світовій практиці існує певний досвід щодо вибору моделей грошово-кредитного регулювання. У зв'язку з цим важливим є його врахування при формуванні та реалізації певного режиму в нашій країні. На думку деяких економістів, найбільш оптимальним монетарним устроєм для вітчизняної економіки буде такий, який з максимальним ефектом забезпечить досягнення основної мети грошово-кредитної політики та стане міцним підґрунтям для посилення зростаючих тенденцій у всіх галузях і секторах національної економіки.

У ході грошово-кредитної політики регулюється, головним чином, попит на гроші або пропозиція грошей (грошова маса). Для першої складової характерним є управління ціною грошей або короткостроковими процентними ставками. Однак більш контрольованим є процес управління пропозицією грошей внаслідок того, що центральний банк володіє монополією на наявну грошову емісію та безготівкові кошти порівняно з банками другого рівня.

Важливим питанням реалізації грошово-кредитної політики на сьогодні є вирішення проблеми вибору оптимального напрямку використання грошово-кредитних засобів у загальнодержавній стратегії економічного розвитку. За відсутності достовірних прогнозів достатньо проблематично здійснювати ефективне управління економічними процесами та досягти відповідного рівня розвитку грошово-кредитного, фондового та валютного ринків. Тому сьогодні для України важливо визначитися з ключовими напрямками удосконалення монетарної політики та грошово-кредитного регулювання.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши праці провідних вчених-економістів у цій галузі, і визначившись із взаємозалежністю понять монетарної політики і грошово-кредитного регулювання, варто відзначити різницю між цими термінами, яка виходить із підпорядкованості грошо-

во-кредитного регулювання, як одного із складових елементів усієї сукупності заходів, які застосовує центральний банк для реалізації грошово-кредитної політики. Зазначене розмежування дозволить більш чітко та системно підходити до розробки наукових рекомендацій щодо вдосконалення системи регулювання грошово-кредитної сфери та забезпечить нівелювання потенційної неоднозначності в процесі модернізації відповідної нормативно-правової бази діяльності Національного банку України.

Література:

1. Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки / О. В. Дзюблюк. – К. : Поліграфкнига, 2000. – 512 с.
2. Чистов С. М.: Фінансово-бюджетна та грошово-кредитна політика [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://libr.org.ua/book/95/2721.html>.
3. Онлайн Енциклопедія Кругосвет [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/DENGI.html?page=0,7.
4. Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Баластрик Л. О. Макроекономіка: підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання, 2005. – 851 с.
5. Бурда М. Макроекономіка: Європейський контекст / Пер. з англ. / М. Бурда, Ч. Виплош. – К. : Основи, 1998. – 682 с.
6. Мороз А. М., Пуховкіна М. Ф. Національний банк і грошово-кредитна політика: Підручник. Частина 1 [Електронний ресурс] // Режим доступу : / <http://ukrkniha.org.ua/ukrkniha-text/18/8/>.
7. Енциклопедія банківської справи України [Текст] / Редкол. : В. С. Стельмах (голова) та ін. – К. : Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
8. Мочерний С. В. Економічна теорія: Навч. посібник. – Київ: Видавничий центр “Академія”, 2005 [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://ebk.net.ua/Book/economics/mochernyj_et/literature.htm.
9. Фридмен М. Количественная теория денег [Текст] / М. Фридмен. – М. : Эльф-Пресс, 1996. – С. 808.
10. Mishkin, Frederic S. The Economics of Money, Banking, and Financial Markets [Text] / Frederic S. Mishkin. – 6th ed. Boston-Addison Wesley, 2001. – 780 p.
11. Стельмах В. С. Грошово-кредитна політика в Україні / В. С. Стельмах, А. О. Спіфанов, Н. І. Гребеник, В. І. Міщенко / за ред. В. І. Міщенка. – К. : Т-во Знання, КОО, 2000. – 305 с.
12. Центральний банк і грошово-кредитне регулювання: [навч. посібник] / За ред. Косової Т. Д., Папаїки О. О. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.

УДК 336.1 : 657.6

Слободяник Ю. Б.,

*кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Державного вищого навчального закладу "Українська академія банківської справи
Національного банку України", м. Суми*

ДЕРЖАВНИЙ АУДИТ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті проаналізовано сучасний стан і визначено основні проблеми державного контролю місцевих бюджетів. Обґрунтовано впровадження внутрішнього і зовнішнього (незалежного) аудиту місцевих бюджетів.

Ключові слова: *контроль державних фінансів, місцеві бюджети, внутрішній державний аудит, зовнішній державний аудит.*

В статье проанализировано современное состояние и определены основные проблемы государственного контроля местных бюджетов. Обосновано внедрение внутреннего и внешнего (независимого) аудита местных бюджетов.

Ключевые слова: *контроль государственных финансов, местные бюджеты, внутренний государственный аудит, внешний государственный аудит.*

The article analyzes the current state and the basic problems of state control of local budgets. Introduction of internal and external (independent) audit of local budgets is grounded.

Keywords: *control of state finances, local budgets, internal state audit, external state audit.*

Постановка проблеми. Важливим критерієм оцінки демократичного розвитку держави є фінансова незалежність місцевих органів самоврядування. У зв'язку з цим підвищується роль місцевих бюджетів як головного джерела фінансових ресурсів, що забезпечують виконання владних повноважень органів місцевого самоврядування. За рахунок коштів місцевих бюджетів фінансується соціально-економічний розвиток відповідних територій, їх благоустрій, управління комунальним господарством, програми підтримки соціально незахищених верств населення тощо. Отже, надходження коштів до місцевого бюджету є фінансовою основою органів місцевого самоврядування, що визначає їх економічну самостійність, сприяє розвитку інфраструктури, активізації підприємницької діяльності в регіоні тощо.

Становлення і розвиток місцевого самоврядування в Україні відбувається надто повільно. Внаслідок чинного розподілу повноважень між центральними і місцевими органами влади, останні мають низький сту-

пінь незалежності в питаннях розпорядження власними надходженнями, що не дозволяє їм забезпечити належний рівень соціально-економічного розвитку за рахунок власних ресурсів. Вирішення проблеми полягає у наданні міжбюджетних трансфертів, які, з одного боку, дозволяють вирівняти фінансові можливості регіонів, але з іншого боку, налаштовують на використання наданих ресурсів і не сприяють пошуку альтернативних шляхів формування і розвитку власного фінансового потенціалу регіону. У зв'язку з цим набувають актуальності питання контролю і аналізу якості управління коштами місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам формування і використання коштів місцевих бюджетів присвячені праці багатьох вітчизняних науковців та практиків, зокрема, О. Василика, В. Кравченка, О. Кириленко, І. Луніної, В. Опаріна, В. Симоненка, В. Стрельцова, В. Федосова, В. Швеця, С. Юрія та ін. Більшість робіт присвячена аналізу розширення джерел наповнення бюджетів, а також контролю дотримання вимог законодавства щодо порядку витрачання коштів місцевих бюджетів. Проте залишаються невирішеними проблеми оцінки ефективності управління коштами місцевих бюджетів.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування необхідності проведення державного аудиту місцевих бюджетів і розробка пропозицій щодо його впровадження.

Виклад основного матеріалу. Результати аналізу сучасного стану системи державного контролю місцевих бюджетів свідчать про таке. Державний контроль місцевих бюджетів проводиться централізовано органами Державної фінансової інспекції України (колишньої Державної контрольно-ревізійної служби України), що підпорядковується Міністерству фінансів України. Сьогодні кількість місцевих бюджетів у нашій державі становить 12 052. За 2010 рік органами державної контрольно-ревізійної служби з них було перевірено лише 2 090, тобто 17,3 % [1]. Типовими порушеннями при виконанні місцевих бюджетів, що останнім часом виявляються під час перевірок, є (у відсотках до загальної кількості виявлених порушень за об'єктами контролю всіх рівнів):

- втрати фінансових і матеріальних ресурсів, що сталися внаслідок порушень законодавства (28,9 %);
- нецільове використання державних ресурсів (56,0 %);
- проведення витрат з порушенням законодавства (32,9 %);
- втрати фінансових і матеріальних ресурсів, що сталися внаслідок неефективних управлінських дій (14,8 %) [2].

При цьому у 2009 році було відшкодовано лише 50,7 % від суми втрат фінансових і матеріальних ресурсів, що сталися внаслідок порушень законодавства [2]. На наш погляд, такі результати контролю не можуть розцінюватися як позитивні. Серйозною проблемою є й те, що, за визнанням Державної фінансової інспекції України, проведення повномасштабного контролю місцевих бюджетів силами контрольних органів неможливо.

Зазначимо, що в Україні місцеві бюджети знаходяться поза межами незалежного зовнішнього контролю. Так, відповідно до останньої редакції статті 98 Конституції України, повноваження вищого органу контролю державних фінансів – Рахункової палати України – поширюються лише на контроль за використанням коштів Державного бюджету України. Це, безумовно, суперечить принципам незалежності та об'єктивності контролю державних фінансів, що закладені в базових документах INTOSAI – міжнародної професійної організації, що об'єднує вищі органи контролю державних фінансів 189 країн світу. До речі, Рахункова палата України є повноправним членом INTOSAI з 1998 року, отже, має дотримуватись вимог Лімської декларації керівних принципів аудиту державних фінансів [3]. Так, у статті 18 Лімської декларації зазначено, що усі операції, пов'язані з державними фінансами, незалежно від того, чи відображені вони у Державному бюджеті, чи ні, повинні бути об'єктом контролю вищого органу контролю державних фінансів. Окремі складові управління державними фінансами, що не включаються до Державного бюджету, не повинні виводитися з під контролю вищого органу контролю державних фінансів [3]. Керівництво Рахункової палати України постійно наголошує на тому, що держава має контролювати процес забезпечення використання органами місцевого самоврядування значних бюджетних ресурсів, що передані місцевим органам влади у вигляді закріплених за місцевими бюджетами загальнодержавних податків і зборів, а також трансфертів з Державного бюджету. Наприклад, у 2010 році такі ресурси у місцевих бюджетах становили понад 85 % від загальної суми отриманих ними доходів [4].

Підбиваючи підсумок, можна констатувати, що в Україні поки що не створено дієву сучасну систему державного контролю за надходженням і витрачанням коштів місцевих бюджетів, яка б дозволяла не лише відстежувати дотримання фінансового законодавства, а й повно та об'єктивно оцінити стан управління фінансами місцевих громад і результати діяльності органів місцевої влади. Отже, норми статті 26 Бюджетного кодексу України, відповідно до якої контроль за дотриманням бюджетного законодавства має здійснюватися на всіх стадіях бюджетного процесу і спрямовуватися на забезпечення ефективного і результативного управління бюджетними коштами, поки що залишаються декларативними [5].

Необхідно зазначити, що перші кроки у напрямку вирішення зазначених нами проблем було зроблено з прийняттям Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2015 року, в якій було визначено обов'язковість запровадження внутрішнього аудиту органів державного і комунального сектору з метою надання незалежних та об'єктивних рекомендацій і консультацій, спрямованих на удосконалення діяльності цих органів, підвищення ефективності процесів управління, сприяння досягненню мети такими органами [6]. На нашу думку, для забезпечення принципів незалежності, об'єктивності та прозорості контро-

лю надходження і використання коштів місцевих бюджетів необхідно проводити ще й зовнішній незалежний контроль з метою надання суспільству достовірної та повної інформації про стан управління фінансами місцевих громад та результати діяльності органів місцевої влади.

Насправді незалежну оцінку ефективності використання державних ресурсів можуть надати лише органи, що мають функціональну, організаційну та фінансову незалежність щодо об'єкта перевірки. Незалежність підрозділів внутрішнього аудиту органів державного і комунального сектору є обмеженою, а в окремих випадках навіть умовною, адже саме органи місцевого самоврядування розраховують потребу в обсягах трансфертів, а уряд часто визначає їх розподіл. Отже, виключне право органів державної контрольно-ревізійної служби, які представляють виконавчу гілку влади, на контроль порядку формування і використання коштів місцевих бюджетів не дозволяє досягти кінцевої мети такого контролю – забезпечити законність, економічність, ефективність, результативність і прозорість управління коштами громад, поставити органи місцевої влади під контроль громадськості.

На відміну від України, близько 20 держав світу, серед яких Австрія, Бельгія, Італія, Латвія, Польща, Росія, Словаччина, Угорщина, надали вищим органам контролю державних фінансів повноваження щодо здійснення аудиту органів місцевого самоврядування [4]. Наявність позитивного світового досвіду в цій сфері доводить необхідність проведення трансформацій вітчизняного законодавства в напрямку розширення повноважень Рахункової палати України та її територіальних підрозділів на проведення зовнішнього аудиту місцевих бюджетів і діяльності органів місцевого самоврядування. Існуюча неузгодженість дій законодавця щодо визначення повноважень вітчизняних органів контролю державних фінансів та їх розмежування лише поглиблює наявні проблеми, унеможливує проведення швидких і якісних реформ.

На нашу думку, вирішенням зазначених проблем може стати органічне поєднання внутрішнього і зовнішнього незалежного аудиту місцевих бюджетів, що необхідно передбачити при створенні концепції єдиної системи контролю державних фінансів в Україні. При цьому внутрішній аудит має бути спрямований переважно на запобігання настанню правопорушень у фінансовій сфері, на підвищення відповідальності керівників органів державного і комунального сектору за прийняття управлінських рішень. Зовнішній аудит має доповнювати ці напрямки контролю оцінкою результатів, досягнутих при виконанні місцевих бюджетів, проведенням аудиту ефективності реалізації економічних і соціальних проєктів, державних цільових програм регіонального рівня, системного аудиту, аудиту інформаційних технологій тощо.

Висновки. Вважаємо, що запровадження державного аудиту місцевих бюджетів дозволить не лише контролювати дотримання вимог чинного

законодавства в цій сфері органами місцевого самоврядування, а й виявляти сильні та слабкі сторони формування та використання фінансових ресурсів кожного регіону, незалежно й об'єктивно оцінювати фінансовий потенціал, визначити структурні деформації та недоліки соціально-економічного розвитку регіону, обирати фінансову стратегію стійкого розвитку регіону на перспективу.

Для успішного забезпечення реалізації державного аудиту місцевих бюджетів необхідно зробити таке:

1) привести чинне законодавство у відповідність до вимог світових стандартів щодо забезпечення проведення зовнішнього (незалежного) аудиту місцевих бюджетів вищим органом контролю державних фінансів;

2) забезпечити проведення організаційно-структурних змін в органах державного і комунального сектору з метою утворення в них підрозділів внутрішнього аудиту;

3) розробити нормативне забезпечення роботи підрозділів внутрішнього аудиту та їх взаємодії з органом зовнішнього аудиту;

4) розробити стандарти і методику проведення внутрішнього і зовнішнього аудиту місцевих бюджетів;

5) визначити критерії оцінки ефективності внутрішнього і зовнішнього аудиту місцевих бюджетів;

6) підготувати і запровадити програми підготовки кадрів відповідної кваліфікації для роботи у підрозділах внутрішнього аудиту і в органах зовнішнього аудиту.

Література:

1. КРУ виявило порушень на загальну суму понад 2,4 млрд. грн. під час ревізій місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / Головне контрольно-ревізійне управління України. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/71294>.

2. Звіт про результати діяльності органів Державної контрольно-ревізійної служби за січень-грудень 2009 року [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/printable_article/62546.

3. Лімська декларація керівних принципів аудиту державних фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217?cat_id=32836.

4. Тест на публічність місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16734451>.

5. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 року № 2456-IV [Текст] // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50. – ст. 1778.

6. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2015 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 22 жовтня 2008 р. № 1347-р // Офіційний вісник України від 07. 11. 2008. – 2008. – № 82. – ст. 2767.

УДК 332. 821

Соковець Т. В.,*аспірант Дніпропетровської державної фінансової академії*

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ДОСТУПНИМ ЖИТЛОМ

У статті розглянуто теоретико-методичні підходи щодо сутності фінансово-кредитного механізму та його складових елементів крізь призму суспільно-значущої проблеми – забезпечення населення доступним житлом.

Ключові слова: житлова сфера, механізм, фінансово-кредитний механізм, фінансово-кредитний механізм забезпечення населення доступним житлом.

В статье рассмотрены различные подходы ученых к сущности термина “финансово-кредитный механизм ” и его составных элементов сквозь призму общественно-значимой проблемы – обеспечения населения доступным жильем.

Ключевые слова: жилищная сфера, механизм, финансово-кредитный механизм, финансово-кредитный механизм обеспечения населения доступным жильем.

The article reviews the different approaches of scientists to the essence of the term “financial-credit mechanism and its components in the light of significant social problem – the provision of affordable housing.

Keywords: residential area, mechanism, financial and credit mechanism, financial-credit mechanism for the provision of affordable housing.

Постановка проблеми. Житлова сфера є однією з найважливіших сфер у забезпеченні необхідних первинних потреб людини. Її положення багато в чому визначає рівень життя громадян і свідчить про їхній добробут.

У цьому аспекті формування і функціонування адекватного фінансового механізму забезпечення населення доступним житлом є актуальним і складним завданням, оскільки від наявних фінансових ресурсів і ефективності їх використання залежать результати забезпечення населення доступним житлом особливо в умовах урбанізації. Розвиток нових схем фінансування будівництва доступного житла та ефективне управління ним надасть можливість на довготривалій основі здійснювати інтеграцію фінансового, промислового та інтелектуального капіталу, задіяти фінансові методи їх мобілізації з орієнтацією на реальний сектор економіки і забезпечити стале економічне зростання.

Дослідження проблематики формування та функціонування фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом вимагає обґрунтованого аналізу сутності понять "механізм" та "фінансово-кредитний механізм", ідентифікації його структурних елементів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відразу ж слід зазначити, що питання визначення сутності фінансового механізму і навіть постановка проблеми не є однозначними як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі, хоча і є усталеним. Питання сутності фінансового (у т. ч. фінансово-кредитного) механізму досліджували В. М. Опарін, М. І. Крупка, А. М. Поддєрьогін, Д. А. Аллахвердян, В. В. Бочарова, В. І. Колеснікова, Ю. В. Рожкова, Є. І. Мельникова, Є. В. Михайлова, В. К. Сенчагов та інші вчені. Фінансово-кредитний механізм забезпечення населення доступним житлом як термін не визначений, принаймні у вітчизняних публікаціях та в нормативно-правових актах.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження терміна "фінансово-кредитний механізм" та його складових крізь призму проблеми забезпечення населення доступним житлом.

Виклад основного матеріалу. Фінанси як категорія мають тісний взаємозв'язок з економікою. При цьому фінансовий вплив на соціально-економічний розвиток здійснюється не автоматично сам по собі, а через фінансово-кредитні механізми, які відображають напрями, характер і сутність функціонування фінансів у суспільстві [1, с. 54].

Визначення сутності та змісту терміна "фінансово-кредитний механізм забезпечення населення доступним житлом" вимагає розгляду сутності таких понять, як "механізм" та "фінансово-кредитний механізм".

В економічній енциклопедії сутність терміна "механізм" зазначено як універсальне поняття – система, спосіб, що визначає порядок якого-небудь процесу, діяльності [2]. Отже, механізм – це спосіб функціонування певної системи, який у кожній галузі знань, сфері діяльності набуває свого специфічного значення.

На думку багатьох вчених-фінансистів, що займаються проблематикою фінансового механізму економічних систем, фінансовий механізм – це п'ять взаємопов'язаних елементів, що сприяють організації, планування і стимулювання використання фінансових ресурсів: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення. У сукупність елементів фінансового механізму необхідно включати фінансові інструменти, а також фінансові стимули. Саме з цієї точки зору будуть розглядати фінансово-кредитний механізм забезпечення населення доступним житлом, складовими елементами якого будуть виступати: фінансові методи, фінансові важелі, фінансові інструменти, нормативно-правове та інформаційне забезпечення.

Враховуючи специфіку житлової сфери, визначення терміна фінансо-

во-кредитний механізм забезпечення населення доступним житлом потребує розгляду сутності терміна “фінансово-кредитний механізм”.

Український вчений М. І. Крупка дає загальне визначення: “фінансово-кредитний механізм – сукупність фінансових методів і форм, інструментів і важелів впливу (ціни, податки, мита, пільги, штрафи, санкції, дотації, субсидії, банківський кредитний і депозитний відсоток, дисконтну ставку, тарифи) на соціально-економічний розвиток суспільства” [3]. Д. А. Аллахвердян трактує його як “сукупність форм і методів планового управління фінансовими відносинами для забезпечення єдиної фінансової політики, створення спільності економічних інтересів всіх суб’єктів виробництва – підприємств (об’єднань) та їх колективів, галузі і держави в цілому” [4, с. 151], у цьому визначенні простежується тотожність понять фінансовий та фінансово-кредитний механізми. В. І. Колесніков, Ю. В. Рожков, Є. В. Михайлова звертають увагу на різницю між даними економічними категоріями “фінанси і кредит – різні економічні категорії, форми і методи їх використання в управлінні економікою різні” [4, с. 151]. В. К. Сенчагов характеризує фінансово-кредитний механізм як взаємозв’язану систему “методів фінансово-кредитного планування, фінансово-кредитних важелів і форм організації управління фінансами і кредитом. Основне призначення фінансово-кредитного механізму полягає в розподілі та використанні фінансових і кредитних ресурсів народного господарства” [5, с. 5]. Відзначимо вдале визначення фінансово-кредитного механізму, дане Є. І. Мельниковою: “сукупність форм і методів, що забезпечують формування і вкладення в не інвестиційні фінансові інструменти легальних грошових фондів господарюючих суб’єктів” [4, с. 151].

Отже, виходячи з вищевикладеного, вважаємо, що фінансово-кредитний механізм забезпечення населення доступним житлом можна визначити як сукупність регульованих елементів ринку доступного житла, які забезпечують ефективне формування та використання фінансових ресурсів через сукупність фінансово-кредитних методів, фінансово-кредитних інструментів, важелів з урахуванням нормативно-правового та інформаційного забезпечення. Вважаємо за необхідне ввести в поняття регульовані елементи ринку доступного житла, оскільки ефективність (результативність) та прозорість забезпечення населення доступним житлом буде вимагати постійного жорсткого нагляду за забудовниками, замовниками, інвесторами, фондами, лізинговими компаніями та іншими організаціями, які забезпечуватимуть процес будівництва, придбання (оренди) доступного житла.

Тобто ключову роль відіграє функція контролю, яка має бути трьохрівнева і покладається на регіональному рівні на місцеві органи влади та на рівні держави в особі Головного контрольно-ревізійного управління, третій рівень з боку населення.

Необхідною умовою успішного функціонування фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом є формування і

вибір раціональної його структури. Особливої уваги заслуговує той факт, що кожна сфера і окрема ланка фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом є складовою частиною єдиного цілого. Вони взаємопов’язані і взаємозалежні і водночас функціонують відносно самостійно, що викликає необхідність постійного узгодження складових фінансово-кредитного механізму для досягнення поставлених стратегічних цілей у забезпеченні населення доступним житлом. Під структурою розуміються складові фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом та система органів управління, які відповідають за окремі сфери (рис. 1).



Рис. 1. Складові елементи фінансово-кредитні механізми забезпечення населення доступним житлом

Фінансово-кредитний механізм забезпечення населення доступним житлом включає систему фінансово-кредитних механізмів при будівництві житла та операціях з нерухомістю і фінансово-кредитні механізми придбання (оренди) житла.

Система фінансово-кредитних механізмів при будівництві житла та операціях з нерухомістю – це є врегульовані Законом України “Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю” від 23. 07. 2010 № 978-15 та договорами дії суб’єктів системи при організації будівництва житла, фінансуванні цього будівництва та здійсненні операцій з нерухомістю [6].

Суб’єктами такої системи є довірители, управителі, забудовники, страхові компанії, емітенти сертифікатів ФОН та власники сертифікатів ФОН.

Суб'єкти системи фінансово-кредитних механізмів не мають права втручатися в дії управителя щодо здійснення управління майном, окрім довіритель, у разі виявлення ними фактів нецільового управління майном, переданим управителю за договором управління майном, шляхом подання йому відповідного письмового звернення [6].

Фінансового-кредитні механізми придбання (оренди) житла – це механізми, що переважно зменшують щомісячні платежі за допомогою спеціальних фінансових засобів. Серед них можна виділити такі:

- Гранти. Державні установи та організації надають прямі субсидії на побудову доступного житла або житла, призначеного для певних соціальних груп. Грантові кошти можуть також надаватися працівникам їхніми роботодавцями. Державні грантові програми можуть бути використані як для оренди житла, так і для придбання його у власність, в той час як приватні гранти найчастіше використовуються для здійснення перших внесків при купівлі житла (приклад міжнародного досвіду використання цього інструменту – Fannie Mae, 2003).

- Кредитування:

1. В зарубіжному досвіді використовується погашення позики у разі виконання умов угоди. Такий тип позик, як правило, забезпечує лише частину необхідного фінансування. Вона прив'язується до першого іпотечного кредиту і не потребує сплати, поки цей кредит не погашено. Якщо умови угоди виконано (наприклад, якщо в будинку хтось проживає протягом певного періоду часу або його ремонтують), позика стає грантом. Якщо умови не виконуються, позика залишається в силі, і її потрібно сплачувати.

2. Позики під низькі відсотки. Фінансові витрати (відсотки, які сплачуються за іпотечне кредитування, молодіжне житлове кредитування) складають велику частину щомісячних внесків, особливо протягом перших років після набуття права власності. Високі відсоткові ставки інколи унеможливають сплату за користування кредитом (щомісячні іпотечні платежі) для громадян з низькими та середніми доходами. Державні структури, приватні підприємства або неприбуткові організації, які готові працювати за невеликі відсотки від своїх інвестицій, можуть надавати фінансування на таких умовах. Ця модель має давню історію, яка бере свій початок ще з часів “житлових товариств” (Housing Societies) в Англії XIX ст., і сьогодні її традицію продовжують такі організації, як “ShoreBank” у США [7]. У той час, нижчі за ринкові, відсотки зменшують суму щомісячних внесків, однак їх користь є невеликою, що викликано специфікою механізму кредитування, а також у зв'язку з обмеженістю бюджетних коштів і, як наслідок, несвоєчасним внесенням 30% вартості житла.

- Спільне володіння (співфінансування). Фінансування за допомогою такого механізму створює спільних власників житла між тими, хто в ньому проживає, з одного боку, та громадською, приватною або неприбутковою

вою структурою – з іншого. Хоча покупець і має більшість прав власності, його місячні іпотечні платежі є нижчими, тому що він платить лише частину витрат. Покупець може придбати більшу частку власності, якщо його фінансове становище покращиться. У випадку продажу майна кошти розподіляються між власником будинку та інвестором [7].

• Бюджетне фінансування. Особливе місце серед механізмів забезпечення населення доступним житлом займає допомога державних структур (державні, регіональні та муніципальні програми) з використання ресурсів державного, регіонального та місцевого бюджетів. Для багатьох органів місцевої влади першочерговим пріоритетом є забезпечення якості нового житла. Тому не слід створювати більше доступного житла за рахунок зменшення його якості, оскільки за сучасними мірками таке житло є нерентабельним та недовговічним, і таким чином таке житло виступає не привабливим фінансовим активом. Водночас органи державної, місцевої влади часто не мають достатніх ресурсів, щоб безпосередньо надавати фінансову допомогу громадянам у будівництві житла і більш перспективнішим варіантом є вільні кошти приватних роботодавців. Фінансовими стимулами, якими можуть скористатися органи влади для побудови, придбання (оренди) житла для громадян, є такі: 1. Зменшення розміру податку на власність [7]. Органи влади (сільської, селищної або міської ради) мають можливість встановлювати податок на нерухомість, вони також можуть зменшувати податкове навантаження або встановлювати меншу оплату замість сплати встановленої величини податку на нерухомість, і в такий спосіб зменшувати вартість житла (орендну плату) і підвищувати його доступність. Податкові знижки можуть бути структуровані таким чином, що програми забезпечення доступним житлом сприятимуть достатнім надходженням до місцевого бюджету і покриттю витрат на надання найголовніших послуг. 2. Бонуси щільності. Вартість землі, як правило, складає велику частку загальної вартості нового житла. Там, де місцеві правила забудови обмежують загальну щільність, збільшення дозволеної щільності (дозвіл зводити більшу кількість будівель на тій самій ділянці) може зменшити середні витрати на всі будівлі, оскільки вартість землі та інфраструктури з розрахунку на один будинок буде меншою [7]. 3. Спрощення надання дозволів. Отримання дозволів на забудову суттєво збільшує її вартість, враховуючи багаторівневе погодження. В Україні перші кроки в цьому напрямі вже зроблені. Ст. 29 Закону України “Про планування і забудову територій” встановлено прозорий, зрозумілий та доступний для замовників порядок надання дозволу на виконання будівельних робіт [8]. Одночасно, нормами зазначеної статті враховано інтереси держави та територіальних громад щодо належного контролю за будівництвом, у тому числі будівництвом багатоквартирних житлових будинків за кошти інвесторів – фізичних осіб. На виконання ст. 29 ЗУ “Про планування і забудову територій” Державною архітектурно-будівельною інспекцією розроблені Порядок надання дозволу на виконання під-

готовчих робіт та Порядок надання дозволу на виконання будівельних робіт, які були затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 30. 09. 2009 р. № 1104. З метою спрощення дозвільних процедур у будівництві цією постановою Уряду затверджено Перелік будівельних робіт, на виконання яких не вимагається дозвіл, який значно розширено порівняно з попереднім. Врегулювання зазначеного питання дало змогу скоротити загальний термін будівництва об'єкта, оскільки замовник та підрядник можуть здійснювати підготовчі роботи для будівництва до остаточного розроблення проектною документацією та проведення її комплексної експертизи [9]. Дієвість зазначеного в Законі механізму спрощення дозвільних процедур можна буде побачити через декілька років.

4. Якість житлової інфраструктури. У світі набула розповсюдження тенденція переносу витрат на підключення мереж водопостачання та каналізації, інших комунікацій та прокладання дороги на забудовників.

5. Інформаційне забезпечення механізму. Надходження необхідної інформації до зацікавлених сторін (населення, інвесторів, роботодавців та робітників тощо), її відкритість може забезпечуватись зусиллями органів місцевої та державної влади. Активна робота з питань зв'язків з громадськістю, спрямована на підприємства та організації різних форм власності, асоціацій, здатна заохотити їх брати участь у програмах будівництва для подальшого придбання та оренди доступного житла для населення з низьким та середнім рівнем доходів. У такий самий спосіб органи місцевої влади можуть надавати інформацію про ринок житла, житлові програми для потенційних учасників. Велике значення має просвітницька діяльність з покупцями житла, спрямована на особливості утримання та ремонту житла [9]. Цей пункт також сприяє кращій поінформованості населення, що може забезпечити певний поштовх у залученні вільних коштів громадян.

Останнім часом зростає роль самофінансування у зв'язку з обмеженістю бюджетних коштів. Самофінансування – це фінансування будівництва (придбання, оренда) житла шляхом відшкодування видатків за рахунок власних джерел. Глобалізаційні світові процеси дозволяють використовувати також і міжнародні фінансові ресурси для забезпечення населення доступним житлом.

Підтвердженням цього факту є статистичні дані. Так, у 2009 році у структурі інвестицій в основний капітал в Україні питома вага вкладених коштів розподілилася таким чином: основним джерелом залишилися – 63,3%, позабюджетні кошти на іпотечне та інші види кредитування – 14,2%, кошти населення – 6,8%, кошти іноземних інвесторів – 4,5%, кошти Державного бюджету – 4,4%, інші джерела фінансування – 4,1%, кошти місцевих бюджетів – 2,7% [10]. Перспективним механізмом виступає лізинг житла, який має значний потенціал і на рівні іпотечного кредитування може зайняти лідируючі позиції, як додаткове джерело фінансування будівництва житла та його придбання населенням.

Висновки. Фінансово-кредитний механізм забезпечення населення до-

ступним житлом – це досить складна структура взаємодії всіх його елементів. Фінансово-кредитний механізм забезпечення населення доступним житлом включає систему фінансово-кредитних механізмів при будівництві житла та операціях з нерухомістю та фінансово-кредитні механізми придбання (оренди) житла. Фінансово-кредитний механізм при будівництві житла та операціях з нерухомістю реалізується через фонди фінансування будівництва (ФФБ), фонди операцій з нерухомістю (ФОН), інститути сумісного інвестування (ІСІ), недержавні пенсійні фонди (НПФ), які створені та діють відповідно до законодавства, випуск безпроцентних (цільових) облігацій, за якими базовим товаром є одиниця такої нерухомості, бюджетне фінансування. Фінансово-кредитні механізми придбання (оренди) житла можуть бути реалізовані через кредитування (іпотечні кредити, банківські позики), самофінансування, співфінансування, лізинг, бюджетне фінансування (на основі державних та регіональних програм), гранти, міжнародне фінансування, факторинг, використання похідних цінних паперів, наприклад опціонів. Однак використання цих механізмів обмежене або неефективне без дії фінансово-кредитних методів, інструментів та важелів, а також нормативно-правового та інформаційного забезпечення.

Отже, дієвість фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом досягається за умови внутрішньої ув'язки складових елементів фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом. Тобто використання всіх складових елементів механізму системно та комплексно з урахуванням спрямування їх до єдиної мети.

Література:

1. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посіб. / В. М. Опарін. – 2-ге вид. доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с. – ISBN 966-574-285-X.
2. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія [Текст] : у трьох томах / Відп. ред. Мочерний С. В. – К. : Академія, 2002 – Т. 3: П (поручництво) – Я (японський центр продуктивності). – 2002. – 952 с. – ISBN 966-580-145-7 (Т. 3).
3. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки / Михайло Іванович Крупка. – Львів: Вид-чий центр Львівського нац. ун. ту ім. Івана Франка, 2001. – 608 с. – ISBN 966-613-042-4.
4. Карпова Є. А. Методологические основы фінансово-инвестиционного механизма [Електронний ресурс] / Научная Челябинская библиотека. Режим доступу до статті: www.lib.csu.ru/vch/130/021.pdf – Назва з екрана.
5. Сенчагов В. К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства / В. К. Сенчагов. – М. : Финансы, 1979. – 61 с. – Б. ц.
6. Закон України “Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю” № 978-15 від 23. 07. 2010 р. остання редакція від 23. 07. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна рада України База даних “Загальне законодавство” – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=978-15> – Назва з екрана.

7. Сандз Г. Забезпечення житлом з допомогою роботодавця [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.municipaltoolkit.org/UserFiles/Sands_UA.pdf – Назва з екрана.

8. Закон України “Про планування і забудову територій” № 1699-14 від 13. 01. 2011 [Електронний ресурс] / Верховна рада України База даних “Загальне законодавство” – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1699-14> – Назва з екрана.

9. Коваленко В. Спрощення дозвільних процедур у будівництві [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.zagorodna.com/uk/statti/sproshhennyu-dozvilnikh-procedur-u-budivnictvi.html> – Назва з екрана.

10. Інвестиції в основний капітал в Україні за джерелами фінансування [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Назва з екрана.

УДК 658.7

Шимко О. В.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки ПВНЗ "Європейський університет", Рівненська філія*

РИНОК ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

Проаналізовано тенденції, проблемні аспекти формування та функціонування ринку логістичних послуг. Визначені основні напрямки і перспективи подальшого розвитку ринку логістичних послуг в Україні.

***Ключові слова:** ринок логістичних послуг, провайдери логістичних послуг, аутсорсинг, логістичні кластери.*

Проанализировано тенденции, проблемные аспекты формирования и функционирования рынка логистических услуг. Определены основные направления и перспективы дальнейшего развития рынка логистических услуг в Украине.

***Ключевые слова:** рынок логистических услуг, провайдеры логистических услуг, аутсорсинг, логистические кластеры.*

The tendencies, problem aspects of the formation and development of the logistic services' market are analyzed. The main directions and perspectives of further development of the logistic services' market in Ukraine are fixed.

***Keywords:** logistic services' market, logistic services' providers, outsourcing, logistic clusters.*

Постановка проблеми. Логістичні послуги є важливими складниками ринкової системи господарювання. Саме завдяки засадам логістики і застосуванню на практиці принципів та методів щодо організації логістичних процесів (необхідний товар, у потрібній кількості, гарантованої якості, у необхідне місце, у належний час) забезпечується налагодження, безперервний рух матеріалів, ресурсів і готової продукції від виробника до споживача.

Сучасна глобалізація економічних відносин на світовому ринку, розвиток існуючих і створення нових міжнародних транспортних коридорів, торгово-транспортних мереж, розвиток логістичної інфраструктури, експансія технологій підтверджують важливість для України розвитку ринку логістичних послуг, який у світі переживає бурхливий розвиток і оцінюється більш як у 5 трл.дол., щороку зростаючи на 4-5% [1].

Однак, згідно із дослідженнями Світового банку, Україна за індексом

логістичної ефективності (ефективність процедур митного оформлення, інфраструктура транспортної логістики, доступність та легкість організації міжнародних поставок) займає 102-е місце серед 155 країн [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблем логістичної діяльності займалися провідні зарубіжні вчені-економісти Д. Бауерсокс, М. Бернон, М. Крістофер, Р. Купер, Р. Каплан, Д. Уотерс, А. Харрісон, Р. Хоук та ін., у працях яких закладено фундаментальні основи логістики. Проблемні питання управління логістичними процесами в Україні знаходяться в полі зору вітчизняних науковців, зокрема, таких як: Є. Криківський, А. Кальченко, В. Кислий, Ю. Пономарьова, Н. Чухрай та ін. Однак незадовільна ситуація на внутрішньому ринку логістичних послуг вимагає більш глибокого науково-практичного обґрунтування низки питань щодо розробки механізму стабілізації і підвищення ефективності функціонування ринку логістичних послуг у нових економічних умовах, що зумовлює актуальність теми дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою цієї статті є дослідження сучасного стану та визначення факторів, які впливають на ефективне функціонування ринку логістичних послуг, викладення авторського бачення шляхів активізації такого процесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. У 70–80-х роках ХХ ст. отримав розвиток перший рівень управління логістикою, на якому всі логістичні операції здійснювало підприємство. Однак ефективно управляти власними транспортними і складськими засобами можуть лише окремі компанії – логістики першої сторони (1PL – First Party Logistics), які самостійно розробляють та здійснюють логістичні операції: транспортування, складування, управління фінансовими та інформаційними потоками тощо.

Наприкінці 80-х – на початку 90-х років почала відбуватися трансформація функціональних операторів у комплексні, яка передбачає, що послуги з транспортування, складування тощо віддаються на аутсорсинг виконавцям логістичних послуг.

Логістична послуга – це діяльність, спрямована на задоволення потреб споживача шляхом постачання необхідного товару в необхідній кількості, у необхідному місці, у визначений час за мінімально можливою ціною.

Аутсорсинг у логістиці – це цілеспрямоване виділення окремих бізнес-процесів для здійснення всіх чи окремих функцій з розподілу продукту компанії, а також транспортування, зберігання, *управління запасами*, обслуговування клієнтів та побудови систем логістичної інформації і передача їх реалізації на договірній основі іншим організаціям, що спеціалізуються в області логістики й мають відповідний досвід, знання, технічні засоби.

Застосування аутсорсингу в логістиці дозволяє підприємствам:

- сфокусувати увагу на основному виді діяльності;
- зменшити потреби в капіталовкладеннях;
- оптимізувати штатний розклад;

- одержати доступ до ресурсів та технологій недоступних усередині підприємства;
- виконувати спеціалізовані функції, для яких організація немає фахівців або ресурсів;
- отримувати високоякісні сервісні послуги;
- гнучко реагувати на зміни ринку;
- скоротити сукупні витрати;
- і як результат – отримати конкурентні переваги на ринку.

Провайдери логістичних послуг за ступенем інтегрованості з бізнесом замовника, кількості реалізуючих логістичних функцій, а також рівнем доступу до міжнародних і регіональних ринків збуту поділяються на чотири основні групи:

1) 2PL-провайдери – вузькоспеціалізовані логістичні посередники, що пропонують аутсорсинг окремих задач. Такі фірми працюють на ринку класичних логістичних послуг – це транспортні компанії, експедитори, склади загального використання, вантажні термінали, митні брокери, агенти, страхові компанії, фірми з надання інформаційно-консалтингових послуг у галузі логістики тощо.

2) 3PL-провайдери (Third Party Logistics Providers) пропонують комплексний логістичний сервіс, тобто, беруть під свій контроль декілька або всі логістичні функції. Вони забезпечують функціонування найважливіших складових всього ланцюга розподілу. Подібні відносини будують на основі довгострокових договорів, нерідко із закріпленням матеріальної відповідальності логістичних провайдерів за якість функціонування відповідної частини логістичного ланцюга.

3) 4PL-провайдери (Fourth Party Logistics Providers) – це логістичні інтегратори повного циклу, тобто компанії, які використовують системний підхід до управління всіма логістичними бізнес-процесами замовника та координують дії компанії і її ключових контрагентів у ланцюгу поставок. Причому можуть це робити як самостійно, використовуючи власні реальні фізичні активи, так і залучаючи сторонніх виконавців – 3PL-провайдерів та виступаючи як посередники.

4) 5PL-провайдери – логістика електронної комерції – управління всіма компонентами ланцюга поставок за допомогою електронних засобів інформації. Логістика електронної комерції охоплює стратегічне планування та розвиток усіх необхідних для електронних угод логістичних систем та процесів, а також адміністративне та операційне забезпечення для їхнього фізичного виконання. Для 5PL-провайдерів характерне надання широкого спектра послуг, низький рівень логістичних активів, глобальні масштаби діяльності [3, с. 5].

Вітчизняний ринок аутсорсингу в логістиці почав зароджуватися з приходом в Україну транснаціональних торгових корпорацій. Подальший його розвиток відбувався завдяки імпортерам, які передавали спеціалізованим

підприємствам складські і транспортні операції з обробки своїх вантажів. Нині логістичним компаніям доручають ведення справ не лише імпортери, а й вітчизняні виробники та торговельні підприємства.

Хоча у даний час більшість українських підприємств орієнтовані на те, щоб забезпечувати логістику власними силами, експерти прогнозують стабілізацію логістичного ринку у 2011 році з темпами зростання 6-9 % [13].

На сучасному ринку логістичних послуг можна виділити три основних напрями:

- виконання перевезень і експедирування вантажів транспортом різних видів;
- надання складських послуг;
- надання послуг по інтеграції, а також керуванню ланцюгами постачань.

На думку експертів структура українського ринку логістики така: транспортування – 89%, зберігання – 8%, експедирування – 2%, управління ланцюгами постачань – 1% [10].

Найпоширенішими в Україні функціями, що передаються на аутсорсинг, є функції автоперевезень вантажів. Це зумовлено, насамперед, об'єктивними передумовами прискореного, порівняно з іншими видами транспорту, розвитку автомобільного сектора, зокрема:

- розвитком ринку товарів і послуг;
- розвитком фермерства, малого й середнього бізнесу;
- значною маневреністю і гнучкістю автомобільного транспорту;
- відсутність у значної частини населених пунктів інших комунікацій, крім автомобільних.

В українському секторі міжнародних автоперевезень задіяно понад 2 тис. автопідприємств, автомобільний парк яких нараховує близько 16,5 тис. одиниць. Сукупний річний оборот лише найбільших транспортних підприємств, що займають близько 20% ринку міжнародних автоперевезень, становить близько 37 млн. доларів.

Лідерами міжнародного автотранспортного бізнесу України є: ЗАТ “Київська виробнича компанія “Рapid”, ЗАТ “Транс Кінг”, ЗАТ “Укртрансзахід”, компанії “Транс Пеле”, “Орлан Транс Груп”, “Камаз-Транс-Сервіс”. Інші підприємства такого сектора – середні (до 10 одиниць техніки) та дрібні, існування яких на ринку визначається наявністю одного-двох автофургонів [6].

Поступово в Україні розвивається і аутсорсинг складського господарства, хоча високоякісні складські приміщення залишаються дефіцитом. У складському господарстві 70% припадає на перепрофільовані склади і лише близько 10% – на високопрофесійні центри логістики та нові складські комплекси, які відповідають сучасним вимогам. Потреба лише столичного ринку у якісній складській нерухомості, за оцінками експертів, складає 1 млн. кв. метрів. Загальний обсяг складських площ столиці складає близько 650 тис. кв. метрів. На склади з професійним менеджментом і високотехнологічним обладнанням припадає 250 тис. кв. метрів [9].

Основними параметрами, що визначають привабливість складського комплексу, є місце розташування, наявність митного терміналу, присутність залізничної та автомобільної рампи, наявність клімат-контролю, пропозиція сучасної комп'ютерної системи обліку руху складських запасів тощо. Значні інвестиції у будівництво логістичних комплексів навколо міст-мільйонників, і в першу чергу навколо Києва, зроблені іноземними компаніями, зокрема "Kuehne & Nagel" – два складські комплекси у Києві та в Гостомелі, HCM Group – в Обухові, "Westgate Logistic" – у селищі Стоянка, "Raben" – у Броварах тощо [6].

Близько 90% компаній, що надають логістичні послуги на ринку України – 2PL-провайдери. Розвитку контрактної логістики в Україні заважає, у першу чергу, низький попит на такі послуги з боку торговельних і виробничих компаній. Окрім цього, аутсорсинг логістичних функцій, що передбачає довгострокові права 3PL-провайдера на ведення логістичних операцій клієнта, не достатньо поширений у нашій країні через такі причини:

- обмежена кількість висококласних 3PL-операторів, що охоплювали б усю територію країни;

- небажання міняти усталений технологічний ланцюг;

- недовіра українських компаній до залучення у свій бізнес сторонніх осіб на довгостроковій основі й допуск їх до комерційної інформації;

- велика вартість послуг, що для українських компаній має велике значення.

3PL-провайдерами стають або компанії, що розвиваються шляхом розширення спектра логістичних послуг із оператора другого рівня, або вихідці з логістичних підрозділів підприємств не логістичного профілю (найчастіше великих дистрибуторів), які вирішили диверсифікувати свій бізнес і зайняти певне місце у незаповненій ніші економіки країни. У першому випадку такий розвиток відбувається на основі змін потреб вже існуючих клієнтів, у другому – за рахунок розширення клієнтської бази.

В Україні цей сегмент ринку перебуває на стадії зародження, і основними гравцями на ринку поки що є міжнародні компанії, зокрема, "Kuehne&Nagel", "FM Logistic", "DHL Danzas" та ін., які характеризуються значними фінансовими можливостями та відпрацьованими зв'язками з транснаціональними клієнтами. 3PL-компанії в основному розташовують свої філії і складські мережі у регіонах, прилеглих до міжнародних транспортних коридорів.

Стандартний пакет логістичних послуг 3PL-провайдера включає:

- відповідальне зберігання;

- передпродажна підготовка;

- крос-докінг;

- доставка вантажів по країні;

- дистрибуція по місту.

Зокрема, компанія "FM Logistic" надає такі логістичні послуги: зберігання, вантажно-розвантажувальні роботи, транспортні послуги, внутріш-

ні перевезення (FTL, складальні вантажі), міжнародна авто- та залізнична доставка, митне оформлення, Sorasking; послуги сучасного складського комплексу площею 80 000 кв. м (м. Бориспіль) [11].

У першу чергу в отриманні комплексних логістичних послуг, у тому числі і складських, зацікавлені торговельні мережі й міжнародні виробники – компанії, що працюють із косметичними засобами, побутовою хімією, побутовою технікою, продовольчими товарами, меблями, зокрема, великі роздрібні мережі (“Фоззі”, “Фуршет”, “Велика кишеня”, “Сільпо” тощо), міжнародні компанії (“Auchan”, “Danone”, “Вимм-Биль-Данн”, “IKEA”, “Metro Cash&Carry”, “Kodak”, “LG”, “Nestle Food”, “Pepsi”, “Procter&Gamble”, “Unilever”). Ці фірми використовують аутсорсинг більшості логістичних операцій і найчастіше ці послуги їм надають іноземні оператори.

Серед національних логістичних 3PL-операторів заслуговує на увагу компанія “Українські вантажні кур’єри (УВК)”, яка надає комплексні логістичні послуги на ринку України з 2001 року і пропонує:

- послуги відповідального зберігання в таких містах, як Дніпропетровськ, Донецьк, Одеса, Харків, Львів, АР Крим (Сімферопіль);

- систему доставок (“точно, своєчасно”; “від дверей до дверей” – доставка від 1 ящика; час доставки по Україні – 36 год.; обслуговування 700 точок роздрібних мереж; повна матеріальна відповідальність);

- експрес-доставку (гарантована доставка по всій Україні “від дверей до дверей” за 24 год.; відсутність обмежень на вагу і розмір; індивідуальний підхід до кожного клієнта);

- складські послуги (28 складів в Україні (40 тис.кв.м.); сучасний складський термінал класу А (10000 кв.м); використання палетної технології обробки і зберігання; система управління складом; система забезпечення документообігу (DCS);

- міжнародний форвардинг та ТБО (ТЛС в м. Києві 1000 кв.м; повний спектр складських послуг; повний спектр митно-брокерських послуг; доставка вантажів із країн Європи, СНД та Росії; міжнародні перевезення авто та залізничним транспортом) .

Постійними клієнтами УВК є більше 350 компаній [12].

Повний аутсорсинг логістичних операцій (4PL) в Україні поки що відсутній, насамперед через відсутність постачальників таких послуг, а подруге, більшість торгових і виробничих компаній в Україні не досягли того рівня розвитку, на якому могли б користуватися послугами логістичних 4PL -провайдерів.

Крім того, як показали результати дослідження, в Україні зберігається нерівномірність розвитку ринку логістичних послуг в територіальному розрізі. Найбільша кількість підприємств, які здійснюють логістичну діяльність, зареєстровано у Київській області – 28 (у т. ч. м. Києві-21), Одеській області-2 (у т. ч. м. Одесі-1), у містах Львів та Миколаїв-2, Хар-

ків, Запоріжжя, Дніпропетровськ, Ужгород, Запоріжжя – по 1. Сьогодні залишається 8 областей (Донецька, Житомирська, Луганська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Чернігівська), у яких не зареєстровано жодного підприємства такого напрямку діяльності. Разом з тим, відсутність зареєстрованих підприємств у цих областях не свідчить про відсутність у складі організаційно-економічної структури промислових, торговельних та виробничих підприємств логістичних відділів, департаментів або посад логістів-менеджерів [7].

З метою визначення лідерів ринку, а також популяризація кращої практики й передових ідей у сфері логістики за підсумками рейтингу "Logistics Award Ukraine – 2010" сформована група лідерів ринку логістичних послуг України.

Переможці у різних номінаціях визнано:

- "Кращий логістичний провайдер" – компанія ТОВ "Рабен Україна";
- "Кращий постачальник ІТ-Рішень" – компанія "Українські інтелектуальні технології";
- "Краща консалтингова компанія" – компанія "КТС Плюс";
- "Кращий міжнародний логістичний оператор в Україні" – компанія ДП "Кюне й Нагель";
- "Кращий складський оператор" – ТОВ "КОМОРА-С";
- "Кращий логістичний оператор контейнерних перевезень" – "UniLamanGroup";
- "Краща транспортно-експедиційна компанія" – ТОВ "Рабен Україна";
- "Краща транспортно-експедиційна компанія" – компанія ЗАТ "ДПД Україна";
- "Краща виробнича компанія" – компанія "Schoeller Arca Systems";
- "Краще рішення в логістиці" – компанія ТОВ "Рабен Україна";
- "Кращий персонал в логістиці" – компанія ЗАТ "ДПД Україна" [14].

Як показали проведені дослідження, для сучасного етапу розвитку українського ринку логістичних послуг характерним є такі тенденції:

- залучення логістичних операторів до виконання логістичних функцій, що значно підвищує ефективність діяльності;
- інтенсивний розвиток глобальних логістичних операторів;
- збільшення цінності послуг логістичних компаній для клієнтів через зниження витрат разом з розширенням можливостей і географії діяльності;
- розширення міжрегіонального доступу до ринків збуту;
- інноваційний розвиток інфраструктури логістичних процесів;
- розширення контурів інформатизації, що проявляється в готовності логістичних компаній оперативно надавати клієнтам необхідну інформацію;
- укладення контрактів на 3-5 років, що дозволяє реалізовувати довгострокові плани розвитку та тривалого співробітництва;
- інтеграційні процеси у галузі сприяють формуванню різних союзів і об'єднань.

Узагальнюючи проведений аналіз та оцінку сучасного рівня розвитку ринку логістичних послуг, відзначимо основні проблеми, які стримують його розвиток і зростання:

- недостатнє оновлення основних засобів у галузях виробничої інфраструктури, невідповідність їх технічного рівня сучасним і перспективним вимогам;

- низький рівень міжгалузевої координації у розвитку транспортної інфраструктури, що призводить до роз'єднання єдиного транспортного простору, нераціонального використання ресурсів і зниження ефективності використання транспорту;

- повільне удосконалення складських технологій та недостатній їх зв'язок із виробничими, торговельними, складськими і митними технологіями;

- недостатня ефективність фінансово-економічних механізмів, що стимулюють надання інвестицій на розвиток логістики в Україні.

Одним із напрямів вирішення цих проблем є розробка комплексної програми розвитку логістичної сфери, спрямованої на підвищення ефективності функціонування цих галузей, організацію раціональної системи логістичного обслуговування потреб регіонів у перевезеннях, формування конкурентного середовища на регіональному ринку транспортно-складських послуг тощо. Ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності економіки та суб'єктів господарювання за рахунок оптимізації витрат у сфері логістики може стати формування транспортно-логістичних кластерів.

Кластери у сфері логістики сформовані у багатьох країнах світу. Зокрема, економіка Фінляндії розбита на 9 кластерів, Нідерландів – на 20 “мегакластерів”, у Данії функціонує 29 кластерів, які об'єднують 40 відсотків усіх підприємств країни і забезпечують 60 відсотків експорту, в Австрії діють транскордонні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною.

Концепцією створення кластерів в Україні передбачено формування: виробничих, інноваційно-технологічних, туристичних, транспортно-логістичних кластерів [8].

Так, у Херсонській області перспективним визнано створення першого в Україні транспортно-логістичного кластера, який повинен об'єднати 106 підприємств та організацій, серед яких 3 морських торгових порти, 7 річкових портів, 5 судноплавних компаній, судноремонтні верфі, підприємства залізничного та автомобільного транспорту, аеропорт, авіапідприємства.

Першочерговими завданнями транспортно-логістичного кластера мають бути:

- 1) розвиток і модернізація інфраструктури (автомобільних доріг і залізниць, річкових, морських та авіапортів, об'єктів придорожнього сервісу);

- 2) створення сучасних логістичних терміналів;
- 3) удосконалення механізму будівництва, ремонту та обслуговування доріг, їх раціональне використання;
- 4) географічне розширення масштабу перевезень;
- 5) стимулювання інноваційної діяльності та впровадження нових технологій у логістичну галузь.

Формування транспортно-логістичних кластерів дозволить створити сучасну логістичну інфраструктуру, що відповідає міжнародним стандартам, сприятиме підвищенню продуктивності (скороченню термінів доставки товарів, зниженню тарифів на зберігання, підвищенні якості сервісного обслуговування, збільшенню обсягів пасажирських та вантажних потоків), в інноваційній активності підприємств, що входять до складу кластера, в активізації залучення інвестицій, у забезпеченні прискореного соціально-економічного розвитку регіонів, у межах яких розміщені кластери [2].

Висновки. Сучасні тенденції світового економічного простору та процеси ринкової трансформації, які активно проходять на вітчизняному ринку, зумовлюють необхідність зміни підходів і принципів до організації та управління господарською діяльністю загалом та логістикою зокрема. Сучасна концепція логістики виступає принципово новим, креативним підходом до регулювання економічних процесів у ринковій економіці.

Логістичний бізнес в Україні – один із наймолодших, можливо, тому один із найризикованіших. Цей ринок характеризується дефіцитом кваліфікованих спеціалістів, недостатньо розвинутою інфраструктурою, слабкою підтримкою з боку держави.

Незважаючи на наявність окремих гальмуючих чинників, ринок логістичних послуг в Україні успішно розвивається.

Однією з визначальних умов ефективного функціонування вітчизняного ринку логістичних послуг є формування сучасної, науково обґрунтованої стратегії його розвитку з урахуванням інноваційного потенціалу економіки України, національних пріоритетів та світових процесів глобалізації та регіоналізації.

Подальшого наукового обґрунтування потребують підходи до формування комплексу маркетингу для просування логістичної послуги на ринку, логістика електронної комерції.

Література:

1. Кальченко А. Проблеми логістичного ринку послуг / А. Кальченко // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 1. – С. 59-63.
2. Кислий В. Розвиток транспортно-логістичних кластерів в Україні / В. Кислий, Т. Жарик // Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 28-36.
3. Кристофер М. Логістика та управління ланцюжками постачань / М. Кристофер / Пер. з англ. В. С. Лукинського. – СПб.: Питер, 2005. – 316 с.

4. Решетнікова І. Логістична послуга як об'єкт маркетингової діяльності / І. Решетнікова // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 3. – С. 68-69.
5. Чухрай Н. Аутсорсинг в логістиці: європейський та український досвід / Н. Чухрай // Транспорт і логістика. – 2007. – № 5 (19). – С. 32-35.
6. Аутсорсинг як стратегія розвитку логістичної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.corgusgroup.com/outsourcing/> – Заголовок з екрана.
7. КВЕД Вся Україна Довідник компаній України Бізнес-Гід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.business-guide.com.ua/enterprises>.
8. Концепція створення кластерів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/cgi-bin/law>.
9. Ринок логістичної нерухомості України. Тенденції розвитку та перспективи [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.maygerconsulting.com>. – Заголовок з екрана.
10. Світовий банк досліджував ринок логістики України [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://ukrinform.biz/news/23172/>. – Заголовок з екрана.
11. <http://www.ukrlogist.com/node/768> – сайт компанії “FM Logistic Україна”.
12. <http://uvk.ua/rus/index.php> – сайт компанії “УВК”.
13. <http://logistik.at.ua/> – сайт Української асоціації логістики.
14. <http://ula-online.org> – сайт Української логістичної асоціації.

**ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

УДК 658. 1

Анісімова О. М.,*кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії Державного навчального закладу “Приазовський державний технічний університет”*

АНАЛІЗ СВІТОВОГО РИНКУ МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ

У статті проведено аналіз світового ринку металопродукції в динаміці від 2005 до 2010 рр. Проаналізовано структуру виробництва та споживання металургійної продукції у 2010 р. за регіонами світу, структуру обсягу експорту та імпорту металургійної продукції в світі.

Ключові слова: *металопродукція, світовий ринок, виробництво, споживання, експорт, імпорт.*

В статье проведен анализ мирового рынка металлопродукции в динамике от 2005 до 2010 гг. Дан анализ мировой и региональной структуры производства и потребления металлургической продукции, показана структура объемов экспорта и импорта металлургической продукции.

Ключевые слова: *металлопродукция, мировой рынок, производство, потребление, экспорт, импорт.*

The article analyzes the global steel market in the dynamics from 2005 to 2010. The analysis of global and regional patterns of production and consumption of steel products, shows the structure of exports and imports of steel products.

Key words: *Metal Products, the world market, production, consumption, exports, imports.*

Постановка проблеми. Для світової металургійної галузі 2010 рік не був кризовим. Ціни на сталеву продукцію стабільно збільшувалися. За оцінками фахівців “World Steel Association” (WSA), попит на прокат в останні кілька тижнів 2010 р. виявився більшим від очікуваного, через що на ринку виник певний дефіцит пропозиції, особливо помітний у США. Багато нових ринкових країн і країн, що розвиваються, на чолі з Китаєм та Індією мають перспективи щодо підвищення темпів зростання, через що перед урядами цих країн можливо постане проблема можливого перегріву економіки [5]. Водночас у більшості західних держав посткризове відновлення буде проходити повільно й тяжко. Для України металургійна галузь дуже важлива, тому що це одна з основних бюджетотворюючих галузей, які отримують прибутки, а також є головною експортною галуззю, яка забезпечує надходження іноземної валюти в Україну. Потрібно усвідомити роль української металургії в сучасних глобалізаційних процесах збалан-

сованого (сталого) розвитку, і зробити потрібні кроки в напрямку зростання високотехнологічного розвитку галузевих підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні і методологічні аспекти вдосконалення управління металургійною промисловістю, окремими її галузями і підприємствами в умовах ринку та світової економіки розроблялися світовою і вітчизняною наукою віддзеркалення в працях таких визначних фахівців металургів та економістів-практиків: А. І. Амоша, І. К. Бистряков, В. І. Большаков, П. І. Гайдучський, А. С. Гальчинський, О. О. Гетьман, О. М. Гончарова, В. М. Глушков, С. Д. Дзюбик, С. Б. Довбня, К. Ф. Ковальчук, М. С. Кузнецов, Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, В. Ф. Палій, Ю. М. Пахомов, В. С. Савчук, А. Г. Семенов, М. Т. Чумаченко та ін. Але для адаптації промислових підприємств необхідно провести аналіз світового ринку металопродукції.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз виробництва металургійної продукції в світі, зокрема залежно від регіону, від розміру компаній, від розміру реалізації та обсягів споживання металургійної продукції, від обсягів експорту та імпорту. Завданнями дослідження полягають у визначенні провідних регіонів, які є найбільш конкурентоспроможними на світовому ринку металопродукції.

Виклад основного матеріалу. Розвиток металургійної промисловості та її розміщення залежить від наявності сировини і палива та попиту на метал. У минулому основна частина металургійних заводів, що випускали чорні метали, розміщувалась біля вугільних басейнів або в районах залягання залізних руд. Сьогодні також виділяються металургійні райони на базі паливних ресурсів (Рур, Пітсбург, Донбас, Кузбас, Сілезія, або рудних залягань (Лотарингія, Кривий Ріг, Урал, КМА) [2]. Освоєння нових родовищ залізної руди і палива супроводжується розвитком на їх території чорної металургії (Індія, Бразилія, Китай). Однак на розміщення заводів все більший вплив має транспортний фактор і кон'юнктура ринку. Внаслідок їх впливу великі металургійні підприємства розміщуються на шляхах перевезення сировини і палива або поблизу ринків збуту. Таким шляхом розвитку характеризується металургія Японії, Італії, Республіки Кореї – країн, що не мають власних сировинних і паливних баз. Сьогодні актуальною проблемою розвитку і розміщення чорної металургії світу є проблема ефективного використання вторинних ресурсів (металобрухту). З вторинних ресурсів виплавляється 1/3 чорних металів, що використовуються у виробництві [3].

Проведемо аналіз сучасного стану світової металургійної галузі. У табл. 1 та 2 наведена динаміка та структура виробництва металургійної продукції.

Таблиця 1
Динаміка виробництва металургійної продукції у світі
у 2004-2010 рр., млн. т.

Регіон	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Європа	333,8	355,1	364,5	342,2	265,5	314,9
ЄС (27)	195,6	207,0	209,7	198,0	138,8	172,9
СНД	113,2	119,9	124,2	114,3	97,6	108,5
інша Європа	25,0	28,2	30,6	29,9	29,1	33,5
Північна Америка	127,6	131,8	132,6	124,5	82,4	111,8
США	94,9	98,6	98,1	91,4	58,2	80,6
Південна Америка	45,3	45,3	48,2	47,4	37,8	43,8
Африка	17,9	18,7	18,7	17,0	15,2	17,5
Ближній Схід	15,3	15,4	16,5	16,6	17,7	19,6
Азія	595,5	672,3	756,9	771,0	804,9	897,9
Китай	353,2	419,1	489,3	500,3	573,6	626,7
Японія	112,5	116,2	120,2	118,7	87,5	109,6
Австралія та Океанія	8,6	8,7	8,8	8,4	6,0	8,1
Світ	1144,0	1247,3	1346,2	1327,1	1229,5	1413,6

З табл. 1 та 2 випливає, що найбільшим виробником металургійної продукції в світі є Азія, значну частку у світовому виробництві також займає Європа. За період 2005-2010 рр. спостерігається зниження частки Європи у виробництві металу на 6,9% у 2010 р. у порівнянні з 2005 р. та зростання частки Азії на 11,4% у 2010 р. у порівнянні з 2005 р.

Таблиця 2
Структура металургійної продукції у світі у 2004-2010 рр., %

Регіон	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Європа	29,2	28,5	27,1	25,8	21,6	22,3
ЄС (27)	17,1	16,6	15,6	14,9	11,3	12,2
СНД	9,9	9,6	9,2	8,6	7,9	7,7
інша Європа	2,2	2,3	2,3	2,3	2,4	2,4
Північна Америка	11,2	10,6	9,8	9,4	6,7	7,9
США	8,3	7,9	7,3	6,9	4,7	5,7
Південна Америка	4,0	3,6	3,6	3,6	3,1	3,1
Африка	1,6	1,5	1,4	1,3	1,2	1,2
Ближній Схід	1,3	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4

Азія	52,1	53,9	56,2	58,1	65,5	63,5
Китай	30,9	33,6	36,3	37,7	46,7	44,3
Японія	9,8	9,3	8,9	8,9	7,1	7,8
Австралія та Океанія	0,8	0,7	0,7	0,6	0,5	0,6
Світ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Якщо проаналізувати частки виробництва всіх регіонів світу, то спостерігається зниження долі виробництва у 2010 р. у порівнянні з 2005 р. регіонів Північної, Південної та Центральної Америки, Європи, Африки, Близького Сходу, Азії та Австралії та Океанії, а доля Азії – зросла. З країн Азії найбільшим виробником металургійної продукції є Китай (44,3% у 2010 р.). У структурі виробництва металургійної продукції у світі найбільшу частку займає 63,5%. Європа займає 22,3%, найменшу частку – Австралія та Океанія [4, с. 43].

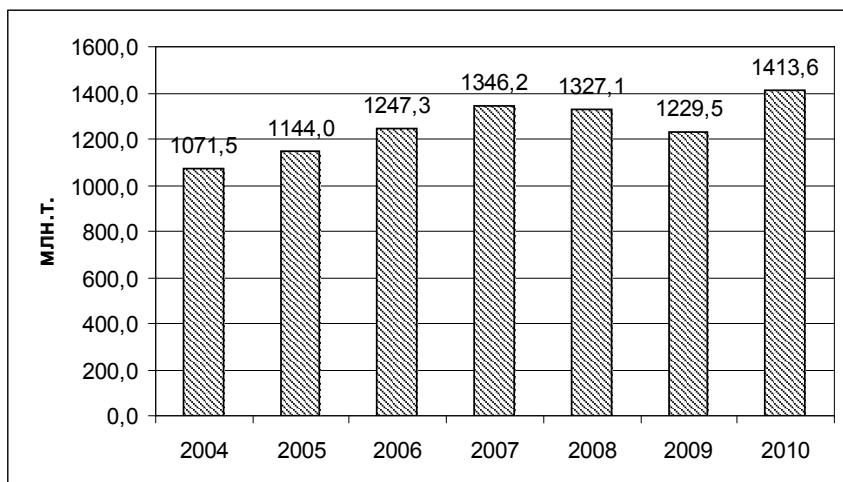


Рис. 1. Динаміка виробництва металургійної продукції у світі у 2004-2010 рр.

На рис. 1 наведена динаміка виробництва металургійної продукції у світі у період 2004-2010 р. Таким чином, виробництво металургійної продукції у світі до 2007 р. зростало. У 2008 р. темп зниження обсягів виробництва у порівнянні з 2007 р. становив 1,4%, а у 2009 р. у порівнянні з 2008 р. – 7,4%.

До недавнього часу найбільшим виробником чорних металів у світі були США. Сьогодні на перше місце вийшла Японія (понад 100 млн. т. сталі на рік). Провідну роль у виробництві сталі посідають також Китай, Німеччина, Україна, Росія, Італія, Канада, Бразилія та ряд інших країн [7].

Найпотужніші комплекси виробництва чорних металів з повним циклом у світі сформувалися у Донбасі, на Уралі, в Кузбасі, Рурському басейні, в Лотарингії, Верхній Сілезії, Пенсільванії (США) та ін. Ряд великих металургійних комбінатів розміщені біля великих транспортних вузлів, зокрема в акваторії морських портів. Потужні комплекси розміщені у Франції (Дюнкерк), Німеччині (Бремен), Італії (Генуя, Торонто), у США (гірло ріки Делавер), в Японії (Кобе). У табл. 3 наведено 10 найбільших країн-виробників металопродукції світу.

Таблиця 3
Найбільші країни-виробники металургійної продукції в світі, млн. т.

Ранг (2010)	Ранг (2009)	Країна	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	1	Китай	353,2	419,1	489,3	500,3	573,6	626,7
2	2	Японія	112,5	116,2	120,2	118,7	87,5	109,6
3	5	США	94,9	98,6	98,1	91,4	58,2	80,6
4	4	Росія	66,1	70,8	72,4	68,5	60,0	67,0
5	3	Індія	45,8	49,5	53,5	57,8	62,8	66,8
6	6	Південна Корея	47,8	48,5	51,5	53,6	48,6	58,5
7	7	Німеччина	44,5	47,2	48,6	45,8	32,7	43,8
8	8	Україна	38,6	40,9	42,8	37,3	29,9	33,6
9	9	Бразилія	31,6	30,9	33,8	33,7	26,5	32,8
10	10	Туреччина	21	23,3	25,8	26,8	25,3	29,0

За даними табл. 2 найбільшою країною-виробником металургійної продукції є Китай з обсягом виробництва – 626,7 млн. т. у 2010 р., обсяги виробництва Китаю з кожним роком зростають. Друге місце займає Японія, а третє – США. Україна у цьому рейтингу займає 8 місце з обсягом виробництва 33,6 млн. т. у 2010 р.

За даними рейтингу 30 найбільших компаній світу з виробництва металургійної продукції всі компанії-лідери було розділено за країнами-виробниками та складено табл. за приналежністю найбільших компаній світу до регіонів (2009 р.) (табл. 4).

Таким чином, загальний обсяг виробництва 30 найбільших країн світу становить 502,2 млн. т., що складає 40,8% світового виробництва металу. У структурі виробництва 30 найбільших країн світу компанії Азії займають 68,7%, а Європи – 19%. З країн Азії найбільшими є компанії Китаю, а з Європи – компанії СНД, особливо Росії.

Характерним у розвитку галузей кольорової металургії є те, що більшість промислово розвинутих країн не мають необхідних запасів сировини (за винятком США, Канади, Росії, Китаю). Сьогодні найпоширенішим ко-

льоровим металом є алюміній [5, с. 6]. Найбільшим виробником алюмінію у світі є США, які імпортують багато сировини і використовують власну дешеву електроенергію. Потужні алюмінієві комплекси діють у Росії, яка посідає друге місце після США (Волгоград, Красноярськ, Братськ та ін.). На третьому місці Канада. Великими виробниками є Австралія, Німеччина, Японія, Китай, Франція. В Україні діє Запорізький алюмінієвий комбінат і глиноземний завод у Миколаєві. Виробництво кольорових металів зосереджено переважно у розвинених країнах. Країни з нижчим рівнем економічного розвитку спеціалізуються на випуску концентратів і чорного металу.

Таблиця 4
Рейтинг 30 найбільших компаній світу
з виробництва металургійної продукції

Регіон	млн. т.	% (30 компаній)	% (світ)
Європа	95,6	19,0	7,8
ЄС (27)	29,2	5,8	2,4
СНД	59,9	11,9	4,9
інша Європа	6,5	1,3	0,5
Північна Америка	37	7,4	3,0
США	37	7,4	3,0
Південна Америка	14,2	2,8	1,2
Африка	0,0	0,0	0,0
Ближній Схід	10,6	2,1	0,9
Азія	344,8	68,7	28,0
Китай	121,6	24,2	9,9
Японія	63,3	12,6	5,1
Австралія та Океанія	0,0	0,0	0,0
Світ	502,2	100	40,8

Для аналізу світового ринку металопродукції доцільно зіставити обсяги виробництва і обсяги споживання металопродукції. На рис. 2 приведено обсяги реалізації металургійної продукції за регіонами світу у 2009 р.

Таким чином, найбільші обсяги реалізації спостерігаються в Європі 147 млрд. дол. Обсяги реалізації Азії становить – 98 млрд. дол. СНД з обсягом реалізації металургійної продукції займає 36 млрд. дол. Найменші обсяги реалізації спостерігаються у Ближнього Сходу. У структурі обсягів реалізації металургійної продукції найбільшу частку займає Європа – 45,1%. Частка Азії становить – 30,1%, СНД – 11,0%, Північна Америка – 6,4%, Південна та Центральна Америка – 3,7%; Африка – 2,1%. Найменша частка у Ближнього Сходу – 1,5%.

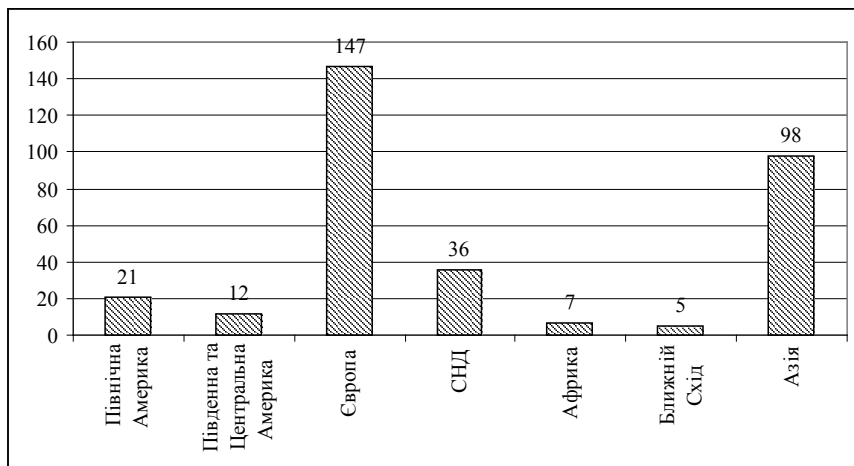


Рис. 2 Обсяги реалізації металопродукції за регіонами світу у 2009 р.

На рис. 3 наведено обсяги споживання металургійної продукції за регіонами світу у 2009 р.

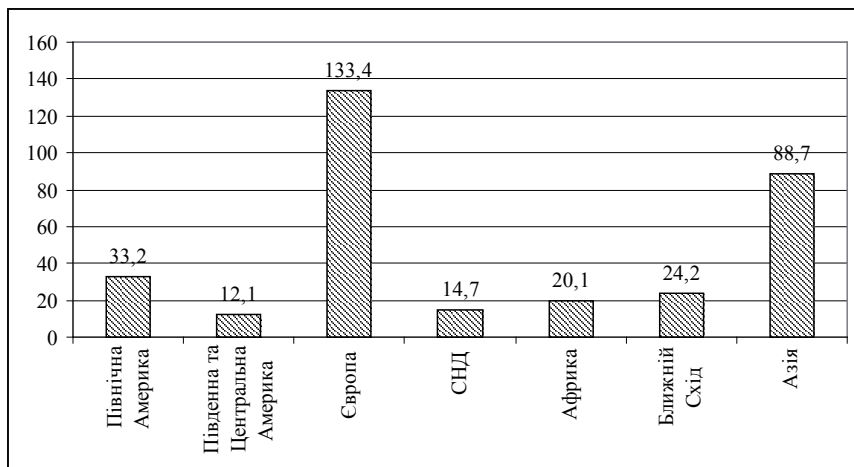


Рис. 3. Обсяги споживання металургійної продукції за регіонами світу у 2009 р.

З рис. 3 можна дійти висновку, що найбільші обсяги виробництва спостерігаються у Європі – 133,4 млрд. дол. На другому місці Азії –

88,7 млрд. дол. Також значні обсяги споживання спостерігаються у Північній Америці – 33,2 млрд. т. У структурі споживання найбільшу частку займає Європа – 40,9%. Частка Азії становить – 27,2%, а Північної Америки – 10,2%, Близького Сходу – 7,4%, Африка – 6,2%, СНД – 4,5%, Південна та Центральна Америка – 3,7%.

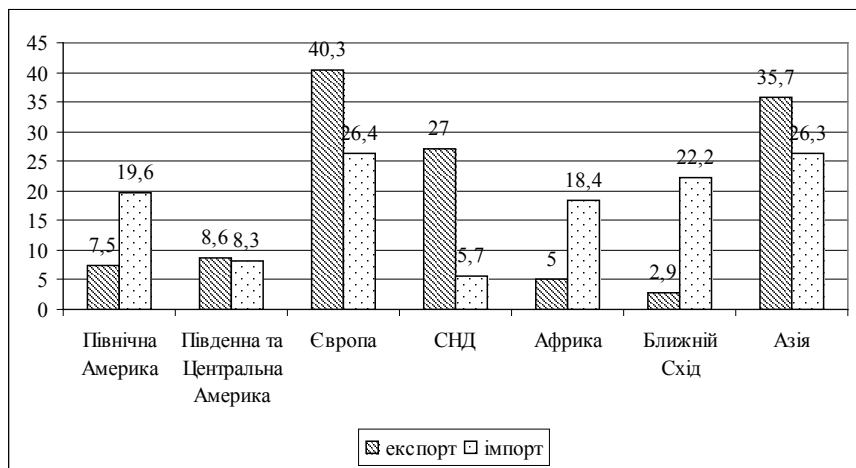


Рис. 4. Обсяги експорту-імпорту за регіонами світу у 2009 р., млрд. дол.

На рис. 4 наведено обсяги експорту-імпорту металургійної продукції за регіонами світу у 2009 р. Найбільші обсяги експорту металургійної продукції в світі спостерігаються в Європі – 40,3 млрд. дол., Азії – 35,7 млрд. т. та СНД – 27 млрд. т. Найбільшими імпортерами металопродукції у світі є Європа та Азія – 26,3 блн. дол. Найменшим – СНД. З рис. 4 випливає, що позитивне торгове сальдо спостерігається у Європі, Азії, СНД, Південній та Центральній Америці, негативне у Північній Америці, Африці та Близькому Сході. Найбільша частка в експорті металургійної продукції в світі спостерігається у Європі (31,7%). Частка Азії становить – 28,1%, а СНД – 21,3%, Південна та Центральна Америка – 6,8%; Північна Америка – 5,9%, Африка – 3,9%. Найменша частка у Близького Сходу – 2,3%. Найбільшу частку у світовому обсязі імпорту металургійної продукції має Європа – 20,8% та Азія – 20,7%. Близький Схід – 17,5%, Північна Америка – 15,4%, Африка – 14,5%, СНД – 11,0%, Південна та Центральна Америка – 6,5%.

Висновки. У 2010 р. обсяги виробництва металургійної продукції в світі зросли на 15%. Найбільшим виробником у світі є регіон Азії на її долю припадає 63,5% світового виробництва. Доля Європи у світовому виробництві металу становить 22,3%. Найменшим виробником металу є

Австралія та Океанія. З країн найбільшими виробниками є Китай, Японія, США, Росія, Індія, Південна Корея, Німеччина, Україна, Бразилія та Туреччина. Китай в обсязі виробництва металургійної продукції в світі займає 44%, Україна – 2%.

Згідно з рейтингом 30 найбільших компаній світу, вони виробляють 502,2 млн. т., що становить 40,8% світового виробництва. Найбільшими є компанії світу є компанії Азії (Китай) та Європи (СНД).

Незважаючи на те, що Азія є найбільшим виробником металургійної продукції в світі, Європа є лідером за обсягами її реалізації. Так, на частку Європи припадає 45,1% загального світового обсягу реалізації металургійної продукції, в той час, як частка Азії складає 30,1%. Найменші обсяги реалізації спостерігаються на ближньому Сході. За обсягами споживання металургійної продукції також лідирує Європа 40,9%, часта Азії складає – 27,2%. Найменші обсяги споживання у СНД.

Найбільшим експортером є Європа – 31,7%, частка Азії – 28,1% у світовому експорті металопродукції, найменший експортером є Африка – 3,9%. За обсягами імпорту Європа та Азія мають однакові частки у світовому обсязі імпорту металопродукції, які складає 20,7%. Найменшим імпортером є СНД – 4,5%.

Література:

1. Metal Bulletin: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.metalbulletin.com/>.
2. World Trade Organization: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.in.ua/>.
3. World Steel Association. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org/index.php/>.
4. Гончарова О. М. Перспективи розвитку металургійних підприємств в умовах світової економічної кризи // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2009. – № 30. – С. 42-44.
5. Гайдукова Н. В Проблеми металургійної галузі України в період світової фінансової кризи: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpdduu/du/2010_148/006.pdf.
6. Шимкович В. Економіка двох швидкостей: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2011/01/09/223290>.
7. Олейнікова А. О. Конкурентоспроможність продукції українських підприємств на міжнародних ринках: : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2009/Economics/44181.doc.htm.

УДК: 658+334. 7

Бричко А. М.,*аспірант Сумського національного аграрного університету*

СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ АКТИВІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОЇ АДАПТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Розглянуто поняття кластерної адаптивності підприємства та економічного механізму адаптації. Досліджено класифікація областей за допомогою кластерного аналізу за виробництвом сільськогосподарської продукції, визначається порядок їх об'єднання, оптимальна кількість кластерів, а також переваги з випуску агропромислових товарів в цих регіонах.

Ключові слова: *кластер, економічний механізм адаптації, кластерний аналіз, кластерна адаптивність підприємства, сільськогосподарська продукція, область.*

Рассмотрено понятие кластерной адаптивности предприятия и экономического механизма адаптации. Исследовано классификация областей с помощью кластерного анализа за производством сельскохозяйственной продукции, определяется порядок их объединения, оптимальное количество кластеров, а также преимущества из выпуска агропромышленных товаров в этих регионах.

Ключевые слова: *кластер, экономический механизм адаптации, кластерный анализ, кластерная адаптивность предприятия, сельскохозяйственная продукция, область.*

The concept of cluster adaptiveness of enterprise and economic mechanism of adaptation is examined. Classification of areas is probed by a cluster analysis after the production of agricultural goods, the order of their association is determined, optimum amount of clusters, and also advantages from the issue of agroindustrial commodities in these regions.

Keywords: *cluster, economic mechanism of adaptation, cluster analysis, cluster adaptiveness of enterprise, agricultural produce, area.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економічної системи України характеризується змінами в виробництві на рівні держави та за її межами. Завдяки цьому формуються нові економічні відносини між економічними суб'єктами та розвиток нових механізмів реалізації економічних інтересів між цими суб'єктами. Процеси економічної кластеризації є закономірним в розвитку ринкових систем. Що ж стосується сільського

господарства в Україні, то кластеризація може бути одним із механізмів формування нового типу економічних відносин, що підвищить рівень конкурентоспроможності аграрного сектору та підприємств АПК. Тому вивчення механізму активізації кластерної адаптивності підприємств АПК та стимулювання його розвитку залишається актуальним на сьогодні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні, методологічні та практичні питання, пов'язані з вивченням механізму активізації кластерної адаптивності підприємств АПК та стимулювання його розвитку, висвітлено в роботах таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як: М. Бойко [1, с. 7-15], П. Буряк [2, с. 157-171], А. Бутейко [3, с. 89-91], М. Войнаренко [4, с. 27-30], Л. Ганушак-Єфіменко [5, с. 151-158], В. Гончаров [6, с. 93-97], С. Кравченко [7, с. 300-400], Д. Крисанов [8, с. 69-75], Б. Одягайло [10, с. 209-220, 342-353], П. Саблук [11, с. 3-12], Г. Семенов [12, с. 11-39], С. Соколенко [13, с. 31-35], О. Тоцька [14, с. 48-71], В. Чужиков [15, с. 160-167] та інші. Вченими-економістами розглядається доцільність використання кластерної теорії розвитку з метою організації конкурентоспроможного та соціально спрямованого великотоварного виробництва в сільському господарстві України; результати досліджень у сфері розвитку інноваційної діяльності кластера. Обґрунтовано основні підходи до формування кластерів в економічно-розвинутих європейських країнах; визначено фактори, що гальмують формування українських кластерів як важливу умову сталого розвитку сільських територій, перспективні напрями та інструменти подолання впливу цих факторів; недоліки та потенційні переваги, які виникають після утворення і функціонування кластера у регіоні та інше. Кластери втілюють унікальні комбінації виробничих, комерційних галузевих та інших структур, що сприяють формуванню реальних конкурентних переваг. Одним із важливих наукових напрямів розвитку підприємств є створення кластерних об'єднань в умовах розвитку нової економіки, питання теорії та практики створення кластерних об'єднань в Україні та за кордоном, їх закономірності розвитку. Але механізм активізації кластерної адаптивності підприємств АПК та стимулювання його розвитку висвітлені недостатньо інтегративно та цілісно.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження цієї статті є визначення складових стимулювання розвитку механізму активізації кластерної адаптивності підприємств АПК. Досягненню мети сприяли монографічний метод – при всебічному й глибокому вивченні організації механізму адаптації та кластеризації аграрних підприємств до умов ринку, при вивченні передового досвіду; статистичні методи – при аналізі фінансово-кредитного стану підприємств АПК; економіко-математичні методи – при розкритті ролі прогнозування, моделювання, планування й управління ризиком аграрного виробництва в системі діагностики адаптивного стану підприємства; при вивченні механізмів ринкової взаємодії сільськогосподарських підприємств, зокрема: метод гібридизації – при створенні кібер-

нетичної моделі процесів адаптації управління підприємств АПК до ринкових умов господарювання, проведенні кластерного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Кластер є конкурентоспроможною організаційною формою територіально-ієрархічної моделі виробництва з різними рівнями локалізації, що дає максимальний господарсько-соціальний ефект за рахунок мінімізації витрат в порівнянні схожих галузей [15, с. 160-167]. "Створення кластерів та запровадження кластерної моделі поведінки підприємства є способом відновлення довіри між урядом і бізнесом та трансформації ізольованих фірм у підприємницьку спільноту", – стверджує В. Прайс [2, с. 162]. Формування та розвиток кластерів у продовольчому комплексі має на меті об'єднання виробників (заради виживання в умовах фінансової нестабільності) окремого виду аграрної сировини та продуктів харчування в ланцюг з горизонтальними та вертикальними зв'язками. В рамках кластера виникає адаптація аграрних та переробних підприємств до ринкових умов. Підвищення ефективності господарювання досягається шляхом підтримки, розвитку та інтенсифікації промислово-економічних зв'язків, що забезпечують високий загальний результат [8, с. 72-74].

У процесі дослідження встановили, що економічний механізм адаптації – сукупність форм, методів виживання, гармонізації зв'язків та відносин, підсистема економічного механізму держави, що проявляє свою цілісність господарського та ринкового механізмів функціонування агропромислових підприємств, а ще є складовою економічної політики держави та забезпечує економічну підтримку та регулювання. Кластерна структуризація економічних відносин є формою ринкової централізації, що створює умови для прискорення темпів залучення інвестицій у розвиток сільського господарства; укріплення системи адаптації економічного механізму функціонування сільськогосподарських підприємств до умов ринку; нарощування ринкової капіталізації; підвищення плато-, кредитото- та конкурентоздатності сільськогосподарської продукції та підприємства в цілому; оперативної цивілізованої інтеграції в світову систему економічних відносин. Кластерна адаптивність підприємств, що займаються сільським господарством, – це їхня здатність виживати в умовах ринкової нестабільності, спосіб зміни структурно-функціональної організації соціально-економічних відносин [7, с. 300-400]. Можемо зауважити, що механізми кластеризації та адаптації перетинаються, механізм кластеризації входить до економічного механізму адаптації та є його складовою. Механізм кластеризації прискорює процеси адаптації, бо підприємства мають на меті об'єднати свої зусилля для того, щоб вижити в умовах ринкової нестабільності, підвищити свою конкурентоздатність та інтегруватися у систему економічних відносин.

Проведемо класифікацію областей за допомогою кластерного аналізу за виробництвом сільськогосподарської продукції, визначимо порядок їх

об'єднання, оптимальну кількість кластерів, а також переваги з випуску агропромислових товарів у цих регіонах із врахуванням результатів дослідження економістів, зокрема О. Л. Тоцької [14, с. 5-170]. Оскільки виробництво сільськогосподарської продукції пов'язане з кількістю населення та величиною площі регіону, то показниками кластеризації є: p_y^1 – загальне виробництво i -го виду основних видів сільськогосподарської продукції у j -й області (тис. т); p_y^2 – випуск i -го виду сільськогосподарської продукції на одного жителя у j -ому регіоні (кг); p_y^3 – виробництво i -го виду основних товарів сільського господарства на 1 км² площі у j -ому регіоні (кг). Кластеризацію проведемо двома етапами: метод деревоподібної кластеризації та К-середніх. Розрахунки будуть здійсненні за допомогою використання програмного пакета Statsoft Statistica 6. 1, який є ефективним для такого типу розрахунків. Для проведення дослідження побудовано таблиці вхідних даних, у яких характеристика областей України здійснювалась на основі восьми показників. Кожен з них – це виробництво певного виду сільськогосподарської продукції, зокрема: продукт 1 – м'ясо всіх видів (у живій вазі); продукт 2 – молоко всіх видів; продукт 3 – яйця від птиці всіх видів; продукт 4 – зернові та зернобобові культури (у початково оприбуткованій вазі); продукт 5 – цукрові буряки (фабричні); продукт 6 – насіння соняшнику (у вазі після доробки); продукт 7 – картопля; продукт 8 – овочі відкритого ґрунту.

Дані для обчислень беремо за 2009 р., оскільки за 2010 р. наявні дані стосовно шести товарів сільського господарства. Як міру відстані використовуємо формулу евклідової відстані. Для об'єднання об'єктів у кластери використовували метод ближнього сусіда. Після проведення класифікації областей України за цими показниками, визначимо оптимальну кількість кластерів, у які їх можна об'єднати. Оптимальною кількістю кластерів вважається та, що дорівнює різниці кількості спостережень і кількості кроків, після якої відстань об'єднання збільшується стрибкоподібно. У нашому випадку це 19. Тобто рекомендоване число кластерів 6, але це занадто велика кількість кластерів, тому логічно поділити їх на три групи: регіони з великим, середнім, малим випуском продукції у всеукраїнському масштабі. Поділ на три кластери здійснимо за методикою К-середніх. Результати, отримані під час використання методу зображені на рис. 2, а середні стандартизовані вхідні значення для кожного кластера за всіма продуктами відображено на рис. 1. Вони показують на скільки кластери відрізняються один від одного.

Встановлено, що в першому кластері міститься чотири об'єкти з восьми зі значно більшими, ніж у інших групах значеннями показників. У другому кластері тільки один об'єкт є значно більшим від інших у цій групі, а в третьому кластері чотири об'єкти з восьми є значно більшими. Можемо дійти висновку, що області, розміщені в першому кластері, переважають регіони з інших груп за виробництвом м'яса всіх видів, яєць від птиці всіх

видів, зернових та зернобобових та овочей відкритого ґрунту. Що ж стосується другого кластеру, то тут переважають регіони з першої групи за виробництвом овочей відкритого ґрунту, тобто сільськогосподарський продукт вирощується в певній мірі, але не є лідируючим. А області, які увійшли до третього кластеру, переважають регіони з інших груп за виробництвом молока усіх видів, цукрових буряків, насіння соняшнику та картоплі.

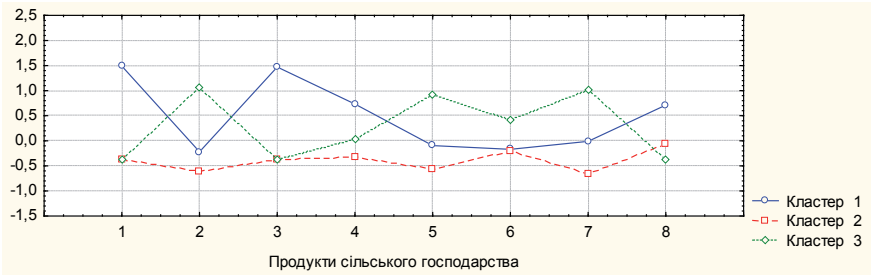


Рис. 1. Середні стандартизовані вхідні дані значення за показниками p_y^1

(Інформаційне джерело – власні дослідження)



Рис. 2. Структура кластерів за показниками p_y^1

(Інформаційне джерело – власні дослідження)

Далі розглянемо об'єднання областей за відносними показниками p_y^2 – виробництво продовольчої продукції на одну особу. Структуру отриманих кластерів та переваги областей за виробництвом сільськогосподарської продукції відображено на рис. 4, середні стандартизовані вхідні значення для кожного кластера за всіма продуктами – на рис. 3.

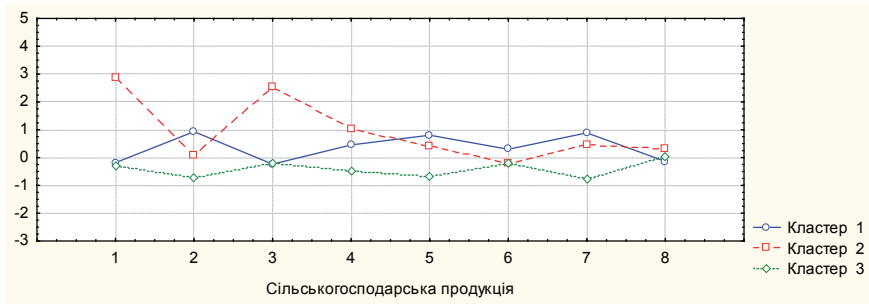


Рис. 3. Середні стандартизовані вхідні дані значення за показниками p_y^2

(Інформаційне джерело – власні дослідження)

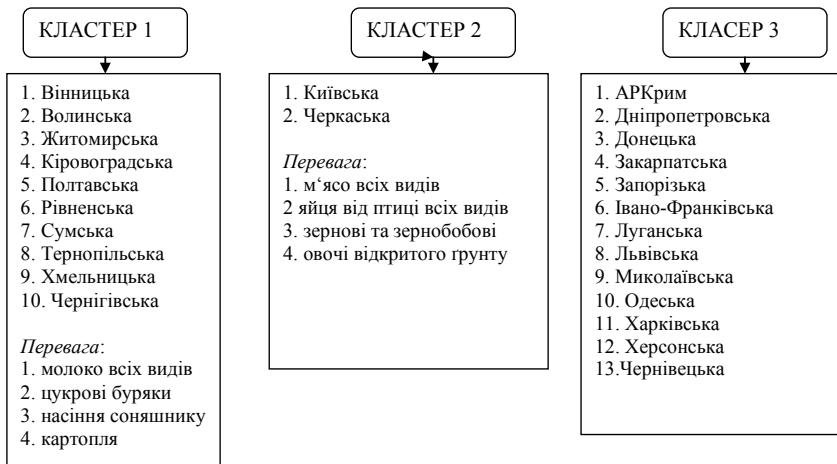


Рис. 4. Структура кластерів за показниками p_y^2

(Інформаційне джерело – власні дослідження)

Рисунок 3 середніх стандартизованих вхідних даних значення за показниками p_y^2 показує, що в першому кластері середні значення чотирьох показників із восьми є більшим, ніж в інших групах, така ж ситуація і в

другому кластері, а в третьому кластері не міститься об’єктів, у яких середні значення показників є більшим, ніж в інших групах. Можемо дійти висновків: області, що розміщені в першому кластері, переважають за виробництвом молока всіх видів, цукрових буряків, насіння соняшнику та картоплі; області, що містяться в другому кластері, переважають регіони з інших груп за випуском на одного жителя м’яса всіх видів, яєць від птиці всіх видів, зернових та зернобобових та овочів відкритого ґрунту; області, що увійшли до третього кластеру, лідирують регіони з інших груп за виробництвом на одного жителя насіння соняшнику, яєць від птиці всіх видів та овочів відкритого ґрунту (продукція є основною у вирощуванні для групи, але не є лідируючою серед кластерів).

Структуру кластерів об’єднання областей, отриманих за показниками p_y^3 , що характеризують виробництво сільськогосподарської продукції на 1 км² площі, відображено на рис. 6. Середні стандартизовані вхідні значення для кожного кластера за всіма продуктами – на рис. 5. В першому кластері об’єкти, у яких значення трьох показників із восьми є значно більшими, ніж у інших групах. В третьому кластері значення п’яти показників з восьми є більшими, а в другому – значення жодного показника із восьми не є більшим, ніж в інших групах. Області першого кластера переважають регіони за виробництвом на 1 км² площі м’яса всіх видів, яєць від птиці всіх видів та овочів відкритого ґрунту; в областях другого кластера не переважають регіони з інших груп за випуском жодного виду продукції, тобто виробництво сільськогосподарської продукції залишається на середньому рівні; області, що увійшли до третього кластеру, переважають у виробництві на 1 км² площі молока всіх видів, зернових та зернобобових, цукрових буряків, насіння соняшнику та картоплі.

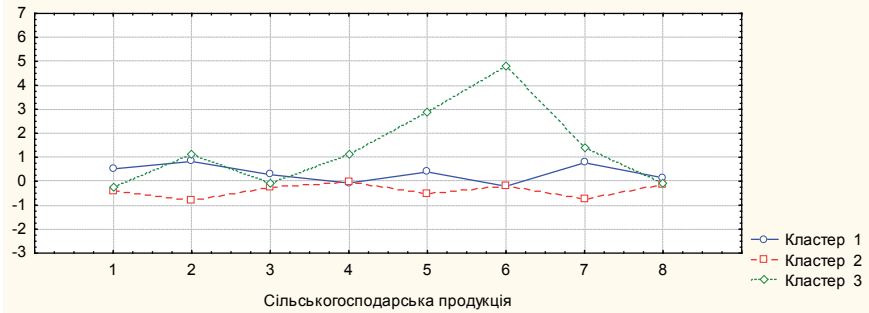


Рис. 5. Середні стандартизовані вхідні дані значення за показниками p_y^3

(Інформаційне джерело – власні дослідження)



Рис. 6. Структура кластерів за показниками p_y^3

(Інформаційне джерело – власні дослідження)

Висновки. Таким чином, у зв'язку з вищезазначеним можна дійти таких висновків. 1. Обґрунтовано, що кластерна адаптивність підприємства – це їхня здатність виживати в умовах ринкової нестабільності, спосіб зміни структурно-функціональної організації соціально-економічних відносин. 2. Встановлено, що основними складовими стимулювання розвитку механізму активізації кластерної адаптивності є адаптація економічного механізму функціонування сільськогосподарських підприємств до умов конкуренції на ринку; забезпечення формування цілісності господарського та ринкового механізмів функціонування; закріплення адаптаційного статусу агропромислових підприємств; підвищення конкурентноздатності агропромислової продукції та підприємства і країни в цілому. 3. Доведено, що за показниками загального виробництва більшу частину продуктів виробляють у східній та західній частині України; за показниками виробництва на одного жителя територіальне розміщення кластерів змінюється до центру країни, сходу та півночі, а за показниками випуску продукції на 1 км² площі більше сільськогосподарських продуктів виробляють в західній частині нашої держави.

Перспективи подальших наукових досліджень в цьому напрямку пов'язані з вдосконаленням механізму стимулювання розвитку та активізації кластерної адаптивності підприємств АПК в умовах ринкової нестабільності.

Література:

1. Бойко М. Кластери як інноваційна форма економічного розвитку регіонів / М. Бойко // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 2. – С. 7-15.
2. Буряк П. Ю. Інтегровані підприємницькі структури: формування, ефективність, потенціал: [монографія] / П. Ю. Буряк. – Львів: Логос, 2007. – 468 с.
3. Бутенко А. І. Інноваційна спроможність суб'єктів підприємницької діяльності: [монографія] / А. І. Бутенко, С. В. Лазарєва – О. : Фенікс. – 2007. – 108 с.
4. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27-30.
5. Ганущак-Єфіменко Л. М. Формування промислових кластерів як ефективний напрям розвитку економіки регіону / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11 (101). – С. 151-158.
6. Гончаров В. М. Розвиток та оцінка адаптивних можливостей переробних підприємств АПК / В. М. Гончаров, С. В. Дем'янова // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 93-97.
7. Кравченко С. А. Адаптація економічного механізму функціонування сільськогосподарських підприємств к умовам ринка: [монографія] / С. А. Кравченко. – К: ННЦ ІАЕ, 2008. – 444 с.
8. Крисанов Д. Кластеризація економічної діяльності і обслуговування як інструмент устійного розвитку сільських територій / Д. Крисанов, Л. Удова // Економіка України. – 2009. – № 10. – С. 69-75.
9. Одягайло Б. М. Генеза та глобалізаційна адаптивність економічної системи (інституціональний підхід): [монографія] / Б. М. Одягайло. – Львів : "Магнолія плюс", 2006. – 376 с.
10. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3-12.
11. Семенов Г. А. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки: [монографія] / Г. А. Семенов, О. С. Богма. – Запоріжжя : КПУ, 2008, – 244 с.
12. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31-35.
13. Тоцька О. Л. Економіко-математичне моделювання випуску продукції в харчовій промисловості України: [монографія] / О. Л. Тоцька. – Луцьк: РВВ "Вежа" Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2009. – 252 с.
14. Чужиков В. Кластери як об'єкт державного регулювання / В. Чужиков // Вісник УАДУ. – 2001. – № 4. – С. 160-167.

УДК 339.9

Крум Э. В.,

магистр экономических наук, старший преподаватель УО “Государственный институт управления финансами и недвижимостью”

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье дается характеристика общих тенденций развития мирового рынка образовательных услуг.

Ключевые слова: *мировой рынок образовательных услуг, интернационализация образования, интеграция образования, коммерциализация образования, международная мобильность.*

В статті подано характеристику загальних тенденцій розвитку світового ринку освітніх послуг.

Ключові слова: *світовий ринок освітніх послуг, інтернаціоналізація освіти, інтеграція освіти, комерціалізація освіти, міжнародна мобільність.*

In the paper the methodology of assessment of bank services quality is suggested, in which fuzzy sets theory tools are implemented.

Keywords: *bank services, bank services quality, quality criteria, quality index, quality assessment, method, rank, methodology, membership function.*

Постановка проблемы. Мировой рынок образовательных услуг в настоящее время является одной из самых интенсивно развивающихся областей экономики. В наиболее развитых странах мира понимая роль и значение образования, последнее рассматривают в качестве главного фактора социально-экономического прогресса. Общие тенденции в развитии мирового рынка образовательных услуг проявляются в реальных условиях экономики той или иной страны, имеют различную степень реализации и оказывают важное значение для разработки образовательной политики государства, оценки прогресса и извлечения уроков из опыта других стран.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематике развития мирового рынка образовательных услуг приурочены труды С. В. Кузнецова, З. И. Иванова, О. В. Воинова, Н. Потапенко, Л. Потапенко, Б. Вахтер, В. А. Капранова, Ю. И. Сергеева, В. Ф. Байнев, О. Астафьева.

Цель и задания исследования. Целью исследования является обоснование основных тенденций развития мирового рынка образовательных услуг. Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:
– изучить мировой рынок образовательных услуг;

- сформулировать основные тенденции развития мирового рынка образовательных услуг;
- привести фактические данные, подтверждающие правомочность выделения основных тенденций.

Изложение основного материала. Как отмечают специалисты Организации экономического сотрудничества и развития, сравнительные преимущества стран все меньше и меньше определяются богатством природных ресурсов или дешевой рабочей силой и все больше – техническими инновациями и конкурентным применением знаний. Прогресс общества, основанный на эволюции техники и технологии, требует постоянного увеличения количества образованных людей. Общемировая тенденция роста образовательных систем вызывает необходимость изучения образовательного рынка как отраслевого и образовательной услуги как экономического блага [1].

Общие тенденции в развитии мирового рынка образовательных услуг проявляются в реальных условиях экономики той или иной страны, имеют различную степень реализации и оказывают важное значение для разработки образовательной политики государства, оценки прогресса и извлечения уроков из опыта других стран. Как любое объективное явление, процесс международной интеграции в той или иной мере трансформирует национальные образовательные системы. Тенденции развития образования влекут за собой как положительные, так и отрицательные последствия и окажут серьезное влияние на будущее развитие цивилизации, поэтому необходим их тщательный анализ. Рассмотрим основные тенденции, проявляющиеся в настоящее время на мировом рынке образовательных услуг.

Основная тенденция заключается в *глобализации мирового рынка образовательных услуг*. В последнее время в многочисленных дискуссиях о развитии образования многие зарубежные эксперты подчеркивают, что в условиях глобализации мировой экономики и развития международной конкуренции инвестиции в образование с целью подготовки высококвалифицированных специалистов стали жизненно важным условием будущего экономического роста. Без таких инвестиций, стимулирования развития образования конкурентный статус промышленно развитых стран может серьезно пострадать.

Глобализация проявляется главным образом в усиливающемся процессе стирания законодательных и экономических барьеров между национальными системами образования и, имеет в качестве конечной цели формирование единого образовательного пространства.

Многие публикации международных организаций, посвященные проблемам образования, не обходятся без ссылок на глобализацию. Например, в докладе подготовленном ЮНЕСКО о состоянии образования в мире в 2000 г. говорится, что потребности в улучшении работы системы образования становятся все более неотложными по мере того, как в мире

происходят громадные изменения, вызванные глобализацией и революцией в информационных и коммуникационных технологиях [2].

В этой связи проявляется следующая, динамично набирающая силу тенденция развития мирового рынка образовательных услуг – *интернационализации образования*, основанная на универсальном характере знаний, на мобилизации коллективных усилий международного научного сообщества. Интернационализация в системе образования связана с ростом транснационального образования и дистанционного обучения, нетрадиционные формы организации образования вторглись на мировой рынок образовательных услуг, составили на многих его сегментах серьезную конкуренцию государственному образованию и частным элитным университетам, охватили контингент, способных оплачивать “образование в течение всей жизни”.

Интернационализация образования в настоящее время рассматривается как позитивная альтернатива глобализации, важным фактором которой является язык, на котором ведется преподавание. Системы высшего образования с английским языком наиболее привлекательны для иностранных студентов. Учитывая это, ряд европейских стран, таких, как Германия, Финляндия, Швеция, Нидерланды, Дания стали практиковать учебные программы на английском языке.

Ожидалось, что интернационализация высшего образования в Европе придаст дополнительный импульс европейскому процессу. Происходит универсализация содержания образования, которую в эпоху информационной революции и при существующих мировых универсальных коммуникационных системах в виде Интернет невозможно остановить.

Интернационализацию в Европейском пространстве высшего образования связывают с Болонским процессом. Изучив и проанализировав многочисленные официальные международные документы Болонского процесса, материалы международных совещаний и семинаров по условиям реализации положений Болонского процесса можно сделать вывод, что значительная часть инициатив европейского сообщества в рамках процесса направлена именно на расширение международной академической мобильности и увеличение притока иностранных студентов в вузы Европы.

По мнению многих ученых и деятелей, интернационализация образования приобретает черты качественно нового этапа – *интеграции*, о чем свидетельствует появление соответствующей политико-правовой надстройки интеграционного комплекса. По своему содержанию интеграция образования представляет собой всемерное сближение национальных образовательных систем, их взаимодополняемость, превращение образования в мировую социальную систему. Но следует отметить, что интеграция мировой системы образования – процесс объединения, а не само объединение.

Интеграция должна базироваться на том, что создаваемая в результате система обогащается сильными сторонами, которые были у

интегрируемых систем. Именно поэтому главным условием интеграции должно выступать некое "равенство", как экономическое, так и культурное. Поскольку очень трудно интегрировать неравные в культурном и экономическом отношении системы [3].

Следующая тенденция развития мирового рынка образовательных услуг – *активизация деятельности мирового сообщества по повышению всеобщего уровня образования*, что связано со стремлением к трансформации и росту, т. е. к постоянному изменению и обновлению самих систем образования, без чего невозможно их развитие и адаптация к изменяющимся условиям окружающей жизни.

В 2000 г. правительства 164 стран вместе с партнерскими организациями всего мира приняли коллективные обязательства значительно расширить возможности получения образования для детей, молодежи и взрослых. Участники Всемирного форума по образованию, проводившегося в Дакаре (Сенегал), одобрили следующие шесть целей своей деятельности до 2015 года:

- расширять и улучшать дошкольное воспитание и образование;
- ввести бесплатное и обязательное всеобщее начальное образование;
- обеспечить равный доступ к программам обучения и приобретения жизненных навыков;
- повышение на 50% уровня грамотности взрослых;
- ликвидировать гендерный разрыв на всех ступенях образования;
- добиться всестороннего повышения качества образования [4].

Положительные результаты просматриваются уже сегодня. Из 129 стран 51 страна достигла или близка к достижению поставленных первых четырех целей. В целом, за период 1999-2005 гг. число детей, посещающих начальную школу, выросло на 36% в странах Африки к югу от Сахары и на 22% – в Южной и Западной Азии. В 14 странах правительства упразднили плату за обучение в начальной школе, что содействовало доступу к образованию детей из наиболее неблагополучных семей. В целом по миру, число детей, не посещающих школу, резко снизилось с 96 миллионов в 1999 году до 72 миллионов в 2005 году.

Рост всеобщего уровня образования предполагает проникновение знаний в любые сферы человеческой деятельности. Формируются потребности на новые профессии, а это ведет к проблеме качества образования, количеству выпускников и т. д., а следовательно к возрастанию роли и значения среднего образования. Доля населения с полным средним образованием неуклонно увеличивается. Причем, чем старше население, тем выше данный показатель. Темп прироста доли населения с полным средним образованием в возрасте 25-34 года в 2007 г. по отношению к 2006 г. составлял 1,6%, а для населения в возрасте 35-54 года 2,8%. Лидером по доли населения с полным средним образованием в общей численности в 2007 г. является Корея (97,46%), аутсайдером – Турция (38,09%). Получе-

ние полного среднего образования становится нормой для молодых людей в странах Центральной и Восточной Европы, примерно в 17 странах, по которым имеются данные, этот показатель превышает 80 %.

В настоящее время получение среднего образования стало нормой не только для развитых, но и для развивающихся стран. В странах Восточной Азии, Тихого океана, а также в Латинской Америки и Карибского бассейна, численность населения со средним образованием достигает 60 % от общей численности; а странах Центральной Азии достигает 90 %. Эти регионы неуклонно сокращают разрыв с Северной Америкой и Западной Европой, где среднее значение этого показателя охвата составляет 98 % показателя [5].

Большинство выпускников, получивших полное среднее образование продолжают его в высших учебных заведениях. Это связано с тем, что переход от индустриального общества и простых технологических операций к постиндустриальному типу экономики требует большого числа людей, которые могут работать с пакетами современных технологий в изменяющихся внешних условиях, заставляющих человека самостоятельно оценивать ситуацию и принимать ответственные решения.

Таким образом, налицо рост масштабов высшего образования, роль которого воспринимается как важнейший приоритет национальной политики. Этот факт осознали в современном мире практически все страны.

Исследования социологов показывают, что в процессе развития цивилизации от античного общества до постиндустриального, потребность в образованных гражданах возросла в 2000 раз. Сегодня, при переходе мирового социума новой формации к обществу, основанному на знаниях, необходимо, чтобы 60 % экономически активных граждан имели высшее образование.

Так называемая, массовизация высшего образования дает основания говорить о появлении новой тенденции, а именно, перехода к *всеобщему высшему образованию* в экономически развитых странах. Развитые страны столкнулись с этим явлением в 70-80-е годы XX века. В Европе число студентов с 1960-го по 1980 год в среднем увеличилось в 3,5 раза, в Финляндии, Швеции и Италии – в шесть раз, в Испании и Норвегии – почти в десять. По данным ОЭСР, в 2000 году в России высшим образованием было охвачено 28% населения в возрасте от 15 до 19 лет, в США – 24% населения данного возраста, Канаде и Великобритании – 22%, Франции – 19%.

Значительный рост числа студентов высших учебных заведений особенно наблюдался после 2000 года, достигнув почти 153 млн. человек в 2007 году. На каждые 100 студентов высших учебных заведений в 2000 году было 150 студентов в 2007 году. Быстрое расширение высшего образования происходило также за счет вовлечения участия женщин в этот процесс. В целом, темпы роста количества женщин, обучающихся

в высших учебных заведениях, почти в два раза быстрее, чем у мужчин: число студентов-мужчин увеличилось в четыре раза (с 17,7 до 75,1 млн. человек в период с 1970 и 2007 годы), а число студенток – в шесть раз (с 10,8 до 77,4 млн. человек). Численность студентов в 2005 году на каждые 10 тысяч жителей составляла: в России 495 студентов, в США – 445, в Германии – 240, Великобритании – 276, Японии – 233 [5].

Все это привело к тому, что с конца 40-х годов XX века рост сферы образования вообще и высшего образования в частности способствовал превращению его в бизнес международного масштаба. Ведущие мировые государства стали рассматривать его как часть своей внешней политики, преследующей геэкономические и геополитические цели. Отсюда следующая тенденция развития мирового рынка образовательных услуг – *коммерциализация (товаризация) системы образования и образовательных услуг.*

Образование становится услугой, которая имеет все необходимые свойства товара и, следовательно, как любой товар имеет свою цену. Поэтому образовательные программы коммерчески оправданы, самодостаточны, что оказывает существенное влияние на положительное изменение внешнеторгового баланса в целом и позволяет получать дополнительные источники финансирования. Развитие промышленности, внедрение современных технологий, быстрый рост ВВП, рост государственных и личных доходов населения, наличие высокопрофессиональных научно-технических кадров во многом определяет стоимостной уровень (цену) предлагаемых образовательных услуг.

Сегодня на мировом рынке образовательных услуг объемы продаж достигают нескольких десятков миллиардов долларов. Анализ объема таких продаж всегда логически связан с объемом самого рынка образовательных услуг.

Международный образовательный рынок растет экспоненциально: так, согласно данным ВТО, в 1999 г. МРОУ оценивался в 25-30 млрд. дол., а в 2005 г. достиг 90 млрд. дол. США. Согласно разным оценкам специалистов объем продаж рынка образовательных услуг достаточно велик и эта тенденция нарастающая.

Можно утверждать, что к концу XX в. мировой рынок образовательных услуг практически полностью сформировался и в ближайшее время будет только расти.

Поскольку система образования и образовательных услуг стала коммерчески состоятельной и становится достаточно прибыльной статьей дохода, то в целом, по всем странам можно констатировать и такую тенденцию, как *ориентация государств на экспорт образовательных услуг.* Государства во всем мире осознают необходимость и выгоду экспорта образования. Увеличение объемов экспорта образования – это глобальная тенденция. В некоторых странах прибыль от экспорта образования столь значительна, что является одним из основных источников дохода страны.

Например, высшее образование в США является пятым по счету из наиболее крупных секторов экспортируемых услуг в стране. По оценкам ВТО, емкость мирового рынка образования составляет 50-60 млрд. долларов. Свои образовательные услуги для иностранцев предлагают многие тысячи высших учебных заведений из 129 государств мира.

Все вышеперечисленные тенденции способствуют развитию такой тенденции, как увеличивающаяся *международная мобильность* студентов.

В 2007 году более 2,8 млн. студентов обучалось в учебных заведениях за пределами своей страны. Это на 123400 студентов больше, чем в 2006 году (рост составляет 4,6%). Количество мобильных студентов выросло на 53% с 1999 года (в среднем ежегодный рост 5,5%) и в 2,5 раза с 1975 года на протяжении всего этого периода (в среднем ежегодный прирост 11,7%).

Наибольшее число студентов обучающихся за рубежом выходцы из Китая (около 421100 человек). Далее следуют страны: Индия (153300), Республика Корея (105300), Германии (77500), Япония (54500), Франция (54000), США (50300), Малайзия (46500), Канада (43900), Российская Федерация (42900). На эти 10 стран приходится 37,5% количества мобильных студентов в мире, обучающихся в 153 странах.

В США насчитывается самое большое число мобильных студентов в мире (595900 или 21,3%). Далее следуют Великобритания (351500), Франция (246600), Австралия (211500), Германия (206900), Япония (125900), Канада (68500), Южная Африка (60600), Российская Федерация (60300) и Италия (57300). В этих 11 принимающих странах обучается 71% мобильных студентов, при этом 62% из них обучаются в первых шести странах. Примерно два студента из каждых 100 покинули свои страны для получения высшего образования за рубежом. Кроме того, с 1999 года этот показатель практически не изменился. Поэтому, несмотря на резкий рост в абсолютных цифрах, в глобальном масштабе доля мобильных студентов в основном осталась прежней.

Можно констатировать, что современный этап развития мирового рынка образовательных услуг характеризуется не только международной мобильностью студентов, но и изменением ее географических профилей.

Следует особо подчеркнуть наиболее значимые изменения в географии международной торговли образовательными услугами. Со второй половины 1980-х годов важным позитивным фактором в развитии географических направлений стала активная интеграция в систему мировых хозяйств новых индустриальных стран.

Например, Новая Зеландия за пять лет в семь раз увеличила число студентов (более 30 тысяч иностранных студентов из Китая, Индии и Кореи) и сейчас учит более 75 тысяч, а Малайзия почти вдвое увеличила контингент иностранных студентов.

Примерно 2% студентов таких стран, как Австралия, Китай, Индонезия, Япония, Новая Зеландия, Филиппины, Таиланд и Вьетнам учатся

за границей. Увеличили прием студентов Бруней-Даруссалам (47%), за которыми следуют Гонконг – специальный административный район Китая (20%), Фиджи (14%) и Сингапур (11%). Мобильность студентов из стран Восточной Азии и Тихого океана расширили их возможности в плане выбора страны обучения. Это оказало существенное влияние на относительную активность студентов, обучающихся в различных регионах. В 1999 году, Северная Америка была самым популярным местом, привлекая 43% студентов из этого региона. В настоящее время большая часть из этих студентов (42%) остаются в пределах своего региона – в первую очередь в Австралии и Японии. Таким образом, Восточная Азия и Тихоокеанский регион становится наиболее популярными для мобильных студентов. Например, 38% мобильных студентов из Китая продолжало учебу в США в 1999 году. Эта доля снизилась до 23% в 2007 году, хотя абсолютное число таких учащихся за исследуемый период неуклонно росло.

Все вышесказанное следует, что на МРОУ сформировано три основных образовательных центра: Североамериканский (США, Канада), Европейский (Франция, Великобритания, Германия и др.) и Восточный (Тихоокеанский) (Австралия, Китай, Япония, Сингапур и др.).

Североамериканский рынок привлекает около 1/3 студентов, из них в США учится 600 тыс. студентов. Европейский центр и по числу студентов, и по деньгам вполне сопоставим с Америкой. Для него в основном характерна мобильность студентов из европейских стран. Восточный (Тихоокеанский) существенно меньше. В Австралии в сумме с соседней Новой Зеландией обучается около 200 тыс. иностранцев. Однако, как показал анализ, темпы роста студентов в данный регион выше, чем в Североамериканский и Европейский центры.

Перераспределение образовательных потоков на мировом рынке образовательных услуг приводит к усилению конкуренции между странами-экспортерами. К 2025 году общее количество студентов в мире по прогнозам возрастет с сегодняшних 97 млн. до, примерно, 260 млн. человек. По прогнозу ЮНЕСКО число иностранных студентов к этому времени увеличится с нынешних 2-х миллионов до 5-7 миллионов, 2/3 из них составят выходцы из Азии. Лидерство по поставке студентов будет за Индией и Китаем, следовательно, борьба развернется именно за эти регионы. Учитывая, что обучение иностранных студентов является выгодным бизнесом, конкуренция стран-экспортеров на этом рынке неизбежно будет обостряться.

Выводы. В результате проведенного исследования к основным тенденциям развития мирового рынка образовательных услуг можно отнести:

- интернационализацию и интеграцию образования;
- активизацию деятельности мирового сообщества по повышению всеобщего уровня образования, в т. ч. массовизацию высшего образования;
- коммерциализацию (товаризацию) образования;

- международную мобильность студентов;
- изменение географических профилей в студенческой мобильности.

Изучение общих тенденций развития мирового рынка образовательных услуг имеет важное значение для разработки образовательной политики государства, оценки прогресса и извлечения уроков из опыта других стран в контексте инновационного развития.

Литература:

1. Кузнецова С. В. Теоретико-методологические аспекты развития рынка образовательных услуг / С. В. Кузнецова // Современные наукоемкие технологии. – 2008. – № 3.
2. Всемирный доклад по образованию 2000 г. Право на образование: на пути к образованию для всех в течение всей жизни. Изд-во ЮНЕСКО; Изд. Дом Магистр-Пресс. – М. : 2000. – 192 с.
3. Миронов, В. В. Реформа системы образования – палка о двух концах – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.perspektivy.info/rus/nashe/reforma_sistemy_obrazovaniya_palka_o_dvuh_koncah.htm.
4. Образование для всех: выполнение наших общих обязательств – Дакар, Сенегал, 26-28 апреля 2000 г. – 29 с.
5. Global education digest. Comparing Education Statistics Across the World. Unesco. 2009. – 264 p.

УДК: 336

Топішко І. І.,*кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії Національного університету "Острозька академія",***Шустерук З. С.,***Львівський національний аграрний університет*

ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ СУЧАСНИХ РОЗВИНУТИХ КРАЇН І УКРАЇНСЬКА МОДЕЛЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовується необхідність суттєвого коригування існуючої в Україні моделі соціально-економічного розвитку. Нині наявна модель розглядається як економічно неефективна і соціально несприйнятлива для абсолютної більшості українського народу.

Ключові слова: *первісне нагромадження капіталу, модель соціально-економічного розвитку, капіталізм, змішана економіка, соціальне ринкове господарство, власність.*

В статье обосновывается необходимость значительного корректирования существующей в Украине модели социально-экономического развития. Существующая на данный момент модель рассматривается как экономически неэффективная и социально неприемлемая для абсолютного большинства украинского народа.

Ключевые слова: *первоначальное накопление капитала, модель социально-экономического развития, капитализм, смешанная экономика, социальное рыночное хозяйство, собственность.*

Necessity of considerable correcting of existing model of socio-economic development was proved in the article. It is believed that the existing model is economically inefficient and socially unacceptable for vast majority of the Ukrainian people.

Key words. *initial accumulation of the capital, socio-economic development model, capitalism, mixed economy, social market economy, property.*

Постановка проблеми. Майже двадцятирічний термін існування самостійної держави є більш ніж достатнім для того, щоб врешті-решт чітко і твердо визначитися із найбільш глибинними, фундаментальними, а отже, в кінцевому підсумку і найбільш важливими та значимими принципами і засадами функціонування соціально-економічної системи, а в більш широкому плані всього суспільного організму.

Вже двадцять років поспіль у країні відбувається процес прискореної,

дикої капіталізації, первісного нагромадження капіталу. Але до лютого 2010 року жодного разу в жодному офіційному документі, законі чи публічному виступі жодного високопосадовця навіть не вживалися ці категорії. “Розбудова” дикого капіталізму всіляко утаємничувалась від народу, камуфлювалась у термінах “вільний”, “конкурентний”, “ефективний”, “цивілізований”, “сучасний” ринок, “соціально-орієнтована економіка” тощо.

У своєму першому виступі після складання присяги четвертий глава держави зазначив: “Україна повинна обрати правильну довгострокову стратегію розвитку. Багато наших проблем виникли через те, що замість того, аби рухатися до постіндустріального суспільства зрзка XXI століття, ми пішли шляхом первісного накопичення капіталу, тобто до так званого “дикого капіталізму” [1].

Ці слова є не лише знаковими, а й довгоочікуваними в нашому суспільстві. Насамперед тому, що вони породжують певні надії на суттєву корекцію самої теперішньої моделі соціально-економічного розвитку в напрямі загальноцивілізаційного поступу. Роль моделі в соціально-економічному розвитку умовно можна порівняти із роллю рейок у такій складній технологічній системі як залізниця. Яким би досконалими не був рухомий склад і якими б вправними, енергійними та фаховими не були машиністи з “кочегарами” та диспетчерами (органами та структурами влади всіх рівнів та особами, що їх очолюють), проте, якщо рейки прокладені до прірви чи в тупик, то потяг (суспільство) раніше чи пізніше, але неминуче там і опиниться.

За двадцятиліття “реформ” біля керма державної влади ми мали можливість бачити в дії “різні” політичні сили та різних осіб, які начебто намагались при кожній “зміні караулу” реалізувати ніби-то “альтернативну” щодо попередньої соціально-економічну політику. Але як соціально-економічне становище, так і, що особливо важливо, тенденції в економічній та соціальній сферах не зазнавали суттєвих позитивних змін. Все це найбільш наглядно і вказує на те, що корінь проблем не в кольорах політичних сил та особистих якостях керманців, а в свідомо обраній чи, що не має принципового значення, несвідомо сформованій моделі соціально-економічного розвитку. І якщо в 90-х роках під впливом примітивної, але тотальної пропаганди, в багатьох випадках навіть зомбування (найбільш показовий приклад – приватизація), значна, а то й переважаюча частина не лише народу, а й фахівців-суспільствознавців була схильна до того, щоб вважати колапс економіки, стрімке падіння життєвого рівня, надмірну, нічим не виправдану і ніде й ніколи ніким небачену в цивілізованих країнах диференціацію доходів, ліквідацію твердих, значних соціальних гарантій та завоювань і т. д. явищами тимчасовими, обумовленими трансформаційними процесами, то сьогодні для все більш широких верств стає зрозумілим, що все це, за висловом відомого політичного діяча, “всерйоз і надовго”. Тому їхати і надалі по наїздженій за двадцятиліття “реформ”

колії стає не просто незручно і некомфортно, а неможливо і, навіть, смертельно небезпечно. Необхідна зміна напрямку самої колії, зміна наявної моделі соціально-економічного розвитку України, як мінімум її суттєва, глибока корекція.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Існуючий стан, домінуючі тенденції, напрями еволюції економічних систем належать до числа тієї соціально-економічної проблематики, яка в усі часи і в усіх країнах, як і в усіх основних течіях економічної науки була і залишається гостроактуальною. Значне посилення інтересу до цієї проблематики спостерігається, як правило, в періоди змін технологічних способів виробництва та технологічних укладів і, внаслідок цього, глибоких трансформацій всієї системи суспільних відносин, перш за все економічних. Так, промислова революція кінця XVIII–початку XIX ст. обумовила, в кінцевому підсумку, не лише еволюцію класичної школи політичної економії, формування в її рамках суттєво різних течій, а й виникнення низки нових потужних напрямів та течій економічної науки (критичного напрямку, утопічного соціалізму, марксизму, анархізму, історичної школи, маржиналізму).

У зв'язку з крахом економічних систем більшості колишніх соціалістичних країн на початку 90-х років і пошуками для них нових моделей соціально-економічного розвитку інтерес науковців до цієї проблематики постійно посилювався. Різні аспекти формування моделей соціально-економічного розвитку в цих країнах розглядалися в працях Ю. Архангельського, Б. Гаврилишина, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Леонтьєва, І. Лукінова, С. Мочерного, М. Павлишенка, М. Павловського, В. Пинзеніка, А. Покритана, Дж. Сороса, Дж. Стігліца, М. Шніцера, В. Черняка та інших вітчизняних та зарубіжних економістів. Проте є всі підстави стверджувати, що в найближчому майбутньому відбудеться не лише подальше загострення полеміки в середовищі суспільствознавців, а й вихід її на політичний та загальносуспільний (всенародний) рівень. І пов'язано це сьогодні вже не тільки і не стільки з крахом колишнього соціалізму, а головним чином, з повним провалом сформованої вже в 90-х роках моделі. Адже, як слушно зазначає Нобелівський лауреат, американський економіст Дж. Стігліц, “ясно, що щось пішло зовсім не так – не тільки в Росії, а й у більшості з понад двадцяти країн, які з'явилися на уламках Радянської імперії” і далі додає, що результати реформування “виявилися катастрофічними” [2, с. 136, 137]. До того ж, за оцінками багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних економістів і політиків, сьогодні має місце не просто криза, а повний крах глобальної економічної системи, що ґрунтувалась на принципах неолібералізму. “Необхідно усвідомити, – зазначає О. Толкачов, – що криза вже ставить жирну крапку в неоліберальному розвитку людства. . . Теперішня системна криза, яка охопила світ, є не просто звичайною періодичною кризою капіталістичної системи. Вона носить цивілізаційний характер і є результатом вад та недоліків неолібералізму як такого” [3].

В унісон з такими оцінками багатьох економістів звучать також оцінки відомих політиків і державних діячів. Так, канцлер Австрії А. Гузенбауер стверджує: “Два десятиліття тому закінчилась ера комунізму, зараз – нео-лібералізму” [4].

Глибоко розібратися в процесах, що сьогодні відбуваються в економіці та соціальній сфері неможливо без з’ясування ключових тенденцій в розвитку економічної науки. Має рацію, як на наш погляд, згадуваний вище Дж. Стігліц, коли постійно стверджує, що “якщо б з економічною теорією реформ все було благополучно, то теж саме було б і з політикою” [5, с. 28]. А відомий фінансист і дослідник Дж. Сорос, критично оцінюючи стан сучасної економічної науки, яка на сьогодні виявилась нездатною як передбачити глибоку кризу, так і запропонувати обґрунтовані і виважені рекомендації з її подолання, ще понад десятиліття тому зазначав: “Там де алхімія зазнала поразки як наука, суспільна наука зуміла вибороти перемогу як алхімія” [6, с. 61].

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування необхідності зміни наявної моделі соціально-економічного розвитку України. Адже “виникло суспільство, яке не може задовольнити нікого. . . На сьогодні в Україні спостерігається не просто економічна криза, а крах існуючої моделі економічного розвитку” [7, с. 3,87].

Виклад основного матеріалу. Згаданий Президентом України в інаугураційній промові процес первісного нагромадження капіталу в європейських країнах тривав немало десятиліть і навіть століть. По своїй глибокій природі він був історично прогресивним, хоч і супроводжувався загостренням низки наявних на той час соціальних проблем і виникненням нових. Прогресивність полягала насамперед в тому, що під час цього процесу відбувалося руйнування віджилих, неефективних господарських структур феодального суспільства і утвердження структур та інституцій більш ефективних, життєздатних і демократичних, що притаманні капіталістичному суспільству. В цілому можна зазначити, що первісне нагромадження капіталу відображало процес поступового, прогресивного поступу європейської цивілізації від нижчого, феодального її стану, до вищого, на той час (XV-XVIII ст.) більш прогресивного капіталістичного устрою. І утверджений у процесі первісного нагромадження капіталу “дикий капіталізм” був на той час не лише суттєво більш економічно ефективним, а й в цілому більш гуманним та соціально справедливим порівняно із феодальним устроєм.

Тривалий час, понад чотири століття, з часів Великих географічних відкриттів, що дали могутній поштовх для прискорення первісного нагромадження капіталу і утвердження капіталістичної ринкової економіки як панівної, до Великої економічної депресії кінця 20-х – початку 30-х років, розвиток цієї системи ґрунтувався на основі принципів знаменитої “невидимої” руки А. Сміта.

Велика депресія поставила жирну крапку на моделі “вільного ринку”, або ж класичного капіталізму. Основним змістом антикризової політики знаменитого американського президента Ф. Рузвельта, – “Нового курсу”, – був перехід від “дикого”, “ковбойського” і т. д., до регульованого і навіть, до певної міри, соціалізованого капіталізму. Відтоді роль держави постійно зростала, незважаючи на активні спроби (“рейганоміка”, “тетчеризм”) розвернути хід подій у зворотньому напрямку. Отже, на зміну філософії, вираженій у знаменитій сентенції “Бізнес не втручається у справи держави, а держава у справи бізнесу” утвердилася принципово інша філософія. Її суть чітко виражена, зокрема, в останній доповіді Європейського банку реконструкції і розвитку: “Ринки не можуть належним чином функціонувати без наявності відлагоджених, ефективних державних інститутів” [8, с. 3].

У результаті реформ Ф. Рузвельта, як зазначав Шлезінгер, “капіталізм був врятований від капіталістів”. Досвід реформ адміністрації Рузвельта в умовах кризового розвитку суспільства мав і має велике значення і для сучасної України. Він однозначно вказує на те, що вихід із глибокої кризи можливий на шляху посилення, а не послаблення державного впливу на розвиток економіки. На цьому варто особливо наголосити, оскільки “нове” покоління українських “реформаторів” як один із п’яти ключових “стратегічних перетворень” проголошує “формування режиму максимального сприяння для бізнесу шляхом зменшення ролі держави в економіці” [9, с. 3].

Якісно новий крок у реформуванні капіталізму було зроблено в повенній ФРН на основі реалізації в соціально-економічній політиці концепції соціального ринкового господарства. Конрад Аденауер (федеральний канцлер ФРН в 1949-63 рр.) наступним чином сформулював засадничий принцип трансформації тогочасного смертельно хворого західнонімецького суспільного організму: “Капіталістична система економіки не відповідає життєвим політичним і соціальним інтересам німецького народу” [10].

Значний внесок у модифікацію капіталізму зробила післявоєнна Японія. Тут була сформована своя, національно орієнтована, солідарна, корпоративно-групово, колективістська модель посткласичного капіталізму.

Таким чином, у розвитку капіталістичної системи під впливом як об’єктивних, так і суб’єктивних чинників у ХХ ст. відбулися фундаментальні зрушення. Вони були настільки глибокими і значними, що й самі економічні системи розвинутих в економічному відношенні країн стали частіше характеризувати як змішані, а не капіталістичні.

Із суттєвими особливостями порівняно із західноєвропейськими країнами відбувався процес первісного нагромадження капіталу в обох частинах України, що входили до складу різних імперій. В Галичині він був значно загальмований через її фактичний колоніальний статус і загальну економічну відсталість. У тій частині, що входила до складу Російської

імперії, цей процес суттєво стримувало збереження аж до 1861 року кріпосного права і відсутність юридичної свободи особи та ринку найманої робочої сили. З огляду на ці обставини, незважаючи на прискорений розвиток в останній третині XIX – на початку XX ст., капіталізм так твердо і не став на власні ноги на початок I Світової війни і революції. Він був занадто обтяжений феодалними і навіть патріархальними пережитками, що робило його особливо непривабливим та потворним для широких верств трудового народу. В подальшому відбулась стрімка декапіталізація та дефеодалізація суспільства і утвердження командно-адміністративної системи сталінського зразка.

Під час “соціалістичного будівництва” країні і народу з величезними, неймовірними зусиллями, численними людськими трагедіями і втратами довелося вирішувати низку проблем, що не були вирішені недорозбудованим капіталізмом (тільки за три неповних довоєнних п’ятирічки в Україні було введено в експлуатацію понад 2 тисячі крупних промислових об’єктів, в середньому одне підприємство за два дні!). Матеріально-технічна база України та її інтелектуальний, науковий і освітній потенціал на кінець 80-х років минулого століття хоч в деяких аспектах і відставали від рівня найбільш розвинутих країн, але в цілому були співмірними, адекватними їм, а по багатьох важливих напрямках навіть перевищували їх, в деяких аспектах навіть суттєво. Все це давало підстави європейським експертам, зібраним “Дойче банком”, у 1990 р. оцінити потенціал України найвище серед усіх радянських республік [11].

Таким чином, Україна мала всі можливості та реальні шанси для успішної “конвергенції”, трансформації командно-адміністративної системи сталінсько-брежнєвського зразка в соціальне ринкове господарство з метою суттєвого підвищення добробуту народу, якості життя, а індустріальну систему планомірно модернізувати і перетворювати в постіндустріальне суспільство, тобто рухатися в руслі загальноцивілізаційного прогресу.

Проте на старті ринкових трансформацій була обрана, а точніше нав’язана нам ззовні глибоко хибна модель “ринкової трансформації”, що ґрунтувалась на принципах теоретичної концепції монетаризму, концепції, що “тягне” суспільство не вгору, а “назад, до Сміта”, в епоху дикого капіталізму.

Основними догматами і міфами монетаризму, що використовується як теоретична основа політики МВФ, є: назад до Сміта; лібералізація; приватизація; саморегуляція; конкуренція; вільний ринок, ціноутворення, торгівля, у т. ч. зовнішня; державне невтручання; обмеження державних витрат та згортання соціальних виплат; максимум преференцій для крупного капіталу, особливо фінансового і т. д.

“Важливо розглянути, – зазначає Нобелівський лауреат Дж. Стігліц, – не тільки те, що МВФ включає до свого списку актуальних питань, а й те, що він до нього не включає. Стабілізацію включено до порядку денного;

створення нових робочих місць – ні. Податки та їх негативні наслідки – в порядку денному; земельної реформи там немає. Є гроші на порятунок банків від банкрутства, проте не йдеться про гроші на покращення системи освіти та охорони здоров'я, не згадуючи вже про кошти для порятунку тих, хто втратив роботу через бездарність макроекономічного управління" [2, с. 90].

"Дикий капіталізм" в наших умовах кінця XX – початку XXI ст. не міг органічно виростати, як це мало місце свого часу в Європейських країнах. Він міг лише штучно насаджуватись варварськими методами, що й мало місце в наших реаліях. Не міг тому, що українське суспільство кінця XX ст. давно і назавжди його переросло, як і сталінський індустріалізм та брежнєвський розвинутий соціалізм. Адже в наявності на той час була не тільки розвинута матеріально-технічна база, а й високий освітній рівень всього народу, система широких, твердих і надійних соціальних гарантій, повна зайнятість, врешті-решт сформована під впливом як об'єктивних чинників, так і суб'єктивних факторів яскраво виражена "антикапіталістична ментальність". Все це давало підстави одному з найвидатніших мислителів XX ст. Іван Павлу II стверджувати, маючи на увазі трансформаційні процеси в постсоціалістичних країнах: "Неприйнятним є твердження про те, що після падіння комунізму єдиною альтернативою є капіталізм" [12]. Він же десятиліттям раніше, ще на старті "ринкових реформ" писав: "Я вважаю, що джерела численних серйозних суспільних і людських проблем, над розв'язанням яких б'ються Європа і весь світ, кореняться в діях вироджаного капіталізму" [13, с. 44-45].

Слід зазначати також і таке. Навіть порівняно з первісним нагромадженням капіталу в Європі XVI-XVIII ст. цей процес у вітчизняному варіанті кінця XX – початку XXI ст. по багатьох напрямках суттєво відрізняється, причому далеко не в кращу сторону. При всій суперечливості та дикості, там він супроводжувався прискореним розвитком продуктивних сил, зростанням продуктивності праці, нарощуванням економічного потенціалу, збільшенням національного багатства, хоч і при далеко нерівномірному його розподілі. В наших же умовах має місце не розвиток, а прискорена деградація, в багатьох випадках пряме, буквально фізичне і фізіологічне руйнування продуктивних сил. І якщо під деіндустріалізацією в сучасних розвинутих країнах мають на увазі, як правило, процес переходу від індустріальної економіки до економіки знань, інформаційної, постіндустріальної, технотронної і т. д. економіки, то в нашій реальності деіндустріалізація нерідко відображала рух у зворотньому напрямі – від індустріального типу суспільства до його доіндустріальних, а в деяких випадках навіть патріархальних форм, особливо в сільській місцевості. Сьогоднішнє первісне нагромадження капіталу в Україні супроводжується викачуванням ресурсів як матеріальних і фінансових, так і інтелектуальних з національної економіки України. Тому є всі підстави вважати його навіть не первісним

нагромадженням капіталу (капіталу як феномену, суспільної форми функціонування продуктивних сил, капіталу як сили, що виконує створювальну й організаційну функції в господарському житті), а як нагромадження приватних статків окремих осіб з широким використанням у цьому процесі далеко неправедних методів. До того ж, ці статки не “працюють” у національній економіці, а “гуляють” по зарубіжних офшорах в пошуках більш прибуткового та комфортного використання. Так, акад. В. Геєць з цього приводу зазначає, що “найбільш багаті громадяни України – біля 0,7% працездатного населення або біля 180 тис. чол., – володіють сумарним капіталом близько \$45 млрд. при річному ВВП всієї країни на рівні біля \$100 млрд. Ці гроші знаходяться не на території країни” [14].

Отже, первісне нагромадження капіталу в умовах сучасної України відбувалося і поки-що відбувається на принципах, які не завжди і далеко не в усьому вписуються в загальносвітовий, загальноцивілізаційний контекст цього процесу, а також на принципах, які не відповідають як загальнодержавним інтересам, так і інтересам абсолютно переважаючої частини народу.

Висновки. Сьогоднішня “трансформація” в тому варіанті, як вона проводиться з 1992 р., спрямована не в майбутнє, а в минуле. “Дикий” капіталізм – це вже відносно давня історія сучасних розвинутих країн. В результаті ми опинилися в числі тих, хто йде не просто “не в ногу”, а в зворотньому напрямі порівняно з економічно успішними і відносно соціально благополучними країнами.

Зупинити руйнування продуктивних сил, деградацію соціальної сфери, депопуляцію народу неможливо в принципі на основі збереження моделі “дикого капіталізму”, що сформувалася в 90-ті роки. Як зазначав видатний український економіст, акад. І. І. Лукінов, “на озброєння економічної політики. . . нерозумно приймати як видатні свого часу класичні теорії. . . так і під видом новітніх – примітивні концепції” [15, с. 39]. До числа останніх і належить монетаризм, нав’язаний Україні МВФ та іншими міжнародними фінансовими структурами і зарубіжними країнами. Економічно ефективною та соціально сприйнятливою в умовах сучасної України може бути модель, яка ґрунтується на засадах кейнсіанства, ордолібералізму і теоретичних принципах соціал-демократії. “США, як і країни Західної Європи, у своєму розвитку спиралися потрібною мірою на державу, – зазначає Ю. М. Пахомов, – а ліберальна модель для них – це багато в чому модель слабборозвинутих країн, які саме через лібералізм вирощували на злиденності олігархів і ставали легкою здобиччю Заходу” [16]. Рух до Європи, про що невпинно лише говорять всі попередні та сучасні “реформатори”, не означає штучного відтворення насильницькими методами “дикого капіталізму” зразка XV-XIX ст., хай навіть і європейського “дикого капіталізму”.

Література:

1. Виступ Президента України Віктора Януковича у Верховній Раді України // Голос України. – 26 лютого. – 2010.
2. Джозеф Стігліц. Глобалізація та її тягар. – К, 2003.
3. Олексій Толкачов. Кінець неоліберального світу // День. – № 181. – 9 жовтня. – 2009.
4. День. – № 229. – 16 грудня. – 2008.
5. Дж. Стиглиц. Куди ведуть реформи? (К десятиліттю начала переходных процессов) // Вопросы экономики. – 1999. – № 7.
6. Джорж Сорос. Криза глобального капіталізму. Відкрите суспільство під загрозою. – К., 1999.
7. Новий курс: реформи в Україні 2010-2015. Національна доповідь / За загальною редакцією В. М. Гейця, А. І. Даниленка, М. Г. Жулинського, Ю. А. Левенця, Е. М. Лібанової, О. С. Онищенко. – К., 2010.
8. От восстановления к реформам. Доклад о переходном процессе за 2010 год // Европейский банк реконструкции и развития.
9. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава". Програма економічних реформ на 2010-2014 роки. Комітет з економічних реформ при Президентові України. Версія для обговорення. 2 червня 2010 р. – К., 2010.
10. День. – 31 жовтня 2009 р.
11. Дзеркало тижня. – № 7. – 28 лютого. – 2009.
12. Високий замок. – 22 квітня. – 2004.
13. Папа Іоан Павло II. У марксизмі є "зерно істини" // Людина і світ. – № 2. – 1994.
14. 2000. – 4 червня. – 2010.
15. Лукінов І. Наукова модель економіки перехідного періоду. Економіка України та шляхи її подальшого реформування. – К. : Генеза, 1996.
16. Ю. Пахомов. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів // Економіка України. – 2008. – № 4.

УДК 330. 4(5-12)

Черняга Л. П.,*кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка*

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ

У статті проаналізовано основні етапи економічного розвитку країн Південно-Східної Азії. Особлива увага приділена ролі державного регулювання при реалізації експортної політики, залучення капіталу та формування національних компаній. Враховуючи особливості зовнішньоекономічної діяльності країн Південно-Східної Азії, в статті висвітлено вплив інтеграційного об'єднання АСЕАН на їх економічний розвиток.

Ключові слова: країни Південно-Східної Азії, експортно-орієнтована політика, імпортозаміщуюча політика, НІК, АСЕАН, АТЕС.

В статье проанализированы основные этапы экономического развития стран Юго-Восточной Азии. Особое внимание уделено роли государственного регулирования при реализации экспортной политики, стимулировании внешних капиталовложений и формировании национальных компаний. А также, учитывая особенность внешнеэкономической деятельности стран Юго-Восточной Азии, показано влияние интеграционного объединения АСЕАН на их экономическое развитие.

Ключевые слова: страны Юго-Восточной Азии, экспортно-ориентированная политика, политика замещения импорта, НИС, АСЕАН, АТЕС.

In the article it is analyzed the main stages of economical development of the Eastern and Southern Asia. The big attention is paid to influence of state regulation to the export-orientation policy, increasing foreign capital and forming of the national companies. Taking into account specialties of international economic activities of Eastern and Southern Asia it is described influence of ASEAN activity to their national economic development.

Key words: South-East Asian countries, export-orientation policy, import-substitution policy, NIC, ASEAN, APEC.

Постановка проблеми. Економічний вплив розвитку країн Азійсько-Тихоокеанського регіону з 1980-х років невпинно зростає на систему міжнародних економічних відносин. Особливого значення набувають позитивні закономірності економічного розвитку країн цього регіону. Протягом останніх десятиліть, незважаючи на кон'юнктурні коливання у світовій економічній системі, спостерігається значний економічний розвиток та покращення добробуту населення у більшості країн Азійсько-Тихоокеанського

регіону. Також варто відмітити, що центр інноваційного прогресу у світовому господарстві поступово переміщається до країн зазначеного регіону.

Важливим є виділення спільних рис, що характеризують розвиток перехідних економік та країн, що розвиваються у Південно-Східній Азії. Основними чинниками ефективного економічного розвитку країн цього регіону стало поєднання розвитку ринкових механізмів та активного державного регулювання в усіх сферах економіки. Важливим є перехід від капітало- та трудомісткого до наукомісткого промислового виробництва, а також державне сприяння притоку іноземного капіталу через створення спеціальних зон експортного виробництва із сприятливим податковим режимом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значне економічне зростання країн Південно-Східної Азії протягом останніх десятиліть спонукає до вивчення чинників впливу на їх розвиток. Інноваційний досвід цих країн може бути корисним для сприяння економічного розвитку України.

Економічний розвиток країн Азії досліджують такі науковці, як Л. О. Бакаєв, Є. Є. Камінський в Україні та М. А. Потапов, А. І. Салицький, А. В. Шахматов за кордоном. У своїх працях вони висвітлили проблемні питання економічного розвитку окремих країн, проте вони не пропонують використання досвіду реформування промисловості для України та імplementування стратегії інноваційного розвитку. Особливої уваги варто приділити інституціональному механізму регулювання їх національних економік та впровадженню стратегії економічного розвитку.

Мета і завдання дослідження. У статті поставлено за мету висвітлити основні характеристики економічного розвитку країн Південно-Східної Азії, його особливості та показати роль державної економічної політики. А також, на основі поданого матеріалу, запропонувати необхідні заходи для ефективного регулювання національної економіки України.

Виклад основного матеріалу. До регіону країн Південно-Східної Азії належать Таїланд, Малайзія, Бруней, Індонезія, Сінгапур, Філіппіни, Лаос, Камбоджа, В'єтнам. Економічний розвиток цих країн неоднорідний, проте є певні спільні тенденції соціально-економічного розвитку. Відмінність розвитку пов'язана з напрямом обраного шляху. Формування теперішньої економічної системи розпочалося в 1950-ті роки після падіння колоніального правління. Країни Азії стали перед вибором обрання соціалістичного або ринково-орієнтованого напрямку.

В'єтнам, Лаос та Камбоджа обрали соціалістичний шлях розвитку. Ці країни до 1990-х років характеризувалися переважаючим аграрним виробництвом, відсутністю обробної промисловості, традиційною структурою виробництва та широким використанням натуральних форм господарства.

На відміну від цих країн Таїланд, Малайзія, Індонезія, Сінгапур, Філіппіни, Бруней обрали ринковий шлях розвитку та досягли суттєвих економічних результатів. Протистояння розвитку комуністичного руху, що фінансувався з Пекіну та Москви, стало можливим лише завдяки підтрим-

ці старої колоніальної системи та нової китайської управлінської еліти. У Малайзії та Сінгапурі національним урядам прийшлося вживати інтенсивних заходів для припинення діяльності комуністичних осередків, проте вже в 1960-х роках їх уряди обрали демократичний шлях з ринковими механізмами.

Ці країни називають новими індустріальними країнами, що характеризуються високими темпами економічного зростання (близько 4% по регіону за 2008 р.). Для порівняння економічне зростання країн-членів ЄС 0,4% за 2008 р., тоді коли США – 0,7%. Швидкий економічний розвиток країн Південно-Східної Азії зумовлений різними чинниками. Наприклад, Сінгапур – це країна з високим промисловим потенціалом, з вільним портом, тоді коли Бруней – нафтоекспортуюча країна.

Таблиця 1
Динаміка приросту ВВП країн Південно-Східної Азії

Країни / роки	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Бруней	1,1	4,5	2,8	0,5	0,4	4,4	0,6	0,4	-	-
В'єтнам	5,1	9,5	6,8	7,8	8,4	8,2	8,5	6,2	5,3	6,7
Індонезія	9	8,2	4,9	5	5,7	5,5	6,3	6,1	4,5	5,5
Камбоджа	1,2	6,5	8,4	10,3	13,3	10,8	10,2	6,7	-2,0	--
Малайзія	9	9,8	8,9	6,8	5,3	5,8	6,2	4,6	-1,7	5,3
М'янма	2,8	6,9	13,7	13,6	13,6	7,0	5,5	3,6	4,4	-
Лаос	6,7	7,1	6,3	7	6,8	8,7	7,8	7,2	6,5	-
Сінгапур	9,2	8,2	10,1	9,3	7,3	8,4	7,8	1,1	-1,3	6,3
Тайланд	11,2	9,2	4,8	6,3	4,6	5,2	4,9	2,6	-2,2	4,0
Філіппіни	3	4,7	4,4	6,4	5	5,3	7,1	3,8	1,1	3,8

*прогнозовані дані Азійським банком розвитку
[Складено автором на основі 3]

Економіки країн Південно-Східної Азії пов'язані між собою експорт-

но-імпортними операціями, міжнародним поділом праці, інтегрованим у міжнародні економічні зв'язки. На всі країни Азії припадає близько чверті експорту робочої сили та 20% її імпорту. До приймаючих мігрантів належать країни Малайзія та Сінгапур. Гонконг став імпортером, а Республіка Корея є одним з найбільших експортерів.

Зростання та спади економічного розвитку тісно пов'язані між собою. Невеликі спади спостерігалися в 1993, 2001 та 2008 році, а підйоми – у 1992, 1995, 2005. Пік спаду в усіх країнах припадає на 1998 рік під час азійської фінансової кризи (рис. 1). Починаючи з 1996 року, зменшується приріст ВВП до максимально низького у 1998, і до 2000 темпи приросту повертаються на попередні позиції.

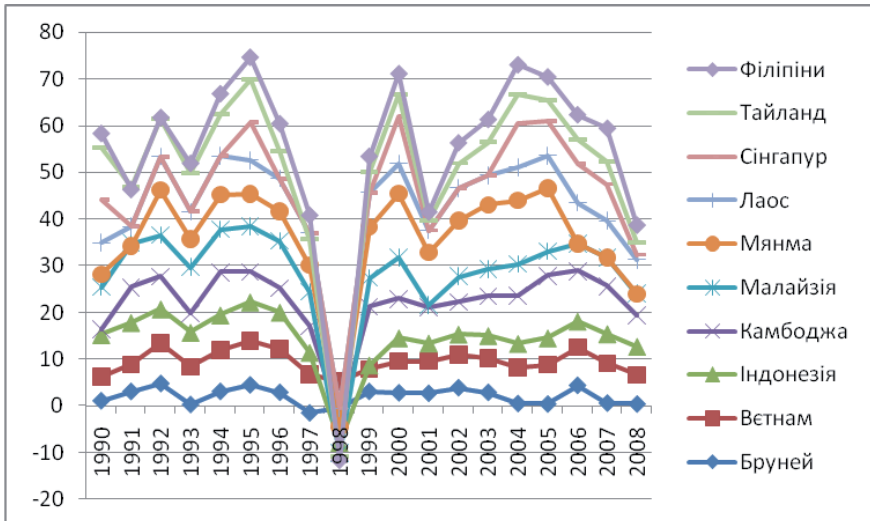


Рис. 1. Динаміка ВВП країн Південно-Східної Азії [5]

Зовнішня торгівля країн Південно-Східної Азії залишається головною формою їх зовнішньоекономічних відносин. Протягом десятиліть вона характеризувалася високими темпами зростання експорту. У цьому важливу роль відіграє експортно-орієнтована політика, що полягає у створенні умов для розвитку експортної промисловості [2, с. 171].

Після здобуття незалежності уряди нових індустріальних країн (НІК) цього регіону сприяли розвитку індустріалізації, яка характеризувалася зростанням обробного сектору з використанням передових технологій, засобів виробництва та споживчих товарів. І вже в 70-х роках країни характеризувалися зростаючим платоспроможним попитом на споживчі товари, який не міг задовольнити імпорт. Єдиним способом забезпечення попиту

стало заміщення імпорту внутрішнім виробництвом. Стратегія імпортозаміщення переважала в Малайзії в 1959-1968 роках (внутрішній попит був головним чинником індустріального розвитку до 1963 року і вже пізніше розпочалося поширення експортних галузей промисловості).

На Філіппінах політика імпортозаміщення впроваджувалася у 1950-1968 роках, у Таїланді – 1960-1972 роках, розвиток обробної промисловості в Індонезії розпочався лише наприкінці 60-х років і завершився в 80-х роках. Основними напрямками стали розвиток текстильної, взуттєвої, харчової та тютюнової промисловості [2].

Таблиця 2
Темпи приросту експорту країн Південно-Східної Азії (%)

Країни / роки	1990	1995	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Бруней	16,2	10,9	14,4	23,5	22,1	0,5	23,8	-
В'єтнам	23,5	34,4	31,4	22,5	22,7	21,9	29,1	-8,9
Індонезія	15,9	13,4	11,5	22,9	17,5	13,3	20,1	-14,4
Камбоджа	8,3	74,3	24,1	12,4	26,9	10,7	15,1	-17,0
Малайзія	17,4	20,2	21,0	10,9	10,3	2,7	9,6	-21,1
М'янма	4,1	-6,7	18,3	23,7	45,4	17,6	15,5	4,8
Лаос	24,8	2,4	8,3	52,2	59,5	4,6	17,6	-10,0
Сінгапур	9,3	13,7	20,5	14,0	12,8	4,4	5,8	-
Таїланд	14,2	23,6	16,5	14,6	11,2	6,2	11,7	-13,9
Філіппіни	4,7	29,4	9,5	4,0	14,9	6,4	-2,8	-22,3

[Складено автором на основі 6]

Насичення внутрішнього ринку товарами місцевого виробництва сприяло не зменшення імпорту, а навпаки збільшення загального його значення зі зростаючою часткою товарів виробничого призначення. Внаслідок чого підвищувався попит на валютні ресурси, і його задоволення вже не забезпечувалося за рахунок поширення експорту сировини. Наступив новий етап економічного розвитку – експортної орієнтації.

Особливим етапом розвитку економіки країн Південно-Східної Азії став перехід від традиційних капіталомістких та трудомістких виробництв до розвитку науково-містких галузей і створення власної науково-дослідницької бази. Водночас зберігається експортна спрямованість виробленої

продукції та спостерігається ріст державних та приватних асигнувань на розвиток наукових розробок. Завдяки не тільки відпрацьованим технологіям, але й новим японським технологіям виробництва високотехнічних товарів (напівпровідників, оптичного волокна, компактних дисків) ці країни отримали змогу конкурувати з японськими та американськими ТНК, навіть не маючи власної науково-дослідної бази.

Пізніше починають організовуватися науково дослідні парки – спеціальні зони, де створюються пільгові умови іноземним та місцевим фірмам для розробки та випуску наукової експортної продукції. Перехід до наукової спеціалізації обробної промисловості в Сінгапурі розпочався в середині 80-х років, а в Малайзії в 90-х роках [2].

Характерною рисою індустріалізації НІК стало активне залучення іноземного капіталу та ТНК. Уряди країн Південно-Східної Азії проводили комплексну політику стимулювання капіталовкладень в галузі економіки з найбільшою віддачею прибутку. Найбільшими інвесторами у 70-80-ті роки стали США та Японія, а пізніше – Великобританія та Німеччина.

Активна роль держави країн Південно-Східної Азії була спрямована на єдину національну політику та на мобілізацію ресурсів для вирішення стратегічних завдань. У 1984-1985 роках у розвинених країнах регіону здійснювалися програми приватизації, що включали комплекс загально-економічних заходів для активізації підприємницької діяльності. Особлива увага була приділена розвитку ринку землі та усунення державної монополії, що досягалася не тільки зміною форм власності.

У регулюванні зовнішньоекономічної діяльності важливим стало захист національних експортерів, їх просування і підтримка за кордоном через використання таких інструментів, як створення спеціальних зон експортного виробництва із сприятливим податковим режимом, інститутів, організацій сприяння імпортерам, їх субсидювання тощо [3, с. 15].

Вагому роль у сприянні економічного розвитку країн Південно-Східної Азії відіграє участь у економічній організації тихоокеанського регіону – АСЕАН, яка була створена в 1967 році. В основу цієї організації покладено двосторонні або багатосторонні договори про преференційну торгівлю.

Причини інтеграції країн зумовлені, з одного боку, економічними чинниками такими, як збільшення темпів економічного зростання, швидка диверсифікація промислового експорту та збільшення притоку іноземних інвестицій; з іншого боку, політичними – завдяки регіональному співробітництву та преференційним домовленостям посилились індивідуальні та колективні переговорні позиції, що сприяють укладанню вигідних угод із зовнішніми партнерами.

Надання взаємних преференцій (особливо в регіональних межах) у торгівлі стало вигідно як і фритредерам, так і протекціоністам. Для фритредерів важливим стали лібералізація торгівлі, а також ріст інвестиційної

привабливості регіону, а для протекціоністів така регіоналізація стала альтернативою продовження багатосторонньої лібералізації в рамках СОТ.

Центральним пунктом діяльності АСЕАН в теперішній час є формування зони вільної торгівлі АФТА (ASEAN Free Trade Area). До початку 1990-х років преференції охоплювали 12700 товарів на половину яких мита були зменшені на 20-25 %. Завдяки цій угоді було затверджено схему єдиних преференційних тарифів, що дозволяло зменшити мита про взаємну торгівлю до 0-5% на всі товари, що задовольняють умови походження. Крім відміни мит, АФТА передбачає зменшення кількісних обмежень, гармонізацію національних стандартів, взаємного призначення сертифікатів якості, а також відміни інших нетарифних бар'єрів протягом п'яти років після виконання договору.

Завдяки діяльності АСЕАН посилюється співробітництво в галузях фінансів, телекомунікацій, туризму, зв'язку, транспорту та захисту навколишнього середовища [2].

Зменшення та ліквідація тарифів в АФТА проходило на основі використання двох списків. До першого увійшла виключена продукція, на яку не ліквідувалися мита (в переліку цього списку нараховується 0,68% товарної номенклатури імпорту). І з іншого боку, позитивний список, у якому країни учасники вказують ту продукцію, на яку збираються ліквідувати мита.

Країни АСЕАН ставлять перед собою мету посилити регіоналізацію і до 2020 року передбачається сформувати організацію безпеки, економічну та соціально-культурну організації. В 2006 році термін реалізації цих завдань був перенесений на 2015 рік.

Країни АСЕАН не обмежуються торговельною діяльністю в рамках регіонального об'єднання. Члени цього об'єднання мають право заключати індивідуальні торговельні угоди з третіми країнами. Вони реалізують та укладають угоди з Китаєм, Японією, Республікою Кореєю, Індією та іншими країнами [2].

Висновки. Отже, основними чинниками ефективного економічного розвитку країн Південно-Східної Азії є поєднання розвитку ринкових механізмів та активного державного регулювання у всіх сферах економіки. Важливим став перехід від капітало- та трудомісткого до наукомісткого промислового виробництва, а також державне регулювання притоку іноземного капіталу через створення спеціальних зон експортного виробництва із сприятливим податковим режимом.

Для ефективного економічного розвитку України необхідно враховувати досвід країн Південно-Східної Азії у розробці та впровадженні інноваційної стратегії економічного розвитку. Основними елементами, що необхідно використовувати в Україні, є:

- перехід від капітало- та трудомісткого до наукомісткого експортного промислового виробництва;

- державне сприяння для притоку іноземного капіталу через створення спеціальних зон експортного виробництва із сприятливим податковим режимом;
- планово-цільовий підхід регулювання розвитку національної економіки завдяки системі підтримки, що реалізується на базі держзамовлень, субсидіювання та інших форм регулювання.

Література:

1. Авдушкін Е. Ф. Международные экономические отношения: учебник / Е. Ф. Авдушкін. – М. : Юристъ, 2005. – С. 368
2. Потапцов М. А. Экономика современной Азии / М. А. Потапцов, А. И. Салицкий, А. В. Шахматов. – М. : "Международные отношения", 2008. – С. 251.
3. Світова фінансова криза та її вплив на країни з ризиковими економіками: матеріали IV Міжвідомчої наукової конференції (Київ, 25 листопад 2008 р.). – К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин, 2008. – С. 223. – ISBN 978-966-02-5060-4.
4. Світова економіка : [підручник для студ. екон. спец. ВНЗ] / [Філіпенко А. С., Будкін В. С., Рогач О. І., Заблоцька Р. О., Копистира А. М.]; гол. ред. С. В. Головка. – К. : Либідь, 2007. – 638 с. : рис., табл. – Бібліогр. в кінці розд. – ISBN 978-966-06-04*58-2.
5. Статистичні дані країн Азії [Електронний ресурс] / Режим доступу з: www.adb.org.
6. Приріст ВВП країн світу [Електронний ресурс] / Режим доступу з: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&plugin=1&pcode=tsieb020>.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

УДК 352.073.53

Безгубенко Л. М.,*кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету,***Рожок І. А.,***економіст*

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Розглянуто сутність фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування згідно з фондовою і безфондовою теоріями. Досліджено форму виявлення, джерела створення і цільове призначення місцевих фінансових ресурсів, запропоновано авторське визначення поняття "фінансові ресурси органів місцевого самоврядування".

Ключові слова: фінансові ресурси, фондова і безфондова теорії, місцеве самоврядування, фінансові ресурси органів місцевого самоврядування.

Рассмотрена сущность финансовых ресурсов органов местного самоуправления согласно фондовой и безфондовой теорий. Исследована форма выявления, источники создания и целевое назначение местных финансовых ресурсов, предложено авторское определение понятия "финансовые ресурсы органов местного самоуправления".

Ключевые слова: финансовые ресурсы, фондовая и безфондовая теории, местное самоуправление, финансовые ресурсы органов местного самоуправления.

Essence of financial resources of organs of local self-government is considered according to a fund and non-fund theories. The form of exposure, source of creation and having a special purpose setting of local financial resources are investigated, the author determination of concept "financial resources of organs of local self-government" is offered.

Key words: financial resources, fund and non-fund theories, local self-government, financial resources of organs of local self-government.

Постановка проблеми. Розбудова демократичної соціально зорієнтованої правової держави, успішне функціонування державних і місцевих органів влади, виконання ними законодавчо визначених функцій і завдань, значною мірою залежать від їх забезпечення достатнім обсягом фінансових ресурсів.

Здійснення економічних реформ, перегляд повноважень органів місцевого самоврядування, що відбуваються на тлі кризових явищ, актуалізують про-

блеми формування, розподілу та використання фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Вирішенню складних проблем достатності обсягів фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування для вирішення завдань соціально-економічного розвитку територій з необхідністю передбачає узагальнення теоретичного доробку та окреслення концептуальних засад.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність фінансових ресурсів досліджена в нерозривному зв'язку з дослідженням сутності фінансів у працях вітчизняних економістів В. Д. Базилевича, О. П. Близняк, О. Д. Василика, К. М. Владимірова, О. П. Кириленко, Д. В. Клинового, В. П. Косаріної, Л. І. Лачкової, В. І. Оспіщева, К. В. Павлюк, І. О. Петровської, О. Ф. Рогальського, О. Р. Романенко, О. В. Тимошенко, В. М. Федосова, Н. Г. Чуйко, С. І. Юрія.

Мета і завдання дослідження. Дослідження та узагальнення наукових підходів до визначення сутності фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування.

Досягнення мети передбачає розв'язання таких завдань:

- визначити економічну сутність понять “фінансові ресурси”, “фінансові ресурси держави”, “фінансові ресурси органів місцевого самоврядування”, “фінансові ресурси підприємств комунальної форми власності”;
- виокремити особливості фондової і безфондової теорії щодо дослідження сутності фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування;
- запропонувати авторське визначення поняття “фінансові ресурси органів місцевого самоврядування”.

Виклад основного матеріалу. Для дослідження поняття “фінансові ресурси”, перш за все важливо зазначити, що розуміється під поняттям “ресурси”. Сучасний біржовий словник тлумачить ресурси як “грошові засоби, цінності, запаси, можливості, джерела коштів, доходи” [4, с. 633]. А автори фінансового словника вказують, що ресурсами є “кошти, запаси, можливості, джерела чого-небудь (наприклад: фінансові, економічні, матеріальні тощо)” [2, с. 394]. Таке розширення тлумачення ресурсів, з фінансової точки зору, і представлення у їх складі грошових засобів, коштів, цінностей, джерел чого-небудь ускладнює виокремлення фінансових ресурсів та окреслення їх особливостей.

При визначенні сутності фінансових ресурсів, як стверджує український учений О. Д. Василик, не можна їх ототожнювати з грошовими засобами, оскільки поняття “грошові засоби” значно ширше, хоч фінансові ресурси завжди виступають у грошовій формі. Грошові засоби стають фінансовими ресурсами тоді, коли вони концентруються у відповідні фонди, для яких встановлено порядок створення й використання. Важливою рисою фінансових ресурсів є те, то вони, на відміну від грошових коштів, виражають не зміну форм вартості, а фінансовий результат процесу відтворення. Водночас вони свідчать про наявні можливості економічного й соціального розвитку.

Економічна енциклопедія характеризує фінансові ресурси як “грошові фонди, створені в процесі розподілу, перерозподілу і використання валового внутрішнього продукту країни” [1, с. 821]. Тобто фінансові ресурси розглядаються з позиції грошових фондів, які є об’єктивною необхідною умовою процесу розширеного відтворення, а джерелом фінансових ресурсів є валовий внутрішній продукт.

Автори фінансового словника визначають фінансові ресурси як “сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб’єктів господарювання, характеризують фінансовий стан економіки і водночас є джерелом її розвитку. Фінансові ресурси поділяються на централізовані (створюються на рівні держави) і децентралізовані (створюються на рівні підприємств, організацій, об’єднань). Основним джерелом фінансових ресурсів є валовий національний продукт” [2, с. 395].

Таке тлумачення сутності фінансових ресурсів є дещо ширшим, ніж в Економічній енциклопедії, оскільки визначає розпорядників фінансових ресурсів (держави і суб’єкти господарювання), їх види за рівнями створення (централізовані і децентралізовані). Спільною рисою є зазначення джерела формування фінансових ресурсів, яким виступає валовий внутрішній продукт, а основною відмінністю є те, що в Економічній енциклопедії фінансові ресурси розглядаються як грошові фонди, а в Фінансовому словнику – як сукупність коштів (тобто фінансові ресурси можуть бути як у фондовій, так і безфондовій формах).

Узагальнення вітчизняних досліджень щодо сутності фінансових ресурсів дає підстави виокремити фондову і безфондову теорії. Представниками фондової теорії є українські науковці В. Д. Базилевич, О. Д. Василик, К. В. Павлюк, І. О. Петровська, В. М. Федосов, С. І. Юрій. Для науково обґрунтованого визначення поняття фінансових ресурсів, зазначає Василик О. Д., необхідно чітко визначити критерії, яким воно повинно відповідати та відносити до їх складу форми виявлення, джерела створення і цільове призначення.

В. Д. Базилевич і І. О. Петровська, характеризують фінансові ресурси як грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу і використання валового внутрішнього продукту і національного доходу за певний період, і акцентують увагу на місці створення фінансових ресурсів, проте не розкривають жодного з трьох вищезазначених критеріїв.

К. В. Павлюк характеризує фінансові ресурси як “грошові нагромадження і доходи, які створюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб” [9, с. 24]. У цьому визначенні охарактеризовано форми виявлення фінансових ресурсів і їх цільове призначення, але не зазначено джерел створення фінансових ресурсів.

Колектив авторів підручника “Фінанси”, за редакцією С. І. Юрія і В. М. Федосова, зазначають, що “фінансові ресурси є матеріальними но-

сіями фінансових відносин, і набувають особливих різноманітних форм у вигляді доходів, нагромаджень, відрахувань і надходжень, в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту” [14, с. 19]. Це твердження розкриває форми виявлення фінансових ресурсів, не вказує джерел їх створення і цільового призначення.

Отже, представники фондової теорії характеризують фінансові ресурси як матеріальний зміст (носії) фінансових відносин. Відповідно до цієї теорії, фінансові ресурси є фондами грошових коштів, що створені в процесі вартісного розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і призначенні для задоволення суспільних інтересів і потреб.

Представники безфондової теорії вітчизняні економісти О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. І. Оспішев, дають розширене визначення сутності фінансових ресурсів, як “сукупності коштів, які перебувають в розпорядженні держави та суб’єктів господарювання, характеризують фінансовий стан економіки і водночас є джерелом їх розвитку, формуються за рахунок різних видів грошових доходів, надходжень, відрахувань, а використовуються на розширене відтворення, матеріальне стимулювання, задоволення соціальних та інших потреб суспільства” [12, с. 12]. Це визначення повністю розкриває сутність фінансових ресурсів, оскільки визначає форми виявлення, джерела створення фінансових ресурсів, їх розпорядників та цільове призначення.

Згідно із безфондовою теорією, державними фінансовими ресурсами є сукупність коштів, які перебувають у розпорядженні держави, формуються в результаті вартісного розподілу і перерозподілу, характеризують фінансовий стан національної економіки та є джерелом розвитку держави.

Український учений О. Р. Романенко зазначає, що фінансові ресурси держави є першоосновою її фінансового господарства та “являють собою сукупність доходів і надходжень, які перебувають у розпорядженні підприємств, організацій та держави і спрямовуються на задоволення суспільних потреб з метою розширеного відтворення та зростання матеріального добробуту населення” [11, с. 95].

В Економічній енциклопедії зазначено, що “фінансові ресурси країни – ті з них, якими розпоряджаються: органи державного управління (ресурси бюджетної системи, централізованих і децентралізованих фондів, державних фінансових інститутів), підприємницькі структури..., населення...” [1, с. 821-822].

Проте держава розпоряджається не усіма перерахованими фінансовими ресурсами, а лише тими, які зосереджені в бюджетах різного рівня, державних позабюджетних фондах, в державних фінансових інституціях.

Інституціональна концепція фінансової думки Заходу, яка характеризує володіння, користування і розпорядження фінансовими ресурсами на різних рівнях. На центральному рівні фінансові ресурси знаходяться в розпорядженні держави і є однією з найважливіших сфер її діяльності, перед-

бачених законодавством України. Ця діяльність виявляється у збиранні, розподілі та використанні необхідних державі коштів. Отже, фінансова діяльність держави спричинена необхідністю держави здійснювати розподіл та перерозподіл валового внутрішнього продукту та національного доходу. “До складу фінансових ресурсів держави входять ресурси всіх секторів економіки в тому числі державного сектора... У кожному секторі фінансові ресурси визначаються за рівнями управління. Так, у державному секторі до їх складу входять: загальнодержавний фонд фінансових ресурсів (ресурси Державного бюджету); фонди фінансових ресурсів місцевого самоврядування (ресурси місцевих бюджетів)...” [9, с. 25].

Регіональні і місцеві фінансові ресурси, які знаходяться відповідно на регіональному і локальному рівнях, є сукупністю грошових коштів, що використовуються на економічний і соціальний розвиток територій. Регіональні органи влади покликані забезпечити комплексний розвиток регіонів, розвиток сфер матеріального та нематеріального виробництва на підлеглих територіях, а місцеві органи влади – соціально-економічний розвиток конкретної адміністративно-територіальної одиниці.

Сутність фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування за фонову теорією досліджували вітчизняні вчені К. М. Владимиров, О. П. Кириленко, Д. В. Клиновий, І. О. Петровська, О. Ф. Рогальський, Н. Г. Чуйко.

На нашу думку, сутність поняття “фінансові ресурси органів місцевого самоврядування” повинно відповідати таким критеріям: законність використання, місце попереднього створення і цільове призначення.

О. П. Кириленко, В. Д. Клиновий і І. О. Петровська мають схожі погляди на сутність місцевих фінансових ресурсів. О. П. Кириленко визначає їх як “сукупність фондів грошових коштів, які згідно з чинним законодавством надходять у розпорядження органів місцевого самоврядування для виконання покладених на ці органи завдань і функцій” [8, с. 605]. В. Д. Клиновий і І. О. Петровська характеризують фінансові ресурси органів місцевого самоврядування як “фонди грошових ресурсів, які утворюються і використовуються органами місцевого самоврядування в процесі реалізації покладених на них законом функцій” [13, с. 130]. Науковці акцентують увагу на законності використання фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування для виконання покладених на ці органи функцій і завдань, однак не вказують місця попереднього створення і цільового призначення місцевих фінансових ресурсів.

К. М. Владимиров, О. Ф. Рогальський і Н. Г. Чуйко характеризують фінансові ресурси органів місцевого самоврядування як “сукупність фондів коштів, що формуються в процесі розподілу валового внутрішнього продукту і направляються на економічний і соціальний розвиток адміністративно-територіальних одиниць” [7, с. 46], та вказують на місце попереднього створення і цільове призначення місцевих фінансових ресурсів, але не зазначають законності їх використання.

Сутність фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування як за фондовою, так і безфондовою теоріями досліджували вітчизняні науковці: В. П. Косаріна, О. Р. Романенко і О. В. Тимошенко.

Так, О. Р. Романенко зазначає, що фінансові ресурси місцевих органів влади, які вони мобілізують, розподіляють і використовують, формуються у фондовій і не фондовій формах і є матеріальною основою місцевих фінансів, зазначає, що “головними фінансовими фондами місцевих органів влади є: місцеві бюджети, резервні та цільові фонди, фонди грошових ресурсів комунальних підприємств. Ресурси, що залучаються місцевими органами влади у вигляді банківських кредитів, від розміщення місцевих позик та деякі інші, як правило, перебувають у не фондовій формі” [11, с. 185].

Основними складовими фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування є доходи місцевих бюджетів, кошти цільових фондів, фінансові ресурси підприємств комунальної власності, благодійні, спонсорські внески, пожертвування, інші ресурси, передбачені законодавством [8, с. 148].

Місцеві фінансові ресурси включають фінансові ресурси підприємств комунальної форми власності. Розглянемо сутність поняття “фінансові ресурси підприємств комунальної форми власності” у поглядах вітчизняних науковців.

Так, В. Д. Клиновий і І. О. Петровська сутність фінансових ресурсів підприємств комунальної форми власності визначають як “фонди грошових ресурсів, які утворюються підприємствами, що належать місцевому самоврядуванню різних рівнів, використання яких здійснюється відповідно до закону і рішень органів місцевого самоврядування” [13, с. 185]. Таке визначення є не повним, оскільки не відображає джерела формування фондів грошових ресурсів підприємств комунальної форми власності, та не визначає їх цільового призначення.

О. П. Кириленко під фінансовими ресурсами підприємств комунальної форми власності розуміє “сукупність грошових коштів, резервів і надходжень цільового призначення, що є в розпорядженні підприємств, які закріплені за ними на правах оперативного управління або повного господарського відання і використовуються на власні статутні потреби” [8, с. 36]. В цьому визначено цільове призначення, але не відображено джерела формування фінансових ресурсів підприємств комунальної форми власності.

В. П. Косаріна і О. В. Тимошенко, досліджуючи сутність фінансових ресурсів як за фондовою, і безфондовою теоріями, у науковій статті визначають сутність поняття “фінансові ресурси органів місцевого самоврядування”, стверджуючи, що “це створені в результаті розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту грошові кошти (частина яких концентрується у відповідних фондах), необхідні органам місцевого самоврядування для виконання покладених на них функцій і завдань з метою забезпечення соціально-економічного розвитку територіальної громади” [5, с. 125]. Наголошуючи на фондовій формі виявлення фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, науковці пояснюють, що фондова

форма фінансових ресурсів притаманна лише доходам місцевого бюджету, а бюджетні установи, підприємства й організації комунальної форми власності формують і використовують фінансові ресурси як у фондовій, так і не фондовій формах. Тобто у категорії "фінансові ресурси органів місцевого самоврядування" знаходить прояв дві економічні категорії – "доходи місцевих бюджетів" і "фінансові ресурси установ, організацій та підприємств комунальної форми власності". Фондова форма фінансових ресурсів притаманна лише доходам місцевого бюджету, тобто макрорівню, на мікрорівні бюджетні установи, підприємства й організації комунальної форми власності формують і використовують фінансові ресурси як фондової, так і не фондової форм, виявлення.

Отже, на думку В. П. Косаріної і О. В. Гимошенко, формою виявлення фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування є грошові кошти, частина яких концентрується у відповідних фондах (загальний і спеціальний фонди місцевого бюджету й фонди бюджетних установ).

Фінансові ресурси органів місцевого самоврядування, є головною ознакою забезпечення фінансової незалежності цих органів, тобто володіння і самотійного розпорядження фінансовими ресурсами, розмір яких відповідає функціям і завданням, що покладаються на органи місцевого самоврядування.

Фінансову незалежність місцевого самоврядування Ю. В. Петленко і О. Д. Рожко розглядають насамперед як "можливість самотійного вирішення питань комплексного фінансового забезпечення економічного та соціального розвитку даної території... передумовою фінансової незалежності є розумна з точки зору економічної доцільності, децентралізація влади та адекватний розподіл повноважень, відповідальності, та фінансово-економічної бази між центром і органами місцевого самоврядування" [10, с. 186].

Під фінансовою незалежністю місцевого самоврядування, О. П. Кириленко розуміє "незалежність їх від загальнодержавних органів влади у прийнятті певних рішень щодо місцевих проблем і, головне, забезпечення їхнього вирішення певними коштами" [3, с. 34].

Отже, фінансова незалежність органів місцевого самоврядування повинна сприяти економічному і соціальному розвитку територій. Ступінь фінансової незалежності місцевих органів влади характеризує незалежність держави в цілому, потенційні можливості її економічного розвитку, рівень демократичних прав і свобод громадян. Держава не може успішно розвиватися й економічно процвітати, не даючи гарантій фінансової незалежності місцевим органам влади, а без розвитку органів місцевого самоврядування немає сенсу вести мову про розбудову демократичної соціально зорієнтованої правової держави.

Висновки. Узагальнення досліджень сутності фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування дало підстави дійти таких висновків:

1. Сутність фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування вітчизняні науковці розглядають за фондовою і безфондовою теоріями.

Представники фондової теорії визначають фінансові ресурси органів місцевого самоврядування як фонди грошових коштів, а представники безфондової теорії – як сукупність грошових коштів.

2. Науково обґрунтоване визначення сутності фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування потребує врахування таких критеріїв, як форми виявлення, джерела створення і цільового використання.

3. Враховуючи вказані критерії, фінансові ресурси органів місцевого самоврядування є сукупністю фондів коштів, що формуються в результаті створення та вартісного розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, передаються у розпорядження та спрямовуються на виконання покладених законом на органи місцевого самоврядування завдань і функцій, для реалізації намічених цілей та програм економічного і соціально-культурного розвитку території у відповідності до обраних пріоритетів.

Література:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах / Відп. ред. С. В. Мочерний. – Том 3. – К. : “Академія”, 2002. – 952 с.
2. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. – Львів: Видавництво “Центр Європи”, 1997. – 576 с.
3. Кириленко О. П. Фінансова незалежність місцевого самоврядування // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 34-40.
4. Корельский В. Ф. Современный биржевой словарь, 3-е издание. – М. : Крафт, 2006. – 880 с.
5. Косаріна В. П., Тимошенко О. В. Економічна природа й сутність фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 118-125.
6. Місцеві фінанси: Навч. посібник / О. Й. Вівчар, О. Я. Побурко, О. Б. Курило, Т. О. Смірнова; М-во освіти і науки України – Л. : Львів. Політехніка, 2007 – 132 с.
7. Місцеві фінанси: Навчальний посібник / К. М. Владимиров, Н. Г. Чуйко, О. Ф. Рогальський. – Херсон: Олді-плюс, 2009 – 352 с.
8. Місцеві фінанси: Підручник / За ред. О. П. Кириленко. – К.: Знання, 2006 – 677 с.
9. Павлюк К. В. Фінансові ресурси держави: Монографія. – К. : “НІОС”, 1997. – 176 с.
10. Петленко Ю. В., Рожко О. Д. Місцеві фінанси: Опорний конспект лекцій. – К. : Кондор, 2003. – 282 с.
11. Романенко О. Р. Фінанси: Підручник. 4-те вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 312 с.
12. Фінанси: Навчальний посібник / О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. І. Оспішев та ін.; за ред. В. І. Оспішева. – К.: Знання, – 2006 – 415 с.
13. Фінанси (з елементами статистики фінансів). Навчальний посібник / Петровська О. І., Клиновий Д. В. – К. : ЦУЛ, 2002. – 300 с.
14. Фінанси: Підручник/ За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008 – 611 с.

УДК 336.7

Галецька Т. І.,*кандидат економічних наук, старший викладач Національного університету "Острозька академія"***Мартин О. М.,***кандидат економічних наук, доцент Львівського державного університету безпеки життєдіяльності*

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВАЖЕЛІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Охарактеризовано методи впливу держави на формування і регулювання ринку лізингових послуг. Акцентовано увагу на необхідності активізації економічних інструментів стимулювання лізингової діяльності

Ключові слова: державне регулювання, економічні інструменти, лізингові операції.

Дана характеристика методов влияния государства на формирование и регулирование рынка лизинговых услуг. Внимание акцентировано на необходимости активизации экономических инструментов стимулирования лизинговой деятельности.

Ключевые слова: государственное регулирование, экономические инструменты, лизинговые операции.

The methods of government control of forming and regulating leasing operations have been investigating. Special attention paid to necessity of activation of economic instruments to stimulate leasing activity.

Key words: state regulation, economic instruments, leasing operations.

Постановка проблеми. Ринок лізингових послуг в Україні перебуває на стадії формування. "Правила гри" для його учасників встановлюються з допомогою правової складової державного регулювання, яка здійснює визначальний вплив на формування економічного механізму лізингу, а також на його інституційний розвиток. Однак із розвитком ринкових відносин головна роль повинна перейти до економічних інструментів стимулювання лізингової діяльності. Саме тому таке важливе значення має визначення та встановлення пріоритетів у державній політиці щодо лізингу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Використання економіч-

них важелів державного регулювання лізингової діяльності досліджується багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Серед них В. Газман, Ю. Гринчук, А. Жилінський, І. Костирко, Н. Рязанова, П. Саблук та ін. Проте в умовах загострення кризових явищ в національній економіці й, особливо, розгортання негативних процесів на вітчизняному ринку лізингових послуг, подальшого вдосконалення потребує механізм застосування економічних інструментів державного регулювання.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз економічних важелів державного регулювання лізингової діяльності та пошук шляхів їх вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Основними економічними інструментами державного регулювання економіки є: бюджетно-фінансова, грошово-кредитна та зовнішньоторговельна політика; комплекс засобів середньострокового загальнонаціонального господарського прогнозування, планування та програмування; державний сектор економіки та державне підприємництво; засоби регулювання міграції капіталів.

Державне регулювання економічних відносин у суспільстві здійснюють як вищі та місцеві державні органи влади, так і спеціалізовані установи. Активну роль у стимулюванні економічних процесів покладають і на місцеві органи влади. Зокрема, стосовно розвитку місцевого підприємництва та забезпечення припливу капіталу до регіону; удосконалення інфраструктури; зменшення безробіття. З цією метою використовується податковий механізм, фінансування нових підприємств через випуск облігацій тощо. Економічна функція держави в основному полягає в регулятивних, стимулюючих та консультативних діях.

Економічна діяльність держави проявляється також у безпосередньому господарському керівництві державним сектором економіки (на державних підприємствах, установах, організаціях). Зокрема, держава виступає в ролі власника засобів виробництва та виробника товарів, робіт, послуг НАК “Укргролізинг”.

На фінансовому ринку України функціонує три спеціалізованих державних регулятора:

- 1) НБУ;
- 2) Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку;
- 3) Державна комісія по регулювання ринків фінансових послуг.

Функції нагляду та контролю за функціонуванням ринку лізингових послуг здійснює Комісія по регулювання ринків фінансових послуг. Однак у зв'язку з тим, що лізингові операції можуть проводити не лише фінансові компанії та інші юридичні особи, діяльність яких підпадає під контроль зазначеної вище Комісії, лізинговим бізнесом займаються також і банківські установи, що звітуються перед НБУ.

У зв'язку з цим існують різні умови діяльності лізингодавців. Зокрема, спостерігається дискримінація лізингових компаній. Вона полягає в опо-

даткуванні ПДВ винагорода лізингодавця у разі перевищення подвійної облікової ставки НБУ. Вважаємо, що обмеження стосовно розміру винагорода лізингової компанії є не виправданими. Подібні заходи не застосовуються до всіх учасників лізингового ринку, зокрема, таких потужних лізингодавців як банки. Фінансування лізингових компаній банками здійснюється на загальних підставах. Лише дочірні компанії банківських установ користуються вагомими переваги, які полягають у:

- пільговому фінансуванні (під низький відсоток та у необхідній кількості);
- широкій клієнтській базі (банки пропонують своїм клієнтам скористатися додатковими послугами);
- тісному зв'язку із виробниками основних засобів (підприємства-виробники, скориставшись послугами лізингової компанії, можуть збільшити збут своєї продукції).

Підприємницька діяльність господарюючого суб'єкта здійснюється з метою отримання прибутку. Так, маржа лізингодавця в 2008 р. становила 8,2% (подвійна облікова ставка НБУ (30. 04-31. 12. 2008р. – 12%) становила 24%, комерційні банки надавали в цей період кредити у національній валюті під 15,8% річних) [1]. Для порівняння, у 2005 р. в японських банках ставка за кредитами терміном понад десять років становила майже 1,53%. Облікова ж ставка Банку Японії не змінювалась із 2001 р. і дорівнювала лише 0,1% [2].

Отриманий лізинговою компанією прибуток повинен бути більшим за всі витрати, здійснені на проведення лізингової операції та господарські витрати лізингодавця. До перших включають послуги нотаріуса, страхової компанії, а у випадку здачі в лізинг автомобіля також витрати на його державну реєстрацію та податок з власників транспортних засобів та самохідних машин. До других – заробітну плату працівників, освітлення та опалення приміщення, його оренду та охорону тощо. За таких жорстких умов проведення лізингової операції стає вигідним лише дочірнім компаніям банків, що мають пільгове фінансування, а також потужним фірмам, яким надаються суттєві знижки продавцями машин та обладнання при значних обсягах їх закупівель.

Як демонструє світовий досвід, зменшення лізингової маржі викликає стрімке пошкваллення лізингового бізнесу. За спостереженнями дослідників, зниженням маржі російськими лізинговими компаніями в 2003 р. з 6-7% до 3-4% сприяло збільшенню обсягу лізингових операцій на 76% [3, с. 60-61].

Тому вважаємо за доцільне запровадження регулювання норми рентабельності діяльності суб'єктів господарювання, зокрема учасників ринку фінансових послуг, за допомогою податкової системи.

Податки та податкові пільги є одним із найважливіших засобів державного впливу на соціально-економічні процеси в країні. За використанням цього інструменту здійснюється макроекономічне регулювання економі-

ки, а також перерозподіл ВВП на цілі економічного розвитку, соціального захисту, розвитку освіти, науки, охорони здоров'я тощо. Тому ефективна податкова система повинна стати передумовою соціально-економічного поступу. Це вимагає підсилення регулюючої та стимулюючої ролі держави, яка в умовах економічної кризи повинна забезпечити економічну стабільність та збалансований розвиток соціальної спільноти. Досягнення фіскальної мети повинне відбуватися через зростання добробуту населення та економіко-соціальний розвиток господарюючих суб'єктів. Саме через створення сприятливого податкового середовища лізинг швидко поширився у світі та утвердився як ефективний механізм фінансування інвестицій.

Податок на прибуток підприємств є одним із основних джерел формування Державного бюджету. Об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку та величину амортизаційних відрахувань, визначених відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" (рис. 1).

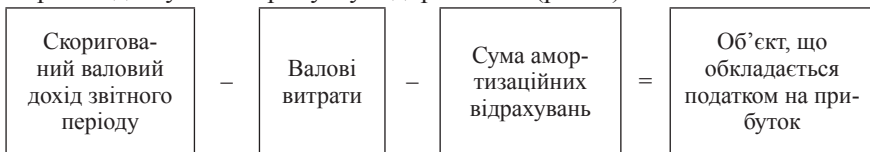


Рис. 1. Порядок визначення об'єкта оподаткування, що обкладається податком на прибуток *

*Джерело: [4].

У державній податковій політиці важливе місце відводиться питанню амортизації основних засобів, особливо їх активної частини (транспортних засобів, машин, обладнання тощо). Якщо завданням держави є економічний розвиток країни та заняття чільного місця у світовій спільноті, то зусилля держави повинні бути скеровані на створення сприятливих умов для діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання та заохочення інвестицій у сучасні техніку та технології. Норми податкової амортизації повинні ґрунтуватися на реальній швидкості списання основних засобів, що визначається інтенсивністю їх фізичного та морального зносу. Це підтверджує практика розвинутих країн, де компанії самостійно обирають, офіційно декларують та застосовують один метод амортизації основних засобів із прийнятих у країні стандартів. Можливою є заміна прискореного методу нарахування амортизації на прямолінійний із обов'язковим повідомленням про це відповідних органів. Вважаємо, що на сучасному етапі назріла необхідність перегляду державної податкової політики щодо амортизації

активів у бік зближення її з економічними реаліями (бухгалтерським обліком). Доцільним є використання прискорених методів амортизації у податковому обліку. Застосування прискорених методів амортизації надасть можливість наблизити терміни дії договорів лізингу до періоду амортизації активів (нормативних строків їх корисної експлуатації). Дозволить уникнути невідповідності між викупною вартістю предмета лізингу (величиною останнього платежу) та балансовою вартістю цього ж предмета, обліковою лізингоодержувачем. Остання визначається як різниця між первісною вартістю та нарахованим зносом за податковим методом амортизації.

Страховання предмету лізингу відіграє важливу роль у лізингових відносинах. Однак вітчизняним законодавством встановлені обмеження щодо віднесення до валових витрат господарюючих суб'єктів витрат на страхування у розмірі, що не перевищує 5% валових витрат за звітний податковий період з наростаючим підсумком з початку року [4]. Безумовно це не сприяє стабільності, цивілізованості та розвитку фінансового ринку.

Однією з основних проблем лізингодавців є недостатність дешевого фінансування лізингових проектів. Вважаємо за необхідне введення пільгового оподаткування податком на прибуток операцій банківського кредитування, які носять інвестиційний характер та надаються терміном понад 5 років.

Перераховані заходи не повинні розглядатися як виняткові податкові пільги для суб'єктів лізингової діяльності, адже подібна практика є нормальною для розвинутих країн. Вона позитивно вплине на стан економіки та доходи Державного бюджету. Це підтверджують розрахунки фахівців Міжнародної фінансової корпорації, за якими лише погіршення податкового середовища для лізингу в 2005 р. і, відповідно, зменшення об'ємів лізингового бізнесу призвело до втрати бюджетом 284,4 млн. грн. у т. ч. від податку на доходи фізичних осіб – на 3,3 млн. грн., ПДВ – на 172,0 млн. грн., податку на прибуток – на 109,1 млн. грн. Найменший мультиплікативний вплив лізингу на інші галузі економіки (за різними підрахунками, мультиплікатор лізингу становить від 2 до 10) збільшив ці втрати ще на 568,8 млн. грн. Разом з тим введення лише підвищеного коефіцієнта податкової амортизації 3-ї групи основних засобів (1,5) дозволило б додатково отримати надходження до Державного бюджету тільки від збільшення за податком на прибуток підприємств у розмірі 20,2 млн. грн. [5, 7, 8].

Поряд із фінансовим лізингом основними програмами технічного забезпечення села, що фінансуються за рахунок коштів бюджетної системи України, є видатки на відшкодування вартості складної техніки та пільгове кредитування. Згідно з оцінками вчених, оновлення машино-тракторного парку сільськогосподарських підприємств потребує 15 млрд. грн щорічно протягом 10 років [6, с. 15]. Фінансування програм розвитку українського села за залишковим принципом не може кардинально змінити ситуацію з технічним забезпеченням аграріїв. Необхідність збільшення державних видатків за цими напрямками є очевидною.

Для регулювання економічної ситуації в цілому, лізингової діяльності зокрема, держава використовує також інструменти грошово-кредитної політики, головними серед яких є: облікова (дисконтна) ставка; операції на відкритому ринку; норма обов'язкових резервів. За їх допомогою держава активно впливає на економічну діяльність, інвестиційний процес. В умовах спаду виробництва, зменшення інвестицій НБУ, як правило, знижує облікову ставку. Таким чином, стимулюється попит на гроші з боку господарюючих суб'єктів, досягається зростання інвестиційного попиту. Офіційні облікові ставки, встановлені у різних країнах національними центральними банками, неоднакові. В умовах фінансової кризи 2008 р. облікові ставки у розвинутих країнах постійно переглядалися в бік зниження і на сьогодні коливаються в межах 1-2%. У 2008 р. – на початку 2009 р. в Україні облікова ставка становила 12%. Сьогодні вона зафіксована на рівні 7,75% [1].

В умовах фінансової кризи особливої уваги НБУ потребує не лише науково обґрунтований та виважений підхід щодо формування облікової ставки, але й суворий контроль за комерційними банками щодо встановлення ними відсоткових ставок по кредитуванню. На жаль, банківські установи не здійснюють адекватних кроків для стабілізації фінансових відносин, спекулюючи на невизначеності ситуації, перекладають економічну кризу на плечі підприємств реального сектору економіки. Зокрема, в останньому кварталі 2008 р. за облікової ставки у 12%, кредити надавалися під 50-70% річних, або взагалі не здійснювалися.

У таких умовах вітчизняні лізингодавці стають заручниками банківської гри. Адже перевищення комісії лізингової компанії подвійної облікової ставки НБУ обкладається ПДВ. Лізингодавці реагують на цю ситуацію передбачувано: скорочують обсяги діяльності, здійснюють жорсткий відбір потенційних клієнтів, зменшують обсяги винагороди через виведення страхових та інших платежів зі складу своєї послуги, обмежують надання додаткових послуг.

Державою також повинні широко застосовуватися засоби регулювання зовнішньоекономічної діяльності та міграції капіталу. Це стосується операцій по міжнародному лізингу та сублізингу (митне оподаткування, податкові пільги, валютний курс, дво- та багатосторонні угоди, державні гарантії, цільові програми тощо).

Державний сектор та держпідприємство мають інтенсивний вплив на економіку. Він здійснюється через: стимулювання стійкого економічного зростання шляхом здійснення інвестиції у державний сектор економіки; удосконалення господарської структури; забезпечення стабільності цін та грошового обігу шляхом продажу товарів та послуг за пільговими цінами; оподаткування і субсидювання; стимулювання НТП через НДДКР; підготовку, перепідготовку кадрів у державних установах.

Важлива роль в економічних методах належить державним економічним програмам. Вони є адресним документом, що пов'язує за ресурсами,

строками виконання і виконавцями комплекс соціально-економічних, виробничих, науково-технічних, техніко-виробничих, організаційно-економічних та інших заходів, спрямованих на вирішення пріоритетних народногосподарських проблем, реалізація яких вимагає участі багатьох суб'єктів економіки, галузей, регіонів. Саме використання програмування забезпечує комплексну реалізацію державної економічної політики.

Висновки. З останнього кварталу 2008 р. під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх причин ситуація у фінансовій сфері, а за нею й в економіці в цілому різко погіршилась. Є всі підстави вважати, що настав новий етап становлення лізингових відносин. Він у всіх проявах не є сприятливим. Різкі коливання обмінного курсу на валютному ринку, дестабілізація банківської системи і зростання процентних ставок за кредитами, вимивання фінансових ресурсів підприємств сфери матеріального виробництва, дефіцитність бюджету та прискорення інфляційних процесів неминуче зумовили згортання лізингової діяльності. А це з позицій довгострокової перспективи загальмувало й вихід з фінансово-економічної кризи. Враховуючи те, що основою виходу з кризового стану завжди було і залишається оновлення основного капіталу, а також те, що лізинг у цьому процесі в сучасних умовах відіграє важливу роль, доцільно було б в рамках антикризових програм передбачити комплекс заходів щодо стимулювання лізингу. Навіть незначна фінансова підтримка, у тому числі й за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, дала б за умов обвального стиснення інвестиційного попиту значний мультиплікативний ефект і стримувала б його подальше стиснення, а в перспективі суттєво стимулювала розширення ємкості ринку і збільшення обсягів виробництва.

Література:

1. www.bank.gov.ua.
2. Світовий ринок боргових зобов'язань [Електронний ресурс] // Цінні папери в Україні. – 2005. – 21 липня. – Режим доступу : http://securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=369&pub=2015.
3. Танклевська Г. С. Проблеми розвитку лізингу в регіональних АПК / Г. С. Танклевська // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 58-61.
4. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28. 12. 1994 р. № 334/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
5. Рязанова Н. Вплив лізингу на державний бюджет / Н. Рязанова // Лізинг в Україні. – 2007. – № 1. – С. 6-8.
6. Саблук П. Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави / П. Т. Саблук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 20 с.

УДК: 336

Кнейслер О. В.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету

ПРАВОВА ПРИРОДА ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНИХ ВІДНОСИН: СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ ТА КРИТЕРІЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ

Розглянуто правову природу перестраховальних відносин. Визначено особливості юридичного характеру, за якими перестраховування відрізняється від прямого страхування. Доведено необхідність виокремлення перестраховальних відносин з особливим правовим режимом.

Ключові слова: перестраховування, перестраховальні відносини, страхування, правова природа.

Рассмотрено правовую природу перестраховочных отношений. Определено юридические особенности, за которыми перестрахование отличается от прямого страхования. Доведено необходимость выделения перестраховочных отношений с особенным правовым режимом.

Ключевые слова: перестрахование, перестраховочные отношения, страхование, правовая природа.

The legal nature of reinsurance relations is considered. The difference features of legal nature peculiarities, between reinsurance and direct insurance. The necessity of distinguishing reinsurance relationship with the special legal regime is defined.

Keywords: reinsurance, reinsurance relations, insurance, legal nature.

Постановка проблеми. В сучасній економічній та страховій літературі особлива увага приділяється дослідженню сутності перестраховування як економічного явища, його місця у системі страхових відносин. Враховуючи спільні ознаки категорії страхування та перестраховування, перестраховальні відносини доцільно розглядати у сфері функціонування економічної категорії страхування. Однак єдина економічна природа страхових і перестраховальних відносин не означає їх тотожність. Перестраховуванню притаманні певні особливості юридичного характеру, що відрізняють його від прямого страхування, а тому унеможливають їх правове отождоження та вимагають відокремлення перестраховальних відносин з особливим правовим режимом. І як стверджують російські науковці, “з економічної точки зору природа страхування і перестраховування тотожна... Але з точки зору юридичної, страхування і перестраховування мають відмінності, в силу яких відносини з приводу договору страхування регулюються спеці-

альним страховим законодавством, тоді як відносини з перестраховування в основному регулюються нормами загального законодавства” [3, с. 214]. Тому неабиякий інтерес представляє дослідження правового характеру перестраховувальних відносин, що дає змогу порівняти юридичну природу страхування і перестраховування та визначити специфіку останнього.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Правові основи теорії перестраховування досліджуються у працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених-економістів, зокрема, Д. Бланда, О. Гаманкової, Ю. Журавльова, М. Каминкіної, М. Мниха, І. Постнікової, К. Пфайффера, С. Осадця, Т. Татаріної, К. Турбіної та ін. Водночас недостатньо висвітленими залишаються питання особливостей юридичного характеру перестраховувальних відносин, необхідності їх правового регламентування.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення специфічних ознак правової природи перестраховування та основних критеріїв ідентифікації перестраховувального напрямку страхової науки.

Виклад основного матеріалу. На основі дослідження спеціальної літератури з питань страхування і перестраховування, зазначимо, що, на думку одних науковців, договір перестраховування і звичайного страхування нічим не відрізняється, а тому перестраховувальні відносини доцільно підпорядковувати загальним правилам страхування [14, с. 301]. Аналогічну позицію розділяє Ю. М. Журавльов, наголошуючи, що “договір про перестраховування є договором страхування” [4, с. 73]. Водночас інші учені акцентують увагу на суттєвих юридичних відмінностях страхування і перестраховування. Так, Н. С. Ковалевська стверджує, що “договір перестраховування є новим видом договору, відмінним від договорів страхування, оскільки особливості правового інституту відображають в першу чергу особливості предмета: тих відносин, які ним регулюються” [6, с. 32], а тому “є підгрунтя казати про договір перестраховування як про відокремлений договір, що регулює особливий вид страхової діяльності і вимагає в силу цього створення для нього спеціального правового режиму...” [17, с. 34-39]. Таку ж правову позицію підтримують К. Е. Турбіна [16, с. 32], П. В. Вербицька [1, с. 37]. Зупинимось детальніше на особливостях юридичного характеру перестраховувальних відносин.

Вітчизняні науковці В. Пузаненко [11, с. 141], Т. В. Татарина [15] вважають, що предмет за договором страхування не збігається із предметом договору перестраховування, а отже, характеризує їх правові відмінності. Так, відповідно до чинного страхового законодавства предметом договору страхування можуть бути майнові інтереси, що не суперечать закону і пов’язані [5]:

- з життям, здоров’ям, працездатністю та пенсійним забезпеченням (особисте страхування);
- з володінням, користуванням і розпорядженням майном (майнове страхування);

– з відшкодуванням страхувальником заподіяної ним шкоди особі або її майну, а також шкоди, заподіяної юридичній особі (страхування відповідальності).

Зазначений предмет страхового договору не може бути застосований у перестрахованні в частині майнового страхування, зокрема, перестраховальник не є власником, користувачем чи розпорядником застрахованого майна. Водночас, перестраховик не несе відповідальність за життя, здоров'я, працездатність та пенсійне забезпечення прямого страховика, а його зобов'язання не пов'язані із відшкодуванням заподіяної шкоди перестраховальником третій особі. Перестраховальник, укладаючи договір перестраховання, захищає свій страховий інтерес, тобто забезпечує собі додаткові гарантії виконання страхових зобов'язань перед страхувальниками в разі настання страхового випадку. Відтак майнові інтереси суб'єктів страхування і перестраховання мають певні розбіжності, а тому предмети договірних відносин у них різні.

Однією з основних особливостей договорів страхування і перестраховання є їх суб'єктивний склад. Так, договір страхування укладається між страховою компанією і страхувальником, який може бути фізичною або юридичною особою, тоді як договір перестраховання – тільки між юридичними особами, професійними організаціями. Водночас для страхових відносин характерна присутність сильної і слабкої сторони і, відповідно, з'являється необхідність держави захистити слабку сторону [1, с. 142], а в перестраховальних відносинах немає слабкої сторони, оскільки перестраховальники такі ж страхові організації, як і перестраховики [2, с. 40]. Таке твердження учених є логічним, однак непереконливо доводить, що перестраховальні відносини не потребують окремого державного регулювання та правового режиму.

Суперечливим є твердження російського науковця Є. В. Коломіна, який наголошує, що в перестрахованні відображаються інтереси страхувальників як третьої сторони перестраховальних договорів [7, с. 4]. Безумовно перестраховання опосередковано захищає майнові інтереси страхувальника, створюючи йому додатковий страховий захист. Проте згідно із чинним страховим законодавством у перестрахованні безпосередньо беруть участь: страховик (цедент, перестраховальник), що передає ризик; страховик (перестраховик), який приймає ризик на свою відповідальність. При цьому третьою стороною може бути посередник, хоча і необов'язково, але його у договорі не зазначають. Слушно зауважує радянський вчений І. Степанов: “застрахований предмет залишається все-таки чужим предметом, і застрахувати його – це означає здійснити договір на користь третьої особи, що не бере участь у договорі, тобто укласти недійсний договір. Якщо ж перестраховальний договір буде визнаний дійсним, то саме тому, що він не є страховим договором...” [12, с. 29]. Отже, критерієм перестраховальних відносин виступають інтереси страховика щодо виконання

страхових зобов'язань, при цьому у договорі перестраховування інтереси страхувальника не відображаються.

У спеціальній науковій літературі ведуться дискусії щодо визначення страхового випадку та моменту його настання у перестраховальних договорах. Як зазначає М. В. Мних, "на відміну від основних договорів страхування, де, як відомо, багато різновидів страхових випадків, у договорі перестраховування страховий випадок завжди той самий, однаковий" [9, с. 108]. Водночас у вітчизняній практиці при укладанні перестраховальних відносин під страховим випадком розуміють ті ж події, що і в страхуванні [11, с. 141]. Погодитися з такою позицією практиків можна лише частково. Так, причини страхового випадку за договором перестраховування можуть бути аналогічними із тими страховими подіями, що зазначені у договорі страхування. Водночас страховий випадок за оригінальним договором є лише моментом виникнення ймовірності настання страхового випадку за перестраховальним договором, оскільки перестраховик виконує свої зобов'язання перед перестраховальником тільки після виплати останнім страхової суми або страхового відшкодування за договором страхування. Тому страховим випадком у договорі перестраховування доцільно вважати страхову виплату за оригінальним полісом.

Досить часто в страховій теорії і практиці відбувається ототожнення моменту настання страхового випадку та відповідальності за договором перестраховування. Так, І. Ю. Постнікова стверджує, що "відповідальність перестраховика виникає не в момент укладення договору перестраховування, а лише після настання випадку, визначеного таким договором, а саме, проведення страховиком виплати або декількох виплат впродовж певного періоду" [10, с. 34]. Така позиція автора є дискусійною. Якщо виходити із чинного страхового законодавства, де зазначено, що страховик, який уклав з перестраховиком договір про перестраховування, залишається відповідальним перед страхувальником у повному обсязі згідно з договором страхування [5], то зрозуміло, що страхову відповідальність несе тільки прямий страховик, а у перестраховування вона не передається. Однак у результаті перестраховування відбувається поділ страхового ризику, при цьому між страховиком і перестраховиком розподіляються страхові премії та страхова відповідальність. А тому відповідальність перестраховика за перестраховальним договором настає в момент його укладання, де чітко зазначаються основні його позиції загалом та частина прийнятої відповідальності зокрема.

Водночас на практиці має місце інша позиція, відповідно до якої "відповідальність перестраховика починається та закінчується одночасно з відповідальністю перестраховальника за договором страхування" [1, с. 141]. Тобто у такому випадку зобов'язання перестраховика припиняються із кінцем строку дії договору страхування. Однак настання страхового випадку та момент страхової виплати за договором страхування не збіга-

ються у часі. Відповідно у випадку виникнення страхової події в кінці дії страхового договору, відшкодування збитків страхувальників може здійснюватися після його закінчення. Тобто договір страхування виходить за рамки перестраховального договору, а перестраховальник втрачає можливість отримати перестраховальний захист. Тому, незважаючи на те, що страховим випадком у договорі перестраховання прийнято вважати страхову виплату за оригінальним договором, яка може здійснюватися і в разі його закінчення, згідно з договором перестраховання перестраховик продовжує нести відповідальність за прийнятими у перестраховання ризиками та зобов'язаний компенсувати прямому страховику частину страхових виплат, понесених за договором страхування.

Доцільно відзначити таку відмінність між договорами страхування і перестраховання, як оплата договорів. Так, договір страхування належить до реальних договорів, тобто таких, які набувають чинності з моменту оплати страхувальником страхової премії або першого страхового внеску, а договір перестраховання є переважно консенсуальним, тобто набуває чинності з моменту його укладання [8, с. 18]. Така ситуація пояснюється тим, що договори перестраховання укладаються між страховими компаніями – професіоналами на страховому ринку, а за відсутності чіткого регламентування перестраховальних відносин вони самостійно погоджують умови таких договірних відносин. Відповідно у перестраховальній практиці моменти укладання договорів перестраховання та їх оплата не завжди збігаються, проте це не позбавляє такі договори чинності та реальності. За згодою сторін перестраховальних відносин оплата перестраховальної премії може здійснюватися впродовж дії договору перестраховання, при цьому вона є обов'язковою, а договір набуває чинності в момент укладання. Однак можлива ситуація, коли у договорі перестраховання передбачено, що він набирає чинності тільки після виплати цедентом цесіонарію перестраховальної премії за те, що останній прийняв у перестраховання частину його ризику [13, с. 120]. Тому, з одного боку, така ознака розмежування договірних відносин у страхуванні і перестрахованні є досить умовною, з іншого – суттєво визначає їх специфіку. Якщо перестраховальний договір не обов'язково повинен набувати реальності в момент його укладання, то страховий договір вважається чинним тільки після оплати страхувальником страхової премії.

Висновки. Отже, зазначені вище відмінності у договорах страхування і перестраховання характеризують різну правову природу страхових і перестраховальних відносин, а тому унеможливають їх юридичне ототожнення та потребують формування окремого правового регламентування, положення якого пояснювали б сутність договірних відносин у перестрахованні, їх особливості, трактували основні дефініції та поняття перестраховальної діяльності. Це посприяло б підвищенню якості та ефективності страхових і перестраховальних відносин у суспільстві.

Література:

1. Вержбицкая П. Некоторые теоретические аспекты перестрахования / П. Вержбицкая // Финансы. – 1998. – № 12.
2. Дедиков С. Проблемы правового регулирования перестрахования в России / С. Дедиков // Хозяйство и право. – 2004. – № 11.
3. Дубровина Т. Д., Сухов В. А., Шеремет А. Д. Аудиторская деятельность в страховании. Учебное пособие / Т. Д. Дубровина, В. А. Сухов, А. Д. Шеремет. – М., 1997.
4. Журавлев Ю. М. Формы и методы проведения перестраховочных операций. Основные виды перестраховочных договоров / Ю. М. Журавлев. – М., 1991.
5. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" №2745-III за станом на 1 грудня 2008 року / Режим доступу: www.rada.gov.ua.
6. Ковалевская Н. Договоры перестрахования / Н. Ковалевская // Страховое право. – 1998.
7. Коломин Е. Страхование как экономическая категория / Е. Коломин // "Финансовая газета ЭКСПО", 1997. – № 2.
8. Мних М. В. Перестраховання: посіб. для студ. вузів / М. В. Мних. – К. : Знання України, 2004. – 96 с.
9. Мних М. В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: підруч. / М. В. Мних. – К. : Знання України, 2006. – 284 с.
10. Постникова И. Ю. Теория перестрахования: моногр. / И. Ю. Постникова. – М. : ОАО "Московская типография "Транспечать", 2009. – 144 с.
11. Пузаненко В. Співвідношення договору страхування і договору перестраховання в українському цивільному праві / В. Пузаненко // Журнал "Юридичний авангард". – 2009. – № 1.
12. Степанов И. Опыт теории страхового договора / И. Степанов. – Казань, 1878.
13. Супрун Л. Юридична природа договору перестраховання / Л. Супрун // Право України. – 2005. – № 2.
14. Теория права и государства: Учеб. для вузов / Под ред. Г. Н. Манова. – М., 1996.
15. Татаріна Т. В. Правове регулювання договору перестраховання: необхідність та доцільність / Т. В. Татаріна // <http://forinsurer.com/> [Електронний ресурс]. – Режим доступу: forinsurer.com/public/05/03/03/1757.
16. Турбина К. Е. Мировая практика государственного регулирования международного перестрахования / К. Е. Турбина // Страховое право, 2001. – № 1.
17. Фидельман Г., Дедиков С. Проблемы правового регулирования перестрахования / Г. Фидельман, С. Дедиков // Страховое дело. – 1996. – № 10.

УДК 338. 439. 63. 053. 3:338. 516. 22:338. 432(447)

Коровій В. В.,

кандидат економічних наук (СУРП ПрАТ “КМТ”)

УКРАЇНА В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ КРИЗИ

У статті досліджено основні тенденції на світовому та вітчизняному ринках продовольства протягом останніх десяти років. Проаналізовано причини та можливі наслідки світової продовольчої кризи та роль України в загальносвітових економічних процесах у контексті реалізації експортних можливостей вітчизняних сільгосптоваровиробників.

Ключові слова: біржові ціни, друга хвиля світової продовольчої кризи, динаміка цін, ФАО, товаровиробники, агропромисловий комплекс.

В данной работе исследованы основные тенденции на мировом и отечественном продовольственных рынках на протяжении последних десяти лет. Проанализированы причины и возможные последствия мирового продовольственного кризиса, а также роль Украины в мировых экономических процессах в контексте реализации экспортных возможностей отечественных производителей сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: биржевые цены, вторая волна мирового продовольственного кризиса, динамика цен, ФАО, товаропроизводители, агропромышленный комплекс.

In his research the author examines the major trends within the global and domestic food markets during the last ten years. He analyzes the causes and consequences of world food crisis and Ukraine's role in global economic processes and exporting opportunities of domestic agricultural producers.

Keywords: stock prices, the second wave of global food crisis, the price dynamics, FAO, farmers, agricultural complex.

Постановка проблеми. Сьогодні, на фоні поступового зростання ділової активності в світі, фінансова та економічна криза відійшли на другий план. Світове співтовариство стурбоване іншим – другою хвилею продовольчої кризи. Споживання товарів збільшується, а їх виробництво зменшується. Як наслідок, ціни на світовому ринку продовольства підвищуються. Яка ж роль України в загальносвітових процесах, зумовлених новітніми викликами?

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі кризових явищ у світовій економіці та зокрема проблематиці продовольчої кризи, продовольчої безпеки та ефективності продовольчого сектору присвячено чима-

ло праць вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема необхідно відзначити дослідження Б. Данилишина, В. Бойка, В. Юрчишина, В. Андрійчука, П. Т. Саблука, Дж. Бейбу та інш. Проте факт глобального продовольчого дефіциту, посилення негативних тенденцій на світових ринках продовольства дає об'єктивне право вважати питання актуальним та таким, що потребує постійного аналізу та системних досліджень.

Мета і завдання дослідження. Завдання дослідження полягає в оцінці ймовірних наслідків світових фінансової і продовольчої криз для вітчизняного сільського господарства, аналізі кризових тенденцій на світових ринках продовольства з метою прогнозування основних ризиків та викликів в контексті зростаючого глобального продовольчого дефіциту.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні сільськогосподарський комплекс України та її регіонів розвивається під впливом нових зовнішніх та внутрішніх чинників, що виникли в результаті глобалізації економічного простору, вступу України до СОТ та формують конкурентоспроможність сільськогосподарського комплексу у контексті загроз світової фінансової та, зокрема, продовольчої кризи [1]. Це разом із об'єктивними загрозами несе певні переваги й розкриває можливості експорту продукції сільського господарства й отримання валютних коштів для інноваційного розвитку.

У процесі глобалізації економіка України стає відкритою і дедалі більше залежить від процесів, що відбуваються у світі. Прикладом цього є криза 2008 року, коли в Україні був один з найбільших у світі темпів падіння виробництва. Але дуже важливим є той факт, що тільки галузь сільського господарства не зазнала такого нищівного удару.

Скорочення обсягу сільськогосподарського виробництва в 2009 році майже на 20 відсотків до попереднього року не викликає занадто серйозного занепокоєння, адже кількісні показники виробництва сільськогосподарської продукції продовжують зростати темпами вищими за загальносвітові.



Рис. 1. Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва в Україні у 1999-2010 рр. [8]



Рис. 2. Індекс виробництва сільськогосподарської продукції в Україні до бази 1999-2001 рр. [8]

У грудні 2010 року ціни на продукти харчування на світовому ринку сягнули рекордних позначок. Ця тенденція зберігатиметься і надалі, що ставить перед Україною певні ризики та одночасно надає вітчизняному агросектору шанс зміцнити власні позиції. Зростання цін виробників на зовнішньому і внутрішньому ринках продовольства сприяє розвитку аграрного сектору, але водночас перетворює його в лідера інфляційного процесу на споживчих ринках [2]. Україна – аграрна країна, яка активно присутня на світовому продовольчому ринку, а тому за ефективної внутрішньої політики є певна можливість отримати позитиви від зростання цін у світі.

Аналіз ситуації на світовому ринку свідчить про підвищення попиту на продовольче й фуражне зерно, м'ясо і молоко, цукор, а тому і надалі зростатимуть ціни на продукцію сільського господарства та продовольство. Глобальне здорожчання харчів пояснюється трьома чинниками. По-перше, зростанням споживання і, відповідно, попиту на продовольство, а також зміною структури споживання частини населення Індії та Китаю. По-друге, збільшенням виробництва біопалива, що перерозподіляє на його користь сільськогосподарські ресурси у світі, і по-третє – кліматичними змінами, неврожаями, а також загальним скороченням посівних площ [3].

Сьогодні ціни на пшеницю на світових торговельних майданчиках продовжують зростати і за прогнозами в 2011 році мають всі шанси якщо не перевищити рекорд 2008 року, то щонайменше наблизитись до того рівня. Це викликано, в першу чергу, серією неврожаїв, зумовлених поганою погодою в Австралії та Аргентині. Ситуація ускладнилася також тим, що провідні виробники на зразок Росії та України ввели обмеження на експорт зерна.



Рис. 3. Динаміка максимальних біржових цін (CME Group) на пшеницю за 1999-2010 рр., дол./тонна [5]

На фоні синусоїдних коливань світових цін на зернову групу протягом 2006-2010 років, ціни вітчизняних виробників зростали поступово, а стрімке підвищення відбулось лише в 2010 році.

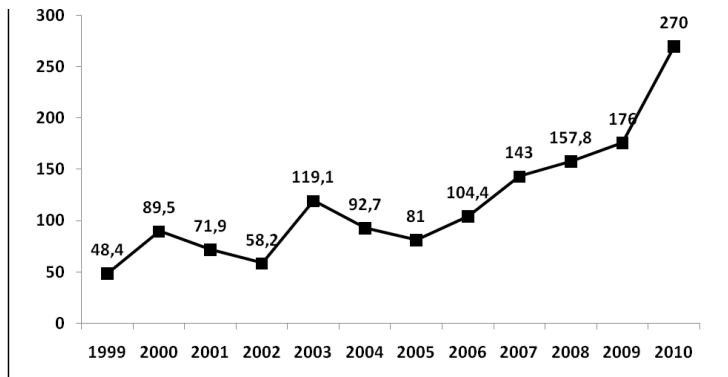


Рис. 4. Динаміка цін на пшеницю українських сільгоспвиробників, дол./тонна [4]

З одного боку, підвищення світових цін на зернову групу, здавалося б, мало б дати певний фінансовий аванс українським виробникам, але з іншого боку, держава, намагаючись стримати зростання споживчих цін шляхом введення в жовтні 2010 року експортного квотування на зерно, зменшує прибутки сільгосптоваровиробників, приблизно на третину перерозподіляючи їх частково на користь споживачів, частково на користь компаній, що отримують квоту на експорт зернових.

Аналогічно, світовий ринок цукру-сирцю після відносно спокійних

1982-2004 рр. в останні роки, і особливо в грудні 2010 року та січні 2011 року демонструє неймовірне зростання ціни – котирування стали реагувати навіть на незначні “рухи” світової економіки. Так, з травня 2005 р. до лютого 2006 р. ринок цукру виріс в ~ 2. 4 рази. А в 2010 р. світові ціни вже двічі намагалися побити рівень 30-річної давності [6].

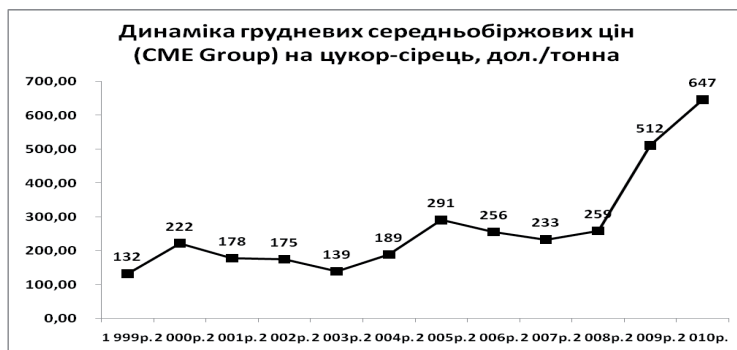


Рис. 5. Динаміка грудневих середньобіржових цін (CME Group) на цукор-сірець за 1999-2010 рр., дол./тонна [5]

За офіційними даними лютневі ф'ючерси на цукор-сірець на Чикагській товарній біржі (CME Group) сягнули, станом на 21. 01. 2011 р., 768 доларів за тону [5].

Зростанню цін сприяють останні переоцінки світового балансу цукру в сезоні 2010/11 р.: так, агентство “Kingsman SA” збільшило дефіцит до 0.37 млн. тонн в порівнянні в профіцитом у 3. 52 млн. т за попередньою оцінкою, а банк ABN AMRO збільшив дефіцит до 2.99 млн. тонн в порівнянні в профіцитом у 1.2 млн. т за попередньою оцінкою. Таким чином, сезон 2010/11 р. очікується третім поспіль дефіцитним роком, і світові запаси цукру продовжують залишатися на мінімальному за два десятиліття рівні [7].

Варто зазначити, що ще в серпні 2010 року ФАО (сільськогосподарська організація ООН) прогнозувала профіцитний рік щодо світового балансу цукру:

*Таблиця 1
Світовий баланс цукру за 2008-2011 рр. [4]*

Світовий баланс цукру (млн. тонн)				
Маркетинговий рік	Залишок на початок періоду	Виробництво	Споживання	Залишок на кінець періоду
2008/09	39,330	143,932	153,723	27,946
2009/10	27,946	153,459	154,861	26,146
2010/11	26,146	161,899	158,923	26,457

На фоні загальносвітових тенденцій викликає оптимізм той факт, що виробники в Україні, завдяки сприятливим кліматичним та погоднім умовам, збільшать у 2010-2011 маркетинговому році (за прогнозними даними) виробництво цукру до 2 млн. 100 тис. тонн [7], що дозволить, за умови виваженої державної політики, на фоні стрімкого зростання світових цін на цукор, закумуляувати значний фінансовий ресурс на майбутній період.



Рис. 6. Виробництво цукру в Україні за 2000-2010 рр. [7, 8]

Аналізуючи тенденції на світовому ринку продовольства необхідно зазначити, що основні тренди кількісної та цінової кон'юнктури, що притаманні останні роки зерновій та цукровій групам аналогічні тим, що характеризують ринок м'ясо-молочної продукції. В зв'язку із збільшенням кількості населення та різкий зліт цін на фуражну пшеницю за останні роки м'ясна продукція подорожчала практично на 20-30%. Це рекорд за останні 20 років.



Рис. 7. Динаміка цін на яловичину виробництва США на Нью-Йоркській товарній біржі (CME Group) за 1999-2010 рр., дол./тонна [5]

Україна не є винятком щодо загальносвітової динаміки цінових змін. В останні роки ціни виробників червоного м'яса збільшилися майже в 2,5 раза: з 9,7 грн./кг (яловичина і телятина морожена) у 2004 році до 23 грн./кг в 2010 році [8]. Цікаво зазначити, що статистичні дані щодо цін національних виробників по окремих харчових групах, відображені в статистичних звітах ФАО, показують дещо більшу ціну продукції виробників української яловичини, але чітко віддзеркалюють тенденцію щодо її зростання як в основних країнах-експортерах, так і в Україні:

Таблиця 2
Динаміка цін виробників яловичини в світі за 1999-2008 рр. [4]

Країна/рік	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Аргентина	1689. 8	1847. 9	1630. 8	1055. 7	1395. 2	1392. 0	1620. 4	1600. 9	1735. 6	1956. 4
Австралія	1323. 3	1343. 9	1445. 6	1760. 9	1827. 0	2262. 0	2620. 0	2620. 2	2818. 4	2646. 4
Франція	3384. 0	2933. 8	2551. 2	2716. 0	3399. 6	4003. 2	4163. 3	4477. 4	4744. 7	5200. 3
Німеччина	2350. 1	2098. 7	1549. 6	1856. 9	2671. 5	3098. 9	3499. 3	3714. 5	4407. 0	4783. 4
Росія	1267. 6	1266. 1	1711. 0	1628. 8	1630. 6	2129. 5	2730. 3	3243. 7	3486. 4	4161. 4
Україна	614. 7	645. 4	1125. 6	928. 7	869. 7	1389. 0	1947. 2	1776. 8	1965. 1	3029. 6
США	2684. 6	2900. 0	3019. 2	2823. 1	3378. 8	3638. 5	3803. 8	3696. 2	3811. 5	3910. 7

Але зважаючи на те, що Україна імпортує майже третину обсягу м'ясної продукції, що споживається, враховуючи поступове зменшення поголів'я ВРХ та збільшення експортного потоку м'яса з Аргентини та Бразилії на світові торговельні площадки та зокрема в Україну, зумовлений в першу чергу значним подорожчанням фуражного зерна, можна об'єктивно прогнозувати, що вартість продукції українських виробників м'яса в 2011 буде зростати.

Аналогічно, світовий ринок сухого молока, одного з основних продовольчих товарів, демонструє зростаючу споживчу та цінову динаміку. Своєю чергою, Україна входить до числа небагатьох найбільших світових виробників і експортерів сухого молока. Навіть у несприятливі посткризові роки Україна входить до десятки провідних світових експортерів сухого знежиреного та цільного молока.

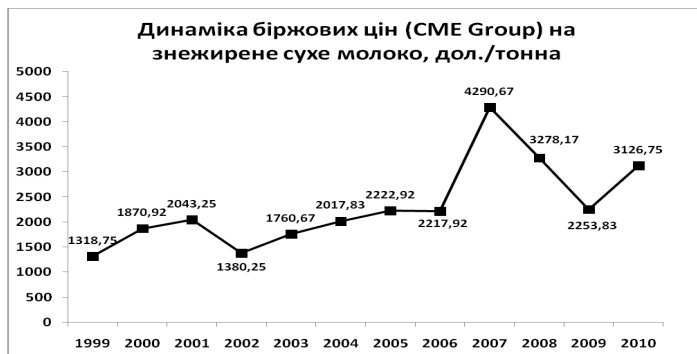


Рис. 8. Динаміка біржових цін (СМЕ Group) на знежирене сухе молоко за 1999-2010 рр., дол./тонна [5]

Беручи до уваги останні коливання світових цін на цю товарну групу, можна прогнозувати, що це дозволить українським товаровиробникам скористатись сприятливою ціновою кон'юнктурою в контексті реалізації експортного потенціалу та входження на нові ринки збуту.

Висновки. З огляду на викладений секторальний аналіз, можливо чітко зробити узагальнений висновок – світовий ринок продовольства знаходиться на другій за останні роки хвилі цінового зростання. Це дає підстави до припущення, що подальше зростання світової економіки значною мірою буде залежати від загального тренду на ринках сільськогосподарської продукції. По суті, мова йде про зародження нової моделі економічного розвитку на найближчу перспективу.

Цілком очевидним є той факт, що з огляду на свій природний ресурсний потенціал та поступове формування протягом останніх років сучасних методів організації аграрного бізнесу на рівні корпоративного управління, аграрний сектор економіки України отримав стійкі мотиви до економічного зростання. Але вкотре постає логічне запитання: наскільки система державних регуляцій буде адекватно відображати об'єктивність ходу розвитку економічних процесів.

Література:

1. Хвесик М. А., Лисецький А. С. Сільськогосподарський комплекс Украї-

ни: соціально-економічні пріоритети розвитку: Монографія. – К. : РВПС України НАН України, 2009. – 216 с.

2. Чорна Н. П. Розвиток аграрного бізнесу в Україні в контексті впливу світової фінансово-економічної кризи // Науковий економічний журнал. – 2009. – № 11. – С. 45.

3. Сайт аналітичного агентства “АПК – Інформ” // www.apk-inform.com.

4. Офіційний сайт Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН // www.fao.org.

5. Офіційний сайт Чиказької товарної біржі // www.cme.com.

6. Офіційний сайт Міжнародної організації з цукру // www.isosugar.org.

7. Офіційний сайт Національної асоціації цукровиків України “Укрцукор” // www.sugaua.com.

8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // www.ukrstat.gov.ua.

УДК338. 242

Мамонтова Н. А.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"*

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті аналізується стан видобутку нафти та газу, можливості транспортування газу з Росії. Доведено, що для успішного вирішення проблеми енергозабезпечення Україні необхідно реалізувати низку організаційно-правових і технічних заходів із енергозбереження та розвитку паливно-енергетичного комплексу і фінансування інноваційної діяльності. Існує велика кількість перспективних технологій використання альтернативних джерел енергії, які здатні забезпечити сталий розвиток і енергетичну незалежність України.

Ключові слова: нафтогазовий комплекс, сталий розвиток, видобуток нафти, видобуток газу, інноваційна діяльність.

В статье анализируется состояние добычи нефти и газа, возможности транспортировки газа из России. Доказано, что для успешного решения проблемы энергообеспечения Украине необходимо провести ряд организационно-правовых и технических мероприятий по энергообеспечению, а также развитию топливно-энергетического комплекса и финансированию инновационной деятельности. Существует множество перспективных технологий использования альтернативных источников энергии, способных обеспечить стабильное развитие и энергетическую безопасность Украины.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, стабильное развитие, добыча нефти, добыча газа, инновационная деятельность.

The article discusses the situation in extraction of oil and natural gas and the possibility to transport natural gas from Russia. The author proves that to solve the problems Ukraine faced in the sphere of energy supply, it is necessary to realize a number of organizational, legal, and technical measures to support energy conservation, to develop oil and energy sector, and to finance innovation activities.

Key words: oil and natural gas sector, sustainable development, oil extraction, natural gas extraction, innovative activity.

Постановка проблеми. Успішна реалізація доктрини й завдань сталого розвитку може здійснитися лише за умов надійного забезпечення потреб в енергії. Сталий розвиток пов'язують з підвищенням енергоефективності

та використанням чистих, відновлюваних джерел енергії. Необхідність забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів, інтеграція нафтогазового комплексу до європейського енергетичного ринку вимагає розробки низки пропозицій, що зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Означеним питанням присвячено праці провідних науковців: О. Лапко, І. Чукаєвої, Я. Витвицького, О. Ковалко та ін. Разом з тим питання забезпечення сталого розвитку є недостатньо розробленими. Крім того, потребує розгляду та аналізу стан нафтогазової галузі в умовах забезпечення енергетичної безпеки країни.

Мета і завдання дослідження. Мета полягає у дослідженні основних тенденцій розвитку нафтогазового комплексу для забезпечення стабільного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Системні дослідження засвідчили, що успішна реалізація доктрини й завдань сталого розвитку можлива лише за умов надійного забезпечення енергетичних потреб промислових комплексів і населення країн. Водночас серед найважливіших глобальних проблем, які постали на початку XXI століття перед цивілізацією, є забезпечення енергією.

За даними Організації Об'єднаних Націй, на сьогодні 1,6 мільярда людей мають обмежений доступ до електропостачання та 2,4 мільярда – до сучасних видів пального для приготування їжі та обігріву помешкань.

Виникнення цієї проблеми зумовлене тим, що людство володіє вкрай обмеженою кількістю енергетичних технологій. Вони є недостатньо ефективними і тому не можуть задовольняти зростаючих енергетичних потреб, а невпинне збільшення обсягів споживання традиційних паливно-енергетичних ресурсів дійшло до межі, за якою настає вичерпання.

Нафтогазовий ринок, як і всі інші ринки, формується під впливом глобальних перетворень в економіці, які зумовлюють інституційні зміни на ньому. Нафтогазові підприємства працюють в умовах жорсткої конкуренції на світовому ринку, який характеризується високими темпами інституційних перетворень (перерозподіл власності, боротьба за нові ринки, реструктуризація бізнесу, інтеграційні процеси, “промисловий шпіонаж” тощо), що висуває особливі вимоги до забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Водночас, кризова ситуація в економіці призвела до кризи в інвестиційній сфері підприємств: відсутні кошти для модернізації виробництва, пошуку та освоєння нових родовищ, вирішення проблем соціальної сфери, що спричиняє не конкурентоспроможність суб'єктів ринку [1, с. 25-31]. Щоб досягти конкурентних переваг, компанії об'єднуються (або поглинають інші компанії), шукаючи нові підходи до побудови систем та організаційних структур управління. На енергетичному ринку найбільш представлені міжнародні інтегровані структури – транснаціональні компанії, які, маючи центральні офіси в розвинених країнах, здійснюють виробництво в інших, багатих на вуглеводні, країнах, визначаючи тим са-

ним розвиток певних територій та галузей виробництва. Всі операції, які мають місце на енергетичному ринку, – від пошуково-розвідувальних робіт і до реалізації продукції, як правило, контролюються цими великими компаніями, які постійно знаходяться в стані конкурентної боротьби за своє місце на цьому ринку.

Країни, що розвиваються або знаходяться на етапі системної трансформації суспільних відносин, в основному обрали модель розвитку енергетики на засадах державного регулювання. Як правило, це реалізується шляхом створення великих національних компаній, яким передаються функції управління галуззю, а ціна на енергоресурси безпосередньо регулюється державою [2, с. 57-59].

Так, у Китаї управління нафтогазовим комплексом покладене на національну нафтогазову компанію "PetroChina"; в Саудівській Аравії створено державну нафтогазову компанію "Aramco"; в Росії управління газовим сектором галузі здійснює "Газпром"; у Венесуелі створено PDVSA; в Ірані – NIOC; в Бразилії – "Petrobras"; в Малайзії – Petronas; в Україні – НАК "Нафтогаз України" тощо [3, с. 7-9].

Національна акціонерна компанія (НАК) "Нафтогаз України" виконує функції державного регулювання і стратегічного управління нафтогазовою галуззю, а Національна комісія з регулювання енергетики (НКРЕ) здійснює функції регулювання цін. Аналогічні ж структури створено в інших галузях вітчизняної енергетики (атомній, вугільній промисловості). Такі підходи виконують своєрідну захисну роль щодо внутрішнього ринку, оскільки за умов існування великої національної компанії вихід на енергетичний ринок певної країни нових учасників ринку обмежений як чинним законодавством, що враховує перш за все інтереси національної компанії, так і масштабами діяльності на енергетичному ринку великої державної компанії.

Крім того, однією з найгостріших проблем розвитку корпоративного сектору є його низька рентабельність, збитковість багатьох суб'єктів господарювання, що фактично унеможливує впровадження в цьому секторі сучасних управлінських технологій, в тому числі технологій фінансового управління [4, с. 58-59].

Протиріччя і суперечності економічного розвитку України в повній мірі відбилися на становищі корпоративних відносин у нафтогазовому комплексі.

Нафтогазовий комплекс України – складний високотехнологічний комплекс пов'язаних виробництв у сфері добування, транспортування, зберігання, переробка та постачання нафти і газу, цей комплекс покликаний забезпечувати енергетичну безпеку країни. Україна має стратегічне становище, забезпечуючи транспортування газу з Росії до Європи. Окрім того, що українська газотранспортна система досить розгалужена, вона забезпечує надходження коштів до бюджету від транспортування газу.

Охарактеризуємо основні тенденції розвитку ринку нафти і газу в Україні.

Дані про видобуток нафти сирової наведено у табл. 1.

З даних таблиці вбачається, що в Україні починаючи з 2006 р., фіксується зменшення видобутку сирової нафти (в тому числі у 2008 р. – на 126 тис. тонн). Лідером за обсягом видобутку сирової нафти в Україні є Сумська область (1523 тис. тонн у 2008 р.). Ця область є єдиною, де у 2007 та 2008 рр. зафіксовано збільшення обсягу видобутку.

Таблиця 1
Видобуток нафти сирової в Україні за регіонами, тис. тонн

	2006	2007	2008
Україна	3326	3310	3184
Автономна Республіка Крим	17,8	15,9	13,9
Дніпропетровська обл.	конф.	конф.	конф.
Івано-Франківська обл.	435	475	428
Львівська обл.	119	121	120
Полтавська обл.	487	496	424
Сумська обл.	1368	1474	1523
Харківська обл.	249	152	147
Чернівецька обл.	конф.	конф.	конф.
Чернігівська обл.	конф.	конф.	Конф.
Довідково: абсолютне збільшення (зменшення) в цілому по Україні, тис. тонн		-16	-126
Довідково: індекс збільшення (зменшення) в цілому по Україні, %		99	96

Складено за даними: [5, с. 9]. Розрахунки автора. Інформація за окремими регіонами є конфіденційною відповідно до вимог Закону України “Про державну статистику” (позначка “конф. ”). Дані за 2009 р. не оприлюднено.

За оперативними даними, обсяги видобутку нафти з газовим конденсатом протягом 2009 року зменшились на 287,9 тис. тонн (або на 6,8%) відповідно аналогічного показника 2008 року та дорівнюють 3 952,0 тис. тонн.

Дані про видобуток газу природного представлено у табл. 2.

Таблиця 2
Видобуток газу природного, млн. кубометрів

	2006	2007	2008
Україна	20132	20154	20577
Автономна Республіка Крим	1277	конф.	конф.
Волинська обл.	конф.	конф.	конф.
Дніпропетровська обл.	682	474	370

Донецька обл.	конф.	конф.	конф.
Закарпатська обл.	конф.	конф.	конф.
Івано-Франківська обл.	354	334	333
Луганська обл.	431	485	434
Львівська обл.	769	791	Конф.
Полтавська обл.	7371	7156	7743
Сумська обл.	1270	1456	1184
Харківська обл.	7742	7943	8323
Чернівецька обл.	конф.	конф.	конф.
Чернігівська обл.	конф.	конф.	конф.
Довідково: абсолютне збільшення (зменшення) в цілому по Україні, тис. тонн		22	423
Довідково: індекс збільшення (зменшення) в цілому по Україні, %		100	102

Складено за даними: [5, 10]. Розрахунки автора. Інформація за окремих регіонами є конфіденційною відповідно до вимог Закону України “Про державну статистику” (позначка “конф. ”). Дані за 2009 р. не оприлюднено.

З даних таблиці вбачається, що в Україні має місце збільшення обсягу видобутку газу природного (у тому числі у 2008 р. – на 423 млн. кубометрів, або на 2%). Лідерами за обсягами видобутку є Харківська обл. (8323 млн. кубометрів у 2008 р.) та Полтавська обл. (7743 млн. кубометрів у 2008 р.).

За оперативними даними, протягом 2009 року видобуток газу на 165,6 млн. куб. м (або на 0,8%) більше показника 2008 року та дорівнює 21 181,8 млн. куб. м.

Протягом 2009 року на нафтопереробні заводи (НПЗ) та Шебелинський ГПЗ поставлено 11 432,8 тис. тонн нафтової сировини, що більше аналогічного показника 2008 року на 613,6 тис. тонн (на 5,7%). На нафтопереробні заводи (НПЗ) надійшло 9 682,6 тис. тонн нафти, в тому числі: 2 500,9 тис. тонн – власного видобутку (25,8% від загального обсягу поставки), 7 181,7 тис. тонн імпортовано (відповідно – 74,2%), в тому числі: 6 397,8 тис. тонн – з Російської Федерації (відповідно – 66,1%). Відповідно до показника 2008 року обсяг поставки нафти збільшився на 266,6 тис. тонн (на 2,8%).

Обсяг переробки нафтової сировини в Україні у 2009 р. становив 11 507,7 тис. тонн, збільшившись порівняно з аналогічним періодом 2008 року на 660,4 тис. тонн, або на 6,1%.

Виробництво бензинів протягом 2009 р. порівняно із відповідним періодом 2008 року збільшилось на 157,5 тис. тонн (або на 4,9%); дизельного пального на 235,5 тис. тонн (або на 7,3%) та мазуту – на 121,9 тис. тонн

(або на 5,4%). Загальні потужності з первинної переробки нафти за 2009 р. було завантажено в середньому на 20,92% (у 2008 році – 18,83%).

Протягом 2009 року обсяги транспортування нафти підприємствами магістральних нафтопроводів зменшились порівняно із аналогічним періодом 2008 року на 2 430,7 тис. тонн (або на 5,9%) і становили 38 535,3 тис. тонн. При цьому транзитом до країн Західної Європи (Словаччини, Угорщини, Чехії) транспортовано на 3 730,9 тис. тонн (або на 11,4%) менше порівняно із аналогічним показником 2008 року, для потреб України – на 1 300,2 тис. тонн більше (або на 16,0%). Частка транзитного обсягу перекачки нафти в загальному обсязі нафтоперекачування становила 75,5%, а частка нафто-перекачування на нафтопереробні підприємства України – відповідно 24,5%.

Протягом 2009 р. територією України за оперативними даними транспортовано (транзитом) 95,2 млрд. куб. м природного газу, що на 24,4 млрд. куб. м., або на 20,4% менше ніж за 12 місяців 2008 року.

Серед сильних сторін українського нафтогазового комплексу зазначимо таке: стратегічно вигідне географічне розташування України; наявність та працездатний стан вітчизняних газо- та нафтотранспортних систем; наявність діючої інфраструктури виробництв, яка забезпечує видобування, переробку, транспортування і транзит енергоносіїв до країн Європи; наявність висококваліфікованого персоналу. Серед слабких сторін можемо назвати такі: необхідність здійснення соціальної функції в економіці; соціально-орієнтована тарифна політика, що стримує можливості для відтворення виробництва; згубність практики “перехресного фінансування”, що домінує у тарифній політиці в Україні і призводить до погіршення фінансового становища успішних компаній; низький рівень покриття потреб економіки за рахунок власного видобутку; значна енергоємність вітчизняних виробництв; низька платіжна дисципліна споживачів при розрахунках за спожиті енергоносії; моно-зорієнтованість та значна залежність у джерелах надходження енергоносіїв з однієї країни та через її територію; критичний рівень залежності від імпорту енергоносіїв; низький рівень продуктивності праці порівняно зі світовими аналогами; нечітка геополітична орієнтація країни, у т. ч.: невизначеність пріоритетів, послідовності дій; недосконала нормативно-правова база інвестиційної, цінової, тарифної та податкової політики для компаній нафтогазового комплексу.

У нафтогазовому секторі України мають місце такі стратегічні загрози (виклики): залежність геополітичного становища від зовнішньоекономічних та інтеграційних процесів; експансія у процеси приватизації нафтогазових компаній з боку Росії, ЄС, США; поглиблення моно-зорієнтованості на джерела енергоносіїв; необґрунтоване підвищення тарифів експортером.

Низька забезпеченість нафтою та газом за рахунок власного видобутку суттєво впливає на вибір стратегії розвитку компаній нафтогазового комплексу. Українські компанії змушені працювати у жорсткому конкурен-

тному середовищі, з боку глобальних гравців, які прагнуть контролювати усі без винятку технологічні процеси. З іншого боку, у нафтогазовому комплексі України тривають непрості процеси, в умовах політичного та економічного протистояння.

НАК "Нафтогаз України" на рівні національного оператора забезпечує ефективне функціонування та подальший розвиток нафтової та газової промисловості, здійснює структурну перебудову галузі відповідно до ринкових умов господарювання, забезпечує потреби промислових і побутових споживачів у паливно-енергетичних ресурсах та надійний транзит нафти і природного газу до країн Центральної і Західної Європи [6].

На частку НАК "Нафтогаз України" припадає близько 95% видобутку нафти і 97% видобутку газу в Україні. Діяльність компанії є однією з ключових складових у вирішенні стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни. При зайнятості в роботі компанії 1% від усього працездатного населення та володінні 3,5% основних фондів вона виробляє понад 13,5% ВВП та забезпечує близько 18% надходжень до Державного бюджету [6].

Компанії, що входять до складу НАК "Нафтогаз України", експлуатують 220 газових, нафтових, газоконденсатних та нафтогазоконденсатних родовищ. Значна частина з них знаходиться на завершальній стадії розробки і характеризується ускладненими геологічними та технологічними умовами експлуатації. Середньорічний видобуток природного газу в Україні в останні роки становив 19-20 млрд. куб. м. Цього вдалося досягти за рахунок впровадження заходів з підвищення ефективності використання виробничої та ресурсної баз, введення в розробку нових родовищ. Стабілізацію видобутку досягнуто за рахунок буріння нових нафтових свердловин, ефективного використання діючого фонду свердловин, впровадження вторинних та третинних методів видобутку нафти і конденсату [6, с. 7].

Крім газопровідної, Україна володіє розвиненою нафтопровідною системою. На системі нафтопроводів, загальна довжина яких становить 4,6 тис. км, працює 51 магістральна нафтоперекачувальна станція. Пропускна спроможність системи на вході становить 108 млн. т нафти на рік, на виході близько 58 млн. т на рік. Магістральні нафтопроводи України забезпечують поставки нафти з Росії та Казахстану на нафтопереробні заводи України і прокачування її на експорт до країн Центральної і Західної Європи [7].

З точки зору забезпечення енергетичної безпеки держави, стратегічно важливим завданням Компанії є диверсифікація джерел надходження природного газу та нафти в Україну з урахуванням внутрішнього попиту на газ, нафту і нафтопродукти (табл. 3).

Таблиця 3
Внутрішній попит на газ, нафтопродукти та обсяги переробки нафти в
Україні на період до 2030 р.

Всього	2000 р. фактично	Прогноз				
		2010 р.	2015 р.	2020 р.	2025 р.	2030 р.
Газ, млрд. м ³	73,4	74,0-80,9	75,2-87,4	79,1-91,0	80,5-93,7	82,5-96,0
Нафта, млн. т	9,37	27,0-31,0	33,0-38,0	40,0-47,0	43,0-49,0	45,0-51,0
Нафтопродукти (без біопалива), млн. т у. п.	14,62	24,6-27,62	27,2-32,35	30,25-36,19	32,45-40,24	34,89-42,94

Складено автором на основі [7]

Нині у галузях нафтогазового комплексу зберігаються умови господарювання, не адекватні принципам ринкової економіки, діє низка чинників, що негативно впливають на функціонування і розвиток НГК. Серед основних чинників, що стримують розвиток комплексу, можемо визначити такі [2, 8, 7]:

- відставання розвитку сировинної бази (через недостатність інвестицій мають місце недостатні обсяги розвідувального буріння, сейсмозвідки; приріст розвіданих запасів не компенсує навіть їх поточний видобуток; зростання витрат на освоєння сировинної бази видобутку вуглеводнів);
- зависока залежність вітчизняного паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) від постачання енергоносіїв з однієї країни – Росії, або через її територію, що створює загрозу монопольного диктату цін на енергоносії та умов їх постачання;
- недостатність фінансового, інвестиційного та науково-технологічного забезпечення (зокрема, обсяг фактично здійснених інвестицій не дозволяє компенсувати вибуття виробничих потужностей);
- значний знос основних виробничих фондів (близько 60%, що є зависокою величиною);
- деформація співвідношення цін на взаємозамінні енергоресурси;
- нереалістичність політики середньострокового планування та прогнозування в ПЕК;

• відсутність розвинутого і стабільного законодавства, що враховує повною мірою специфіку функціонування підприємств НГК.

Системний аналіз чинників і наслідків розвитку корпоративного сектору України та її секторів (в тому числі нафтогазового) дозволяє дійти висновку, що він все ще знаходиться на індустріальній стадії становлення, лише фрагментарно реалізуючи свої конкурентні переваги. Негативні тенденції проявляються в обмеженій інвестиційній та інноваційній діяльності, низькій технологічній культурі, слабкості корпоративного менеджменту [9, с. 66-69].

Шляхи вирішення вказаних проблем розвитку компаній нафтогазового комплексу передбачають зважене поєднання наступних кроків [10, с. 7]:

- реструктуризація та списання боргів, які виникли внаслідок невинуватих рішень державних органів;
- жорстка фінансова політика щодо боржників, підвищення відповідальності споживачів природного газу за дотримання умов газоспоживання і здійснення платежів;
- зниження податкового тиску, лібералізація фінансової діяльності підприємств комплексу;
- зниження вартості виробничо-технологічних витрат за рахунок їх технологічного удосконалення та оновлення;
- подолання політичних чинників, що обмежують конкурентоспроможність вітчизняного НГК на зовнішніх ринках;
- підвищення кваліфікації кадрів та управлінської дисципліни, удосконалення та забезпечення прозорості процесу управління у нафтогазовій сфері;
- зміщення акцентів на переважно економічні методи регулювання та захисту вітчизняного виробника.

Основним джерелом інвестування інноваційної діяльності компаній нафтогазового комплексу є власні кошти, які сформовано завдяки внутрішнім джерелам інвестицій (прибуток та амортизаційні відрахування).

Таблиця 4
Джерела фінансування інноваційної діяльності у нафтогазовому комплексі України, млн. грн.

Показники	Видобування енергетичних матеріалів				Хімічна та нафтохімічна промисловість			
	2003	2005	2007	2008	2003	2005	2007	2008
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності	64,9	52,0	67,7	26,3	228,5	910,8	1591,7	1453,7

В тому числі за рахунок: Власних коштів	34,0	50,3	61,0	23,9	206,2	777,8	1254,4	966,0
Держбюджету	30,9	1,7	2,7	2,3	0,2	1,9	18,6	142,2
Місцевих бюджетів	-	-	-	-	-	0,2	-	-
Позабюджетних фондів	-	-	-	-	-	-	-	-
Вітчизняних інвесторів	-	-	4,0	0,1	0,0	-	15,2	-
Іноземних інвесторів	-	-	-	-	1,4	41,7	178,3	31,2
Кредитів	-	-	-	-	20,4	86,4	124,2	309,0
Інших	-	-	-	-	0,2	2,8	1,0	5,4

Складено за даними: [5, 11, 7].

Компанії добувного підкомплексу серед джерел фінансування інноваційної діяльності використовують власні кошти (що сформовані завдяки прибутку та амортизації), кошти Державного бюджету, а у 2007 та 2008 рр. – кошти вітчизняних інвесторів.

Результати аналізу інноваційної діяльності у вітчизняному нафтогазовому комплексі дає підставу зробити висновок про порівняно високу інноваційну активність переробних компаній, а також про орієнтацію на реалізацію капіталомістких проектів, які фінансуються переважно за рахунок власних джерел. Пріоритетними напрямками інноваційної діяльності є придбання інноваційного обладнання (машин, обладнання, установок, інших основних фондів), дослідження і розробки, виробниче проектування.

Україна має природні, інфраструктурні, кадрові й навіть фінансові можливості для масштабного впровадження сучасних енергетичних і ресурсозберігаючих технологій. Серед першочергових заходів – розвиток вітроенергетики, залучення ресурсів вугільного метану й біогазу, максимальне освоєння гідроенергетичних ресурсів малих і середніх річок України на базі ефективних видів обладнання, прискорене будівництво заводів для виробництва дизельного пального із органічних відходів – біомаси, деревини, шламів очистки каналізаційних стоків, фільтратів сміттєвих полігонів, побутових і промислових горючих відходів тощо. Дуже важливою умовою реалізації означеного вище є створення сучасної стимулюючої нормативної бази, в першу чергу низки законів прямої дії, зокрема щодо запровадження “зелених” тарифів на екологічно чисту енергію.

Одним із головних завдань функціонування енергетики України та основним напрямом її подальшого розвитку є створення передумов для забезпечення потреб країни в нафті та газі за безумовного додержання вимог щодо раціонального використання природних ресурсів, мінімізації негативного впливу на довкілля з урахуванням міжнародних природоохоронних зобов'язань України, соціально-економічних пріоритетів та обмежень.

Сьогодні ведеться багато розмов щодо видобутку сланцевого газу в Україні. Пропонується використовувати досвід, де лише за 2009 рік добули близько 90 мільярдів куб. м сланцевого газу. За даними російського "Ньюсвика" у 2009 році США видобули 745 млрд. куб. м газу, що на 163 млрд. куб. м більше, ніж у Росії. Відома нафтова компанія "Total" зацікавилась видобутком сланцевого газу в Україні. За даними цієї компанії, видобуток сланцевого газу може досягнути 15-20 млрд. куб. м на рік.

Нині основними напрямками європейської інтеграції у нафтогазовому комплексі можуть бути визнані такі:

1. Адаптація законодавства та відповідні інституційні перетворення.
2. Інтеграція мереж та уніфікація стандартів.

Висновки. Таким чином, необхідно, на наш погляд, прискорити повоцінну інтеграцію нафтогазового комплексу України до відповідних європейських структур, перш за все у сфері нормативно-правового регулювання та стандартизації, для чого слід виконати такі завдання: розробити та видати нормативно-правові акти, необхідні для набуття Україною членства в Енергетичному Співтоваристві, забезпечити ресурсне та фінансове забезпечення визначених ними заходів; забезпечувати додержання пріоритетів енергетичної та економічної безпеки України під час вирішення питань інтеграції енергоринку України до європейського енергетичного ринку, у тому числі закачування та зберігання природного газу в підземних сховищах газу відповідно до пріоритетів ЄС; забезпечити розширення участі України у формуванні спільної європейської енергетичної політики та координаційних заходів з метою рівноправного доступу до ринків, урегулювання спірних ситуацій із транспортуванням природного газу в Європу на базі єдиних регуляторних правил.

Література:

1. Алимов А. Н. Конкурентоспособность национальной экономики [препринт] / А. Н. Алымов, В. Н. Емченко. – К. : Институт экономики НАНУ, 2001. – 59 с.
2. Крюков В. А. Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации / В. А. Крюков. – Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН. – 1998. – 274 с.
3. Славин С. Возобновление сырьевого роста / С. Славин // Экономист. – 2010. – № 7. – С. 3-14.
4. Шаблиста Л. Механізми подолання збитковості підприємств і забезпе-

чення їх фінансової стійкості / Л. Шаблиста // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 53-64.

5. Паливно-енергетичні ресурси [статистичний довідник] / за ред. О. Осауленка. – К. : Держкомстат, 2009.

6. www.naftogaz.com.

7. Стратегія розвитку нафтогазового комплексу України до 2030 року. – Електронний ресурс. – [Доступний з: www.rada.gov.ua].

8. Крюков В. Оценка параметров развития российского нефтегазового сектора / В. Крюков, В. Маршак // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 87-93.

9. Аніщенко В. О. Роль корпоративної культури у прийнятті управлінських рішень / В. О. Аніщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 64-73.

10. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Д. Гэлбрейт. – М., 1969. – 337 с.

11. Статистичний щорічник України за 2008 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2009. – 566 с.

УДК 330. 341(477)

Орищин Т. М.,*кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

ДОМІНАНТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

У статті розглянуто причини розгортання глобальної фінансової кризи 2008-2009 рр., проведена оцінка її впливу на економіку України. Розглянуто основні проблеми розвитку національної економіки, визначено напрямки розвитку України в посткризовий період.

Ключові слова: фінансова криза, інноваційний шлях, закордонні інвестиції, фондовий ринок, інвестиційний клімат.

В статье рассмотрено причины разворачивания глобального финансового кризиса 2008-2009 гг., проведена оценка его влияния на экономику Украины. Рассмотрены основные проблемы развития национальной экономики определены направления развития Украины в посткризисный период.

Ключевые слова: финансовый кризис, инновационный путь, иностранные инвестиции, фондовый рынок, инвестиционный климат.

The article deals with the analysis of the global financial crisis causes in the period of 2008-2009. The assessment of its influence on the Ukrainian economy is performed. The main problems of the national economic development are described, the directions for the development of Ukraine in the postcrisis period are determined

Key words: financial crisis, innovative way, foreign investment, stock market, investment climate.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку національної економіки України визначається тенденціями розвитку світових товарних та фінансових ринків. Тому країні важливо не тільки мінімізувати негативний вплив глобальної фінансової кризи, але й активно шукати своє місце в посткризовій світовій економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом оцінка причин кризи, особливості та умови посткризового розвитку економіки України привертають дедалі більшу увагу науковців і практиків. Цій проблемі присвячені праці О. І. Барановського, С. А. Буковинського, І. В. Бураковського, В. М. Гейця, А. А. Гриценка, А. М. Мороза, В. М. Опаріна, О. В. Плотнікова, Т. С. Смовженко, В. М. Федосова, А. Чухно. Однак, досліджується зазначена проблема в контексті аналізу світового досвіду щодо

протидії кризі, оцінки наслідків фінансової кризи. Водночас питання щодо посткризового розвитку національної економіки із врахуванням сучасних реалій та перспектив розроблені недостатньо, що об'єктивно вимагає подальші наукових досліджень і практичних розробок у цьому напрямі.

Мета і завдання дослідження. В дослідженні уточнюються головні причини глобальної фінансової кризи 2008-2009 років, аналізуються ключові проблеми економічного розвитку України в період розгортання кризи та їх вплив на подальший розвиток країни, розглядаються питання, пов'язані з розробкою напрямів та завдань виходу економіки з кризи та пошуком місця України у посткризовій світовій економіці.

Виклад основного матеріалу. Світова фінансова криза 2008-2009 рр. має цілком об'єктивні причини і підтверджує представлення про економічні цикли та фази розвитку. Головними причинами кризи є певні зміни у глобальній економіці, які зароджувались і наростали ще задовго до початку кризи. Це зміна співвідношення між двома потужними валютами: долларом та євро в бік зростання співвідношення євро до долара, тобто зміцнення євро. Це зростання цін на нерухомість у світі та іпотечна криза в США. Наступною причиною є зростання попиту на продовольство, якого стало відносно менше і яке в зв'язку з цим почало дорожчати. До цих причин необхідно додати стрімке зростання фінансових деривативів, так званих "похідних фінансових інструментів", які є швидше віртуальними, чим реальними, грішми.

У цьому контексті охарактеризувати однозначно ситуацію, яка склалася в Україні на момент розгортання кризи, не можна. З одного боку, створені розвинуті атрибути ринкової економіки з відповідним ступенем інтегрованості до світової економіки, а з іншого боку, економічна та політична криза, яка почалася задовго до проявів світової фінансової кризи, і в тому числі, безпосередньо для України. Це не дозволило вчасно оцінити масштаби впливу світової кризи на Україну і оперативного провести заходи щодо зменшення негативних явищ.

Швидкому розгортанню кризи в Україні сприяли кредитна експансія, фіксований курс національної валюти, не виважена політика фінансування соціальних програм, криза платіжного балансу. "При цьому модернізація та інноваційне оновлення економіки в масовому масштабі не здійснювались" [2].

Зростання ціни на імпортний газ, зменшення на світовому ринку цін на продукцію галузей, орієнтованих на експорт – металургія, хімічна промисловість і так далі, вже влітку – на початку осені 2008 року привели до спаду промислового виробництва і стали першими проявами впливу світової фінансової кризи в Україні.

Пасивна позиція Національного банку України щодо підтримки курсу національної валюти наявними золотовалютними резервами, які необхідно використовувати для валютних інтервенцій, призвела до відсутності в

продажу іноземної валюти. А проблеми зі зняттям коштів із депозитних рахунків фізичних осіб, включаючи одержання коштів за зарплатними проектами, збільшували недовіру населення до влади, породжували паніку щодо непередбачуваних масштабів девальвації гривні.

Зрозуміло, що втрата стабільності національної валюти та її така девальвація наклали свій відбиток на формування заходів влади щодо виходу країни з кризи та реалізацію всіх наявних можливостей для цього.

Одним із найважливіших завдань України в довгостроковій перспективі є пошук власної ніші в міжнародному поділі праці. Починати це необхідно із зміни структури українського експорту, поступово відходячи від експорту необробленої продукції і переходячи до експорту обробленої та готової продукції. Також необхідно розширювати номенклатуру та географію експорту, зважаючи на те, що на споживчих ринках європейських країн ми мало що можемо запропонувати, а ось на ринках інших регіонів світу необхідно завойовувати власні позиції. Це дозволить повною мірою використати всі переваги та перспективи, які дає Україні членство у Світовій організації торгівлі. При цьому виробники повинні усвідомлювати, що зайняти відповідну нішу на світовому ринку можна лише з конкурентоспроможним товаром за умов його відповідності усім стандартам. Це завдання неможливо досягнути без двох, як мінімум, очевидних кроків. Перший з них – це зменшення залежності національної економіки від дорогого імпортного природного газу шляхом диверсифікації постачальників, впровадження енергозберігаючих технологій та альтернативних джерел енергії, другий крок – це інноваційний шлях розвитку економіки, який створить можливості для модернізації основних засобів виробництва, приходу новітніх технологій, методів організації та управління. Цей крок вимагає значних фінансових ресурсів як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел. Зовнішні джерела передбачають поглиблення співпраці України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями, зокрема Міжнародним валютним фондом та Світовим банком. Фінансування, з боку міжнародних фінансово-кредитних інституцій, впливає на поступлення приватного капіталу в Україні. З іншого боку, обсяги притоку фінансових ресурсів із зовнішніх джерел залежать напряду від обсягів внутрішніх інвестицій. При цьому фінансові поступлення незалежно від джерела надходження необхідно спрямовувати для розвитку національної економіки, а не займатись "їх нецільовим використанням" [4].

Однак необхідно зазначити, що процес залучення інвестицій в економіку є достатньо неоднозначним і проблематичним. Пожвавлення інвестиційної активності за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел є однією із головних передумов прискорення економічного розвитку і виведення держави із кризи.

Світова фінансова криза 2008-2009 рр. вплинула на надходження прямих закордонних інвестицій в Україну. У 2008 році національна економіка

одержала 35,6 млрд. доларів таких інвестицій, що на 20,7% більше, ніж у 2007 році. Однак вже в IV кварталі 2008 року чистий притік прямих закордонних інвестицій зменшився в 3,5 рази в порівнянні з трьома попередніми кварталами [3]. В наступні роки обсяг прямих закордонних інвестицій в Україну зростав і у 2009 році досягнув 39,9 млрд. доларів, а в першому півріччі 2010 році становив 40,4 млрд. доларів [5]. Надходження закордонних інвестицій до країни залежить від політичної та економічної стабільності, оптимального законодавства, обґрунтованої податкової системи.

Значення прямих закордонних інвестицій для розвитку економіки нашої країни переоцінити складно, але вони не здатні замінити національні інвестиції. Крім того, як правило, струмок прямих закордонних інвестицій перетворюється в потік, коли в країнах-реципієнтах спостерігається економічне зростання і зростають національні інвестиції [1].

Виходячи із світового досвіду, державна політика заохочення іноземного капіталу має зводитись до процесу лібералізації руху капіталу та відкриття секторів національної економіки іноземним інвесторам; до створення національних агенцій із стимулювання інвестицій, які б сприяли залученню на територію країни інвестиційних ресурсів транснаціональних корпорацій при забезпеченні захисту національних економічних інтересів України; до гармонізації місця розташування країни з потребами національного інвестора на галузевому та регіональному рівнях.

Для поліпшення інвестиційного клімату в реаліях сьогодення для України необхідне проведення ефективних економічних реформ і перехід до постійного економічного зростання, підвищення зрілості національної економіки й особливо банківського і фінансового секторів, переорієнтація фінансових потоків для запобігання їх руху в обхід України.

Відсутність національного фондового ринку, який був би адекватним процесам ринкової трансформації економіки, та низький рівень показника ринкової капіталізації в Україні не дозволяють створити загальнонаціональний індекс фондового ринку і використовувати такий індекс для порівняння з іншими країнами. Розвинутість фінансового ринку на національному рівні є необхідною умовою для розвитку інтеграційних процесів у світовий фінансовий ринок та відповідним індикатором наявності результатів економічних перетворень у державі.

Очевидною також є необхідність зменшення рівня корумпованості в державі, подолання тенденцій зростання відтоку капіталу з країни та криміналізації суспільства. Також важливими є наявність необхідних фінансових і юридичних гарантій іноземного капіталу, розвиток системи страхування підприємницьких ризиків.

Поточні характеристики взаємовідносин України з міжнародними фінансовими організаціями та зовнішніми кредиторами передбачають визначення оптимальних параметрів взаємовідносин, які б дозволяли обслуговувати залучені раніше запозичення та сприяли б одержанню нових поступлень.

Висновки. Враховуючи економічні реалії розвитку України і динаміку надходжень закордонного капіталу, необхідно шукати можливості розвитку національної економіки з мінімальним використанням іноземного капіталу. Разом з тим оптимізація шляхів залучення іноземного капіталу в Україну необхідна для наступного поступального розвитку і визначена такими діями:

1. З метою забезпечення більших надходжень в Україну іноземних інвестицій необхідні як адміністративно-нормативні заходи, так і розвиток ринкової та виробничої інфраструктури у вигляді банківського та страхового секторів, поліпшення інформаційних, транспортних комунікацій. Що стосується створення організаційних структур з метою поживлення процесу надходження іноземного капіталу в Україну, то серед них необхідно зазначити Банк реконструкції і розвитку України, спеціалізовані інвестиційні банки та банківські консорціуми, фінансово-промислові групи, інвестиційні компанії, державні інвестиційні фонди, розвиток вільних економічних зон.

2. Для створення передумов поліпшення інвестиційного клімату в Україні необхідно забезпечити стабільність правового поля, обґрунтованість пільг в оподаткуванні відповідно до світового досвіду, наявність фінансових та юридичних гарантій іноземного капіталу, розвиток системи страхування підприємницького ризику.

3. З метою поживлення процесу надходження закордонних інвестицій можливе використання таких форм та інструментів залучення іноземних інвестицій в економіку України, як часткова конверсія національної заборгованості України в акції та інші цінні папери або внески в статутні фонди спільних підприємств; заохочення інвестицій у нерухомість із визначенням можливого кола об'єктів інвестування; залучення коштів в українські банки з метою оздоровлення фінансової сфери; передача в оренду (або надання концесії) іноземним фізичним та юридичним особам окремих промислових об'єктів.

4. Важливим джерелом надходження іноземних інвестицій можуть стати засоби, які були вивезені з України і знаходяться за кордоном. У цьому контексті доцільним є здійснення заходів щодо легалізації тіньової економіки. При цьому можливе використання не тільки методів прямого заохочення (наприклад, податкової амністії), але і більш широкого спектру впливу, включаючи створення необхідного підприємницького клімату, гарантій проти незаконних винятків, неадекватних адміністративних дій тощо.

5. При здійсненні інвестиційної політики необхідно вибрати селективний підхід і розвивати інвестиційне співробітництво у тих галузях економіки, які здатні вийти на світовий рівень виробництва в найближчі 5-7 років, оскільки закордонний капітал не вдається залучити в необхідних обсягах до всіх сфер виробничого комплексу України.

6. Необхідно розробити та реалізувати Комплексну програму стимулювання вітчизняних та іноземних інвестицій, яка б передбачала укладання інвестиційних угод, страхування ризиків іноземних інвесторів та всі необхідні фінансові, майнові та правові гарантії. Необхідно також передбачити систему пріоритетів інвестицій з використанням методики сертифікації інвестиційних проектів.

Можливості практичної реалізації розглянутих напрямів посткризового розвитку економіки України лежать у площині розуміння механізмів розгортання та подолання кризи і необхідності створення нових підходів у формуванні економічної політики держави.

Література:

1. Бураковський І. В., Плотников А. В. Мировая экономика: глобальный финансовый кризис / И. В. Бураковский, А. В. Плотников. – Харьков: Фолио, 2010. – 415 с.
2. Геєць В. М. Формування і розвиток фінансової кризи 2008-2009 років в Україні // Економіка України. – № 4. – 2010. – С. 5–15.
3. Річний звіт Національного банку України за 2008 рік. – К. : НБУ. – 2009. – С. 35-36.
4. Plotnikow Oieksiy. FDI as Faktor Economic Climate Bettering in Ukraine // Ekonomik and Politikal Development Ethics: Europe and Beyond. – Editors: Bruno S. Sergi, William T. Begatelas. – Bratislava: Iura Edition, 2007. – P. 481–497.
5. <http://investycii.org/news> Інвестиції орг. Портал про інвестиції.

УДК: 330. 31. 01

Проскуріна М. О.,*аспірантка ДВНЗ Київського національного економічного університету імені
Вадима Гетьмана*

ТРАНСФОРМАЦІЯ СЕРЕДНЬОСТРОКОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЦИКЛУ ТА СУЧАСНА ФІНАНСОВА КРИЗА

У статті досліджено еволюцію класичного економічного циклу та ролі сучасних фінансових потрясінь у динаміці економічної системи.

Ключові слова: економічний цикл, цикл зростання, фінансова криза.

В статье исследовано эволюцию классического экономического цикла и роли современных финансовых потрясений в динамике экономической системы.

Ключевые слова: экономический цикл, цикл роста, финансовый кризис.

This article devoted to the evolution of classic economic cycle and to the influence of financial disturbances to the dynamic of economic system.

Keywords: economic cycle, cycle of growth, financial crisis.

Постановка проблеми. Майже два століття спостерігаються хвилеподібні спади і підйоми в економіці та численні спроби економістів знайти пояснення цьому процесу, визначити основні причини та створити моделі передбачення майбутнього розвитку економічної системи.

Середньостроковий класичний економічний цикл, як характерна риса капіталістичного господарства, зазнав значних змін під впливом динамічного розвитку соціально-економічної системи. В науковій думці відбувся перехід від дослідження окремих криз надвиробництва до дослідження класичного економічного циклу, розробки антициклічного державного регулювання. Проте сучасна наукова економічна думка зосереджена на висвітленні проблеми фінансових криз та шляхів їх подолання. Актуальним питанням стоїть проблема співвідношення економічного циклу та фінансової кризи.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання циклічності є одним із ключових у системі досліджень економічної динаміки та економічної науки в цілому. Значна кількість наукових праць, присвячених спробі пояснення закономірностей циклічної динаміки, свідчить про суперечність та невичерпаність зазначеної проблеми. Вагомий внесок у її обґрунтування та пояснення зробили: К. Жюгляр, Дж. Кейнс, К. Маркс, У. Мітчелл М. Туган-

Барановський, Є. Слуцький, Й. Шумпетер та багато інших економістів. Важливою складовою комплексу теорій циклічної динаміки слід вважати зокрема моделі Р. Харрода, О. Домара, М. Ліппі, Х. Мінські, Д. Деллі Гатті, М. Галлегатті та Л. Гардіні, П. Самуельсона, Ф. Кідланда та Е. Прескотта. Поширення серед широкого загалу набули дослідження фінансових криз Р. Алібера, А. Грінспена, Ч. Кіндлбергера, П. Кругмана, Р. Макінона, Дж. Сороса. Вітчизняні вчені також не оминули своєю увагою це питання. А. Гальчинський, В. Геєць, В. Кузьменко, Д. Чистілін, А. Чухно та ін. активно долучилися до дослідження циклічної динаміки. Проте, незважаючи на глибину проведених досліджень, ще залишається величезна кількість нерозкритих питань. Це підтверджує остання економічна криза, що розпочалася в 2008 році. Знайшовши своє відображення у величезній кількості науково-публіцистичних робіт, вона продемонструвала наявність суперечливих моментів, які на сьогодні ще не набули однозначних визначень.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у ретроспективному аналізі середньострокового економічного циклу та виокремленні його ключових особливостей на різних етапах становлення сучасної економічної системи, а також їх висвітленні в науковій економічній літературі.

Виклад основного матеріалу. Циклічність є характерною рисою ринкової економіки, важливим чинником економічної динаміки і детермінантою макроекономічної рівноваги. Термін “цикл” вживається в багатьох науках для позначення таких подій, які постійно повторюються, але не обов’язково однаковою мірою. В економіці циклічність – це періодичні коливання економічної та ділової активності, послідовність періодів зростання економіки, що змінюються періодами уповільнення або спаду темпів її розвитку. Класичне визначення економічного циклу надали У. Мітчел та А. Бернс: “Економічні цикли – це тип коливань в сукупній економічній активності націй; цикл складається з періодів піднесення, яке спостерігається в багатьох видах економічної діяльності, який також змінюється загальним для всієї економіки періодом спаду, скорочення виробництва з наступним пожаттям, яке переходить у фазу піднесення наступного циклу; така зміна фаз циклу є повторюваною, проте не обов’язково періодичною. Всі цикли взаємопов’язані: закінчення одного співпадає з початком наступного” [5]. Циклічність виражає нерівномірність функціонування різних елементів національного господарства, зміну еволюційних і революційних стадій його розвитку, і нерівномірність економічного прогресу. Тому в цьому контексті циклічність пов’язується не тільки з кількісними, але і з якісними змінами динамічної системи.

Циклічна динаміка соціально-економічної системи простежується на всіх стадіях її розвитку. Сучасна теорія циклів бере початок із досліджень економічних криз, що почали спостерігатися на межі XVIII – XIX ст.

Криза 1825 року дала початок не економічному циклу взагалі, але класичному середньостроковому промисловому циклу надвиробництва. В

перше проблема циклічності була чітко сформульована французьким вченим-економістом К. Жюгляром у книзі “Про торговельні кризи і про їх періодичне повторення у Франції, Англії і Сполучених Штатах” (1860 р.). Автор використав термін “цикл” і розвив уявлення про чергування фаз коливального руху економіки: процвітання, кризи і ліквідації. Криза була розглянута не як окреме явище, а як складова економічного циклу. Вагомий внесок у дослідження економічного циклу зробив К. Маркс. Міжнародного визнання здобула праця українського вченого М. І. Тугана-Барановського “Промислові кризи. Нариси з соціальної історії Англії” (1894), яка відкрила нову епоху в методах дослідження і теорії промислових циклів. Отже, наприкінці XIX століття в економічній думці остаточно сформувалося уявлення про існування єдиного “промислового”, або “ділового”, циклу довжиною у 7-11 (8-10) років.

Класичний капіталістичний цикл надвиробництва визначається як середньострокова динаміка економічної системи. Основна увага зосереджується на інвестиційних потоках та матеріальному секторі виробництва. Тому його ще визначають як промисловий або інвестиційний цикл. Необхідними умовами для виникнення капіталістичного циклу, як закономірності, стало становлення капіталістичної господарської системи. Як результат дії вільної конкуренції, в якій проявилась стихійність ринкового середовища, характерною рисою ринкової економічної системи стають кризи надвиробництва. К. Маркс зазначає, що кризи є результатами конкурентної боротьби, оскільки конкуренція породжує дисбаланс в економічній системі.

Також вчений звертає увагу на те, що “кожна криза прискорює централізацію капіталу” [4, с. 161]. Руйнівна сила криз змушує учасників ринку шукати шляхи подолання, або “підкорення” такої динаміки. Виникнення наприкінці XIX ст. елементів свідомого регулювання взаємодії господарських суб’єктів дозволило взяти під контроль певну стихійність ринкового середовища та пом’якшити перепади циклічних коливань та їх наслідки. В цей період спостерігається порушення 8-10-літньої закономірності. Інтервали між кризами скорочуються. Зважаючи на те, що в систему включається елемент свідомого регулювання, природна закономірність “класичної” циклічної динаміки ринкової економічної системи порушується. Посилюється її непередбачуваність.

Економічна криза 1929 – 1933 рр. остаточно підтвердила неспроможність вільного ринку до саморегуляції. Наявна на той момент неокласична економічна концепція не могла дати задовільного пояснення цієї економічної катастрофи та визначити способи її подолання, оскільки спиралася на припущення про конкурентну рівновагу економічної системи та її здатність до саморегуляції, а також, за рахунок внутрішніх сил, можливість подолання тимчасових диспропорцій. Відбувся перехід від неокласичної економічної ліберальної ідеології до нової на той час, кейнсіанської теоретичної концепції.

Цей перехід позначив початок епохи регульованого та організованого ринку, що спирався на індикативне планування, стимулювання попиту та активну державно-економічну політику. Державі відводилась роль стабілізатора за рахунок проведення заходів антициклічної фіскальної політики та збільшення державних витрат. Реалізація нової економічної політики сприяла швидкому економічному зростанню в післякризовий період, та дало змогу сформувати у всіх розвинутих країнах потужний середній клас, який власне вважається основою стабільності як економічної, так і політичної системи країни.

Під час подолання наслідків економічних криз кінця 1920 – початку 1930-х рр., під впливом активної державної політики класичний промисловий цикл зазнає значних трансформацій. З цього приводу Й. Шумпетер зазначав, що слід мати на увазі той факт, що досліджується вже не капіталізм у класичному його розумінні, а “викривлений капіталізм, покритий шрамами минулих ушкоджень, які було нанесено його організму” [6, с. 19]. Вчений також звернув увагу на те, що циклічний “рівноважний механізм” працює лише “в умовах специфічного середовища” [6, с. 52]. Він простежувався лише за умов автоматичного встановлення динамічної рівноваги та наявності вільної або відносно вільної конкуренції. Проте значних розмірів досягли монополії. Та, починаючи з другої половини ХХ ст., значного розвитку набувають планові методи господарювання. Класичний цикл надвиробництва перестає існувати. Проте це не означає зникнення криз.

Розвиток господарської системи у повоєнний період і до 1980-х років позначив такий етап розвитку світової економіки, який характеризується посиленням інтеграційних процесів між країнами Європейської цивілізації. Подальшого розвитку набуває система державного регулювання економічного життя суспільства. Економічні системи країн набувають змішаного характеру: відбуваються спроби оптимального поєднання режиму вільних ринкових відносин та системи державної координації.

Іntenсивно розвивається система товарно-грошових відносин. Посилюється тенденція до їх домінування, що змінює суть грошей, та дає потужний поштовх економічним процесам. Повоєнну економічну систему характеризують два одночасних процеси: інтернаціоналізація господарських зв'язків та посилення впливу фінансового капіталу. Поглиблення інтеграційних процесів, розгортання НТР, трансформація інституту власності, – все це створило умови для нової якісної зміни капіталістичного світу.

Розвиток країн у післявоєнний період приблизно до кінця 60-х, початку 70-х років характеризувався відносною стабільністю економічного зростання. В суспільстві утвердилася надія на те, що існує можливість без кризового розвитку капіталізму. Тому в цей період увага дослідників прикута до економічного зростання. Результатом стають теоретичні моделі Р. Харрода та О. Домара, Р. Солоу та Дж. Міда, С. Кузнеця. П. Самуельсон, Дж. Хікс, Е. Хансен та багато інших також не оминули своєю увагою

таку особливість післявоєнного економічного розвитку. З’являються моделі циклу економічного зростання, в яких поєднуються економічне зростання та циклічна динаміка.

Економічна динаміка в країнах Західної цивілізації другої половини ХХ ст. характеризувалася поєднанням *циклічних і структурних зрушень*. До 70-х рр. економічні кризи хоча і мали місце, але вони вражали окремі країни або окремі галузі господарства, але з 1970-х років розпочався надзвичайно нестабільний період з точки зору цін на товари, валюту, нерухомість та цінні папери. Відбулися порушення в системі відтворення, що і призвели до розгортання нової економічної кризи [2, с. 20]. Кінець 1960 – початок 1970 р. був позначений “перегрівом” економіки.

Світова криза 1974 – 1975 рр. посідає особливе місце в післявоєнний період. Вона пов’язана з розвитком транснаціональних форм господарювання. Специфіка її визначалася не тільки глибиною економічного спаду, але і характеризувалася стагфляцією – поєднанням стагнації у виробництві з інфляцією.

На початку 70-х спостерігається екстремальна динаміка валютних курсів. Долар втратив більше половини вартості порівняно з німецькою маркою та японською ієною. В 1971 р. в США було відмінено золотий стандарт, а з 1973 відбувся перехід до системи плаваючих курсів. Одночасно в США відбулося прискорення інфляційних процесів та значне зростання споживчих цін. Першочергово зросли ціни на золото, оскільки спрацював стереотип стосовно цього металу як своєрідний захист від інфляції.

Саме в цей час американський економіст, лауреат Нобелівської премії М. Фрідмен запропонував американському урядові переглянути політику державного регулювання економіки, обмежуючи його лише управлінням грошовою системою країни. Проте і ця економічна політика не виправдала надій спільноти на повну перемогу циклічності та подолання періодичних криз.

Зважаючи на особливість кризи 1970-х років не випадково виникає теорія реальних бізнес циклів. Її фундаторами виступили лауреати Нобелівської премії 2004 року Ф. Кідланд та Е. Прескотт. Вони виходять з того, що цикли є наслідком випадкових впливів (імпульсів або шоків) на економічну систему, що й викликає циклічну модель відлуння. Цикл – це результат впливу на економіку серії незалежних імпульсів. Оскільки економічні цикли різняться між собою за часом і глибиною, надається перевага гіпотезі про економічні коливання, бо цикл передбачає регулярність. Основи цього підходу були закладені в 1927 р. відомим українським економістом-математиком Е. Слуцьким (1880-1948). У своїй роботі “Циклічні коливання як результат додавання випадкових величин” він говорить про “виникнення правильності з ряду хаотично випадкових елементів завдяки накладанню відомих вірогіднісних зв’язків” [1, с. 706].

Якщо криза 1974 – 1975 рр. була визнана найглибшою, то криза 1980-1982 рр. стала найдовшою за період після Великої депресії. 80-ті

роки пов'язані з процесом інтенсивної структурної перебудови, широкого оновлення виробничих фондів, розповсюдженням наукомістких і ресурсозберігаючих технологій. Абсолютно новим явищем, починаючи з 80-х років ХХ ст., стає прогресуюче зростання фінансових ринків (валютних, фондових, кредитних), що суттєво позначалося на всій сфері виробництва і торгівлі у світовій економіці. Фінансовий сектор забезпечує вищу капіталізацію вкладень ніж реальна економіка і при цьому за менших витрат. Його зростання відкрило широкі можливості для суто фінансових, спекулятивних і страхових операцій. Розширилася система фідучіарних цінних паперів. Розвивається торгівля зобов'язаннями щодо "майбутньої", ще не існуючої товарної продукції. "Виробництво" угод випереджає товарне виробництво. Посилнюється торгівля борговими зобов'язаннями. Кредитне плече розростається і, відповідно, відбувається пролонгація покриття боргів. Фінансова система стає крихкою та нестабільно.

Після хвилі фінансових криз 1990-х рр., криз високотехнологічних галузей в США 2001 – 2002 рр., обвалу біржі NASDAQ на фондових ринках фінансові інститути почали шукати можливості для підвищення дохідності та надійності своїх інвестицій. Інвестиційні фонди, хедж-фонди, приватні інвестори та інституційні інвестори спрямували свої ресурси на сировинні ринки і, як наслідок, домінуючими на ринку нафти стали саме фінансові чинники. До середини 2007 р. в умовах розгортання світової фінансової кризи нафтові ф'ючерсні контракти стали привертати до себе увагу як фінансові активи для захисту від інфляційних ризиків, падіння фондових ринків та коливань курсу долара, а також від наслідків іпотечної кризи. Спекулятивний попит викликав стрімке зростання цін більше ніж на 50% в першому півріччі 2008 року. Далі, як завжди, відтік спекулятивного капіталу з нафтового ринку зумовив різке падіння ціни на неї. Причиною цього стала криза ліквідності та перехід кризи до реального сектору економіки. Криза була зумовлена зміною балансу між товарною та грошовою масою в економіці, одним із проявів якої став невиправданий бум пропозиції "дешевих грошей" та надзвичайне зростання цін на більшість активів, а потім їх падіння.

Підриваючи національні економічну, грошову і фіскальну політики відбувся процес глобалізації фінансових ринків. Середовищем для процвітання спекулятивних операцій стає система валютних курсів. Разом з тим, кінець ХХ ст. характеризується швидкими темпами розвитку інформаційної технологій та становленням інформаційної економіки, основу якої становить комплексна індустрія обробки інформації за допомогою новітньої комп'ютерної техніки і програмного забезпечення. Таким чином, розвиток та подальше відокремлення фінансового сектору і розвиток комп'ютерних технологій сприяли становленню віртуальної економіки.

Незважаючи на зміну ролі фінансового сектору, в дослідженнях сучасної циклічної динаміки та в макроекономічних моделях йому приділено

недостатньо уваги. Виключенням можна вважати моделі, запропоновані представниками посткейнсіанства. Зокрема модель Х. Мінські – гіпотеза фінансової крихкості та концепція боргової дефляції І. Фішера. Їх концепції аналізують роль боргових зобов'язань, неплатоспроможність та наслідки від банкрутства господарюючих суб'єктів. У контексті сучасної фінансової кризи та аналізу становлення сучасної економічної системи країн Західноєвропейської цивілізації, актуально виглядає теорія фінансових стадій капіталізму, яка була запропонована Х. Мінські у співавторстві з Ч. Уолоном. Відповідно до неї капіталізм у своєму розвитку пройшов п'ять стадій: комерційний капіталізм, промисловий капіталізм, фінансовий капіталізм, менеджеріальний капіталізм та сьогоденний – капіталізм грошових менеджерів (money manager capitalism). Останній характеризується домінуванням на фінансових ринках інституціональних інвесторів [3, с. 38]. Іншими словами, основна частина фінансових інструментів знаходиться у розпорядженні фінансових установ, причому не стільки комерційних банків, скільки страхових компаній, пенсійних фондів інших подібних організацій.

Висновки. Простеживши основні особливості соціально-економічної системи на різних стадіях її історичного розвитку, стає очевидним, що вона зазнала значних якісних змін. Перехід від виробничо-фінансової до фінансово-виробничої структури істотно позначився на закономірностях економічної динаміки.

З поширенням плановості в економічній системі природній механізм класичних економічних циклів було порушено. Кризові спади стали менш глибокими, а сам цикл не завжди проходить всі фази. Динамічний розвиток НТП змінив амплітуду та періодичність циклу.

В економічній динаміці місце класичного середньострокового циклу надвиробництва зайняли циклічні коливання, викликані екзогенними чинниками. Не випадково, сьогодні в центрі уваги дослідників стоять не циклічні кризи надвиробництва, а енергетичні та, в першу чергу, фінансові кризи, як підтип нециклічних структурних криз. Розгляд фінансових криз, в контексті еволюції середньострокового циклу, дозволяє об'єднати в єдину теоретичну систему уявлення про економічний цикл як про невід'ємну характеристику капіталістичного господарства, і цикл – як результат випадкових потрясінь та екзогенних впливів.

Література:

1. Є. Слущкий. Визнання. Творча спадщина з погляду сучасності / За ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2007. – 919 с. – (Славетні постаті).
2. Киндлбергер Ч., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. – СПб. : Питер, 2010. – 544 с. : ил.
3. Розмаинский И. В. Вклад Х. Ф. Мински в экономическую теорию и основные причины кризисов в позднеиндустриальной денежной экономике //

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2009. – Том 7. – № 1 – С. 31-42.

4. Сочинения / К. Маркс и Ф. Энгельс. – М. : Госиздат полит. лит-ры, 1955.

5. Экономические циклы: проблема и ее постановка / Уэслей К. Митчелль; пер. с англ. Е. Д. Кондратьев и др. – М.,– Л. : Госиздат, 1930. – 503 с.

6. Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. Abridged, with an introduction, by Rendigs Fels. New York – Toronto– London : McGraw-Hill Book Company. – 1939. – 461 p.

УДК 368. 07

Роменська А. С.,*аспірант Донецького національного університету*

СТРУКТУРА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти формування структури ефективного управління страховими компаніями. Наведені приклади вертикальних і горизонтальних структур управління та визначено можливі труднощі, пов'язані з їх функціонуванням.

Ключові слова: управління, страхова компанія, горизонтальна структура, вертикальна структура, ефективність управління

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты формирования структуры эффективного управления страховыми компаниями. Приведены примеры вертикальных и горизонтальных структур управления и определены возможные трудности, связанные с их функционированием.

Ключевые слова: управление, страховая компания, горизонтальная структура, вертикальная структура, эффективность управления

The paper deals with theoretical and practical aspects of the formation of efficient management of insurance companies. It reviews the examples of vertical and horizontal management structures and identifies possible difficulties associated with their operation.

Keywords: management, insurance company, horizontal structure, vertical structure, the effectiveness of management.

Постановка проблеми. Структура страхової компанії закладає основу успішної діяльності по досягненню поставлених цілей, виконанню функціональних обов'язків на рівні підрозділів, швидкості прийняття рішень, своєчасному реагуванні на зміни, що відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищі, найбільш повному використанні наявних ресурсів, управлінню ризиками, розробці та впровадженню стратегії функціонування компанії. Тому в сучасних умовах страхові компанії повинні бути побудовані відповідно до такої структури і включати такі механізми, які відповідають наявним потребам в управлінні та дозволяють досягати конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У практиці менеджменту має широке поширення підхід до визначення структури управління, який розглядають багато дослідників цієї сфери: В. Г. Федоренко, Г. Є. Мошек, Ю. В. Поканевич, Г. В. Островська, О. А. Островський та інші. Даними авторами дається найбільш повне обґрунтування загальноприйнятих

структур управління. Особливості структури в розрізі страхових компаній розглядаються С. Г. Журавиним, В. М. Фурманом, О. Ф. Філонюком, В. В. Корнєєвим та іншими, у той час як Н. П. Ніколенко, Д. В. Лесоводський, В. В. Бурцев роблять акцент на результативності цієї системи та її відповідності особливостям конкретної страхової компанії. Разом з тим постійний розвиток ринку страхування приносить зміни в діяльності українських страховиків, що потребує відповідних змін у структурі управління.

Мета і завдання дослідження. У зв'язку з тим, що ефективність управління безпосередньо пов'язана зі структурною його побудовою, метою статті є розгляд основних організаційних структур управління страховою компанією, необхідних для виконання її специфічних функцій, як фінансової установи.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що управління – це вплив суб'єкта управління на об'єкт управління для досягнення стратегічних і тактичних цілей. Ефективність управління – це, з одного боку, своєчасне досягнення поставлених цілей з найменшим використанням ресурсів. З іншого боку, під ефективністю мається на увазі якість, тобто ефективне управління – це управління, спрямоване на підвищення якісного рівня страхової компанії за допомогою специфічних методів та інструментів. Загальна ефективність управління страховою компанією складається з ефективності управління окремими підсистемами: фінансовими ресурсами, маркетингом, продажами та іншими.

У той час як управління страховою компанією визначає цілі, завдання функціонування, планує діяльність, структура розподіляє порядок виконання цих завдань, реалізацію стратегії, розподіл ресурсів, відповідальність. Тобто від структури управління залежить, наскільки швидко, точно та якісно будуть виконуватися накази. Якщо структура управління не відповідає особливостям страхового бізнесу, цілям інвесторів, масштабам та умовам діяльності, досягнення цілей управління є сумнівним.

Управління має неперервний характер, при цьому одні рішення є результативними, інші – ні, але виділити ці рішення неможливо, як неможливо й зіставити стан страхової компанії з керуванням і без. Внаслідок обмеженості відтворення одиничного спостереження ефективність управління оцінюється через діяльність компанії в цілому. Кількісно ефективність управління можна оцінити, розраховуючи показники рентабельності страхової справи, фінансової стійкості страхового фонду, вартість компанії та інші. Показники необхідно оцінювати в динаміці: зіставляти за періодами розвитку страховика, порівнювати з іншими компаніями в регіоні, сегменті.

Незважаючи на наявність досить стандартизованих організаційних структур управління, таких як: лінійна, лінійно-штабна, функціональна, девізійна (девізійно-продуктова, девізійно-регіональна ОСУ) та матрична [1, с. 106-117], стосовно до страхових компаній слід виділити вертикальну (високу) [1, с. 108; 2, с. 17; 3, с. 26] і горизонтальну (плоску) [1, с. 110; 3, с. 27; 4, с. 21] структури управління.

Вертикальна структура передбачає формування центрів управління по вертикалі, тобто на декількох рівнях. Вищий рівень управління є центральним апаратом управління, до якого можуть належати голова правління, рада правління або президент. Далі йдуть структурні підрозділи з подальшою деталізацією, звуженням кола повноважень і числа підлеглих. У відношенні страхових компаній ця структура є досить складною, вимагає значних трудових та часових ресурсів для прийняття управлінських рішень. Вважається ефективним застосування вертикальної структури управління у великих страхових компаніях.

Прикладами побудови вертикальної структури управління можуть служити такі страхові компанії, як ПАТ "СТ «Іллічівське», ПАТ НАСК «Оранта», ПрАТ СК «Альфа Страхування», ПрАТ «Страхова компанія «ТАС», ПрАТ «УАСК АСКА», ПАТ «Страхова компанія «ПЗУ Україна», ПрАТ СК «QBE Україна» та інші. Простежимо обсяг активів страховиків із вертикальною структурою управління і порівняємо результати із середнім рівнем активів на страховому ринку України за 2009 р. Згідно із рис. 1, в цілому обсяг активів страхових компаній, що мають вертикальну структуру управління, перевищує середній рівень по ринку, однак, є винятки.

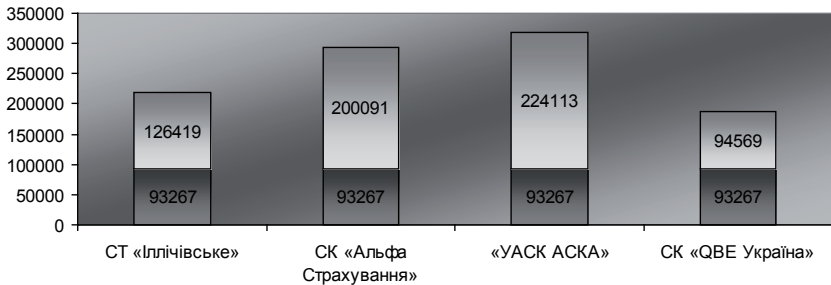


Рис. 1. Активи страхових компаній з вертикальною структурою управління, тис. грн., 2009 р. [6]*

*Середній рівень активів на страховому ринку України у 2009 р. – 93267 тис. грн.

По-перше, досить невелика страхова компанія з різних причин може бути побудована відповідно до такого принципу, тоді не тільки знижується швидкість прийняття рішень та своєчасність отримання інформації, але і частка витрат на управління є більш істотною в порівнянні з великими компаніями. По-друге, страхові компанії, що мають головні офіси в інших країнах, можуть формувати єдиний центр управління для всіх філій з мінімізацією можливостей управління на горизонтальному рівні.

Як правило, вертикальна структура управління ускладнює процес прийняття рішень, тому найбільш прості рішення, наприклад, укладання рядо-

вого договору, приймаються на місцях. Яскравим винятком тут є страхова компанія з австралійським капіталом “QBE Україна”. Обов’язковою вимогою страховика є узгодження кожного договору страхування, що укладається в Україні, з відділенням, розташованим у Македонії. При наявності представництв у 49 країнах світу Азійсько-Тихоокеанського регіону, Америці та Європи, рішення в QBE приймаються в декількох центрах, а всі інші представництва повинні узгоджувати свої рішення з тим центром, до якого вони належать. При цьому вартість страхових продуктів цієї компанії в середньому на 30% перевищує вартість аналогів на страховому ринку України. З іншого боку, чітке дотримання дисципліни на кожній стадії обслуговування клієнтів приносить свої результати: група QBE має рейтинг фінансової надійності “A +” згідно з даними агентства Standard&Poor’s, “A+” – за оцінкою Fitch, “A” – за оцінкою AM Best.

Останнім часом у західних страхових компаніях спостерігається тенденція делегування управління безпосередньо виконавцям, що формує горизонтальну структуру управління.

Горизонтальна структура заснована на розподілі управління на основні функції чи напрями, що скорочує кількість рівнів управління, збільшується швидкість прийняття рішень, усувається подвійне підпорядкування, дублювання функцій, формуються стійкі зв’язки між підрозділами, що не потребує попереднього проходження кожного рішення по вертикалі. З огляду на особливості діяльності страхової компанії, горизонтальна структура є прийнятною.

Серед вітчизняних страхових компаній із горизонтальною структурою управління виділимо ПрАТ “Перша страхова компанія”, ТДВ “Страхова компанія “Індіго”, ПрАТ “ПРОСТО-страхування”. Зіставимо обсяг активів цих компаній із середнім рівнем на страховому ринку України (рис. 2).

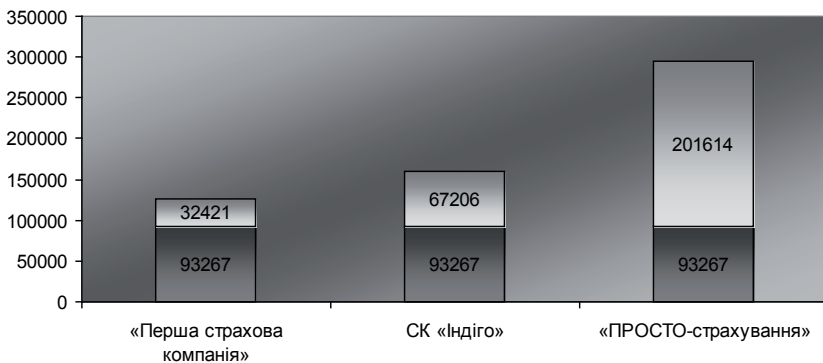


Рис. 2. Активи страхових компаній з горизонтальною структурою управління, тис. грн., 2009 р. [6]

Незважаючи на сучасні тенденції делегування повноважень на горизонтальний рівень, для досягнення ефективного управління ця процедура потребує виконання низки вимог, тому великим компаніям досить складно формувати таку структуру. У цьому випадку серед організацій з горизонтальною побудовою переважають страховики, з обсягом активів нижче середнього рівня на ринку. Деякі великі страховики скорочують рівні управління і переходять на горизонтальну структуру, зменшуючи обсяг видатків, що є актуальним у кризовий період, однак такі дії не завжди мають достатні підстави для здійснення без нанесення шкоди ефективності управління.

Горизонтальна структура вимагає наявності по всіх напрямках фахівців високої компетенції, професійної спеціалізації, які несуть відповідальність за виконання покладених на них функцій. Взаємозв'язки між підрозділами вимагають координації та постійного контролю, що складно здійснити керівнику в єдиній особі. Оскільки ця структура вимагає високої кваліфікації кожного фахівця, поєднання функцій андеррайтингу, укладення договорів, врегулювання збитків та розробки методик за видами страхування в обов'язках одного працівника, неприпустимо. Тому для підвищення ефективності управління на горизонтальному рівні страхові компанії підвищують професійну, соціальну та управлінську кваліфікацію працівників, звужують коло кількісних характеристик посад для збільшення якісного рівня виконуваних функцій. Для цього виділяють функціональні блоки страхової компанії, до яких належать:

1. "Front-office" – здійснює діяльність по залученню страховальників, консультуванню та укладанню договорів страхування. "Front-office" є найбільшою за чисельністю персоналу частиною компанії і складає, як правило, до 70%. Цей блок включає філіальну мережу, організацію прямих продажів, продажу через агентів, брокерів, пролонгацію договорів.

2. "Middle-office" – операційне забезпечення для "front-office", складається з відділу андеррайтингу, врегулювання збитків, перестрахування та інших. Здійснює розробку страхових продуктів, андеррайтинг, розробку методик аналізу та управління ризиком, облік договорів страхування.

3. "Back-office" – забезпечення функціонування страхової компанії, що включає фінансову службу, бухгалтерію, адміністрацію, маркетинг, ІТ та інші.

Нижче розглянута організаційна структура управління страховою компанією, яка заснована на досвіді великих страхових компаній у країнах Західної Європи та Росії. Поділ повноважень "Front-office" та "Middle-office" свідчить про високий рівень розвитку горизонтальної структури управління, дозволяє формувати спеціалізований і кваліфікований персонал, що робить можливим делегування управлінських функцій.

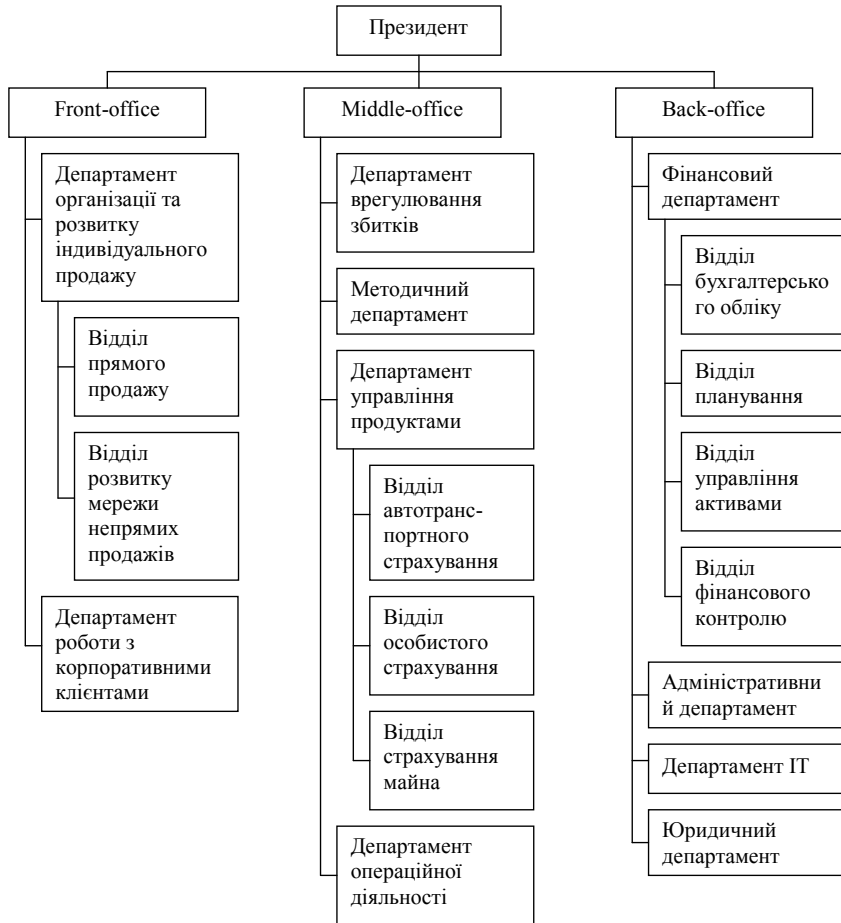


Рис. 3. Горизонтальна структура управління страховою компанією з урахуванням особливостей діяльності на страховому ринку [1, с. 110; 5]

Висновки. При наявності великої кількості структур управління страховими компаніями, можна виділити два основних напрями: вертикальну структуру і горизонтальну. Вертикальна структура застосовується, як правило, у великих страхових компаніях, обсяг активів яких значно перевищує середній рівень на ринку. Горизонтальна структура більшою мірою властива страховикам з сумою активів нижче середнього рівня. Побудова структури управління, що враховує особливості конкретної страхової компанії, вимоги інвесторів і клієнтів, забезпечує своєчасне виконання

зобов'язань, реагування на зовнішні і внутрішні чинники, в сукупності підвищує швидкість прийняття та обґрунтованість рішень і ефективність управління страховою компанією.

Література:

1. Стратегічне управління страховою компанією: Кол. моногр. / В. М. Фурман, О. Ф. Філонюк, М. П. Ніколенко, О. І. Барановський та ін.; Наук. ред. та кер. кол. авт. д-р екон. наук В. М. Фурман. – К. : КНЕУ, 2008. – 440 с.
2. Мошек Г. Є., Поканевич Ю. В., Соломко А. С., Семенчук А. В. Менеджмент: навчальний посібник / Заг. ред. к. е. н., проф. Мошека Г. Є. – К. : Кондор, 2009. – 392 с.
3. Осовська Г. Є., Осовський О. А. Менеджмент організацій: підручник. – К. : Кондор, 2009. – 680 с.
4. Журавин С. Г. Страховые компании и условиях глобализации – М. : "Анкил", 2005. – 176 с.
5. Ніколенко Н. П. Страховий менеджмент – технології искусства // Медиа-інформаційна група "Страхованіє сьогодні" – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.insur-info.ru/printable/comments/278/>.
6. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України // офіційний сайт <http://www.smida.gov.ua>.

УДК 336.2

Сидорович О. Ю.,

кандидат економічних наук, доцент THEU

ПАРАДИГМИ ФІСКАЛЬНОЇ СОЦІОЛОГІЇ В КОНТЕКСТІ ЗАХІДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ДУМКИ

У статті здійснено дослідження еволюції парадигм фіскальної соціології в західній науковій традиції. Проаналізовано триаду парадигм фіскальної соціології як науки, що досліджує соціальні, економічні та політичні аспекти процесів оподаткування.

Ключові слова: парадигма, податок, фіскальна соціологія, фіскальна конфліктологія.

В статье осуществлено исследование эволюции парадигм фискальной социологии в западной научной традиции. Проанализирована триада парадигм фискальной социологии как науки, исследующей социальные, экономические и политические аспекты процессов налогообложения.

Ключевые слова: парадигма, налог, фискальная социология, фискальная конфликтология.

In the article the evolution of fiscal sociology paradigm in the western scientific tradition has been investigated. The triad of paradigms of fiscal sociology as a science, that examines social, economic and political aspects of the tax, has been analyzed.

Key words: paradigm, tax, fiscal sociology, fiscal conflictology.

Постановка проблеми. Складні суспільні, економічні політичні процеси, що відбуваються в економіці сучасної України вимагають прийняття до уваги мотивів, інтересів та потреб суб'єктів оподаткування, що знаходить своє вираження у їх податковій поведінці, ґрунтуючись на особливостях соціальних відносин, впливі звичаїв і традицій, менталітету, історичних особливостей і інших неекономічних змінних, які відіграють іноді роль більшу, ніж економічні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній науці, окрім окремих публікацій, на жаль, відсутні дослідження цих питань, із здійсненим акцентом на технологіях та механізмах оподаткування, проте складна система соціальних зв'язків та суспільних відносин, вплив фіскальної політики на суспільство в західній фінансовій думці впродовж більш ніж 90 років є предметом вивчення фіскальної соціології таких відомих теоретиків, як Ф. Блок, Дж. Б'юкенен, К. Віксель, Р. Голшейд, Дж.

О’Коннор, Дж. Кемпбелл, В. Парето, Г. Талок, Г. Шмольдерс, Й. Шумпетер, Д. Якобс та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є окреслення парадигм фіскальної соціології, які еволюційно знайшли свій розвиток у визначеній тріаді: фіскальна антропологія, соціологія оподаткування та фіскальна психологія. Фіскальна соціологія як наука, що впродовж тривалого часу вивчається представниками західної фінансової думки, дає більш широкий погляд на економічні явища, розглядаючи вплив різного роду економічних та неекономічних чинників на явища економічного життя, та процеси оподаткування, відслідковуючи їх зворотній вплив з метою свідомого регулювання вчинків та дій платників податків відповідно до поставленої мети. Використання вказаних теоретичних напрацювань є особливо актуальним в часи суспільних трансформацій в Україні та в процесі здійснення реформ в податковій сфері держави.

Виклад основного матеріалу. Дослідження фіскальної соціології неможливо здійснювати без використання парадигмального аналізу. Парадигма виступає як міждисциплінарна матриця, стійка сукупність базових категорій, методів і цінностей, що поділяються членами світового наукового співтовариства.

Фіскальна соціологія – досить молода дисципліна. Аналіз зарубіжних джерел дозволяє стверджувати про наявність трьох парадигм, що маючи спільний об’єкт вивчення, здійснюють окреслення її теретичних меж на основі дослідження: фіскальної антропології, безпосередньо фіскальної соціології (або соціології оподаткування) та фіскальної конфліктології (напряму, що досліджує питання фіскальної психології, політекономії податкової антипатії та теорії конфліктів). Слід відмітити, що еволюційно розвиток фіскальної соціології розвивався саме в такій визначеній тріаді. Вивчення фіскальної соціології з позицій фіскальної антропології зумовлюється специфікою останньої як міжпредметної наукової дисципліни, яка вивчає людину і людське суспільство, закономірності їх розвитку і різноманіття форм фіскальних взаємовідносин на визначених історичних етапах розвитку.

Імре Лакатос у структурі парадигм будь-якої науки вбачав “жорстке ядро” – сукупність незмінних, стійких у будь-яких модифікаціях тверджень, що є базовими конструктами вирішення будь-яких економічних і соціальних задач суспільства. Таким незмінним атрибутом парадигми фіскальної науки є податок. Першопочатково, фіскальна антропологія досліджувала уявлення про людину як суспільну істоту, що складалася в різних так званих “примітивних суспільствах”, де фіскальні процеси перебували на різних етапах розвитку.

Фіскальна соціологія досліджує соціальні, економічні та політичні аспекти процесів оподаткування, намагаючись пояснити взаємовідносини між державою і суспільством у контексті оподаткування. Предметом

її дослідження є устрій і трансформація функцій держави та політичних структур у процесі фіскальних взаємодій. Крім того, піднімаються питання легітимності податкової держави і фінансування суспільних політичних структур громадянином-податкоплатником через призму соціальної справедливості в сфері скорочення нерівності доходів.

Вперше окреслення фіскальної соціології пов'язують з іменем Р. Голдшейда, який у 1917 році вказав на особливу важливість вивчення фіскальної історії для розуміння процесу формування держави [4].

Ще задовго до формування фіскальної соціології як науки середньовічний арабський мислитель Ібн Хальдун довів можливість функціонування держави тільки завдяки грошовим поступленням в казну, стверджуючи, що “податки і збори утворюють матерію держави”, що є можливим завдяки двом формам втручання: перша форма – це збільшення оподаткування шляхом введення різноманітних видів податків, “вигадування монархом нових видів податків”; друга форма – це пряме втручання держави в природну кон'юнктуру ринку, у внутрішню і зовнішню політику [1, с. 37]. Різні форми втручання призводять до негативних для держави наслідків. Так, надмірність оподаткування, “гніт і утиски” підданам, зменшення доходів, вбиває їх надію, пов'язану з торгівлею, зменшує поступлення в казну та призводить до деградації економіки [2, с. 89]. Таким чином, як стверджував Ібн Хальдун, держава гине, вона здійснює самогубство, бо знищує ту основу, завдяки якій і може сама існувати, тому аргументи на користь виваженого, обгрунтованого підходу до процесів оподаткування, незважаючи на свою багатовікову історію формування, є актуальними і в час демократичних та ринкових трансформацій України.

Безпосередньо до переліку наук соціологічного спрямування фіскальну соціологію ввів Й. Шумпетер, який визначив її як дисципліну, яка вивчає соціальні процеси пов'язані з оподаткуванням і державними фінансами [21, с. 100]. Послідовники Й. Шумпетера, усвідомивши доцільність розвитку фіскальної соціології, по-різному визначали її межі, зводячи її до дисципліни, яка вивчає:

- механізм впливу оподаткування і державних фінансів на широкий спектр політичних, культурних, історичних і інституціональних факторів, а також їх зворотній вплив на процеси оподаткування і державні фінанси [12, с. 164];

- нееконічні причини і наслідки впливу фіскальної політики держави на суспільство [15, с. 852];

- принципи управління державними фінансами і принципи перерозподілу податкового навантаження між різними верствами суспільства і учасниками фіскальних процесів [17, с. 3];

- вплив доходів і витрат держави на соціальну сферу суспільства [19, с. 76];

- соціологічний аналіз оподаткування і державних фінансів [16, с. 225].

Другий період розвитку фіскальної соціології відносять до 1970-1980-

х років і пов'язують з іменами таких дослідників, як Дж. О'Коннор, Ф. Блок, Д. Якобс і Дж. Кемпбелл. Першочергово, ці дослідники зосереджували свою увагу на дослідженні ролі оподаткування в формуванні держави, звертаючи увагу на історичні праформи податків, соціальні процеси, пов'язані зі збором данини і охоронною рентою, а також тих форм яких набували ці обов'язкові платежі. Специфіку фіскальної соціології щодо інших наук Дж. Кемпбелл вбачав в тому, що вона фокусується на складних соціальних взаємодіях в інституційному й історичному контекстах, які нерозривно пов'язують державу і суспільство, формуючи при цьому фіскальну політику держави і визначаючи її ефекти [12, с. 164]. Крім того, теоретиків цікавив процес трансформації епізодичних зборів данини та інших історичних форм оподаткування в цілком впорядковану податкову систему. На їхню думку, регулярне оподаткування не означало економічного підґрунтя формування держави, а було можливим лише при монополізації державою послуг на надання охорони та інших благ. Як приклад наводилась перша у світі загальнодержавна податкова система, яка виникла у Франції в XV столітті, і була пов'язана виключно з утриманням регулярної армії та витратами на війни. І лише в XVIII столітті податки стали платою не лише за зовнішню безпеку, але і за дотримання прав власності, особливого заможних членів суспільства в середині держави [22, с. 12].

Саме тому прихильники фіскальної антропології впродовж тривалого періоду часу приділяли особливу увагу дослідженню зв'язку між рівнем оподаткування і геополітичними конфліктами. Всі дослідники схилилися до думки, що під час війни держави стягують більші обсяги податків, і тому предметом їх дослідження стають причини (обставини) збільшення податкового навантаження. Цю закономірність як приклад наводить у своїй праці "Осягнення історії" А. Тойнбі стверджуючи, що "...підвищення кількості військових сил тягне за собою відповідне збільшення оподаткування і тим самим зниження рівня життя цивільного населення..." [6, с. 502]. Загалом, закономірності і механізми виникнення і розвитку конфліктів між учасниками фіскальних взаємодій, а також про принципи і технології попередження, запобігання та управління ними є предметом досліджень фіскальної конфліктології.

Підтвердження думки про те, що податки є еволюційною категорією, що зумовлює необхідність їх дослідження з позицій фіскальної антропології та конфліктології, можна знайти в книзі американського історика Е. Браунлі "Федеральні податки в Америці. Коротка історія" [3], де на основі аналізу процесів оподаткування в США, що цілком можливо застосувати і до інших країн світу, доведено наявність в історії американських податків чотирьох поворотних моментів: Громадянської війни, Першої світової війни, великої депресії і Другої світової війни. В усіх цих випадках уряди країни повинні були створювати принципи нові податкові режими.

Прихильники теорії суспільного вибору А. Пікок і Дж. Уайзман ствер-

джують, що політична еліта, представлена у вигляді виборчих органів і представників державної бюрократії, як правило, підвищує податкові ставки під час війни, оскільки в цей період громадяни стають більш толерантнішими щодо усвідомлення громадського обов'язку з утримання держави і фінансування військових витрат. Крім того, на їхню думку, після закінчення військових дій рівень толерантності до сприйняття високого рівня оподаткування залишається на високому рівні, тому в післявоєнний період податки не опускаються до довоєнного рівня. Як наслідок, на думку теоретиків, військові конфлікти збільшують рівень оподаткування [20, с. 17].

Фред Блок обґрунтовує наявність високих податків під час війни нездатністю представників великого капіталу відмовитися від інвестицій в економіку, яка переживає кризу через військові витрати [8, с. 230]

Друга половина ХХ століття ознаменувала собою активний розвиток розробок представників теорії раціонального вибору та прихильників інституціоналізму. І перші, і другі усвідомлювали особливий вплив, який здійснює структура держави на рівень оподаткування і на податкову систему. Політика, згідно з поглядами К. Вікселя, Дж. Б'юкенена і Г. Талока представляє собою кооперативну гру з позитивною сумою. Суспільство – це добровільне об'єднання індивідів з метою задоволення їх спільних, суспільних потреб. Ціною суспільних благ є податки, а оплата державних послуг – єдиний можливий вид використання податкових надходжень.

Інституціоналізм бере до уваги вплив трансакційних витрат при взаємодії учасників фіскальних процесів. Податки при такому підході характеризуються трансакційними витратами особливого виду. В обмін на сплату податків громадяни отримують від держави трансакційні блага – соціальні і суспільні блага, грошову систему, гарантії прав власності, особистої безпеки та ін. Це, своєю чергою, значно спрощує і здешевлює взаємодію учасників економічних процесів, що дозволяє державі мінімізувати їх трансакційні збитки.

Загалом, слід відмітити, що серед методологічних підходів, з позицій яких здійснюються дослідження з фіскальної соціології, лідируюча роль належить інституціоналізму, теорії раціонального вибору, теорії трансакційних витрат, теорії суспільного вибору та теорії обміну.

Відомий теоретик теорії добробуту А. Пігу, досліджуючи природу ефективного оподаткування, дотримувався філософського принципу обміну “податки – максимальна кількість благ отримувачам”, обґрунтовуючи це сприйняттям внаслідок співвідношення задоволення (satisfaction) і незадоволення (dissatisfaction), хоча ці два психічні стани не піддаються визначенню чи порівнянню [5, с. 18]. А. Пігу визнавав, що втручання держави є правомірним з метою підвищення достатку, однак воно повинно здійснюватись на основі принципів компенсації з врахуванням критерію справедливості, принципу рівності, та еквімаржинальності (рівності на межі).

Інший прихильник теорії суспільного добробуту В. Парето досліджу-

вав залежність між величиною доходу і кількістю отримуваних його осіб. Соціологічні дослідження в роботах Парето, ґрунтуються на постулатах раціональності поведінки індивідів, тому, на думку вченого, необхідно більш доскіпливо вивчати природу поведінки індивіда-платника податків. Парето усвідомлював, що це неможливо здійснювати в межах економіки як науки, оскільки вона вивчає лише "логічну" або раціональну поведінку, а заповнити цю односторонність економічної теорії, на думку вченого, повинна інша наука. Тому він ділив всі людські дії на дві нерівні категорії – більш рідко наявні "логічні дії" і ті, що представляють більшість, "дії нелогічні". Сфера перших обмежується достатньо вузьким колом, а різниця між двома категоріями людських вчинків лежить у відносинах між їх цілями і засобами, де кожен вчинок має визначену межу. Логічні дії ґрунтуються на роздумах, нелогічні – на почуттях (*sentimenti*), інстинктах, смаках, тобто ірраціональних проявах. Однак людям невластиво зізнаватися в нелогічності своїх вчинків, тому вони намагаються пояснити, "логізувати" (термін Парето) свої дії, які часто суперечать прийнятим в суспільстві нормам, звичаям та положенням законодавства, виступаючи проявом девіантної поведінки.

Найбільший розвиток психологічний напрям фіскальної соціології отримав наприкінці 50-х років ХХ ст. і був ознаменований низкою робіт німецьких теоретиків, зокрема: в 1927 році вийшла в світ робота О. Файта "Основи податкової моралі", в 1951 та 1960 роках опубліковано книги Г. Шмольдерса "Фінансова психологія" та "Ірраціональність в суспільному фінансовому господарстві". Саме Г. Шмольдерсом була звернена увага на певні закономірності у сприйнятті, податковому мисленні та податковій етиці платників, що дозволило розглядати питання сплати податків в економічних, правових, етичних, суспільно-політичних, соціально-психологічних аспектах. Дослідником було розроблено особистісні моделі поведінки платників, що перебувають у певних ситуаціях, формування яких дало змогу вивчити можливості створення оптимальної структури системи оподаткування. Особливий інтерес дослідника зумовлювало вивчення фінансової психології громадян у країнах-учасницях європейської інтеграції з метою розробки стратегії податкової гармонізації. Такий науковий пошук був продовжений в роботах К. Хансмеєра, К. Макшайдта, Г. Вісведе, А. Левіса, В. Фелдхофена, Г. Вернеріда та інших. Предметом особливо детального аналізу стали такі поняття, як "податковий тягар", "податковий менталітет", "податкова психологія", "податкова мораль" та чимало інших.

Ще одним предметом дослідження теоретиків фіскальної соціології з середини 60-х років ХХ століття стали причини настання, умови розгортання та способи подолання фіскальних криз. Термін "фіскальна криза" ввів у 1973 році Дж. О'Коннор, на думку якого, фіскальна криза виникає в результаті не просто диспропорції витрат і доходів держави, а безпосередньо полягає в конфлікті між принципами функціонування ринкової економіки і основами демократичного управління, що здійснюється в контексті

досягнення держави добробуту. У своєму творі “Фіскальна криза держави [18, с. 14]” (1973) Дж. О’Коннор висловив думку, що фіскальні кризи можуть бути викликані зростанням низки вимог або ж дійсним скороченням державних доходів.

Р. Хікс у книзі “Криза і Левіафан” [13, с. 45; 14, с. 25] довів, що декілька постійно використовуваних індексів “розміру держави” говорять про наявність у ХХ столітті певного “інерційного феномену”, який полягає в обґрунтуванні серйозного збільшення розміру держави після кожної серйозної кризи. Після завершення кризи розміри дещо зменшувались, проте не до докризового стану і не до того рівня, який був би досягнутий, якби докризові темпи росту “розміру” держави збереглися, а не були б змінені подіями, що мали місце під час кризи.

Тематика дослідження фіскальних криз проте посткомуністичних країн Східної Європи [10, с. 27; 9, с. 50; 23, с. 527] стала предметом аналізу західних науковців на початку 1990-х років, що зумовлювалось розпадом Радянського Союзу і крахом комунізму. Особливу роль при цьому теоретиками відводиться аналізу соціальних процесів, пов’язаних із формами прибуткового оподаткування населення, оскільки саме ця форма оподаткування використовувалась всіма урядами трансформаційних країн у період боротьби з фіскальними кризами. При цьому тематика дослідження, присвяченого прибутковому оподаткуванню, включала в себе аналіз соціальних наслідків зміни ставки податку на доходи фізичних осіб, вплив оподаткування доходів на різні соціальні групи та дослідження суспільної думки щодо прибуткового оподаткування.

Висновки. Підсумовуючи вищеозначене, слід відмітити, що оскільки фіскальні технології належать до розряду соціально-економічних, очевидно, що вони виходять далеко поза межі господарсько-економічного життя як окремої людини, платника податків, так і суспільства загалом, істотно впливаючи на політико-правову, культурну та соціальну сферу, сімейне та й загалом громадянське благополуччя, тому необхідність подальшого вивчення парадигм фіскальної соціології є беззаперечним.

Література:

1. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). – Львів: Каміньяр, 2000. – С. 37.
2. Игнатенко А. А. Ибн-Хальдун. – М. : Мысль, 1980. – С. 89.
3. История американских налогов. – http://www.kontinent.org/article_rus.
4. Новикова Е. Г. Фискальная социология: обзор западных исследований налогообложения и ресурсов интернет. Экономическая социология. 2005. – Том 6. – № 1 // Электронный ресурс: www.ecsoc.msses.ru.
5. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М. : “Прогресс”, 1968.

6. Тойнби А. Дж. Постигание истории: Пер. с англ. / Сост. Огурцов А. П.; Вступ. ст. Уколовой В. И.; Закл. ст. Рашковского Е. Б.– М.: Прогресс, 1991. – С. 502.
7. Block F. The Fiscal Crisis of the Capitalist State // *Annual Review of Sociology*, 1981. – Vol. 7. P. 1–27.
8. Block F. Beyond Relative Autonomy: State Managers as Historical Subjects // *The Socialist Register* / Ed. by R. Milliband, J. Saville. – London: Merlin, 1980. – P. 227-240.
9. Campbell J.L. An Institutional Analysis of Fiscal Reform in Postcommunist Europe // *Theory and Society*. – 1996. – Vol. 25. – No. 1. – P. 45–84.
10. Campbell J.L. The Fiscal Crisis of Post-Communist States. In Jerzy Hausner and Grzegorz Mosur, *Transformation Processes in Eastern Europe*. – Warsaw: Polish Academy of Sciences, 1993.
11. Campbell J.L. The state and Fiscal Sociology // *Annual Review of Sociology*. 1993. – Vol. 19. – P. 163.
12. Campbell J.L. The State and Fiscal Sociology. – P. 164.
13. Higgs R. Crisis, Bigger Government, and Ideological Change Two Hypotheses on the Ratchet Phenomenon // *Explorations in Economic History*. – 1985. – January 1.
14. Higgs, R. *Crisis and Leviathan: Critical Episodes in the Growth of American Government*. – New York : Oxford University Press, 1987.
15. Jacobs D. Corporate Economic Power and the State: A Longitudinal Assessment of Two Explanations // *American Journal of Sociology*. – 1988. – Vol. 93. – P. 852-881.
16. Mann F.K. The Sociology of Taxation // *Review of Politics*. 1943. – Vol. 5. – P. 225-235.
17. O'Connor J. *The Fiscal Crisis of the State*. – New York: St. Martin's Press, 1973. – P. 3.
18. O'Connor, James. *Fiscal Crisis of the State*. – New York: St. Martin's, 1973.
19. Padgett J.F. Hierarchy and Ecological Control in Federal Budgetary Decision Making // *American Journal of Sociology*. – 1981. – Vol. 87. – P. 76.
20. Peacock A.T., Wiseman J. *The Growth of Public Expenditure in the United Kingdom*. – Princeton: Princeton University Press, 1961.
21. Schumpeter J.A. *The Economics and Sociology of Capitalism* / Ed. by R. Swedberg. – Princeton: Princeton University Press, 1991. – P. 100.
22. Tilly. C. (ed.) *The Formation of National States in Western Europe*. Princeton: Princeton University Press, 1975.
23. Walder A.G. Property Rights and Stratification in Socialist Redistribute Economy // *American Sociological Review*. 1992. – Vol. 57. – P. 524-539.
24. Webber C., Wildavsky A. *A History of Taxation and Expenditure in the Western World*. – New York : Simon & Schuster, 1986.

УДК 658. 152

Спасів Н. Я.,*кандидат економічних наук, доцент ТНЕУ,***Дідик В. А.,***магістр з економіки, начальник відділу КПЗ ЦНВД Тернопільської міської ради,***Спасів О. Я.,***студент 5-го курсу ТНЕУ*

АСИМЕТРІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СВІТЛІ КУМУЛЯТИВНОГО ЕФЕКТУ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті проведено аналіз інвестиційної активності в Україні, висвітлено екстерналії впливу світової фінансової кризи на цей процес та запропоновано напрями збалансованості інвестиційних ресурсів.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиції в основний капітал, фінансове забезпечення інвестиційної діяльності, інвестиційна активність.*

В статье проведен анализ инвестиционной активности в Украине, освещены экстерналии влияния мирового финансового кризиса на данный процесс и предложены направления сбалансированности инвестиционных ресурсов.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиции в основной капитал, финансовое обеспечение инвестиционной деятельности, инвестиционная активность.*

The article analyzes the investment activity in Ukraine highlights the externalities of the global financial crisis on the process and trends of balanced investment resources.

Key words: *investment, investment in fixed assets, financial support of investment activity, investment activity.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання подолання рецесії та стагнації, збалансування й оптимізація національної економічної системи, зміцнення виробничої діяльності усіх підприємств реального сектору економіки можливе за умови інтенсифікації залучення інвестиційних ресурсів, використання інноваційних технологій та мінімізації інвестиційних ризиків. Адже інвестиції є важливим каталізатором виробничих процесів, підвалиною стабільного економічного зростання окремих господарюючих одиниць і держави в цілому.

Їх важливість посилюється ще й тим, що у посткризовий період інвестиції є життєво необхідним джерелом збільшення обсягів виробництва

суб'єктами господарювання, створення нових робочих місць, що забезпечує сильнодіючі стимули до інноваційної діяльності і високоефективної праці на мікрорівні та дозволяє створити сприятливе середовище для макроекономічної стабільності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню інвестиційної активності, інвестиційних ресурсів та інвестиційної діяльності підприємств приділяється значна увага з боку теоретиків і практиків. Так, серед вітчизняних науковців необхідно виокремити праці І. Бланка, М. Білик, О. Болховітінової, О. Василика, А. Загороднього, І. Зятковського, В. Клочко, М. Олексієнка, С. Онишко, В. Панченка, А. Пересяди, А. Фукса. Значну увагу вивченню цієї проблеми приділено також у роботах російських економістів – І. Балабанова, В. Белоліпецького, В. Будаєва, А. Гінзбурга, Є. Кантора, А. Кайгородова, С. Ленської. Помітне місце у розробці цих проблем займають дослідження західних вчених Є. Бріггема, Р. Брейлі, О. Ланге, М. Міллера, В. Солтера, Р. Дж. Хікса, У. Шарпа та ін. Однак, попри актуальність згаданої проблематики, наявні публікації недостатньо висвітлюють ці питання, що зумовлює подальше вдосконалення наукових підходів у цій площині.

Мета і завдання дослідження. Враховуючи зазначене, метою статті є комплексне дослідження інвестиційної активності на мікро– і макrorівні та виокремлення чинників впливу на неї у кризовий та посткризовий періоди.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах, коли глобальна економіка переживає рецесію, інвестиційна активність в Україні досягла критичної межі. Так, станом на 01. 01. 2011 р. обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених у вітчизняну економіку, не перевищує 5 млрд. дол. США, що тільки на 300 млн. дол. США більше ніж у 2009 р. та у 1,4 раза менше у порівнянні із 2008 р. Така ситуація є закономірною та дозволяє констатувати, що іноземні інвестори поки не готові вкладати кошти в державу, яка залежить від зовнішньої ринкової кон'юнктури, характеризується відсталою структурою економіки, вузькістю внутрішнього ринку та значними обсягами боргових зобов'язань (див. табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка обсягів ВВП, прямих іноземних інвестицій та державного боргу в Україні впродовж 2008-2010 рр.

Показники		2007	2008	2009	2010
1	ВВП, млрд. грн.	544,2	949,9	914,7	1083,1
2	Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд. грн.	6,7	6,4	4,7	5,0
3	Державний борг, млрд. грн.	71,3	130,7	227,0	315,7

Дані табл. 1 свідчать, що негативні тенденції світової фінансової кризи зумовлюють макроекономічні та фінансові диспропорції в Україні та призводять до зниження інвестиційної активності іноземних інвесторів (у 1,4 раза в 2010 р. порівняно із 2007 р.), нарощування державного боргу (в 4,5 раза в 2010 р. у порівнянні із 2007 р.) на тлі незначного збільшення ВВП. Така ситуація є неприпустимою, оскільки політика щодо державного боргу має бути виваженою та забезпечити утримання його обсягу на економічно безпечному рівні з метою недопущення стрімкого падіння ВВП і зниження інвестиційної привабливості у країні.

До того ж в Україні спостерігається щорічне зменшення темпів росту прямих іноземних інвестицій: 2007 р. – 136,7%, 2008 р. – 120,6%, 2009 р. – 112,4%, 2010 р. – 102,3%. Загальновідомо, що прямі інвестиції підсилюють міжнародну інвестиційну позицію України та запобігають нарощуванню державного боргу, але у зв'язку зі зменшенням потоку прямих іноземних інвестицій чиста міжнародна інвестиційна позиція України погіршується. Так, за даними НБУ вартість зовнішніх фінансових пасивів України станом на 31. 12. 2008 р. перевищує вартість активів на 31,4 млрд. дол. США, а станом на 31. 12. 2010 р. цей показник становить 39,8 млрд. дол. США.

Відповідно до підрахунків Європейського банку реконструкції та розвитку кумулятивний показник обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні на душу населення станом на 31. 12. 2010 р. становить 1000 дол. США, тоді як у Чехії – 7 418 дол. США, Болгарії – 6 226 дол. США, Казахстані – 3 706 дол. США, Польщі – 3 155 дол. США, Румунії – 2 350 дол. США. Отже, як свідчать статистичні дані, вітчизняний рівень інвестицій на душу населення є наднизьким та потребує зростання.

У контексті дослідження варто зазначити, що впродовж 2010 р. нарощування обсягу іноземних вливань відбувалося за рахунок підвищення капіталізації дочірних банківських установ зарубіжними материнськими компаніями. Так, каталізатором інвестиційних надходжень став МВФ, для наступного траншу кредитних ресурсів якого НБУ вітчизняним фінустановам посилив вимоги щодо адекватності їх капіталу. Окрім банківської системи головними реципієнтами іноземних капіталовкладень у 2010 р. є торгівля, металургія, будівельна та хімічна галузі. Лідером серед країн-інвесторів є Кіпр – 22,5% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, Німеччина – 16,5%, Нідерланди – 9,6%, РФ – 7%, Австрія – 6,3%, Віргінські острови – 3,4%, тобто найбільша частка інвестицій у реальний сектор надходить із офшорів – відбувається повернення раніше виведеного вітчизняного капіталу, що, з одного боку, є позитивним аспектом у контексті інвестиційної активності, а з іншого – негативною тенденцією, оскільки “перелив” коштів вимагає додаткових ресурсів, які за сприятливого інвестиційного клімату “працювали б” в Україні. Враховуючи інвестиційні тенденції 2010 року, необхідно зазначити, що вітчизняні реалії на перспективу ілюструють низьку інвестиційну активність, оскільки вливання

іноземного капіталу можливе за умови формування передбачуваного бізнес-середовища та захисту прав власності в контексті ліквідації надмірно-го держрегулювання, корупції, недосконалої конкуренції й монополізму.

Також важливим індикатором вітчизняної інвестиційної активності є обсяг інвестицій в основний капітал, особливо за галузями економіки (див. табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, інвестиції в основний капітал зростають із 188,5 млрд. грн. у 2007 р. до 233,1 млрд. грн. у 2008 р., а у 2009 р. стрімко знижуються до 151,8 млрд. грн. (порівняно з 2008 р. на 41,5%), що становить 16,6% номінального ВВП. Упродовж 2010 р. спостерігається подальше зменшення інвестицій в основний капітал, що ілюструє передчасні прогнози щодо подолання кумулятивного ефекту світової фінансової кризи. Адже найбільший відносний показник інвестицій в основний капітал був зафіксований у 2007 році – 26,2%, і поки що ця межа не подолана.

Таблиця 2
Динаміка обсягу інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності впродовж 2007-2010 рр.

Показники	2007	2008	2009	2010
Обсяг інвестицій в основний капітал, млн. грн., у тому числі	188486,1	233081,0	151776,8	105294,1
у % до попереднього року	129,8	97,4	58,5	68,7
за видами економічної діяльності:				
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство;	9519,2	16890,1	9381,7	8002,1
Промисловість;	64341,4	76617,7	56757,6	45634,8
Будівництво;	9106,6	12496,1	5324,9	4238,7
Оптова та роздрібна торгівля;	17778,5	24694,5	14091,2	12370,6
Готелі та ресторани;	2613,7	3221,9	2589,0	2264,7
Транспорт;	31709,4	32558,4	24555,1	29845,9
Фінансова діяльність;	4164,9	4636,0	3358,8	2784,6
Операції з нерухомістю;	39414,5	48839,6	25677,6	20634,3
Державне управління;	1571,6	1819,4	894,2	902,1
Освіта;	1651,4	2321,7	1484,3	1209,5
Охорона здоров'я;	2518,1	3530,6	1931,6	1645,8
Колективні, громадські та особисті послуги	4061,2	5420,5	4808,5	4703,6

Своєю чергою, галузева структура інвестицій в основний капітал не є оптимальною: інвестиції в основний капітал промисловості не дотягують навіть до половини обсягів всіх інвестицій (38%), тоді як вартість основних засобів промисловості є переважаючою, а сільське господарство, маючи надзвичайно потужний потенціал, фінансується у незначній мірі (6%).

Щодо динаміки інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування, то варто зазначити, що основним джерелом інвестицій у 2009 р., як і в попередні періоди були і залишаються власні кошти підприємств і організацій, які становлять 63,3% від загального обсягу інвестицій в основний капітал. Зауважимо, що стрімко знижується роль другого за обсягами джерела фінансування інвестицій в основний капітал, а саме – банківського кредитування з 17,3% у 2008 р. до 14,2% у 2009 р. внаслідок втрати банківською системою ліквідності під час фінансової кризи.

Своєю чергою, інвестиції в основний капітал за рахунок коштів Державного бюджету зростають до 2008 р. до 11,6 млрд. грн., однак у 2009 р. знижуються майже удвічі – до 6,6 млрд. грн., що становить 4,4% всіх інвестицій в основний капітал. Зауважимо, що у 2009 р. капітальні видатки Державного бюджету профінансовано в обсязі 10,4 млрд. грн., що майже в 2,5 рази менше, ніж у 2008 р. До того ж частка капітальних видатків у загальному обсязі видатків Державного бюджету постійно скорочується: 2007 р. – 14,9%, 2008 р. – 10,6%, 2009 р. – 4,3%, 2010 р. – 3,6% (у відсотках до ВВП капітальні видатки Державного бюджету становлять: 2007 р. – 3,6%, 2008 р. – 2,7%, 2009 р. – 1,1%, 2010 р. – 0,8%). Кошти іноземних інвесторів у інвестиціях в основний капітал сягають у 2009 р. 4,5%, а у 2010 р. – 3,6%, що майже вдвічі менше, ніж кошти населення, витрачені на будівництво власних квартир та індивідуальне житлове будівництво. У структурі іноземних інвестицій переважають інвестиції у фінансовий, а не у реальний сектор. Інвестування у великі інфраструктурні проекти та проекти структурного реформування промисловості й сільського господарства з терміном окупності більше 3 років не належали і не належать до сфери інтересів іноземних інвесторів.

Така ситуація на ринку інвестиційних ресурсів призводить до уповільнення розвитку інвестиційних процесів та зниження інвестиційної активності, що непоправно відбивається на макростабільності та призводить до глибоких структурних деформацій й асиметрій у соціальному та економічному житті держави.

Враховуючи вищезазначене, з метою забезпечення інтенсивного розвитку інвестиційної діяльності в частині нарощування як власних інвестиційних ресурсів, так і прямих іноземних інвестицій в Україну, на наш погляд, необхідно:

- 1) покращити інвестиційний клімат шляхом удосконалення законодавчої бази з метою формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки, орієнтованої на активізацію інвестиційної діяльності;

2) стимулювати залучення іноземних інвестицій через надання преференцій у перші роки функціонування іноземного капіталу в Україні;

3) здійснити державну підтримку в контексті реалізації інвестиційних програм і проектів в інфраструктурних та базових секторах економіки;

3) забезпечити розвиток інвестиційного ринку й інвестиційної інфраструктури, створивши фонд інвестиційних гарантій для вітчизняних та іноземних інвесторів;

4) забезпечити розвиток венчурного капіталу, мінімізувавши ризики інвесторів у цій площині;

5) забезпечити ефективний та прозорий механізм функціонування державно-приватного партнерства (концесії, спільних підприємств, спільної діяльності на основі спільно контрольованих активів та спільно контрольованих господарських операцій).

Висновки. Спільна реалізація окреслених дій дозволить нейтралізувати штучну макроекономічну стабільність, відновити втрачені позиції в інвестиційній царині, подолати рецесію та стагнацію, локалізувати наслідки фінансової кризи, підтвердивши їх результуючими показниками за усіма сферами господарювання.

Література:

1. Буковинський С. А. Фінансова криза в Україні: вплив на розвиток економіки та деякі заходи з досягнення фінансової стабілізації / С. А. Буковинський // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 10-30.

2. Кузик В. Капітальне марево / В. Кузик // Український тиждень. – 2011. – № 3. – С. 22-23.

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Оперативна статистична інформація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Офіційний сайт Міністерства економіки України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

УДК 336. 02

Тарасова О. В.,

старший викладач кафедри обліку та аудиту Донецького державного університету управління, аспірант кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету

ГРОШОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ І КРАЇН СНД

У статті аналізуються різні режими, застосовувані при проведенні грошової політики в країнах СНД. Обґрунтовується положення про існування загальної тенденції в розвитку грошової політики – прямування у бік режиму таргетування інфляції.

Ключові слова: грошова політика, режими грошової політики, інфляція, таргетування інфляції.

В статье анализируются различные режимы, применяемые при проведении денежной политики в странах СНГ. Обосновывается положение о существовании общей тенденции в развитии денежной политики – движении в сторону режима таргетирования инфляции.

Ключевые слова: денежная политика, режимы денежной политики, инфляция, таргетирование инфляции.

The different modes applied during realization of money policy in countries the CIS are analysed in the article. Position is grounded about existence of general tendency in development of money policy – motion toward the mode of targeting of inflation.

Keywords: money policy, modes of money policy, inflation, targeting of inflation.

Постановка проблеми. В умовах триваючої фінансової кризи звучать різні пропозиції із вдосконалювання світової валютної системи. Поряд з радикальними проектами по переходу до нової резервної валюти, кожної з яких, як визнають і самі прихильники цього підходу, навіть у випадку принципової згоди більшості країн займе багато років, пропонуються проекти створення локальних (регіональних) резервних валют. Однак для практичного розгляду шляхів перетворення конкретного виду валюти в регіональну резервну валюту необхідно мати ясне подання про грошову політику, що проводять країни, інтегровані в певні співтовариства (у нашому випадку приклад – СНД), і про можливі напрями підвищення ступеня її погодженості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі грошової політики присвячено багато фахових наукових видань. Дослідження питань

по інфляційному таргетуванню як одного з режимів грошової політики знайшло відображення у працях М. Стоуна Ч. Гудхарда, П. Мессона, І. П. Крючкова, І. Л. Засоріна, Є. П. Баранова та інших.

Мета та завдання дослідження. Метою цієї роботи є аналіз можливостей застосування інфляційного таргетування як одного з варіантів грошової політики в Україні й країнах СНД.

Виклад основного матеріалу. З початком радикальних економічних реформ країни СНД, як і всі країни з перехідною економікою, зіштовхнулися з необхідністю пошуку номінального якоря, тобто визначення якогонебудь варіанта грошової політики, що був би здатний забезпечити макроекономічну стабілізацію й, насамперед, зниження темпів інфляції. При цьому країни СНД застосовували, з різним ступенем успішності, практично всі можливі варіанти грошової політики, – від таргетування валютного курсу до “слабкого таргетування інфляції”.

Таргетування валютного курсу – відносно тверда прив’язка національної валюти до іноземної валюти – застосовувалося багатьма країнами. По суті, це найпростіший і зрозумілий режим грошової політики на першому етапі радикальних економічних реформ. Серед країн СНД у найбільш явному виді політика таргетування здійснювалася Білорусією.

Спочатку, у рамках політики державотворення і переходу до єдиної валюти, у Білорусії здійснювалася прив’язка білоруського рубля до російського рубля [1]. При цьому щорічно встановлювалися контрольні показники валютного курсу білоруського рубля до російського рубля. Проблеми, що виникали, пов’язані з тим, що хоча Росія і є основним торговельним партнером Білорусі, але, оскільки російський рубль не є міжнародною резервною валютою, розрахунки з іншими країнами здійснюються у твердих валютах. Отже, влада Білорусі повинна взяти до уваги можливі зміни валютного курсу рубля, оскільки від цього буде залежати і конкурентоздатність білоруських товарів на світовому ринку. Таким чином, індикативний показник грошової політики Білорусі (курс білоруського рубля до американського долара) впливав на контрольний показник (курс білоруського рубля до російського рубля). Це ставило під сумнів офіційне положення, що валютою-якорем для білоруського рубля є російський рубль; фактично ним більшою мірою був долар США.

Другий із можливих режимів грошової політики – таргетування грошової маси – також одержав поширення при проведенні грошової політики в країнах СНД. Це викликає питання, оскільки більшість розвинених країн відмовилися від таргетування грошової маси, тому що в сучасних умовах глобального перерозподілу капіталів дуже складно прогнозувати попит на гроші. Ще більшою мірою нестійкість попиту на гроші властива країнам з перехідною економікою, що зв’язано не тільки з коливаннями притоку і відтоку іноземних капіталів, але і зі слабкістю їхніх фінансових ринків.

Використання режиму таргетування грошової маси в країнах СНД по-

яснюється низкою обставин. На початковому етапі радикальних економічних реформ у рамках програм МВФ, спрямованих на макроекономічну стабілізацію й зниження інфляції, багато уваги приділялося обмеженням росту грошової бази та обсягу кредитування економіки в цілому і, особливо, уряду. В остаточному підсумку такі обмеження й зводяться до обмежень темпів росту грошової маси.

Особливістю багатьох країн, що здійснюють в останні роки таргетування грошової маси, є те, що вони одночасно (явно або неявно) таргетують який-небудь інший макроекономічний показник (найчастіше валютний курс). У цьому випадку мова йде про грошову політику без явно позначеного номінального якоря. Проте кілька країн СНД послідовно проводять (або проводили ще зовсім недавно) саме політикові таргетування грошової маси (Вірменія, Киргизія, Молдова).

І третій режим – це грошова політика, без явно вираженого номінального якоря – проводять інші розглянуті нами країни СНД.

Ця група країн неоднорідна. З одного боку, у неї попадають країни, які, відмовившись від одного номінального якоря, перебувають на шляху до визначення іншого номінального якоря, більше ефективного для них у новій ситуації (Україна і Казахстан). З іншого боку, сюди належать країни, які тільки формують свою грошову політику й, не виробивши ще яку-небудь стратегію, уживають лише якісь тактичні кроки, реагуючи на поточні проблеми свого економічного розвитку (Азербайджан, Узбекистан і Таджикистан).

Разом з тим можна виділити деяку загальну тенденцію, до якої схиляється грошова політика цих країн. Цією тенденцією є таргетування інфляції. Таргетування інфляції – застосування операційного інструментарію національного центрального банку з метою досягнення кількісного орієнтира інфляції, за який державний орган грошово-кредитного регулювання несе відповідальність. Так, Вірменія вже проголосила перехід до режиму таргетування інфляції, чимало країн (Казахстан, Молдова – явно, Азербайджан і Україна – менш конкретно) поставили завдання в майбутньому перейти до такого режиму грошової політики. Інші країни (Киргизія, Узбекистан, Таджикистан) при проведенні грошової політики встановлюють цільовий орієнтир інфляції як деякий прогностичний показник, а також здійснюють інші заходи, спрямовані, як правило, на підвищення відкритості проведеної грошової політики, що є важливим елементом режиму таргетування інфляції [2].

Якщо говорити про різні рівні зрілості таргетування інфляції, то можна розділити країни у тій або іншій формі (повністю або у вигляді окремих елементів) інфляції, що використовують режим таргетування, і, відповідно, сам режим таргетування інфляції на три типи: по-перше, повноформатне (“full-fledged”) таргетування інфляції, по-друге, еkleктичне (“eclectic”) таргетування інфляції, по-третє, “слабке таргетування інфляції” (inflation targeting lite) [3].

До останнього типу таргетування інфляції належать країни, які, з одного боку, декларують зниження інфляції або підтримку стабільного рівня цін як завдання своєї грошової політики, але, з іншого боку, не в змозі підтримувати цільовий орієнтир інфляції як її головну мету.

Іншою важливою відмінною рисою цього типу таргетування інфляції є те, що країни, до нього стосовні, не використовують як номінальний якір "тверді" форми таргетування валютного курсу, такі як доларизація, валютне правління або горизонтальний валютний коридор.

Якщо виходити із критеріїв, запропонованих М. Стоуном [4], до групи країн "слабкого таргетування інфляції" у цей час можна віднести 3-4 країни СНД (Вірменію, Казахстан, Азербайджан, Молдову). Деякі інші країни (Україна й Білорусія) зможуть відповідати режиму "слабкого таргетування інфляції" у відносно недалекому майбутньому.

Зупинимося на грошовій політиці України більш конкретно. Метою грошової політики України оголошена стабільність національної грошової одиниці [5]. Це, мабуть, повинно бути допущення одночасно й стабільності цін, і стабільності валютного курсу, що припускає виражену опору на два номінальних якорі – грошова пропозиція й валютний курс.

Національний банк України одночасно встановлює цільові орієнтири і ріст пропозиції грошей (грошової бази та агрегат М3), і зміни середньорічного курсу гривні до долара. При цьому спочатку вважалося, що Україна дотримується режиму змінного валютного курсу, однак незначні коливання номінального валютного курсу й помітне прагнення грошової влади домогтися зниження ефективного реального валютного курсу для підтримки конкурентоздатності українських товарів ставлять під сумнів вільне плавання гривні. Згодом було визнано, що коливання валютного курсу допускаються лише в межах неявно встановленого коридору. Потім був офіційно оголошений перехід до керованого плавання курсу гривні з перспективою повернення в майбутньому до повноцінного вільного плавання.

Для того щоб створити надійну основу інвестиційного росту економіки, її інноваційного розвитку необхідно істотно знизити потенціал інфляції. У цей час інфляція є 8-10%, це високий її рівень, і найближчим часом необхідно вийти на рівень інфляції в 5-6%, а в перспективі 3-4%. Досягнення цього надскладного завдання без використання механізмів інфляційного таргетування, при якому досягнення цільового рівня інфляції стає пріоритетом номер один не тільки монетарної, а всієї макроекономічної політики, неможливо.

Механізми інфляційного таргетування застосовуються не тільки в країнах з перехідною, але й з розвинутою економікою, зокрема, в Англії, Канаді, Новій Зеландії, Швеції, Фінляндії, Норвегії й ін. Серед наших найближчих сусідів – це Чехія, Угорщина й Польща.

Інфляційний потенціал у нашій економіці носить системний характер. І визначається, насамперед, надвисоким рівнем державного споживання,

структурними диспропорціями економіки, дуже високою питомою вагою базових галузей, високою собівартістю продукції, вузькими параметрами внутрішнього ринку, постійними порушеннями пропорційності в росту продуктивності праці його оплати, високою монополізацією й низьким рівнем конкуренції, фактичною відсутністю фондового ринку, низьким ступенем капіталізації доходів населення й іншим.

У цій ситуації інфляційне таргетування може виявитися результативним лише за умови спільних системно скоординованих дій НБУ та уряду. По-перше, необхідно принципово змінити пріоритетність політики вирішення окремих питань убік політики пріоритетності макроекономічної стабілізації.

По-друге, потрібно усвідомити безперспективність політики стимулювання експорту за рахунок заниженого курсу гривні. Серйозною проблемою української економіки є вузькість внутрішнього ринку. Торік експорт зріс у кілька разів швидше, ніж загальні параметри ВВП. Сьогодні ми посідаємо перше місце у світі по частці морально застарілого, архаїчного мартенівського виробництва сталі: середньосвітовий показник – 3%, а в нас – більше 40%. Експортний потенціал базових галузей всі ці роки опирався на низьку вартість праці й занижену (штучно) вартість національної валюти. У підсумку – ця проблема продовжує збільшуватися.

І нарешті, зміцнення економіки повинне супроводжуватися адекватною тенденцією зміцнення валютного курсу. Мова не йде про штучне форсування цього процесу. Відповідно до статистики МВФ, ВВП України в поточних цінах знизився всього за один рік з 179,7 млрд. дол. в 2008 році до 115,7 млрд. – в 2009-му. Відповідно, з 3,9 до 2,5 тис. дол. зменшився показник ВВП на душу населення [6]. У цій динаміці відбите не тільки реальне зниження ВВП, але й обвальне падіння курсу гривні. Однак ринок здатний сам вирішити це завдання, якщо йому допоможе антиінфляційна політика.

Існує й зворотня сторона політики таргетування інфляції, й багато сучасних економістів виступають проти її введення в країнах з перехідною економікою. Тому необхідно зважити всі позитивні й негативні наслідки застосування такої політики.

Висновки. Сьогодні економіки країн з перехідною економікою й України в тому числі відчувають на собі наслідки світової фінансової кризи. У такій ситуації перехід до інфляційного таргетування прийде на час відкласти. У кризовій ситуації на перший план виходить підтримка фінансової стабільності, а не інфляція. Однак у середньостроковій перспективі використання саме цього режиму грошово-кредитної політики дозволить забезпечити зниження інфляції до рівня 6-7%.

Таким чином, існує явна тенденція до формування єдиних правил гри при проведенні грошової політики країнами СНД, що робить значно біль-

ше реалістичними плани створення єдиної резервної валюти. Однак у теперішніх кризових умовах це більше теоретичні плани, ніж практичні.

Література:

1. Основні напрями грошово-кредитної політики Республіки Білорусь на 2009 рік [Електронний ресурс] // Національний банк Республіки Білорусь. – Режим доступу: <http://www.nbrb.by>.
2. Шахнович Р. М. Денежная политика стран СНГ // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 31. – С. 128–132.
3. Криворотов Д. Инфляционное таргетирование [Текст] / Д. Криворотов // Банковский вестник. – 2003. – N 7. – С. 32-38.
4. Stone M. Inflation Targeting Lite. IMF. Working Paper. 2003 WP/03/12. – 29 p.
5. Показники діяльності банків [Електронний ресурс] // Асоціація Українських банків. – Режим доступу: <http://www.aub.com.ua/ua/2009.html>
6. Статистика [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/index.htm>.

УДК: 336

Тлуста Г. Ю.,*асистент кафедри страхування та ризик-менеджменту Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ТИТУЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто можливі шахрайства на ринку нерухомості України та механізм мінімізації таких ризиків за рахунок розвитку титульного страхування.

Ключові слова: *ринок нерухомості, титульне страхування, фінансові ризики.*

В статье рассмотрено возможное мошенничество на рынке недвижимости в Украине и механизм минимизации таких рисков за счет развития титульного страхования.

Ключевые слова: *рынок недвижимости, титульное страхование, финансовые риски.*

In the article the author investigates occasions of fraud on the real estate market in Ukraine and mechanism of risk minimization out of proceeds of title insurance.

Key words: *real estate market, title insurance, financial risks.*

Постановка проблеми. Ринок страхових послуг в Україні збільшується з року в рік, а зважаючи на те, що процент страхування потенційних ризиків в Україні значно нижчий за показники розвинутих країн, зберігається добрий потенціал для подальшого зростання. На фоні загального розвитку ринку страхових послуг збільшується значимість послуг зі страхування квартир, інших житлових приміщень. Все більше громадян укладають договори страхування свого житла. Частково – як результат виконання вимог кредитної установи, яка надає кредит для купівлі житла, частково – з власної ініціативи. Водночас, необхідно звернути увагу на деякі особливості відносин у цій сфері. Для багатьох громадян квартира – це найбільш цінна річ, втрата або пошкодження якої тягне за собою дуже негативні фінансові та соціальні наслідки як для самого власника і його сім'ї, так і для інших осіб, які мешкають у цьому приміщенні. До того ж практика останніх років показує, що ризик стати жертвою різноманітних афер на ринку житлової нерухомості є досить високим. Ці чинники змушують громадян все частіше звертатися до страхування як одного з

ефективних засобів захисту власних інтересів. З огляду на сказане, тема дослідження є надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сьогодні в Україні можна виділити два основних види страхування житлових приміщень: страхування нерухомого майна та страхування фінансовою ризику покупця нерухомості (титульне страхування). Розробці теоретичних питань означеної проблематики присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема О. Вовчак, Л. Горбач, І. Ходаковської та інших. Проте кількість публікацій є доволі обмеженою, особливо це стосується прикладних розробок щодо врахування специфіки страхових послуг, пов'язаних із житловою нерухомістю. Важливе значення вказаної проблеми, необхідність її вирішення зумовили вибір теми дослідження та його напрями.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування механізму функціонування титульного страхування та визначення перспектив його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. В Україні титульне страхування – поняття нове і пересічним громадянам зовсім не знайоме. Тим часом у багатьох цивілізованих країнах жодна угода купівлі-продажу нерухомості не укладається без договору про титульне страхування.

У зв'язку з активним розвитком ринку нерухомості в Україні та відсутністю уніфікованої системи реєстрації прав власності на цьому ринку може вплинути на виникнення таких шахрайських ситуацій, коли через півроку-рік після купівлі квартири до нового власника приходять невідомий і називається її власником. Він розповідає новому господареві, що до нього квартиру вже перепродавали тричі. При укладанні першої угоди купівлі-продажу були допущені порушення, і суд визнав угоду недійсною. Відповідно, недійсними є усі наступні угоди. Також може виникнути ситуація завдяки шахрайським діям ріелторів – одна і та сама квартира може бути продана відразу двом покупцям: одному за оригінальними документами, іншому – за копіями. Надто ризикованими є документи, видані з 1992 до 1994 р.: у цей період у договорах купівлі-продажу не вказувалось ім'я власника. Відомо чимало випадків, коли право власності на нерухоме майно було оскаржено в суді – і не на користь останніх покупців. Причин для подання позову про визнання договору придбання житла недійсним багато. Наприклад, можуть бути неправильно оформлені документи, не враховані інтереси неповнолітніх дітей або ж раптом виявляється, що квартиру продали від імені неправоздатного і недієздатного громадянина (засудженого, психічно хворого тощо). До окремої категорії юристи зараховують випадки, коли нерухомість була продана внаслідок обману, насильства, погроз, злочинної змови тощо. Ані ріелтор, ані нотаріус не в змозі захистити своїх клієнтів від подання третіми особами позову про визнання договору купівлі житла недійсним, бо в нашій державі немає закону про ріелторську діяльність [1].

Ризик при укладанні угод купівлі-продажу житла також пов'язаний із великою кількістю необхідних документів. До того ж через недосконалість законодавства у перший приватизаційний період існує безліч співвласників і спадкоємців, інтереси яких колись не були враховані. Якщо вони подадуть позов до суду, розгляд справи може тривати багато років, а останній власник у кращому разі одержить від продавця гроші, обумовлені в договорі купівлі-продажу.

Вищезгаданий ризик можна зменшити або навіть звести до мінімуму за допомогою титульного страхування. Предметом страхування є майнові інтереси страхувальника, пов'язані з втратою чи обмеженням майнових прав позичальника за договором про пайову участь у будівництві нового житла (первинний ринок) і страхування ризику оскарження третіми особами майнових прав страхувальника на нерухомість у судовому порядку (вторинний ринок житла) [2].

Існує дві системи титульного страхування: американська і західноєвропейська. І в США, й у Західній Європі є органи, що реєструють перехід прав власності від однієї особи до іншої. Однак функції цих інституцій різні. В Європі держава і реєструє угоду, і несе за неї відповідальність. У Сполучених Штатах держава реєструє угоду, але жодної відповідальності за неї не несе. Тому при кожному реєстраційному державному органі існують кілька приватних титульних страхових компаній, що спеціалізуються на цьому.

Яким шляхом буде розвиватися титульне страхування в Україні, поки невідомо, хоча фахівці твердять, що наша система стає дедалі більше схожою на американську, адже, як і у США, в Україні держава не бажає нести фінансову відповідальність перед власниками нерухомості. Власники нерухомості, своєю чергою, не поспішають страхувати своє право власності. Українські юристи відзначають, що кількість позовів про оскарження переходу права власності на нерухомість невпинно зростає [1].

Титульне страхування – страхування фінансового ризику покупця нерухомості. Відповідно до умов цього виду страхування страхова компанія компенсує збитки, пов'язані з втратою права власності на квартиру. Особливо цей ризик стосується квартир, придбаних на вторинному ринку.

Відомо, що на вторинному ринку нерухомості доволі проблематично з'ясувати всі юридичні аспекти попередніх продажів цієї нерухомості. Таким чином, повністю позбутися ризику втратити право власності на квартиру через перевірку історії продажів, здійснену власними силами або за допомогою юридичної фірми, є дуже складним завданням з практичного погляду. За цих умов титульне страхування може слугувати додатковим механізмом забезпечення фінансових інтересів покупця квартири.

Процедура оформлення титульного страхування є доволі простою:

1. Майбутній власник квартири надає страховій компанії заяву та необхідні документи.
2. страхова компанія проводить протягом декількох днів аналіз отри-

маної документації і приймає рішення про можливість страхування, після чого встановлюється страховий тариф.

3. У разі, якщо сторони доходять згоди з усіх умов, укладається договір страхування.

Однак необхідно мати на увазі, що титульне страхування саме по собі не може забезпечити повного відшкодування збитків, завданих в результаті втрати права власності, зважаючи на додаткові витрати на ремонт, інфляцію та інші витрати, пов'язані з експлуатацією квартири.

В Україні титульне страхування не користується особливою популярністю через великі ризики страховиків та недосконалість вітчизняного законодавства.

Виплата страхового відшкодування здійснюється у випадку втрати права власності на майно в результаті визнання угоди з придбання нерухомості недійсною з причин, зазначених у законі:

- укладення угоди під впливом обману, насильства, погрози;
- порушення прав неповнолітніх; укладення угоди недієздатною або обмежено дієздатною особою;
- укладення угоди з порушенням норм, встановлених законодавством;
- укладення угоди особою, що не має на це права; інших порушень, що дають підстави для заперечення права власності.

Страхова сума визначається за домовленістю сторін на підставі: договору купівлі-продажу нерухомого майна та/або земельної ділянки або іншого правовстановлюючого документа, а також експертної оцінки щодо визначення вартості нерухомого майна та/або земельної ділянки.

Страховий платіж орієнтовно може становити 0,3-5,0% від вартості нерухомого майна (земельної ділянки) та залежить від того:

- у якому році відбулось набуття права власності;
- скільки разів переходило право власності;
- на підставі яких правовстановлюючих документів майно належить страхувальнику та належало попереднім власникам;
- чи перейшло майно страхувальнику або попереднім власникам у спадщину за законом або заповітом.

Експерти зазначають, що ставки у титульному страхуванні високі. Це пов'язано з тим, що страхові компанії не хочуть ризикувати. До того ж, відсутня чітка правова база, яка би врегульовувала цей вид страхової діяльності. У статті 6 Закону України "Про страхування" одним із видів добровільного страхування зазначається підвид – страхування фінансових ризиків. Про титульне страхування навіть не згадується. Також титульне страхування – новий і доволі ризиковий вид на страховому ринку України. Сьогодні титульне страхування лише починає набувати популярності на ринку української нерухомості. Хоча не кожен українець, який купує нерухомість, розуміє важливість страхування титулу, але можна передбачити, що у найближчі роки титульне страхування займе вагомий позицію серед інших видів в Україні [3].

Сьогодні страховики навіть не виділяють у розподілі своїх портфелів премії титульного страхування з огляду на мізерність обсягів.

Якщо ж говорити про титульне страхування для банків, то всі найбільші банки України в обов'язковому порядку при кредитуванні купівлі майна вимагають від клієнта страхування права власності заставного майна.

Якщо ж говорити про ситуацію на ринку взагалі, то випадки, коли людина приходиться з власної ініціативи, щоби застрахувати титул, є поодинокими.

Сьогодні титульне страхування здійснюють страхові компанії, які мають ліцензію на майнове страхування. Як правило, об'єктом титульного страхування виступає нерухоме майно, зокрема житлові приміщення, нежитлові приміщення (комерційна нерухомість) та земельні ділянки. Особливого значення титульне страхування набуває при укладанні угод купівлі-продажу нерухомості. Наприклад, у ситуації, коли агентства нерухомості не завжди можуть надати вичерпну інформацію про походження об'єкта купівлі-продажу, страхові компанії виступають захисниками інтересів власників. Перед укладанням угоди страхування страховик ретельно досліджує історію об'єкта нерухомості, оскільки зацікавлений у тому, щоб з'ясувати всі обставини його "біографії". Адже відповідальність страхової компанії перед страхувальником не обмежується виключно наданням страхової послуги. Зі вступом в силу страхового полісу страхова компанія у разі виникнення претензій з боку колишніх власників або в інших колізійних ситуаціях має забезпечити страхувальнику повний юридичний супровід під час розгляду цієї справи [4].

Отже, якщо розглянути механізм дії титульного страхування при настанні страхового випадку, то існує два варіанти виходу із ситуації, коли право власності на житло оскаржують у суді.

1. Фахівці страхової компанії допоможуть довести, що клієнт – єдиний законний власник квартири (якщо це дійсно так), причому сам страховик візьме на себе всі судові витрати.

2. Страхова компанія відшкодує вартість квартири і витрати, пов'язані з її придбанням, якщо відстояти права клієнта не вдасться.

Застрахувати придбану квартиру від незваних "господарів" має право тільки її власник. Квартира має бути приватизована, адже жоден наймач не може претендувати на одержання полісу титульного страхування. Страхова сума дорівнює вартості квартири, тому поліс титульного страхування є доволі дорогим – його ціна коливається від 0,5 до 5% від реальної вартості нерухомості.

На Заході цей тариф нижчий, проте зниження тарифів у нашій державі можливе лише за умови збільшення кількості страхувальників і зміни законодавчої бази задля досягнення більшої відкритості даних про "історію" нерухомості.

Окрім того, розмір внеску залежить від таких чинників :

- терміну, на який страхують право власника (1-10 років): що він більший, то вищий тариф. Так, при страхуванні терміном на 1 рік тарифи становлять десь 0,4-0,8%; на 3 роки – 1,1-1,7%; на 10 років – 2,5-4,5%;
- кількості угод із нерухомістю: що більше власників мала квартира, то більшим є ризик і, відповідно, вищим тариф;
- результатів експертизи "історії" квартири: виявлення "темних плям" може призвести не тільки до збільшення страхового внеску, а й до відмови у титульному страхуванні;
- способу виплати страхової премії (одноразово або частинами);
- вартості нерухомості.

Страхова сума, що дорівнює вартості квартири, буде виплачена у тому випадку, якщо придбану квартиру доведеться повернути попередньому власнику. Виплату здійснять, швидше за все, протягом 10-15 днів. Базові тарифи визначають за результатами попередньої експертизи: Насамкінець слід наголосити, що титульне страхування найбільш необхідне покупцям старих або багато разів перепроданих квартир.

Висновки. Узагальнюючи вищесказане, можна дійти таких висновків:

- страхування титулу при наданні іпотечного кредиту являє собою важливий механізм захисту інтересів, як кредиторів, так і позичальників;
- з огляду на малу поінформованість позичальника у питаннях страхування взагалі та окремо титульного страхування, на наш погляд, є дуже важливо, щоб кредитор інформував позичальника про наслідки настання страхового випадку. Оскільки у першу чергу саме для позичальника є корисним застрахувати титул на повну вартість купленої в кредит нерухомості;
- ще одним важливим аргументом, як для кредитора, так і для позичальника, при прийнятті рішення про необхідність титульного страхування при іпотечному кредитуванні є наявність кваліфікованої юридичної підтримки у вигляді страхової компанії. Так як страхова компанія не зацікавлена у виплаті страхового відшкодування, тому максимальні зусилля з її боку будуть прикладені до захисту інтересів позичальника.

Література:

1. Вовчак О. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України // Світ фінансів. – 2007. – № 1. – С. 107-115.
2. Горбач Л. Страхова справа: Навчальний посібник. – 2-ге видання, виправл. – К. : Кондор, 2003. – 252 с.
3. Ходаковська І. Проблеми та перспективи титульного страхування України // Економічні новини. – 2007. – № 77-78. – С. 95-97.
4. Тенденции на страховом рынке Украины // Деньги. – 2007. – № 1-2. – С. 7.

УДК 368. 01

Шкварець Г. В.,*викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету*

ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СТРАХУВАННЯ

У статті розглянуто дискусійні питання визначення сутності страхування. Наводяться два підходи (практичне, теоретичне) для розкриття сутності страхування.

Ключові слова: страхування, страхові компанії, економічні відносини, фонд грошових коштів.

В статье рассмотрены дискуссионные вопросы определения сущности страхования. Приводятся два подхода (практическое, теоретическое) для раскрытия сущности страхования.

Ключевые слова: страхование, страховые компании, экономические отношения, фонд денежных средств.

The article deals with controversial issues of defining the essence of insurance. We give two approaches (practical, theoretical) for the elucidation of insurance.

Keywords: insurance, insurance companies, economic relations, fund of funds.

Постановка проблеми. Страхування є однією із ланок фінансової системи. Це одна із найдавніших категорій суспільних відносин. Початок страхування належить до далекого минулого в історії людства. Об'єктивна необхідність страхування зумовлюється тим, що збитки часто виникають під дією руйнівних чинників, що не контролюються людиною. Мета статті – сформулювати поняття сутності страхування. Розкрити фінансову природу страхових відносин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Цією проблемою займалася низка закордонних та вітчизняних вчених, роботи яких присвячені проблемам сутності страхових компаній, серед яких М. Клапків, Л. Хоріна, С. Осадець, Я. Шумелда, О. Кнейслер, Т. Говорушко, О. Козьменко, О. Вовчак та інші. Як правило, особлива увага акцентується на практичних питаннях, пов'язаних із економічною сутністю страхових компаній.

Мета і завдання дослідження полягають у систематизації вітчизняних та зарубіжних підходів до визначення сутності страхування та розробленні власного твердження тлумачення цієї категорії.

Виклад основного матеріалу. Страхування – найдавніша категорія суспільних відносин. Виникнувши у період розпаду первісно-общинного ладу, воно поступово стало супутником для сфери суспільного буття. Етимологія слова страхування пов’язується зі словом “страх”. Власники майна відчували страх за його збереження, за можливість знищення або втрати у зв’язку зі стихійним лихом, підпалом, крадіжками та іншими непередбачуваними небезпеками, що супроводжують людське життя.

За природою, суттю і формами прояву страхування належить до складних категорій і явищ. За формою страхування – це рух грошових коштів, який здійснюється під впливом цивільно-правових договірних відносин або обов’язкових відносин під впливом законів, встановлених державою. За сутністю страхування доцільно розглядати як економічну категорію. Різноманітність прояву зовнішності (форми) і внутрішності (суті) страхування приводить до його різних трактувань.

Ризиковий характер життєдіяльності – головна причина хвилювань кожного власника майна і товаровиробника за своє матеріальне благополуччя. У зв’язку з цим виникає необхідність відшкодування матеріальних збитків шляхом солідарного його розподілу між зацікавленими власниками майна. За допомогою страхування власник намагався відшкодувати збитки за свій рахунок, то він мав би створювати матеріальні та грошові резерви, рівні за розмірами вартості майна, яке було пошкоджено.

Сьогодні ні в кого не викликає сумніву той факт, що страхування є самостійною економічною категорією. Страхування має притаманні лише йому специфічні функції і завдання, ознаки і риси, які виокремлюють його серед інших економічних категорій. Економічна сутність страхування полягає у формуванні грошових фондів необхідних для збитків, спричинених настанням шкідливих для здоров’я або матеріального благополуччя подій як фізичним, так і юридичним особам.

Формування і використання грошових фондів у страхуванні – це одна із ознак, яка характерна для економічної категорії фінансів, а тому приписувались характерні для фінансів функції та роль. Таке обмеження сфери дії страхування в теоретичному плані було передумовою для недооцінки страхування на практиці. Разом з тим за своїм змістом та походженням страхування має принципові відмінності від категорії фінансів, а також характерні тільки для нього функції та особливу роль у суспільстві.

Як і фінансові відносини в цілому, страхування зумовлено рухом грошових засобів у процесі розподілу і перерозподілу грошових доходів та нагромаджень усіх суб’єктів виробництва й обміну. Водночас для страхування властиві економічні відносини, змістом яких є перерозподіл доходів та коштів для нагромадження лише з метою відшкодування матеріальних чи інших втрат (здоров’я, працездатності) тощо.

В економічній та страховій літературі значна увага приділена визначенню поняття страхування. При цьому немає одного погляду щодо його

трактування. Погляд учасників дискусій можна об'єднати у два підходи: теоретичний та практичний. За теоретичним підходом вчені-економісти розглядають страхування як економічну категорію. Доцільно зважати на те, що як категорія страхування охоплює економічні відносини, які виникають у сфері приватного (комерційного) страхування, і ті, економічні відносини, які виникають у сфері державного соціального страхування.

У підручнику “Страхова справа” за редакцією Л. І. Рейтмана наводиться таке визначення: “Страхування виступає як сукупність особливих замкнутих перерозподільних відносин між його учасниками з приводу формування за рахунок грошових внесків цільового страхового фонду, призначеного для відшкодування можливого надзвичайного та іншого збитку підприємствам і організаціям або для надання грошової допомоги громадянам” [1]. Такі визначення розкривають фінансову природу страхових відносин.

Страхування як економічна категорія – це система економічних взаємин, пов'язана з процесом формування спеціальних цільових фондів грошових коштів особливими суб'єктами підприємницької діяльності – страховиками, та використанням таких фондів у зв'язку із настанням непередбачуваних подій у суспільстві, які можуть спричинити збитки його членам – страхувальникам [2].

Найбільш повно розкриває сутність страхування колектив авторів підручника “Страхування” за редакцією С. С. Осадця. На їх думку: “страхування – це двосторонні економічні відносини, які полягають у тому, що страхувальник, сплачуючи грошовий внесок, забезпечує собі (чи третій особі) у разі настання події, обумовленої договором або законом, суму виплати з боку страховика, який утримує повний обсяг відповідальності і для її забезпечення поповнює та ефективно розміщує резерви, вживає превентивні заходи, спрямовані на зменшення ризику, а при потребі перестраховує частину своєї відповідальності” [3]. У визначеннях чітко зазначені джерела забезпечення страхового захисту та розкрито страхові механізми інвестицій.

Ю. В. Євченко визначає страхування як сукупність фінансово-економічних відносин, завдяки яким перерозподіляється частина національного доходу та сукупного суспільного продукту шляхом особливого методу утворення страхового фонду грошових ресурсів – сплатою грошового внеску страхувальник забезпечує собі чи третій особі в разі настання події, обумовленої договором або законом, суму виплати відшкодування страховиком, який забезпечує утворення, поповнення страхових резервів та у разі необхідності частину ризику перестраховує [4].

Вчені-економісти досліджують страхування і в практичній площині, розглядаючи його:

- як цивільно-правові відносини;
- як специфічну галузь;

- як вид господарської діяльності;
- як інструмент реалізації державної соціальної політики;
- як форма фінансового посередництва;
- як метод управління ризиками

Вітчизняний науковець В. М. Фурман розглядає страхування як складне економіко-правове і соціальне явище. Він стверджує, що страхування – це:

– специфічна галузь як національної економіки, так і світового господарства;

– платна система фінансової компенсації фізичним та юридичним особам у ситуаціях, пов'язаних з економічними збитками, породжуваними об'єктивними чинниками, що будується з урахуванням як ймовірності несприятливої події, так і її можливих наслідків, а також згідно із встановленими кваліфікованими умовами;

– дієвий інструмент реалізації соціальної політики держави, основа системи соціального захисту населення [5].

Відповідно до Закону України "Про страхування" (із змінами і доповненнями): страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів юридичних та фізичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними та юридичними особами страхових платежів (страхових премій, страхових внесків) та доходів від розміщення коштів цих фондів [6].

Однак в одному з підручників зі страхування зазначається, що визначення страхування у вказаному законі переважане правовими аспектами.

У ринковій економіці страхування здійснюється на комерційних засадах (за винятком державного соціального страхування), виступаючи важливим напрямом підприємницької діяльності. Так, страхові компанії шляхом реалізації страхових послуг, з одного боку, забезпечують соціальний ефект у суспільстві – страховий захист добробуту людства, а з іншого – займаються комерційною діяльністю, яка дає прибуток. З цієї позиції страхування розглядається як вид діяльності (бізнесу) [7].

На думку О. В. Хавтур, в період розвитку ринкової економіки страхування найбільш доцільно розглядати як вид господарської діяльності спеціалізованих установ, пов'язаної із формуванням грошових фондів за рахунок сплати страхових внесків (премій, платежів) юридичними і фізичними особами з метою покриття їх майбутньої потреби у захисті інтересів у разі настання страхових випадків та з поповненням цих фондів у процесі ефективного розміщення тимчасово вільних коштів на фінансовому ринку [8].

Страхування як форма фінансового посередництва насамперед створює для всіх учасників рівні права, можливість отримати винагороду, надає впевненості в розвитку бізнесу.

Страхові компанії відіграють значну роль у стимулюванні господар-

ської активності учасників ринкового середовища, яке створює конкурентне середовище, що викликає потужну психологічну мотивацію їх економічної діяльності

У ринкових умовах господарювання розширюється коло ризиків, посилюється їх вплив на підприємництво і життєдіяльність людини. При цьому кошти, мобілізовані у страхових фондах страхових компаній, є вагомим джерелом компенсації можливих фінансових втрат у випадку настання ризикових подій. Відповідно з позиції управління ризиками страхування є методом нейтралізації ризиків у всіх сферах життя та господарської діяльності [9].

Таким чином, результати дослідження стосовно визначень економічної сутності страхування свідчать про їх значну кількість, наявність деяких несуттєвих протиріч у таких визначеннях, про відсутність чіткої систематизації при проведенні визначення.

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що два підходи (теоретичний, практичний) доповнюють один одного і дають можливість розкрити сутність страхування. На нашу думку, сутність страхування полягає в нагромадженні й витрачанні грошових ресурсів для здійснення заходів з попередження, подолання або зменшення негативного впливу ризиків відшкодування, пов'язаних з ними перерозподільних відносин з приводу нагромадження відшкодування збитків та надання матеріальної допомоги громадянам у випадку загибелі або ушкодження матеріальних об'єктів, або втрат у сімейних доходах населення у зв'язку зі втратою здоров'я, працездатності та іншими подіями.

Висновки. Страхування – це сукупність перерозподілених взаємин між учасниками формування для здійснення заходів з попередження подолання страхового захисту за рахунок створення і використання страхового фонду й інших фондів та ресурсів страховика з метою стабілізації економіки, розподілу ризиків, задоволення потреб страхувальників та власників, здійснення підприємницької діяльності, інвестування в економіку країни тимчасово вільних коштів.

Відзначаємо також, що страхування – це спосіб захисту майнових інтересів громадян в умовах ринкової економіки. Кожна людина має знати, як вона може обмежити свій ризик і скільки їй це коштуватиме.

Література:

1. Страхование дело: учебник / под ред. проф. Рейтмана Л. И. – М. : Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992. – 528 с.
2. Приходько В. С. Методологія обліку страхової діяльності та аналіз платоспроможності страховика: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / В. С. Приходько. – К. : КНЕУ, 2000. – 16 с.
3. Страхування: підручник / керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.

4. Євченко Ю. В. Страхування в країнах з ринковою економікою (використання світового досвіду в умовах України): автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Ю. В. Євченко. – К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин, 2000. – 21 с.
5. Фурман В. М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / В. М. Фурман. – К. : Державна установа "Інститут економіки та прогнозування НАНУ", 2006. – 36 с.
6. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
7. Фінанси: Підручник / За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
8. Хавтур О. В. Фінансові потоки страхових компаній в умовах трансформації економіки України: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / О. В. Хавтур. – Тернопіль: Тернопільська академія народного господарства, 2004. – 25 с.
9. Советский энциклопедический словарь. – М. : Советская энциклопедия. – 1998.
10. Кнейслер О. В. Теоретична концептуалізація страхування // Світ фінансів. – 2009. №1 (18). – С. 119.

**МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
У ФІНАНСАХ**

УДК 519. 86

Гончаренко В. А.,*аспірантка Державного вищого навчального закладу "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"*

ПРОГНОЗУВАННЯ ДОХІДНОСТІ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ПІДГРУНТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ

У статті розглянуто можливості використання нейронних мереж для прогнозування дохідності цінних паперів. Побудовано нейронну мережу в програмному середовищі MATLAB, описано процес її розроблення, а також математичні моделі та методи, що використовуються під час її навчання.

Ключові слова: алгоритм Левенберга-Марквардта, матриця Гессе, матриця Якобі, метод Ньютона, нейрон, нейронна мережа, середньоквадратична помилка, сигмоїдальна функція активації, цикл навчання.

В статье рассмотрено возможности использования нейронных сетей для прогнозирования доходности ценных бумаг. Построено нейронную сеть в программной среде MATLAB, описано процесс её разработки, а также математические модели и методы, которые используются во время её обучения.

Ключевые слова: алгоритм Левенберга-Марквардта, матрица Гессе, матрица Якоби, метод Ньютона, нейрон, нейронная сеть, среднеквадратичная ошибка, сигмоидальная функция активации, цикл обучения.

Possibilities of the neural networks' use for the securities' profit forecasting are considered in the article. In the MATLAB software environment a neural network is built, its development process and also the mathematical models and methods which are used for its training are described.

Key words: Levenberg-Marquardt algorithm, Hessian matrix, Jacobian matrix, Newton's method, neuron, neural network, mean square error; tan-sigmoid transfer function, training epoch.

Постановка проблеми. Останнім часом використання штучних нейронних мереж для розв'язання широкого кола задач (прогнозування, класифікації, управління та ін.) стає дедалі популярнішим. Важливим є використання таких методів у фінансовій сфері, що викликане складністю та важливістю вирішуваних задач.

Нейронні мережі – інтелектуальні системи, побудовані на потужному математичному апараті, який може використовуватись як універсальний

відтворювач складних нелінійних функціональних залежностей. У нашому випадку нейронна мережа дозволить виявити головні тенденції у змінах дохідності цінних паперів на основі даних попередніх періодів та робити прогноз на визначену кількість кроків у майбутньому.

Головною перевагою нейронних мереж є їх здатність до навчання. Вона реалізується за допомогою спеціально розроблених алгоритмів. Також, до переваг варто віднести ту особливість, що навчання нейронної мережі не вимагає ніякої апріорної інформації про структуру шуканої функціональної залежності, а потрібна лише навчальна вибірка у вигляді експериментальних пар “входи – виходи”.

Сьогодні для роботи з нейронними мережами розроблена велика кількість спеціалізованих програмних продуктів. Деякі з них є більш-менш універсальними (MATLAB, Brain Maker Pro, NeuroSolution), інші – вузькоспеціалізованими (Neuro Builder 2001, NeuroShell Day Trader, BioComp Profit – використовуються виключно для вирішення задач прогнозування часових рядів). Серед користувачів цих систем є такі гіганти, як Chemical Bank, Citibank, The World Bank, Lloyds Bank, The Federal Reserve Board, Royal Insurance, New York Life Insurance, Лондонська фондова біржа та ін.

На жаль, на вітчизняному ринку такі системи поки що не знайшли широкого застосування. Насамперед, це пов'язано з недостатнім рівнем розвитку фінансової сфери. Але в Україні використання інструментарію нейронних мереж є перспективним напрямом розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій літературі існують праці як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, присвячені дослідженню та розробці нейронних мереж для прогнозування курсів цінних паперів. Так, О. Годич, Б. Голуб та Ю. Щербина розглядали задачу прогнозування курсів акцій підприємства в умовах гри на фондовій біржі за допомогою штучної нейронної мережі прямого поширення [1]. Основні дослідження Р. О. Тарасенко та В. А. Крісілова присвячені формуванню та оцінюванню якості навчальної вибірки для нейронних мереж у задачах прогнозування часових рядів [5 та 6]. А Ю. П. Зайченко, Ф. Севає та Ю. В. Колестин здійснили порівняльний аналіз ефективності застосування нейронних мереж в задачах прогнозування в економіці та фінансовій сфері [2].

Відаючи належне науковим напрацюванням багатьох вчених з цієї проблематики, слід зауважити, що все одно існує потреба в її подальшому дослідженні.

Мета і завдання дослідження. Метою та завданням дослідження є побудова нейронної мережі для прогнозування дохідності цінних паперів, оцінка її ефективності та практичної придатності.

Виклад основного матеріалу. Процедура побудови нейронної мережі для прогнозування дохідності цінних паперів складається з таких етапів:

- збір даних;
- розподіл даних на навчальну і тестову вибірки;

- визначення структури мережі;
- вибір алгоритму та параметрів навчання;
- навчання та тестування мережі.

Як вхідні дані будуть використовуватися такі статистично незалежні величини як різниці котирувань простих іменних акцій ВАТ "Укртелеком" ΔC_t , розраховані за формулою (1) на підставі даних торгів фондової біржі ПФТС за період з 30. 08. 2010 до 11. 10. 2010:

$$\Delta C_t = C_t - C_{t-1},$$

де C_t та C_{t-1} – значення котирувань у момент часу t та $t-1$ відповідно.

Навчальна вибірка буде складатись з 30 елементів, з яких 20 – будуть використовуватись для тренінгу (навчання), 5 – для тестування та 5 – для повторного тестування.

Таблиця 1

Вхідні дані для навчання і тестування нейронної мережі

№ з/п	Дата	Значення котирувань, C_t	Різниці котирувань, ΔC_t	Вид даних
	30. 08. 2010	0,5657		
1	31. 08. 2010	0,5623	-0,0034	Дані для навчання
2	01. 09. 2010	0,564	0,0017	
3	02. 09. 2010	0,5652	0,0012	
4	03. 09. 2010	0,5633	-0,0019	
5	06. 09. 2010	0,5664	0,0031	
6	07. 09. 2010	0,5679	0,0015	
7	08. 09. 2010	0,5681	0,0002	
8	09. 09. 2010	0,5731	0,005	
9	10. 09. 2010	0,5709	-0,0022	
10	13. 09. 2010	0,5712	0,0003	
11	14. 09. 2010	0,5717	0,0005	
12	15. 09. 2010	0,5652	-0,0065	
13	16. 09. 2010	0,5617	-0,0035	
14	17. 09. 2010	0,5709	0,0092	
15	20. 09. 2010	0,5702	-0,0007	
16	21. 09. 2010	0,5747	0,0045	
17	22. 09. 2010	0,5798	0,0051	
18	23. 09. 2010	0,5712	-0,0086	
19	24. 09. 2010	0,5705	-0,0007	
20	27. 09. 2010	0,5713	0,0008	

21	28. 09. 2010	0,5732	0,0019	Дані для тестування
22	29. 09. 2010	0,5793	0,0061	
23	30. 09. 2010	0,5676	-0,0117	
24	01. 10. 2010	0,5653	-0,0023	
25	04. 10. 2010	0,5562	-0,0091	
26	05. 10. 2010	0,5425	-0,0137	Дані для повторного тестування
27	06. 10. 2010	0,5521	0,0096	
28	07. 10. 2010	0,5537	0,0016	
29	08. 10. 2010	0,5478	-0,0059	
30	11. 10. 2010	0,5482	0,0004	

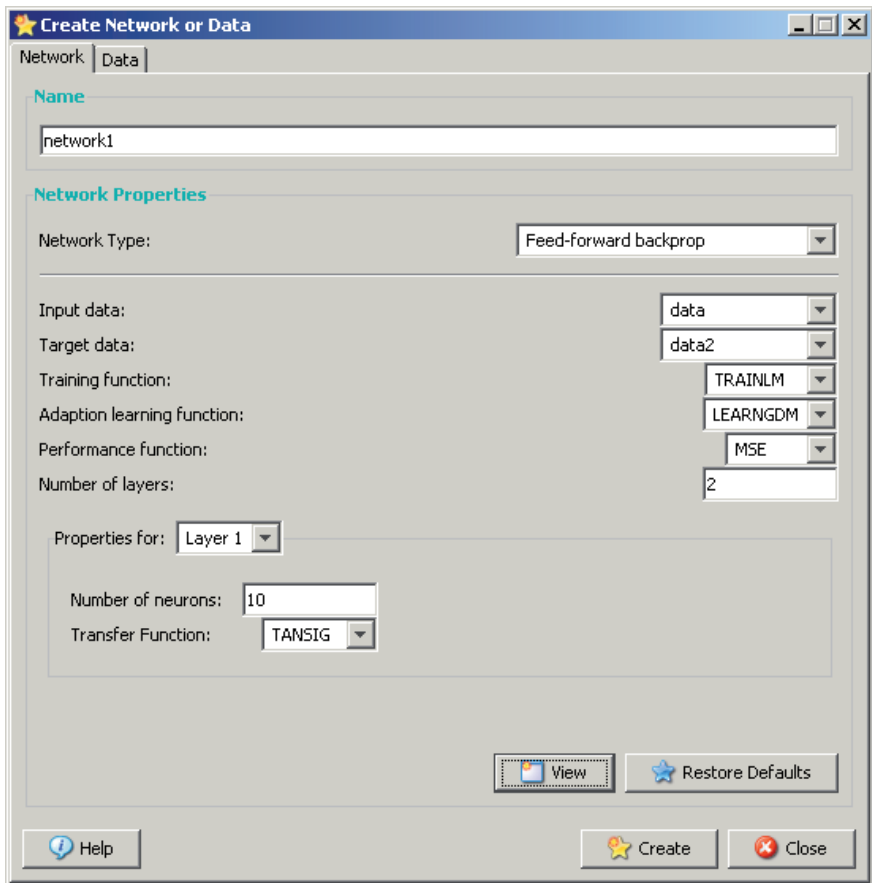


Рис. 1. Побудова нейронної мережі

Побудова нейронної мережі здійснюється у програмному середовищі MATLAB за допомогою модуля Network/Data Manager (Управління мережею/даними). Для цього, перш за все, необхідно завантажити вхідні дані та визначити основні характеристики нейронної мережі (рис. 1).

На основі проведення і аналізу результатів багатьох експериментів було обрано нейронну мережу з прямим поширенням сигналу та зворотнім поширенням помилки (feed-forward backprop), структурну схему якої представлено на рис. 2. Мережа складається з двох шарів (рівнів) із сигмоїдальними функціями активації (tansig): внутрішнього (hidden layer) на 10 нейронів та вихідного (output layer) на 5 нейронів. Мережа має послідовну структуру, тобто вихід першого шару слугує входом для другого шару.

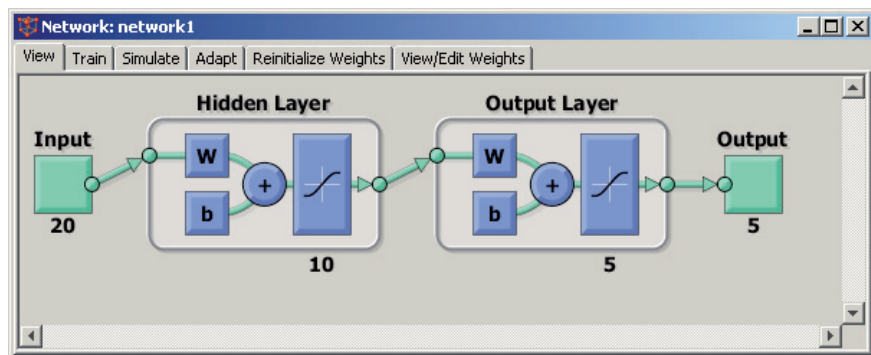


Рис. 2. Структура нейронної мережі

Було також визначено, що найбільш точний прогноз отримуємо, якщо на вхід мережі подавати дані у кількості, що є кратною 5. Це можна пояснити через залежність від дня торгів, оскільки робочий тиждень на фондових біржах складає п'ять днів.

Алгоритми, що використовуються під час навчання нейронних мереж, аналогічні до алгоритмів визначення екстремуму функції декількох змінних. Своєю чергою, останні поділяються на три категорії: алгоритми нульового, першого та другого порядку. Алгоритми нульового порядку для знаходження екстремуму використовують лише інформацію щодо значень функції в заданих точках. В алгоритмах першого порядку використовується градієнт функціонала помилки за встановленими параметрами. А алгоритми другого порядку використовують значення других похідних функціонала помилки. До алгоритмів другого порядку належать, зокрема, ті, що ґрунтуються на методі Ньютона [3, с. 65-66].

Навчання нейронної мережі, як правило, здійснюється покроково. Такі кроки, зазвичай, називають циклами або епохами. На кожному кроці на вхід нейронної мережі послідовно поступають всі елементи навчальної ви-

бірки, потім розраховуються вихідні значення мережі, які, своєю чергою, порівнюються з цільовими (тестовими), і розраховується функціонал помилки (критерій якості навчання).

Як функціонал помилки може використовуватись: сума квадратів помилок (SSE), середньоквадратична помилка (MSE), комбінована помилка (MSEREG) або середня абсолютна помилка (MAE).

Якість навчання нашої нейронної мережі буде перевірятись за допомогою значення середньоквадратичної помилки (MSE):

$$MSE = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (t_i - a_i)^2 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N e_i^2, \quad (2)$$

де N – обсяг вибірки (кількість вхідних даних); t_i – вектор цільових (тестових) значень на виході нейронної мережі; a_i – вектор отриманих значень на виході нейронної мережі; e_i – вектор помилок нейронної мережі.

Процес навчання нейронної мережі полягає в налаштуванні її ваг та зсувів таким чином, щоб мінімізувати функціонал помилок мережі. Початкові значення ваг та зсувів обираються випадковим чином, а отримані в процесі навчання значення функціонала та його градієнта використовують для їх коригування. Процес навчання припиняється, коли виконано певну кількість циклів, або коли помилка досягає деякого малого значення (яке було встановлено) або перестає зменшуватись [3, с. 66].

Як алгоритм навчання було обрано алгоритм Левенберга-Марквардта (далі – Алгоритм LM). Алгоритм LM належить до класу квазіньютонівих алгоритмів, які ґрунтуються на методі Ньютона, однак не потребують обчислення матриці Гессе (що може бути досить складним), а використовують різні наближені вирази для її заміни.

Так, основний крок методу Ньютона визначається за формулою:

$$x_{k+1} = x_k - H_k^{-1} * g_k, \quad (3)$$

де x_{k+1} та x_k – вектор значень параметрів на $k+1$ та k -тій ітерації, відповідно; H_k – матриця других часткових похідних функціонала помилки, або матриця Гессе; g_k – вектор градієнта функціонала помилки на k -тій ітерації.

Алгоритм LM реалізує таку стратегію для наближеного обчислення матриці Гессе. Припускаючи, що функціонал визначається як сума квадратів помилок, матриця Гессе може бути наближено розрахована за формулою:

$$H \approx J^T \cdot J, \quad (4)$$

а градієнт за формулою: $g = J^T \cdot e$, (5)

де $J = \frac{\partial J}{\partial W}$ – матриця Якобі похідних функціоналу помилки за заданими параметрами; e – вектор помилок мережі. Матриця Якобі може бути розрахована на основі стандартного методу зворотного поширення

помилки, що значно легше ніж обчислення матриці Гессе:

$$\frac{\partial J}{\partial W_{ij}^r} = -\sum_{q=1}^Q \Delta_i^{q(r-1)} a_j^{q(r-1)}, \quad r = \overline{1, M}, \quad i = \overline{1, S^r}, \quad j = \overline{0, S^{r-1}}, \quad (6)$$

де r – номер шару (рівня); S^r – кількість нейронів на r -ому рівні; $a_j^{q(r-1)}$ – j -тий елемент вектора виходу рівня $r-1$ для q -го елемента вибірки;

$$\Delta_i^q = \left(\sum_{k=1}^{S^{r+1}} \Delta_k^{q(r+1)} w_k^{r+1} \right) f_r'(n_i^q), \quad r = \overline{1, M-1}, \quad (7)$$

$$\Delta_i^M = (t_i^q - a_i^M) f_M'(n_i^M), \quad i = \overline{1, S^M} \quad (8)$$

Де $f_r(n_i^q)$ – функція активації для i -го нейрона на рівні r ;

на r -ого рівня; $p_j^q = \begin{bmatrix} \text{сигнал на вході} \\ p_j^q \end{bmatrix}$ – вектор вхідного сигналу; R – число елементів вектора входу; W_{ij}^r – вагові коефіцієнти мережі.

$$n_i^q = \sum_{j=0}^R W_j^q p_j^q$$

Алгоритм LM використовує таку апроксимацію матриці Гессе:

$$X_{k+1} = x_k - (J^T \cdot J + \mu \cdot I)^{-1} \cdot e_k, \quad (9)$$

де I – одинична матриця; μ – коефіцієнт регуляризації, $\mu \geq 0$. Коли коефіцієнт μ дорівнює 0, ми отримуємо метод Ньютона з наближенням матриці Гессе за формулою (4); коли значення μ велике, отримуємо метод градієнтного спуску з малим кроком. Оскільки метод Ньютона має високу точність та швидкість наближення до мінімуму, задача полягає в тому, щоб у процесі мінімізації як можна швидше перейти до методу Ньютона. З цією метою параметр μ зменшують після кожної вдалої ітерації і збільшують лише тоді, коли наступний крок показує, що функціонал помилки зростає. Така стратегія забезпечує зменшення помилки після кожної ітерації алгоритму [3, с. 83-84].

У програмі MATLAB Алгоритм LM задається функцією `trainlm`. Значена функція характеризується певними параметрами, яким було встановлено такі значення: `mu = 0,001`; `mu_dec = 0,1`; `mu_inc = 10`; `mu_max = 10000000000`.

Параметр `mu` – початкове значення для коефіцієнта μ . Це значення множиться або на коефіцієнт `mu_dec`, коли функціонал помилки зменшується, або на коефіцієнт `mu_inc`, коли функціонал помилки зростає. Якщо `mu` перевищить значення `mu_max`, алгоритм зупиниться [3, с. 84].

Також було встановлено значення таких загальних параметрів навчання, як: $show = 25$, $epochs = 1000$, $time = inf$, $goal = 0$, де $show$ – крок виводу проміжної інформації; $epochs$ – максимальна кількість циклів навчання; $time$ – граничний час навчання; $goal$ – граничне значення критерію навчання [3, с. 84].

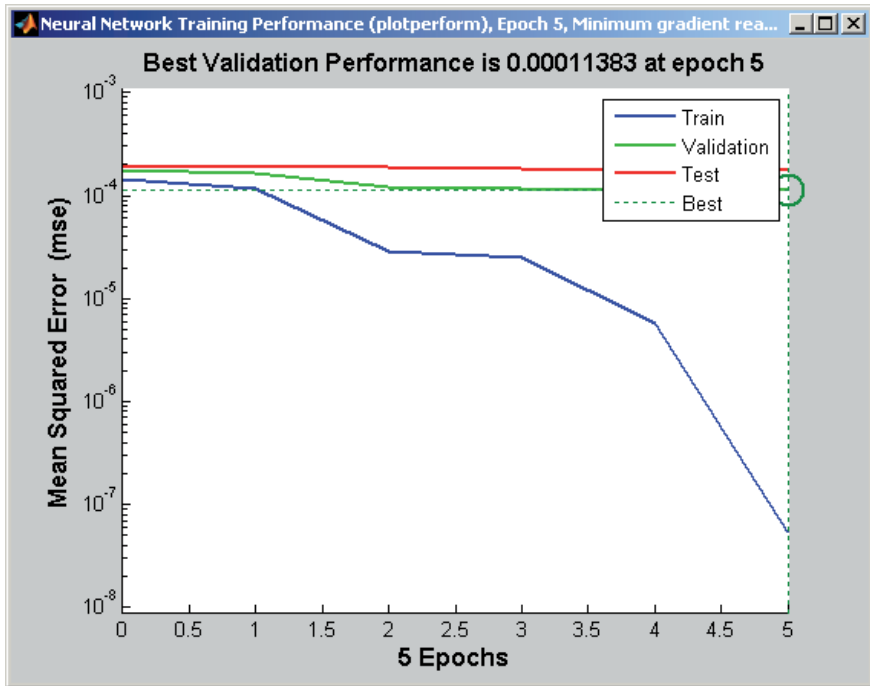


Рис. 3. Результати навчання нейронної мережі

Після того, як обрано певний алгоритм навчання нейронної мережі та задано значення його основних параметрів, можна проводити навчання та тестування мережі. При заданих параметрах нейронної мережі мінімальне значення середньоквадратичної помилки було досягнуто лише за 5 циклів навчання (що підтверджує швидкість дії Алгоритму LM) та становить 0,00011383. Таке значення середньоквадратичної помилки свідчить про те, що прогноз, отриманий за допомогою нейронної мережі при заданих параметрах, можна вважати достатньо точним. На рис. 3 зображено графік зміни помилки навчання залежно від кількості виконаних циклів.

Висновки. У цій роботі описано процес побудови нейронної мережі для прогнозування дохідності цінних паперів, проведено її комп'ютерне дослідження на основі даних котирувань акцій ВАТ “Укртелеком” та

отримано достатньо точний прогноз. Структура нейронної мережі, основні її характеристики, методи навчання та тестування були обрані на підставі результатів багатьох експериментів. Точність прогнозу, безумовно, можна підвищити, але для цього потрібно збільшувати кількість вхідних даних та ускладнювати модель. Проте в будь-якому разі розроблена нейронна мережа може використовуватись для прогнозування дохідності цінних паперів.

Література:

1. Годич О. Застосування штучних нейронних мереж для прогнозування курсу акцій / О. Годич, Б. Голуб, Ю. Щербина // Вісник Львівського університету. Серія "Прикладна математика та інформатика". – 2002. – вип. 4 . – С. 1–11.
2. Зайченко Ю. П. Сравнительный анализ эффективности нечетких нейронных сетей в задачах прогнозирования в экономике и финансовой сфере / Ю. П. Зайченко, Ф. Севаев, Ю. В. Колестин // Системні дослідження та інформац. технології. – 2006. – № 1. – С. 56 – 71.
3. Медведев В. С. Нейронные сети. MATLAB 6 / В. С. Медведев, В. Г. Потемкин / Под общ. ред. к. т. н. В. Г. Потемкина. – М. : ДИАЛОГ-МИФИ, 2002. – 496 с.
4. Ситник В. Ф. Интеллектуальный анализ данных (дейтамайнінг): навч. посіб. / В. Ф. Ситник, М. Т. Краснюк – К. : КНЕУ, 2007. – 376 с.
5. Тарасенко Р. А. Выбор размера описания ситуации при формировании обучающей выборки для нейронных сетей в задачах прогнозирования временных рядов [Электронный ресурс] / Р. А. Тарасенко, В. А. Крисиллов // Труды Одесского политехнического университета: Научный и производственно-практический сборник по техническим и естественным наукам. – Одесса, 2001. – Вып. 2 (14). – Режим доступа до збірника: http://storage.library.opu.ua/online/periodic/opu_2001_2/index-1.htm.
6. Тарасенко Р. А. Предварительная оценка качества обучающей выборки для нейронных сетей в задачах прогнозирования временных рядов [Электронный ресурс] / Р. А. Тарасенко, В. А. Крисиллов // Труды Одесского политехнического университета: Научный и производственно-практический сборник по техническим и естественным наукам. – Одесса, 2001. – Вып. 1 (13). – Режим доступа до збірника: http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Popu/2001_1/Full.

УДК 330. 4; 519. 86

Григорків М. В.,*асистент кафедри економіко-математичного моделювання Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

ДВОХСЕКТОРНА МОДЕЛЬ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

У роботі побудовано двохсекторну модель еколого-економічної динаміки з урахуванням фінансово-економічної структури суспільства. Така модель дозволяє використовувати методіку дослідження економічних та еколого-економічних систем, що ґрунтується на соціально-економічній кластеризації.

Ключові слова: економічна структура суспільства, еколого-економічна взаємодія, рівняння динаміки заощаджень та цін.

В работе построена двухсекторная модель эколого-экономической динамики с учетом финансово-экономической структуры общества. Данная модель позволяет использовать методику исследования экономических и эколого-экономических систем, которое базируется на социально-экономической кластеризации.

Ключевые слова: экономическая структура общества, эколого-экономическое взаимодействие, уравнения динамики накоплений и цен.

The twosectoral model of ecologic-economy dynamics taking into account the financial– economy structure of society is built. This model allows to use the method of research of the economic and ecologic-economy systems which are based on a socio– economic clusterization.

Key words: the economic structure of society, ecological and economic interaction, the equation of savingand pricing dynamics.

Постановка проблеми. Проблеми еколого-економічної взаємодії, тобто взаємодії соціально-економічних та природних систем (екосистем) уже давно стали пріоритетними в багатьох галузях науки і суспільного життя у цілому. Щоб розв'язати ці проблеми, потрібні бажання і зусилля всіх членів суспільства, а науковців – в першу чергу, оскільки саме від них залежить стан вивчення даних проблем, їх всесторонній системний аналіз, теоретичне обґрунтування передбачуваних практичних дій для досягнення бажаної еколого-економічної рівноваги і сталого (стійкого) розвитку [1], розробка теоретичних і прикладних алгоритмів соціально-економічної діяльності, спрямованої на успішне розв'язання як вказаних вище еколого-економічних, так і соціальних проблем сьогодення.

Важлива, а в багатьох випадках вирішальна роль у створенні методології дослідження еколого-економічних систем належить методу моделювання, зокрема математичному моделюванню, чому власне і присвячена ця праця.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Діапазон сучасних досліджень у галузі математичного моделювання еколого-економічних систем надзвичайно широкий. Актуальність абсолютної більшості останніх публікацій з цієї тематики пов'язана з ідеями еколого-економічної та соціально-економічної рівноваги, тобто з ідеями сталого розвитку, концепція і фундаментальні основи якого на сьогодні знаходяться у центрі уваги як світової, так і вітчизняної науки. Обійтися тут без економіко-математичних досліджень неможливо, оскільки метод моделювання є одним із найбільш ефективних методів вивчення цих проблем, а створення засобів моделювання та аналізу процесів еколого-економічної взаємодії і сталого розвитку є однією з найважливіших наукових задач. Розробці таких засобів сьогодні присвячено багато публікацій. Лише їх стислий огляд заслуговує окремого серйозного дослідження, яке не вкладається в межі цієї праці. Все-таки зазначимо, що в моделюванні еколого-економічних систем вагоме місце належить також українській науці. Зокрема, варто відзначити дослідження І. Ляшенка, М. Михалевича, В. Григорківа, О. Ляшенко, А. Онищенко, М. Коробової, Л. Буяк, Р. Білоскурського, Л. Пінчук, Ю. Тадеєва, О. Якутової, А. Верстяка, О. Єдинак, Л. Хрущ та багатьох інших. Проблеми еколого-економічної взаємодії та сталого розвитку є складними і багатограними, тому їх всестороннє наукове обґрунтування не просто є актуальним, але й потребує застосування різноманітного дослідницького інструментарію.

Мета і завдання дослідження. Мета цього дослідження полягає у вивченні впливу економічної структури суспільства на процеси еколого-економічної рівноваги, збереження якої пов'язано як з процесами економічної динаміки, так і з утилізацією створених забруднювачів та підтримки відповідних соціально-економічних і екологічних стандартів суспільства. Еволюція соціально-економічних та еколого-економічних систем постійно змінює їх структуру і характеристики та значною мірою залежить від економічної структури суспільства, під якою розуміють розподіл елементів суспільства (наприклад, сімей) за ліквідними нагромадженнями у грошових одиницях чи цінних паперах, які швидко і без втрат можуть бути конвертовані у гроші. Економічна структура впливає на різні сфери економіки та процеси прийняття відповідних рішень, тому її врахування при побудові моделей соціально-економічних і еколого-економічних систем є актуальним і науково обґрунтованим.

Виклад основного матеріалу. Нижче буде запропонована математична модель еколого-економічної динаміки в умовах кластеризації людських ресурсів [2], тобто в умовах конкретно заданої класифікації заді-

яних у соціально-економічному житті членів суспільства, яку власне і називаємо економічною структурою суспільства. Приступимо до опису моделі, розробка якої є продовженням досліджень, започаткованих у праці [3]. Будемо вивчати економіку, у якій виділено сектори: А – створення агрегованого суспільного продукту (матеріального продукту, послуги), В – знищення (утилізація) економічно небезпечних відходів виробничої та невиробничої діяльності. Крім того, нехай структура суспільства із n громадян у цій економіці представлена такими групами (кластерами) громадян: K_0 – пенсіонери ($n_0 = v_0 n$); K_1 – працівники всіх сфер соціально-економічної діяльності (матеріального виробництва, надання послуг тощо) усіх форм власності, задіяних у створенні агрегованого суспільного продукту (сектор А, $n_1 = v_1 n$); K_2 – працівники сектору знищення забруднювачів чи утилізації відходів виробництва агрегованого суспільного продукту (сектор В) усіх форм власності ($n_2 = v_2 n$); K_3 – власники (держава, фізичні, юридичні особи) виробничих та невиробничих установ сектора А ($n_3 = v_3 n$); K_4 – власники (держава, фізичні, юридичні особи) установ сектора В ($n_4 = v_4 n$). У вище прийнятих позначеннях v_i ($i = \overline{0,4}$) – частка кількості членів i -тої групи громадян у їх загальній кількості $\left(\sum_{i=0}^4 v_i = 1 \right)$.

Зазначимо також, що у число задіяних у секторах А та В членів суспільства не включені діти непрацездатного віку, студенти, безробітні. Можна вважати, що їх потреби неявно включені у потреби громадян груп K_0, K_1, K_2 .

Всі групи громадян володіють відповідними заощадженнями (грошима, цінними паперами) z_i ($i = \overline{0,4}$), які всередині кожної групи вважатимемо однаковими. Ці заощадження формують відповідну фінансову спроможність $s = z/p$, де p – ціна певного продукту (послуги) або відповідний тариф. Припустимо також, що заощадження витрачаються на купівлю агрегованого продукту ($\alpha_i z_i$) за ціною p_A , утилізацію виробничих решток ($\beta_i z_i$) за тарифом p_B , на виробничі та невиробничі потреби ($\gamma_i z_i$), де $\alpha_i \geq 0, \beta_i \geq 0, \gamma_i \geq 0, \alpha_i + \beta_i + \gamma_i = 1, i = \overline{0,4}$.

Надалі будемо вважати, що $\gamma_i = 0$ ($i = \overline{0,2}$), $\beta_i = 0$ ($i = \overline{0,2,4}$). Крім того, нехай:

– попит на основний продукт споживача i ($i = \overline{0,4}$) описується функцією попиту $Q_A = (\alpha_i z_i / p_A)$, де $\alpha_i z_i$ – частина заощаджень одного споживача i -тої групи, які можуть витрачатись на споживання основного продукту;

– пропозиція забруднювачів від представника сектора А до утилізації представникові сектора В – функцією пропозиції-попиту $S_{AB} = S_{AB} (\beta_i z_i / p_B)$, де $\beta_i z_i$ – частина заощаджень одного власника сектора А, які можуть бути спрямовані на утилізацію забруднювачів;

– кількість виробленого основного (агрегованого) продукту, що при-

падає на одного працівника сектора А – виробничою функцією або функцією пропозиції основного продукту $F_A = F_A(y_3 z_3 / p_A)$, де $y_3 z_3$ – частина заощаджень одного власника сектора А, які можуть бути використані у сучасній агрегованого суспільного продукту;

– кількість утилізованого забруднення, що припадає на одного працівника сектора В – виробничою функцією або функцією пропозиції $F_B = F_B(y_4 z_4 / p_B)$;

Будемо вважати також, що загальна кількість виробничих та невиробничих відходів (решток) установ сектора А прямо пропорційна з деяким коефіцієнтом $\lambda (0 < \lambda < 1)$ до загальної кількості виробленої основної продукції (в розрахунку на одного працівника сектора А ця кількість рівна $\lambda F_A(y_3 z_3 / p_A)$, а попит сектора В на утилізацію забруднювачів рівний їх пропозиції від сектора А, оскільки вище вже було зроблено припущення про те, що власники сектора В своїх заощаджень ($\beta_4 = 0$) на утилізацію не витрачають, а функціонують за рахунок сектора А.

Розпочнемо процес побудови моделі. Представники груп K_0, K_1, K_2 отримують сталий дохід d_0, d_1, d_2 (в натуральних одиницях (н. о), тобто отримують відповідну пенсію чи зарплату.

Граничний приріст заощаджень пенсіонера дорівнює різниці між його сталим доходом і видатками на споживання агрегованого суспільного продукту, а представників груп K_1, K_2 – різниці між їх сталими доходами, зменшеними на величину податку (податкова ставка k_0) і видатками на споживання агрегованого продукту, тобто

$$\frac{dz_0}{dt} = p_A \left[d_0 - Q_A \left(\frac{\alpha_0 z_0}{p_A} \right) \right], \quad (1)$$

$$\frac{dz_i}{dt} = p_A \left[d_i (1 - k_0) - Q_A \left(\frac{\alpha_i z_i}{p_A} \right) \right], \quad i = \overline{1, 2} \quad . \quad (2)$$

Представники груп K_3, K_4 (сектори А, В), крім податку на дохід (ставка k_0), сплачують також податок на фонд заробітної плати (ставка k_1), на додану вартість або на право займатись такою діяльністю (ставка k_2) та додатково витрачають певні кошти на внутрішні потреби своєї діяльності, тобто потреби виробництва чи надання послуг (нехай λ_A – частка витрат в секторі А, λ_B – частка витрат в секторі В). Зміна заощаджень власника сектора А характеризується різницею між його доходом від збуту виробленого суспільного продукту, зменшеним на величину податку та видатками на особисте споживання основного продукту, утилізацію забруднювачів, заробітну плату, податок на фонд заробітної плати, потреби своєї діяльності, податок на додану вартість:

$$\frac{dz_3}{dt} = \frac{p_A(1-k_0)}{n_3} \sum_{i=0}^4 n_i Q_A \left(\frac{\alpha_i z_i}{p_A} \right) - p_A Q_A \left(\frac{\alpha_3 z_3}{p_A} \right) - p_B S_{AB} \left(\frac{\beta_3 z_3}{p_B} \right) - \frac{p_A}{n_3} \left[n_1 d_1 (1+k_1) + n_1 (\lambda_A + k_2) F_A \left(\frac{\gamma_3 z_3}{p_A} \right) \right], \quad (3)$$

де $p_A \sum_{i=0}^4 n_i Q_A \left(\frac{\alpha_i z_i}{p_A} \right)$ – загальна вартість (в грошових одиницях (г. о.)) агрегованого продукту, закупленого всіма групами споживачів або дохід всіх власників сектора А від реалізації агрегованого продукту;

$\frac{1}{n_3} \cdot (1-k_0) \cdot p_A \sum_{i=0}^4 n_i Q_A \left(\frac{\alpha_i z_i}{p_A} \right)$ – дохід одного власника сектора А від реалізації агрегованого продукту, зменшений на величину відповідного податку;

$p_A Q_A (\alpha_3 z_3 / p_A)$ – видатки (в г. о.) власника сектора А на особисте споживання цього продукту;

$p_B S_{AB} (\beta_3 z_3 / p_B)$ – витрати (в г. о.) власника сектора А на знешкодження забруднювачів (утилізацію решток);

$p_A d_1 (1+k_1) = p_A (d_1 + k_1 d_1)$ – зарплата одного працівника сектора А, збільшена на величину податку на фонд заробітної плати;

$p_A n_1 d_1 (1+k_1)$ – зарплата всіх працівників сектора А, збільшена на величину податку на фонд заробітної плати;

$(p_A n_1 d_1 (1+k_1)) / n_3$ – витрати (в г. о.) одного власника сектора А на зарплату всіх працівників цього сектора та податок на фонд заробітної плати;

$n_1 F_A (\gamma_3 z_3 / p_A)$ – кількість агрегованого суспільного продукту (в н. о.), виробленого всіма працівниками сектора А, тобто сумарний агрегований продукт, що належить всім власникам сектора А;

$\lambda_A n_1 F_A (\gamma_3 z_3 / p_A)$ – виробничі витрати (в н. о.) агрегованого продукту власниками сектора А;

$k_2 n_1 F_A (\gamma_3 z_3 / p_A)$ – податок на додану вартість власників сектора А;

$n_1 p_A (\lambda_A + k_2) F_A (\gamma_3 z_3 / p_A)$ – вартість (в г. о.) сумарних витрат власників сектора А на виробничі і невиробничі потреби та податок на додану вартість;

$(n_1 / n_3) p_A (\lambda_A + k_2) F_A (\gamma_3 z_3 / p_A)$ – вартість (в г. о.) витрат одного власника сектора А на потреби своєї діяльності та податок на додану вартість.

Прирости заощаджень власників допоміжних (або екологічних) установ дорівнюють різниці між їх доходами від прийому на утилізацію забруднювачів від сектора А (своєрідного “збуту екологічної продукції”), зменшеними на величину податку та видатками на особисте споживання, заробітну плату працівників сектора В, податок на фонд заробітної плати, потреби своєї діяльності, податок на додану вартість (на право займатись своєю діяльністю), тому їх граничні прирости (миттєві швидкості зміни заощаджень) відповідно формалізуються рівнянням:

$$\frac{dz_4}{dt} = \frac{n_3(1-k_0)}{n_4} \cdot p_B S_{AB} \left(\frac{\beta_3 z_3}{p_B} \right) - p_A Q_A \left(\frac{\alpha_4 z_4}{p_A} \right) - \frac{p_B}{n_4} \left[n_2 d_2 (1+k_1) + n_2 (\lambda_B + k_2) F_B \left(\frac{\gamma_4 z_4}{p_B} \right) \right]. \quad (4)$$

Всі складові рівняння (4) інтерпретуються аналогічно до відповідних складових рівняння (3).

Оскільки ціна агрегованого суспільного продукту залежить від різниці між попитом на нього та його пропозицією, то динаміка такої ціни описується рівнянням:

$$\frac{dp_A}{dt} = \theta_A \left[\sum_{i=0}^4 n_i Q_A \left(\frac{\alpha_i z_i}{p_A} \right) - n_1 F_A \left(\frac{\gamma_3 z_3}{p_A} \right) \right], \quad (5)$$

де θ_A – сталий коефіцієнт регулювання ціни, що відображає інерційність ринку.

Швидкість зміни тарифу p_B за утилізацію одиниці забруднення (ціни знищення забруднювача) також залежить від різниці між попитом на забруднювачі та їх загальною пропозицією:

$$\frac{dp_B}{dt} = \theta_B \left[n_3 S_{AB} \left(\frac{\beta_3 z_3}{p_B} \right) - n_1 \lambda F_A \left(\frac{\gamma_3 z_3}{p_A} \right) \right], \quad (6)$$

де θ_B – сталий коефіцієнт регулювання ціни, що відображає інерційність ринку оплатного збуту забруднювачів на утилізацію, $n_3 S_{AB}(\beta_3 z_3 / p_B)$ – загальний попит на виробничі та невиробничі рештки (забруднювачі), який у нашому випадку збігається з їх загальною пропозицією до утилізації.

Величина запасу (σ) забруднювачів (у г. о.) у власника допоміжних установ (сектора В) змінюється пропорційно до різниці між взятою до утилізації (попитом) та утилізованою кількістю забруднювачів, тому рівняння динаміки їх запасів має вигляд:

$$\frac{d\sigma}{dt} = \frac{\bar{\sigma}}{n_6} p_B \left[n_3 S_{AB} \left(\frac{\beta_3 z_3}{p_B} \right) - n_2 F_B \left(\frac{\gamma_4 z_4}{p_B} \right) \right], \quad (7)$$

де $\bar{\sigma}$ – коефіцієнт інерційності ринку решток. Надалі можна вважати, що $d\sigma/dt=0$, якщо $\sigma(t) \leq 0$.

Доповнимо систему рівнянь (1)-(7) початковими умовами (умовами Коші):

$$z_i(t_0) = z_i^{(0)} (i = \overline{0,4}), p_A(t_0) = p_A^{(0)}, p_B(t_0) = p_B^{(0)}, \sigma(t_0) = \sigma^{(0)}. \quad (8)$$

Таким чином, агрегована двохсекторна модель екологічно збалансованої економіки з урахуванням економічної структури суспільства побудована. В математичному плані така модель є задачею Коші для системи звичайних диференціальних рівнянь [4], яку в загальному випадку можна розв'язати числовими методами [5]. Розв'язок моделі (1)-(8) дозволяє спрогнозувати динаміку заощаджень для представників вибраних груп $K_i (i = \overline{0,4})$, динаміку ціни основного (агрегованого) продукту, тарифу за утилізацію забруднювачів, а також динаміку запасів забруднювачів у секторі В.

Висновки. У запропонованій вище двохсекторній моделі впливу економічної структури суспільства на еколого-економічні системи соціально-економічну структуру формують п'ять суспільних груп: непрацюючі пенсіонери; працівники всіх сфер соціально-економічної діяльності (основного сектору) явно та неявно задіяні у створенні агрегованого суспільного продукту (послуги); працівники сектору утилізації створених забруднювачів (допоміжного або екологічного сектору); власники (всіх форм власності) установ основного сектору; власники (всіх форм власності) установ допоміжного сектору. Модель формалізує зміну в часі грошових заощаджень (фінансових ресурсів) кожної із суспільних груп, цін основного продукту і знищення забруднювачів, а також динаміку величини запасу виробничих решток (забруднення) у власника допоміжного сектору. Застосування цієї моделі спрямоване на вдосконалення методики дослідження зв'язку між соціально-економічною структурізацією суспільства та процесами, що відбуваються в екологічній економіці.

Література:

1. Григорків В. С. Моделювання економіки: Навчальний посібник. – Чернівці: ЧНУ, 2009. – 320 с.
2. Чернавский Д. С., Старков Н. И., Щербаков А. В. О проблемах физической экономики // УФН. – 2002. – Том 172. – № 9. – С. 1045-1066.
3. Буяк Л. М., Григорків М. В. Динамічна модель економіки з урахуванням економічної структури суспільства та екологізації виробництва // Науковий вісник Чернівецького університету: Зб. наук. праць. Економіка. – 2009. – Вип. 494. – С. 139-143.
4. Диференціальні рівняння у прикладах і задачах: навч. посібник / А. М. Самойленко, С. А. Кривошея, М. О. Перестюк. – К. : Вища шк., 1994. – 455 с.
5. Самарский А. А., Гулин А. В. Численные методы: Учеб. пособие для вузов. – М. : Наука, 1989. – 432 с.

УДК 519. 866

Григорків В. С.,*доктор фізико-математичних наук, професор, завідувач кафедри економіко-математичного моделювання,***Буяк Л. М.,***кандидат економічних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання,***Іщенко С. В.,***асистент кафедри економіко-математичного моделювання Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ З УРАХУВАННЯМ РИНКУ ЗЕМЛІ

У статті сформульована концептуальна модель, яка описує досить широкий спектр явищ та процесів, що розпочнуться в економіці України після відміни мораторію на продаж землі. На основі цієї моделі сформульовано низку принципових висновків.

Ключові слова: модель, ринок землі, мораторій, оренда.

В данной статье сформулирована концептуальная модель, которая описывает довольно широкий спектр явлений и процессов, которые начнутся в экономике Украины после отмены моратория продажи земли. На основе данной модели сформулирован ряд принципиальных выводов.

Ключевые слова: модель, рынок земли, мораторий, аренда.

In this paper, the conceptual model that describes a wide range of phenomena and processes that will begin in Ukraine's economy after the abolition of the moratorium on land sales. Based on this model, a number of basic conclusions.

Keywords: model, land market, moratorium, rent.

Постановка проблеми. Однією з актуальних задач моделювання передньої економіки є побудова її моделі (або комплексу моделей) з урахуванням виникнення ринку землі сільськогосподарського призначення (ЗСПП) за умови, коли вся така земля перебуває у приватній власності після державного розпаювання (повної денационалізації), частина її здана в оренду, частина лежить перелогом, а промисловий сектор відзначається стабілізацією трансформаційних процесів.

Актуальність такої задачі впливає, зокрема, з аналізу якісного стану сучасної економіки України та підсилюється питаннями можливої рефор-

ми земельних відносин й державного регулювання сільськогосподарського виробництва. Модельний підхід до її розв'язання відповідає наявним тенденціям моделювання перехідної економіки, дозволяє вивчати взаємодію аграрного й промислового секторів в умовах можливого початку продажу землі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми та особливості ринку землі розглянуті в працях зарубіжних та вітчизняних економістів. Серед зарубіжних відзначимо роботи Д. Рікардо, А. Сміта, А. Маршала, Дж. Мілля, А. Хахаліна, В. Кулікова, І. Шаляпіна, серед вітчизняних – Ю. Білик, М. С. Богіра, А. Я. Сохнич, В. Кулініч, М. М. Ревенко, О. Драпіковського, П. Саблука, О. Яременко, О. Гриценко, В. М. Трегобчук, Н. М. Скурської, В. Я. Месель-Веселяк, Е. В. Булатової. Зокрема в працях В. М. Трегобчук, Н. М. Скурської розглянуті засади функціонування ринку сільськогосподарських земель, у працях В. Я. Месель-Веселяк, Е. В. Булатової – аграрний сектор України та його реформування, в працях М. М. Ревенко висвітлено питання державного регулювання ринку землі. Вагомий внесок у дослідження екологічної складової при формуванні ринку землі внесли М. С. Богіра, А. Я. Сохнич. Проте проблеми становлення та розвитку ринку землі на сучасному етапі досліджені недостатньо і потребують подальшого вивчення. Зокрема найпроблемнішим моментом є ринкова вартість земельних ділянок, яка є предметом спекуляції різних суспільних структур.

Мета і завдання дослідження. Метою цього дослідження є вивчення процесів взаємодії аграрного та промислового секторів економіки з урахуванням ринку землі та економічної структури суспільства [1-4]. Реалізація вказаної мети передбачає створення відповідної динамічної моделі економіки та розробку на її основі адекватних рекомендацій для прийняття обґрунтованих економічних рішень.

Виклад основного матеріалу. Припустимо, що суспільство складається з громадян, розділених на такі групи: непрацюючі пенсіонери (їх кількість n_0), що не мають земельної власності, тобто без ЗСГП; робітники промисловості без ЗСГП (n_1); службовці (n_2) і пенсіонери-службовці (n_3) без ЗСГП; пенсіонери-робітники промисловості (n_4) без ЗСГП; робітники аграрного сектора (n_5) без ЗСГП; власники середніх (n_6) і власники великих (n_7) промислових підприємств без ЗСГП; селяни-пенсіонери – власники паїв, які можуть здаватись в оренду або продаватись (n_8); одноосібні власники паїв працездатного віку (n_9), що можуть самостійно обробляти землю та продавати її; власники середніх (n_{10}) земельних господарств; власники великих земельних господарств (n_{11}).

Члени кожної з груп громадян мають заощадження u_i ($i = \overline{0,11}$), які залежать від різниці доходів й витрат, і є динамічними змінними. Власники ЗСГП мають земельні володіння площею v_i ($i = \overline{8,11}$), які вважаються рівними для всіх членів всередині кожної групи. Загальна площа ЗСГП рівна V (од. площі).

Щоб змоделювати закономірності зміни заощаджень у всіх групах громадян, припустимо також, що доходи пенсіонерів та робітників промисловості й сільського господарства стали й рівні в межах цих груп. Нехай s_0 – пенсія непрацюючих пенсіонерів; s_1 – зарплата робітників промисловості; s_2 – зарплата службовців; s_3 – зарплата робітників сільського господарства (s_0, s_1, s_2, s_3 надалі вимірюються у грошових одиницях). Перші шість груп громадян ($i = \overline{0,5}$) не мають ЗСПП і не є власниками промислових підприємств, тому зі свого сталого доходу (крім пенсії) сплачують податок за ставкою k_0 . Всі групи споживачів витрачають частку α_i ($i = \overline{0,11}$) своїх заощаджень на споживання аграрного продукту і частку β_i ($i = \overline{0,11}$) своїх заощаджень на споживання промислового продукту. Обсяги збуту аграрного продукту описує функція споживання $Q_a(\alpha_i u_i/p_a)$, яка залежить від купівельної спроможності $\alpha_i u_i/p_a$ (p_a – ціна агрегованого сільськогосподарського продукту) громадян ($i = \overline{0,11}$). Обсяги збуту промислового продукту описує функція споживання $Q_b(\beta_i u_i/p_b)$, яка залежить від купівельної спроможності $\beta_i u_i/p_b$ (p_b – ціна агрегованого промислового продукту) громадян ($i = \overline{0,11}$). Функції споживання можуть бути різного типу, зокрема типу [1]. На відміну від перших шести груп громадян, для яких $\alpha_i + \beta_i = 1$, $i = \overline{0,5}$ підприємці та власники ЗСПП, крім селян-пенсіонерів, що є власниками паїв, витрачають також частку своїх заощаджень γ_i ($i = \overline{6,7,9,11}$) на виробничі потреби ($\alpha_i + \beta_i + \gamma_i = 1$, $i = \overline{6,7}$).

Власники промислових підприємств не мають ЗСПП, тому їх дохід залежить від обсягів збуту вироблених товарів. Обсяг вироблених промислових товарів описує виробнича функція $F_b(\gamma_i u_i/p_b)$, ($i = \overline{6,7}$), яка залежить від капіталозабезпечення $\gamma_i u_i/p_b$ одного робочого місця в i -тій групі власників. Власники промислових підприємств сплачують податок на фонд заробітної плати (ставка k_1), податок на додану вартість (ставка k_2) і виплачують зарплату s_1 найманим робітникам.

Кількість продукту, виробленого власником ЗСПП на одиниці площі земельних угідь описує виробнича функція $F_a(\gamma_i u_i/p_a)$, яка залежить від капіталозабезпечення $\gamma_i u_i/p_a$ одиниці площі аграрного виробництва ($i = \overline{9,11}$). Загальна кількість аграрного продукту, виробленого власником ЗСПП, рівна добутку виробничої функції на площу оброблюваної ЗСПП. Власники ЗСПП, крім уже указаних вище податків, сплачують також податок за землю (ставка k_3), а "середні" і "великі" землевласники ще й виплачують зарплату s_3 найманим робітникам аграрного виробництва.

Власники ЗСПП купують і продають земельні угіддя. Нехай вартість одиниці площі ЗСПП p_v , μ_i ($i = \overline{8,11}$) – частка заощаджень землевласника на придбання землі;

ξ_i ($i = \overline{8,11}$) – частка ЗСПП, яку землевласник виділяє у продаж;

$Q_v\left(\frac{\mu_i \mu_i}{p_v}\right)$ – функція попиту, а $G_v(\xi_i, \nu)$ – функція пропозиції i -го власника ЗСПП.

Очевидно, що в найпростішому випадку ці функції лінійні, причому

$$Q_v \left(\frac{\mu_i v_i}{p_v} \right) = \mu_i u_i / p_v, \quad G_v(\xi_i v_i) = \xi_i v_i. \text{ Зауважимо, що } \alpha_8 + \beta_8 + \mu_8 = 1,$$

$$\alpha_i + \beta_i + \gamma_i + \mu_i = 1, \quad i = \overline{9, 11}.$$

Під час купівлі та продажу угідь сума всіх площ ЗСГП має залишатися сталою, наприклад, якщо в момент t ці площі рівні $v_i(t)$ ($i = \overline{8, 11}$), то

$$\sum_{i=8}^{11} n_i v_i(t) = V = \text{const}.$$

Зміна заощаджень u_0 непрацюючих пенсіонерів пропорційна різниці між їх сталим доходом s_0 і витратами на споживання, тобто

$$\frac{du_0}{dt} = s_0 - p_a Q_a(\alpha_0 u_0 / p_a) - p_b Q_b(\beta_0 u_0 / p_b). \quad (1)$$

Зміна заощаджень u_1 робітників промисловості пропорційна різниці між їх сталим доходом s_1 , зменшеним на величину податку й витрат на споживання промислового й аграрного продукту:

$$\frac{du_1}{dt} = s_1(1 - k_0) - p_a Q_a(\alpha_1 u_1 / p_a) - p_b Q_b(\beta_1 u_1 / p_b). \quad (2)$$

Зміна заощаджень u_2 службовців пропорційна різниці між їх сталим доходом s_2 , зменшеним на величину податку й витрат на споживання промислового й аграрного продукту:

$$\frac{du_2}{dt} = s_2(1 - k_0) - p_a Q_a(\alpha_2 u_2 / p_a) - p_b Q_b(\beta_2 u_2 / p_b). \quad (3)$$

Зміна заощаджень u_3 пенсіонерів-службовців пропорційна різниці між їх сталим доходом, складеним пенсією s_0 і зарплатою s_2 , зменшеним на величину податку й витрат на споживання промислового й аграрного продукту:

$$\frac{du_3}{dt} = s_0 + s_2(1 - k_0) - p_a Q_a(\alpha_3 u_3 / p_a) - p_b Q_b(\beta_3 u_3 / p_b). \quad (4)$$

Зміна заощаджень u_4 пенсіонерів-робітників промисловості пропорційна різниці між їх сталим доходом, складеним пенсією s_0 і зарплатою s_1 , зменшеним на величину податку й витрат на споживання промислового й аграрного продукту:

$$\frac{du_4}{dt} = s_0 + s_1(1 - k_0) - p_a Q_a(\alpha_4 u_4 / p_a) - p_b Q_b(\beta_4 u_4 / p_b). \quad (5)$$

Зміна заощаджень u_5 робітників аграрного сектора пропорційна різниці між їх сталим доходом s_5 , зменшеним на величину податку й витрат на споживання промислового й аграрного продукту:

$$\frac{du_5}{dt} = s_5(1 - k_0) - p_a Q_a(\alpha_5 u_5 / p_a) - p_b Q_b(\beta_5 u_5 / p_b). \quad (6)$$

Заощадження u_6 власників середніх промислових підприємств змінюються залежно від різниці між доходом, складеним споживанням всіма громадянами виробленого ним промислового продукту та видатками та особисте споживання й організацію виробництва:

$$\frac{du_6}{dt} = \frac{D_6 p_b}{n_6} \sum_{i=0}^{11} n_i Q_b(\beta_i u_i / p_b) - p_a Q_a(\alpha_6 u_6 / p_a) - p_b Q_b(\beta_6 u_6 / p_b) - \frac{D_6(n_1 + n_4)s_1(1 + k_1)}{n_6} - \frac{D_6(k_2 + \lambda_6)(n_1 + n_4)p_b F_b(\gamma_6 u_6 / p_b)}{n_6} \quad (7)$$

де $D_i = n_i u_i \gamma_i / \left(\sum_{j=6}^7 n_j u_j \gamma_j \right)$, $i = 6, 7$, – коефіцієнт, що відображає частку розподілу ринку праці між "середніми" і "великими" підприємцями, λ_6 – частка виробничих витрат.

Аналогічно формується рівняння динаміки заощаджень u_7 власників великих промислових підприємств, тобто

$$\frac{du_7}{dt} = \frac{D_7 p_b}{n_7} \sum_{i=0}^{11} n_i Q_b(\beta_i u_i / p_b) - p_a Q_a(\alpha_7 u_7 / p_a) - p_b Q_b(\beta_7 u_7 / p_b) - \frac{D_7(n_1 + n_4)s_1(1 + k_1)}{n_7} - \frac{D_7(k_2 + \lambda_7)(n_1 + n_4)p_b F_b(\gamma_7 u_7 / p_b)}{n_7}. \quad (8)$$

Дохід селян-пенсіонерів, які є власниками паїв, складається з пенсії s_0 , виручки від проданої частини землі та коштів, отриманих від зданої в оренду землі (вважається, що пенсіонер всю свою землю віддає в оренду), а витрати пов'язані із споживанням сільськогосподарського та промислового продуктів і коштами, виділеними на покупку землі. Отже,

$$\frac{du_8}{dt} = s_0 + p_v G_v(\xi_8 v_8) + R p_a v_8 > * [D_{10} F_a(\gamma_{10} u_{10} / p_a) + D_{11} F_a(\gamma_{11} u_{11} / p_a) - p_a Q_a(\alpha_8 u_8 / p_a) - p_b Q_b(\beta_8 u_8 / p_b) - p_v Q_v(\mu_8 u_8 / p_v)], \quad (9)$$

де R – частка доходу, яку орендар повертає орендарю як плату за орендовану землю, D_i ($i=10, 11$) – коефіцієнт, що відображає частку розпо-

ділу ринку орендованої землі між “середніми” і “великими” власниками ЗСПП і обчислюється аналогічно до D_6, D_7 .

Заощадження одноосібних власників землі зростають завдяки доходу від збуту виробленої сільськогосподарської продукції та продажу частини ЗСПП і спадають у зв'язку з витратами на споживання сільськогосподарського і промислового продуктів, придбання ЗСПП, видатками на обробку землі. Рівняння динаміки заощаджень має вигляд:

$$\frac{du_9}{dt} = \frac{D_9}{n_9} p_a \sum_{i=0}^{11} n_i Q_a(\alpha_i u_i / p_a) + p_v G_v(\xi_9 v_9) - p_a Q_a(\alpha_9 u_9 / p_a) -$$

$$- p_b Q_b(\beta_9 u_9 / p_b) - p_v Q_v(\mu_9 u_9 / p_v) -$$

$$- (k_2 + k_3 + \lambda_9) p_a v_9 \cdot F_a(\gamma_9 u_9 / p_a), \quad (10)$$

де λ_9 – частка виробничих витрат,

D_9 – коефіцієнт розподілу ринку збуту сільськогосподарської продукції між різними групами власників ЗСПП.

Зміна заощаджень середніх фермерських господарств залежить від різниці між їх доходами й видатками. Складовими доходу є вартість проданого продукту та кошти від продажу землі. Видатки здійснюються на споживання сільськогосподарського і промислового продуктів, придбання ЗСПП, зарплату найманим працівникам, обробку власної землі, плату за орендовану землю та її обробку. Рівняння зміни заощаджень формалізується так:

$$\frac{du_{10}}{dt} = \frac{D_{10}}{n_{10}} p_a \sum_{i=0}^{11} n_i Q_a(\alpha_i u_i / p_a) + p_v G_v(\xi_{10} v_{10}) - p_a Q_a(\alpha_{10} u_{10} / p_a) -$$

$$- p_b Q_b(\beta_{10} u_{10} / p_b) - p_v Q_v(\mu_{10} u_{10} / p_v) - \frac{D_{10}(1+k_1)n_5 s_5}{n_{10}} -$$

$$- (k_2 + k_3 + \lambda_{10}) p_a v_{10} \cdot F_a(\gamma_{10} u_{10} / p_a) -$$

$$- (k_2 + k_3 + \lambda_{10} + R) p_a v_8 D_{10} F_a(\gamma_{10} u_{10} / p_a). \quad (11)$$

Аналогічним чином формується рівняння динаміки заощаджень “великих” землевласників:

$$\frac{du_{11}}{dt} = \frac{D_{11}}{n_{11}} p_a \sum_{i=0}^{11} n_i Q_a(\alpha_i u_i / p_a) + p_v G_v(\xi_{11} v_{11}) - p_a Q_a(\alpha_{11} u_{11} / p_a) -$$

$$- p_b Q_b(\beta_{11} u_{11} / p_b) - p_v Q_v(\mu_{11} u_{11} / p_v) - \frac{D_{11}(1+k_1)n_5 s_5}{n_{11}} -$$

$$- (k_2 + k_3 + \lambda_{11}) p_a v_{11} F_a(\gamma_{11} u_{11} / p_a) -$$

$$- (k_2 + k_3 + \lambda_{11} + R) p_a v_8 D_{11} F_a(\gamma_{11} u_{11} / p_a). \quad (12)$$

Швидкість зміни площі земельних володінь для всіх груп землевласників, $i = \overline{8, 11}$ залежить від різниці між обсягами купленої і проданої землі:

$$\frac{dv_i}{dt} = \theta_i^v [Q_v(\mu_i u_i / p_v) - G_v(\xi_i v_i)], \quad i = \overline{8, 11}, \quad (13)$$

де θ_i^v – коефіцієнт інерційності.

Швидкість зміни ціни промислового продукту пропорційна різниці між обсягами його споживання та виробництва:

$$\frac{dp_b}{dt} = \theta_b \left[\sum_{i=0}^{11} n_i Q_b(\beta_i u_i / p_b) - \sum_{i=6}^7 D_i(n_1 + n_4) F_b(\gamma_i u_i / p_b) \right], \quad (14)$$

де θ_b – коефіцієнт інерційності.

Швидкість зміни ціни сільськогосподарського продукту також пропорційна різниці між обсягами його споживання та виробництва:

$$\begin{aligned} & * [D_{10} F_a(\gamma_{10} u_{10} / p_a) + D_{11} F_a(\gamma_{11} u_{11} / p_a) - \\ & \frac{dp_a}{dt} = \theta_a \left\{ \sum_{i=0}^{11} n_i Q_a(\alpha_i u_i / p_a) - n_8 v_8 \times \right. \\ & \left. - n_9 v_9 F_a(\gamma_9 u_9 / p_a) - \sum_{i=10}^{11} n_i v_i F_a(\gamma_i u_i / p_a) \right\}, \quad (15) \end{aligned}$$

де θ_a – коефіцієнт інерційності.

Швидкість зміни ціни ЗСПП пропорційна різниці між обсягами її збуту та купівлі, а також різниці між дохідністю землі і затратами на організацію виробництва:

$$\begin{aligned} \frac{dp_v}{dt} = & \eta_v^1 \sum_{i=8}^{11} n_i [G_v(\xi_i v_i) - Q_v(\mu_i u_i / p_v)] + \eta_v^2 \left\{ \sum_{i=8}^{11} n_i v_i F_a(\gamma_i u_i / p_a) - \right. \\ & - (k_2 + k_3 + \lambda_9) n_9 v_9 F_9(\gamma_9 u_9 / p_a) - \\ & - \sum_{i=10}^{11} [D_i(1 + k_1) n_5 s_5 + (k_2 + k_3 + \lambda_i) n_i v_i F_a(\gamma_i u_i / p_a) + \\ & \left. + (k_2 + k_3 + \lambda_i) n_8 v_8 D_i F_a(\gamma_i u_i / p_a)] \right\}, \quad (16) \end{aligned}$$

де η_v^1, η_v^2 – коефіцієнти пропорційності, що відображають інертність ринку.

Таким чином, модель побудована. Рівняння (1)-(16) описують динаміку заощаджень та земельних володінь в умовах дозволу продавати ЗСПП.

Висновки. За наявності великих промислових підприємств, які нерівноважно збільшуються, при наявних умовах низької капіталозабезпеченості аграрного виробництва “дозвіл на продаж землі” призведе до виникнення “великих нерівноважних аграрних підприємств”, яким належатиме більшість землі. Такий стан є вкрай небажаний у плані демографічних, культурних, духовних, економічних позицій, безпеки харчового постачання міст, збереження екоцинозів, відтворення ґрунтів, біохімічної якості продуктів харчування, посилення тінізації економіки.

Аналіз моделі економічних явищ, що настануть після дозволу продавати землю, показує, що для економічного розвитку аграрного виробництва необхідно поєднати стимулювання малих й середніх виробництв з одночасними запобіжними заходами та регуляторними впливами, які мають запобігти виникненню “великих нерівноважних земельних господарств”.

Для покращення стану названих груп аграрних виробників необхідно поєднати традиційні методи стимулювання сільгоспвиробництва з особливими регуляторними заходами, прив’язаними до розподілу кількості власників, що існує, за величиною земельних володінь, а також до наявних тенденцій переходу економіки з низькопродуктивного у високопродуктивний стан.

Перед державою стоїть задача відновити структуру сільського господарства. Якісний аналіз моделі економіки з урахуванням продажу землі показує, що розв’язання цієї задачі можливе, більшість засобів, необхідних для цього, відомі. Відомі також численні історичні приклади й досвід з сучасного життя інших країн, які ілюструють успішність розв’язання цієї задачі. Окремі методи, придатні для розв’язання такої задачі, впливають з аналізу побудованої моделі.

Відкритим залишається питання щодо суб’єктивної волі, потрібної для втілення отриманих висновків щодо можливості економічного, соціального й демографічно-культурного відновлення села.

Література:

1. Чернавський А. С., Старков Н. Н., Щербаков А. В. О проблемах физической экономики // УФН. – 2002. – С. 179 – № 9. – С. 1047-1067.
2. Глушков В. М., Иванов В. В., Яненко В. М. Модели развивающихся систем. – М. : Наука. Ред. физ.-мат. наук, 1983. – 350 с.
3. Григоркив В. С., Буяк Л. М., Паучок В. К. Моделирование взаимодействия легальной и теневой экономик на макроуровне // Кибернетика и системный анализ. – 2008. – № 1. – С. 127-136.
4. Клебанова Т. С., Кононов О. Ю. Адаптивная модель управления структурой предприятия // Экономична кибернетика. – 2003. – № 3-4. – С. 83-89.

УДК 519. 866

Новоселецький О. М.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри математичного моделювання та інформаційних технологій в економіці Національного університету "Острозька академія",***Кмитюк Т. Л.,***магістр Національного університету "Острозька академія"*

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто поняття фінансового стану підприємства, підходи щодо здійснення фінансового аналізу підприємства. Визначено основні переваги і недоліки економіко-математичних методів оцінювання фінансового стану підприємства. Розглянуто можливості застосування теорії нечіткої логіки для побудови моделей оцінювання підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, скоринговий метод, дискримінантний аналіз, інтегральний показник, нечітка логіка.

В статье рассмотрено понятие финансового состояния предприятия, подходы относительно осуществления финансового анализа предприятия. Определены основные преимущества и недостатки экономико-математических методов оценки финансового состояния предприятия. Рассмотрены возможности применения теории нечеткой логики для построения моделей оценки предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, скоринговый метод, дискриминантный анализ, интегральный показатель, нечеткая логика.

The article reviews the concept of enterprise financial condition, approaches for the financial analysis company. The main advantages and disadvantages of economic and mathematical methods are for assessing the financial state enterprises. The possibilities of application of the theory of fuzzy logic are for building estimation models of the enterprise.

Keywords: financial position, scoring method, discriminant analysis, the integral index, fuzzy logic.

Постановка проблеми. Сьогодні розвиток економіки України в ринкових умовах спрямовує діяльність підприємств на ефективне використання фінансових ресурсів та збільшення прибутку. Також не менш важливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств, який залежить від результатів виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Фінансовий стан підприємства являє собою здатність підприємства до самофінансування, характеризується

забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування, доцільністю їх розміщення й ефективністю використання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю. Тому виникає необхідність в систематичному оцінюванні та аналізі фінансового стану підприємства з використанням економіко-математичних методів та моделей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато науковців приділяли значну увагу дослідженню фінансового стану підприємства, серед яких слід виділити таких як У. Бівер, А. П. Ковальов, А. М. Поддєрьогін, О. С. Філімоненков, О. О. Терещенко, Г. В. Савіцька, В. Т. Савчук, А. Д. Шеремет, А. В. Матвійчук та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження методів та моделей оцінювання фінансового стану підприємства.

Відповідно до мети поставлено такі завдання, а саме: визначення поняття фінансового стану, аналіз найбільш поширених методів та моделей, які використовуються при оцінюванні фінансового стану підприємства та виокремлення сучасних методів оцінювання фінансового стану підприємства, визначення основних переваг та недоліків досліджуваних методів.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства. Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу [3].

Вміння здійснювати ефективне управління фінансовим станом підприємства залежить від доцільності використання того чи іншого методу оцінки фінансового стану. При аналізі фінансової діяльності на підприємстві використовується велика кількість моделей та методів [10]. Але, на жаль, не всі вони є досконалими та характеризуються окремими перевагами та недоліками.

Найбільш поширений – коефіцієнтний метод, який ґрунтується на розрахунку системи коефіцієнтів, що відображають різні аспекти діяльності підприємства і враховують чинники внутрішнього та зовнішнього впливу на фінансовий стан підприємства. Але, на жаль, коефіцієнтний метод має чимало недоліків, а саме:

а) велика кількість коефіцієнтів, які нерівномірно можуть змінюватися в часі, що, своєю чергою, викликає труднощі формулювання однозначних висновків щодо якості зміни фінансового стану підприємства в цілому;

б) відсутність нормативних значень більшості використовуваних коефіцієнтів.

Комплексний метод передбачає аналіз показників діяльності підприємства у динаміці за двома напрямками: аналіз показників доброго фінансового стану та показників незадовільного фінансового стану [4]. Цей метод дає

зможу виявити проблемні напрями в діяльності підприємства та досліджувати причини, що їх зумовили, однак на його основі дуже важко зробити обґрунтовані висновки про фінансовий стан підприємства в цілому. Крім того, він дуже трудомісткий, йому властиві усі недоліки коефіцієнтного методу, що обмежує можливості його використання на практиці, особливо в тому разі, коли необхідна оперативна оцінка фінансового стану підприємства.

Досить поширеним є інтегральний метод оцінювання фінансового стану підприємства, що ґрунтується на розрахунку інтегрального показника [9]. Р. А. Слав'юк пропонує розраховувати інтегральний показник із використанням принципу зваженості економічних показників та аналітичних груп, за яким кожному економічному показнику та аналітичній групі надається вагове значення, яке відповідає їхньому внеску в оцінку фінансового стану підприємства. Залежно від величини інтегрального показника (підсумкового по групах і показниках) підприємство зараховується до одного з п'яти класів (А, Б, В, Г, Д), які характеризують його фінансовий стан.

Відповідно до методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій система показників, що використовується при аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства за інтегральним методом оцінки фінансового стану підприємства містить три групи показників [7]:

Перша група – показники платоспроможності підприємства.

1. Коефіцієнт загальної ліквідності.
2. Коефіцієнт розрахункової платоспроможності.
3. Коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності.

Друга група – показники фінансової стійкості.

1. Коефіцієнт фінансової стійкості (питома вага всіх джерел власних та залучених на тривалий час коштів у загальних витратах підприємства).
2. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів.
3. Коефіцієнт оборотності активів.

4. Коефіцієнт маневрування власних коштів.

Третя група – показники "солідності" підприємства.

1. Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції.
2. Наявність бізнес-плану.
3. Період функціонування підприємства.
4. Аудиторські висновки за останній звітний рік.

Залежно від стану платоспроможності, фінансової стійкості, "солідності" підприємства та його можливості виконувати свої зобов'язання перед контрагентами, підприємство повинно бути віднесено до одного з п'яти класів, які характеризують його надійність:

клас А – підприємство має дуже стійкий фінансовий стан;

клас Б – підприємство має стійкий фінансовий стан;

клас В – наявні ознаки фінансових ускладнень;

клас Г – підприємство має підвищений ризик;

клас Д – підприємство має незадовільний фінансовий стан.

Віднесення підприємства до певного класу відбувається згідно з величиною інтегральної оцінки, що ґрунтується на показниках усіх аналітичних груп. Вагові значення коефіцієнтів визначаються з урахуванням важливості факторів, які впливають на оцінку фінансового стану. Інтегральна оцінка визначається шляхом добутку коефіцієнта та його вагового значення. Крім цього, кожний показник є базою для розрахунку власного внутрішнього вагового коефіцієнта. Суму кожної групи показників необхідно нормувати ваговим коефіцієнтом. Залежно від отриманого значення інтегральної оцінки, фінансовий стан підприємства оцінюється відповідним класом (А, Б, В, Г, Д) надійності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1
Визначення класу надійності підприємства

Значення інтегрального показника	Клас
понад 275	А
від 274 до 228	Б
від 227 до 153	В
від 152 до 106	Г
105 і менше	Д

Існує також метод інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, що передбачає розрахунок інтегрального показника (J) із використанням таких узагальнюючих показників, як рівень платоспроможності (РПл), фінансова незалежність (ФН), якість активів (ЯА) підприємства за формулами (1) або (2) [5]:

$$J = \beta_1 + \beta_2 + \beta_3 \sqrt[\beta_1 + \beta_2 + \beta_3]{\text{РПл}^{\beta_1} \cdot \text{ФН}^{\beta_2} \cdot \text{ЯА}^{\beta_3}} \quad (1)$$

$$J = \frac{\beta_1 \cdot \text{РПл} + \beta_2 \cdot \text{ФН} + \beta_3 \cdot \text{ЯА}}{\beta_1 + \beta_2 + \beta_3} \quad (2)$$

де $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ – коефіцієнти значущості відповідних показників.

Перевагою цього методу є те, що можна доповнювати систему коефіцієнтів, включаючи їх до інтегрального показника. До недоліків інтегрального методу можна включити те, що він ґрунтується на розрахунку коефіцієнтів, тому вони також трудомісткі і мають всі недоліки коефіцієнтного методу, а також характеризується відсутністю врахування різних рівнів часткового впливу кожного з параметрів на інтегральний показник.

Беззбитковий метод ґрунтується на ролі операційного важеля у формуванні результатів діяльності підприємства, на можливості керування його

витратами та результатами для досягнення необхідних показників беззбитковості виробництва. Цей метод включає базовий аспект діяльності підприємства – беззбитковість і тісно пов'язані з управлінням витрати, однак він не узгоджується з такими сторонами оцінки діяльності підприємства, як його конкурентоспроможність, кредитоспроможність, ринкова і ділова активність.

Рівноважний метод ґрунтується на понятті ліквідності й оцінці фінансового стану підприємства з позицій досягнення рівноваги між ліквідними потоками у сфері господарсько-інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Перша виступає як зона створення коштів, а друга – як зона споживання коштів. Рівність між потоками з протилежного знаку створює ситуацію ідеальної фінансової рівноваги. Але, як і попередній метод, він не узгоджується з такими сторонами оцінки діяльності підприємства, як ліквідність, рентабельність та ділова активність.

Аналізуючи сучасні літературні джерела [2, 6, 8, 9] можна виокремити додатково ще декілька методів: дискримінантного аналізу, скорінговий, метод застосування автоматизованих засобів розрахунку із використанням теорії нечіткої логіки, нейронних мереж та генетичних алгоритмів.

Метод дискримінантного аналізу зазвичай використовується для визначення ризику банкрутства підприємств, отже, може використовуватися і для визначення стійкості фінансового стану підприємства. Головний недолік полягає в необхідності вибору найбільш адекватної моделі для конкретного підприємства, тобто потребує великої кількості даних. На сьогодні розроблено велику кількість дискримінантних багатофакторних моделей, які використовуються для оцінки фінансового стану і діагностики банкрутства підприємства. Наприклад, Альтмана для США, Тафлера для Великобританії, Беєрмана для Німеччини, Давидової і Белікова для Росії, Терещенко для України та інші [11].

Скорінговий метод передбачає присвоєння певної кількості балів основним показникам, що характеризують фінансовий стан підприємства, відповідно до інтервалів їх значень. Сумарна кількість балів дає можливість віднести фінансовий стан підприємства до одного з типів. Наприклад, пропонується загальна кількість балів, яка встановлена на рівні 100 балів. Залежно від набраної кількості балів тип підприємства може бути визначений як критичний (менше 60), нестабільний (60-80) та стабільний (80-100). Цей метод значно полегшує роботу фінансових аналітиків, проте не дає можливості конкретизувати фінансовий стан підприємства в межах визначеного типу. Необхідно відзначити, що скорінговий метод часто використовується банками з метою визначення рівня кредитоспроможності позичальника.

Метод застосування автоматизованих засобів є найменш опрацьованим, тому що передбачає залучення певного математичного апарату з використанням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж, генетичних алгоритмів. Цей метод дає змогу проводити точніший та глибший аналіз фінансового стану, прискорити процес прийняття рішень, зменшити його

ризик та підвищити ефективність оцінки. Його використання позбавляє зайвих витрат на оплату праці експертів щодо врахування всіх можливих комбінацій оцінювальних параметрів об'єкта для визначення результуючої оцінки фінансового стану підприємства.

Найбільшого поширення зазнав метод оцінювання фінансового стану підприємства на базі математичного апарату нечітких множин. Саме застосування нечітких моделей пов'язане з присутністю невизначеності, наприклад, у експерта, яка з'являється в результаті вибору чинників впливу. Експерт не може розмежувати поняття “високий” і “максимальний”. Метод оцінювання фінансового стану підприємства на основі нечітких множин полягає у послідовності виконання таких етапів [2, 6]:

1. Визначення параметрів (факторів) та їх кількість.

2. Побудова лінгвістичних змінних з терм-значеннями. Наприклад: змінна “Рівень показника X”, яка може характеризуватись відповідними терм-значеннями. Для багатьох задач фінансового аналізу як таких, що вирішуються в межах людино-машинних систем, точність отриманого рішення щодо рівня ФСП дозволяє ідентифікувати достатність трьох – Н (низький), С (середній), В (високий) ($X = 3$) або п'яти лінгвістичних термів – Н (низький), НС (нижче середнього), С (середній), ВС (вище середнього), В (високий) ($X = 5$). Саме така кількість X дозволяє оптимізувати (як за критерієм часу, так і за складністю) роботу експертів. Такий вибір кількості термів зумовлюється також тим, що адекватні і точні рішення приймаються навіть найкваліфікованішими експертами з урахуванням аналізованих чинників.

3. Формування бази правил.

4. Оцінка рівнів показників та побудова графіків. Загальноприйнятими графіками є трапецієвидні функції (рис. 1). Значення знаходяться на інтервалі (0,1). Верхня основа відповідає повній впевненості експерта в своєму виборі, а нижня – впевненість в тому, що інші значення інтервалу (0,1) не попадають в дану нечітку підмножину.

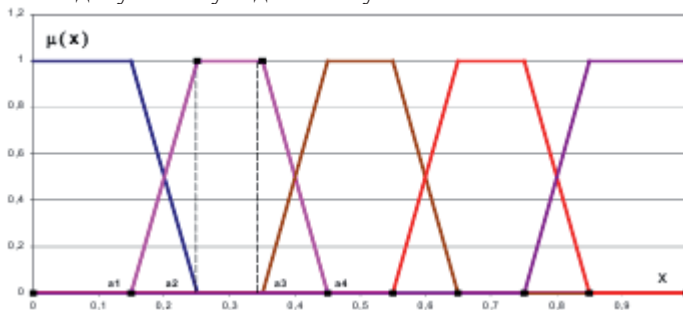


Рис. 1. Трапецієвидна функція належності

5. Прийняття рішень. На цьому етапі досліджується оцінка рівнів показників, розпізнають рівень показників на основі набору класифікаторів та роблять висновки.

Таким чином, метод нечіткої логіки дозволяє оцінити різноманітні показники, які відображають результативність за різними аспектами діяльності підприємства; має об'єктивний характер; не потребує великих витрат фінансових і людських ресурсів та витрат часу; дозволяє отримати достовірний результат оцінювання; може використовуватись для будь-якого підприємства не залежно від його спеціалізації. Однак слід зазначити, що такий метод має певні недоліки, а саме: можливе існування суб'єктивності у виборі функцій належності і формуванні бази правил, відсутність певної інформації про метод, застосування методу нечіткої логіки можливе лише за умови відповідного спеціального програмного продукту, а також фахівців, що вміють його використовувати.

Висновки. Отже, аналіз фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки відіграє значну роль для забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності і ліквідності, а також забезпечує керівництво оперативною інформацією, яка дозволяє прийняти управлінські рішення і запобігти негативним наслідкам. Тому при аналізі фінансової діяльності на підприємстві використовується широкий спектр моделей та методів, за допомогою яких висвітлюються різні боки господарювання підприємства і дають можливість врахувати вплив як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Вибір конкретного методу діагностики фінансового стану підприємства залежить від специфіки його діяльності, організаційної структури, кваліфікації кадрового потенціалу підприємства. Контроль за фінансовим станом підприємства у першу чергу лежить на працівниках фінансово-економічної служби підприємства та керівниках.

Література:

1. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств // *Фінанси України*. – 2005. – № 3. – С. 117-128.
2. Воронюк О. В. (Рузакова О. В.) Аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства / А. О. Азарова, О. В. Воронюк (О. В. Рузакова) // *Матеріали доповіді на міжвузівській науково-практичній конференції вчених, викладачів та практичних працівників "Розвиток фінансово-кредитної системи України в умовах ринкових трансформацій"*. – Вінниця. – 2003. – С. 261-262.
3. Дем'яненко М. Я. *Фінансовий словник-довідник* / Дем'яненко М. Я., Лузан Ю. Я. та ін. : за редакцією Дем'яненка М. Я. – К. : ІАЕУААН. – 2003. – С. 507.
4. Захарченко В. О. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства // *Фінанси України*. – 2005. – № 1. – С. 137-144.
5. Іщук С. О. Моделі інтегрального оцінювання результатів фінансово-господарської діяльності промислових підприємств регіону / С. О. Іщук // *Регіональна економіка*. – 2008. – № 2. – С. 25-34.

6. Матвійчук А. В. Моделювання економічних процесів із застосуванням методів нечіткої логіки: монографія / А. В. Матвійчук. – К. : КНЕУ, 2007. – 264 с.

7. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23 лютого 1998 р.

8. Недосекин А. О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний: дис. доктора экон. наук: 08.00. 13 / Недосекин Алексей Олегович. – СПб., 2003. – 280 с.

9. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: навчальний посібник / Р. А. Слав'юк. – К. : “Центр навчальної літератури”, 2004. – 460 с.

10. Федоренко В. І. Оцінка та діагностика фінансового стану підприємства / В. І. Федоренко // Економіка та держава. – 2004. – № 1. – С. 26-29.

11. Череп А. В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: Підручник. – К. : Кондор, 2006. – 380 с.

УДК 657. 1. 011. 56

Левицька С. О.,*доктор економічних наук, професор Національного університету "Острозька академія",***Андрєєва А. О.,***викладач кафедри менеджменту Рівненського державного гуманітарного університету*

АВТОМАТИЗАЦІЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ЧИННИК ПРИСКОРЕННЯ ПРОЦЕСУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено переваги автоматизації операцій у господарській діяльності, виділено відмінності технології документування в комп'ютеризованих системах обліку від технології документування ручної форми обліку.

Ключові слова: господарський облік, автоматизація, інформаційні технології, комп'ютеризовані системи обліку.

В статье исследованы преимущества автоматизации операций в хозяйственной деятельности, выделены отличия технологии документирования в компьютеризованных системах учета от технологии документирования ручной формы учета.

Ключевые слова: хозяйственный учет, автоматизация, информационные технологии, компьютеризованные системы учета.

The article examines the benefits of automating operations in economic activities, highlighted the differences in recording technology of computerized accounting systems from manual recording technology form accounting.

Keywords: economic accounting, automation, information technology, computerized accounting system.

Постановка проблеми. Сьогодні часто можна зустріти стереотипну думку, відносно якої облік розглядається як джерело інформації для користувачів виключно на мікрорівні. При цьому відбувається нівелювання значення бухгалтерського обліку як системи, що індукує потрібну інформацію для цілей макроекономічного управління.

Застосування комп'ютерної техніки вносить значні зміни до організації обліку. Вони зумовлені тим, що змінюються способи обробки даних, при яких забезпечується різна швидкість надання звітної інформації. Тому використання інформаційних технологій, систем на підприємствах прискорює процес діяльності та полегшує облік господарських операцій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання автоматизації обліку досліджували у своїх публікаціях М. Ф. Кропивко, М. І. Козак, М. Ф. Огійчук, П. А. Щербаков, В. І. Завгородній, Ю. А. Кузьмінський, В. Муравський, Л. О. Терещенко та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є удосконалення теоретико-методологічних підходів до автоматизації обліку в умовах застосування комп'ютерної техніки.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

- визначити роль і місце обліку в господарському управлінні на сучасному етапі;
- виявити тенденції в розвитку комп'ютерних технологій ведення обліку;
- визначити переваги та недоліки комп'ютерної форми обліку перед ручною;
- виділити моделі інтерпретації первинних документів, які застосовуються в сучасних програмах та їх функціональні ролі.

Виклад основного матеріалу. Автоматизована інформаційна облікова система – це система, в якій інформаційний процес обліку автоматизований за рахунок застосування спеціальних методів оброблення даних, які використовують комплекс розрахункових, комунікаційних й інших технічних засобів, з метою отримання і передачі інформації, потрібної спеціалістам-бухгалтерам для виконання функцій управлінського і фінансового обліку [1]. Актуальною є потреба не тільки в автоматизації обліку (що визначається на технічному етапі), автоматизованій підготовці звітних форм: сучасна система менеджменту покладається на результати систематичної контрольно-аналітичної роботи, оперативність та достовірність якої теж досягається в автоматизованому режимі. Як свідчить практика, існують три найбільші проблеми, про які слід пам'ятати при впровадженні автоматизованої системи обліку: розгалуженість та специфіка господарської діяльності, обмеженість грошових коштів, рівень кваліфікації фахівців відповідного напрямку.

З позицій користувача кожне удосконалення спрямовувалося, насамперед: на підвищення рівня механізації та автоматизації виконання технічних операцій, що часто повторюються; створення нових засобів введення та отримання даних; збільшення обсягу пам'яті; розробку нових носіїв інформації тощо.

Організація обліку для суб'єктів господарювання сьогодні – пошук раціональної системи відображення господарських операцій та узагальнення її в звітних формах, за допомогою якої об'єктивно ідентифікується стан активів, зобов'язань та фінансових результатів діяльності, здійснюється сплата податків і обов'язкових платежів, оприлюднюється важлива для контролюючих органів та суспільства інформація про діяльність юридичної особи, реалізується політика оперативного та стратегічного менеджменту.

Використання обчислювальної техніки в обліку не зачіпає методологічних принципів того або іншого виду обліку. Уніфікованими принципами автоматизації інформаційних потоків, закріплені державним стандартом, для юридичних осіб в цілому можуть бути:

- системний підхід: комп'ютерна система обліку розглядається як система, в якій всі її складові елементи й процеси, що відбуваються, взаємопов'язані з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх чинників;

- гнучкість: забезпечення можливості реагування на зміну зовнішніх факторів (зміни нормативної бази, форм звітності тощо);

- економічна доцільність: переваги, що очікуються від використання системи, повинні перевищувати витрати на проектування, впровадження, вивчення, супровід;

- захист та безпека даних: система, що проектується, повинна сприяти захисту активів підприємства від нерационального їх використання і забезпечувати надійність та безпеку інформації в системі;

- контроль: створення паралельних інформаційних потоків, які контролюють один одного та забезпечують достовірність облікових даних;

- універсальність: програмна система повинна виконувати стандартні процедури і обробляти конкретну задачу як окремих випадок більш загальної;

- безперервність розвитку: постійне вдосконалення всіх видів його забезпечення (технічного, програмного, інформаційного та інші).

Суб'єкти господарювання оперують різними видами обліку: аналітичним, синтетичним, оперативним, статистичним, бухгалтерським, податковим, первинним, табельним, динамічним, актуарним, соціальним, креативним, стратегічним [2] та ін.

У Конституції України зазначено, що кожен громадянин зобов'язаний сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, визначених законом. А, отже, вимагається облік доходів та витрат. Відповідно до статті 44 Податкового кодексу України [3], доходи та витрати платника податків повинні бути підтверджені первинними документами. Платник податків не може формувати облік, показники до податкової та митної звітності без підтверджувальних документів.

Первинний документ – це документ, який містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення. Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [4], підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є саме первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи [3].

Відмінності технології документування в комп'ютеризованих системах обліку такі:

а) накопичення і первинна обробка облікових даних ґрунтуються на використанні комп'ютерів безпосередньо на робочих місцях облікових працівників (в цехах, на складах, в бухгалтерії). При цьому скорочується потік паперових документів та здійснюється перехід до безпаперової технології обліку;

б) обробка даних документування здійснюється за принципом об'єднання процесів складання первинного документа та введення його до комп'ютерної бази даних;

в) можливість автоматичної реєстрації первинної інформації за допомогою таких засобів, як технологічні датчики, сканери штрихових кодів (для обліку товарно-виробничих запасів), касові апарати (для обліку виручки від реалізації в роздрібній торгівлі), смарт-картки (для обліку праці і заробітної плати), ваги, годинники, лічильники, вимірювальна тара тощо. Така технологія первинного обліку дозволяє без будь-якої попередньої реєстрації облікових даних та їх накопичення вручну отримати всі необхідні звітні дані безпосередньо на підставі первинних документів. Застосування комп'ютерів вносить значні зміни до організації документування, які полягають, по-перше, у використанні електронних носіїв первинної інформації, і, відповідно, електронних первинних документів і, по-друге, в автоматичному складанні первинних документів [5, с. 37-38].

Практичний результат для підприємства – зменшення імовірності штрафу через неграмотність або випадкову помилку бухгалтера. Оперативність результатної облікової інформації дозволяє також посилити контроль за законністю та економічною ефективністю господарських операцій.

Рациональна організація синтетичного й аналітичного обліку господарських операцій із застосуванням АРМ бухгалтера забезпечує:

- контроль за рухом статутного капіталу в частині основних і оборотних коштів підприємства;
- збереження грошових коштів і контроль щодо використання їх за цільовим призначенням;
- виявлення фінансових результатів діяльності підприємства і контроль за розподілом прибутку;
- систематизацію і узагальнення даних про виробничо-господарську діяльність підприємства в аналітичному і синтетичному розрізах для прийняття управлінських рішень. Вирішення завдань зведеного обліку і складання звітності ґрунтується на первинній інформації, що виникає в процесі фінансово-господарської діяльності, а також на інформації, яка повністю формується в процесі вирішення завдань інших ділянок обліку [6, с. 35-39].

Важливим компонентом системи моделей подання та інтерпретації облікових даних, які використовуються у створенні комп'ютерних систем бухгалтерського обліку (КСБО), є модель документування, що в них використовується. Вона визначає правила формування, зберігання, інтерпретації й обробки документів.

У сучасних програмах застосовуються чотири основні моделі інтерпретації первинних документів (рис. 1).

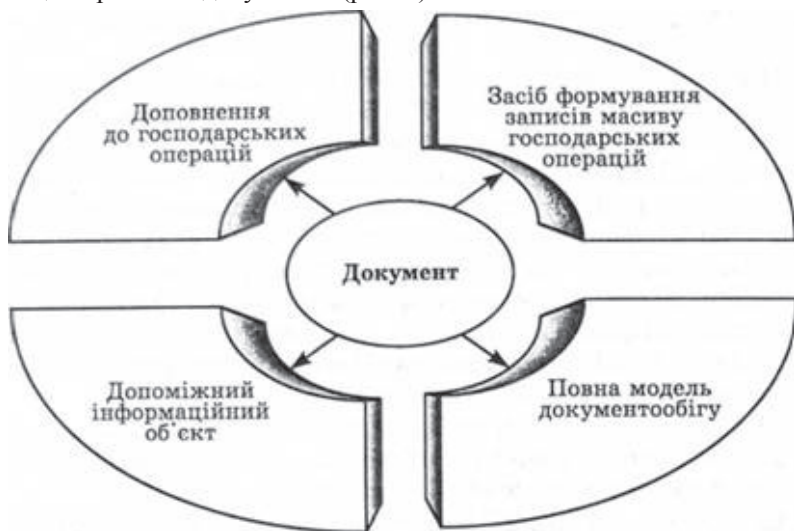


Рис. 1. Основні моделі інтерпретації первинних документів у комп'ютерних програмах бухгалтерського обліку

У програмах, основаних на моделі документів як доповнень до господарських операцій, найголовніша складова інформаційної бази системи обробки облікових даних – масив господарської інформації (у формі господарських операцій). Передбачається, що при введенні в базу даних інформації, сформованої без застосування КСБО у паперових первинних документах, бухгалтер повинен перетворити її вручну або за допомогою програми в записи масиву господарських операцій. У програмах цього типу центральним є поняття господарська інформація, а документи, які формуються в системі, трактуються як вихідні форми, побудова яких проводиться автоматично або за запитом після введення даних про операцію. Така інтерпретація документів була характерна головним чином для ранніх версій багатьох програм ведення бухгалтерського обліку, нині широко поширених, а окремі елементи цього підходу збереглися і в теперішніх версіях. Наприклад, у програмі “Финансы без проблем” більшість документів інтерпретуються саме так: для того, щоб за допомогою програми сформувати документ, необхідно попередньо ввести дані господарської операції. При використанні цієї моделі документи, які створює система, окремо в базі даних не реєструються, а ті, що формуються в системі, зберігаються прив'язаними до того чи іншого запису масиву господарських операцій без зв'язку з іншими документами. Із застосуванням такої моделі

сама операція стає основою для формування документа. Перевага такого підходу полягає в простоті роботи з даними, оскільки формування документа здійснюється паралельно з його відображенням в обліку.

Модель інтерпретації документів як допоміжних інформаційних об'єктів використовується в багатьох системах комп'ютерного обліку. Наприклад, у типових конфігураціях програми "ІС: Бухгалтерія 7. 7", у розробках фірм "Парус", "Інтелект-сервіс", "Аверс" та в інших підтримується технологія проведення як первинних документів, що формуються в системі, так і тих, що надходять ззовні.

У системах, основаних на повній моделі документування, головним є не формальний принцип взаємозв'язку документів та записів масиву господарських операцій, а обслуговування системи зв'язку між документами різних типів (системи "Галактика", Abacus Financial, Concorde XAL та ін.).

Основною перевагою повної моделі документування є те, що вона забезпечує взаємодію електронних копій документів. Завдяки цьому системи, які найбільш послідовно реалізують цю модель, можуть використовувати не лише бухгалтерія, а й інші служби управління, оскільки вони дозволяють отримувати з документів інформацію про рух грошових коштів, товарно-матеріальних цінностей та стан взаєморозрахунків [7, с. 118-125].

Таким чином, повна модель документування послідовно вирішує проблеми розподілу функцій бухгалтерського та оперативно-технічного обліку за рахунок можливості отримання будь-якої узагальнюючої інформації поза системою бухгалтерських рахунків. При використанні інших моделей документообігу значна її частина зберігається на рахунках бухгалтерського обліку. Однак слід відмітити, що для невеликих підприємств повна модель документування може виявитись технологічно надлишковою.

Висновки. Незважаючи на фінансові труднощі в період після кризового розвитку, доречними є пошук ефективних інструментів управління ресурсами та шляхів економії робочого часу обліковців завдяки організації інформаційної системи обліку підприємств і застосуванню інтелектуальних технологій.

Впровадження автоматизованих систем ведення бухгалтерського обліку – це процес, результатом якого є поліпшення якості облікових даних і, як наслідок, підвищення ефективності управління підприємством. Перед прийняттям рішення про необхідність автоматизації ведення обліку варто проаналізувати та визначити основні та проміжні операції, на яких побудована діяльність підприємства для того, щоб встановити максимально відповідну систему обліку. Отже, автоматизована система обліку є доцільною при використанні її на підприємствах, оскільки, завдяки автоматизації скорочується час на оформлення різних документів, які не потребують великих місць для зберігання.

Література:

1. Шуремов Е. Л., Умнова Э. А., Воропаева Т. В. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита : учебн. пособие [для студ. ВУЗов]. – М. : Изд-во "Перспектива", 2001. – 363 с.
2. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку: навч. Посібник / За ред. М. В. Кужельного. – 6-те вид. – К. : А. С. К., 2002. – 266 с. – (Економіка. Фінанси. Право).
3. Закон України "Податковий кодекс України". Розділ II. Стаття 44. Із змінами, внесеними згідно із Законом N 2856-VI (2856-17) від 23.12.2010.
4. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" № 996-XIV від 16 липня 1999 року.
5. Терещенко Л. О. Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посіб. / Л. О. Терещенко, І. І., Матієнко-Зубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 187 с.
6. Муравський В. Відмова від первинного документування як чинник інтеграції повністю автоматизованої системи обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №10. – С. 35-42.
7. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навчально-практичний посібник / Івахненко І. В. – К. : Знання, 2006. – 348 с.

УДК 336. 763. 2

Ліхновський П. М.,*здобувач кафедри економічного аналізу і статистики Тернопільського національного економічного університету*

ПОРТФЕЛЬ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ОСНОВІ β -КОЕФІЦІЄНТА З МОДЕЛІ У. ШАРПА: ВИБІР АКТИВІВ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ

Досліджено особливості застосування β -коефіцієнта з моделі У. Шарпа у формуванні портфеля цінних паперів на прикладі акцій вітчизняних емітентів. Розкрито, що використання цього коефіцієнта в умовах українського фондового ринку як інвестиційної стратегії в цілому має низьку ефективність. Встановлено, що інвестиційний портфель, сформований на основі β -коефіцієнта від 0 до 1, у періоди спаду на фондовому ринку дозволяють значно мінімізувати збитковість портфеля цінних паперів.

Ключові слова: портфель цінних паперів, β -коефіцієнт, інвестиційна стратегія, систематичний ризик, доходність інвестиційного портфеля.

Исследованы особенности применения β -коэффициента из модели У. Шарпа в формировании портфеля ценных бумаг на примере акций отечественных эмитентов. Раскрыто, что использование этого коэффициента в условиях украинского фондового рынка как инвестиционной стратегии в целом имеет низкую эффективность. Установлено, что инвестиционный портфель, сформированный на основе β -коэффициента от 0 до 1, в периоды спада на фондовом рынке позволяют значительно минимизировать убыточность портфеля ценных бумаг.

Ключевые слова: портфель ценных бумаг, β -коэффициент, инвестиционная стратегия, систематический риск, доходность инвестиционно-го портфеля.

The features of the application of β -factor model of Sharpe in the portfolio management for example, shares of domestic issuers. Revealed, that the use of this factor in the Ukrainian stock market investment strategy have low efficiency. Determined, that an investment portfolio that emerged from the β -coefficient from 0 to 1 in periods of downturn in the stock market can significantly minimize the losses of portfolio securities.

Keywords: portfolio, β -coefficient, investment strategy, systematic risk, yield investment portfolio.

Постановка проблеми. Динаміка фондових індексів України, Росії, Німеччини, США, Японії та Китаю у 2007 та 2008 роках вказує на стрімке

зростання фондових ринків України, Росії та Китаю, на відміну від помірного зростання фондових бірж розвинутих країн [1, с. 1]. Проте загалом за підсумками 2008 року, на відміну від попередніх років, фондові індекси показали значну негативну динаміку. З березня 2009 року до березня 2010 року індекси ПФТС та РТС зросли на 233,4% та 159,1% відповідно. Фондові індекси країн з розвинутою економікою та Китаю продемонстрували ріст в діапазоні 33 – 50% [2, с. 3]. Високий рівень дохідності фондових індексів країн СНД вказує на високу ризикованість інвестування. Одним із підходів до зниження ризиків інвестування в цінні папери є диверсифікація за допомогою інвестиційного портфеля. Портфель цінних паперів формують за принципами, що впливають із інвестиційної стратегії. Мета формування портфеля – покращити результати інвестування, надати сукупності активів такої інвестиційної якості, яка можлива лише за умови їх комбінації [3, с. 29].

Ключовим етапом у формуванні ефективного інвестиційного портфеля є вибір інвестиційної стратегії. Важливим кроком є визначення активів, які будуть включені до портфеля. Це вимагає оцінки окремих цінних паперів та виявлення недооцінених активів. На цьому етапі здійснюють спробу сформуванню ефективного портфеля, який має або найбільшу очікувану дохідність за заданого рівня ризику, або найменший ризик за заданої очікуваної дохідності. Завершальним етапом процесу формування портфеля цінних паперів вважається оцінка його ефективності (дохідності). Тому виникає об'єктивна необхідність дослідження застосування β -коефіцієнта з моделі САРМ У. Шарпа як інструмента зниження системного ризику з метою формування ефективного інвестиційного портфеля цінних паперів в умовах сучасного фондового ринку України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні засади β -коефіцієнта заклали у своїх працях Г. Марковіц [4; 5], У. Шарп [6] та Ю. Фама [7]. П. Фернандес провів дослідження β -коефіцієнта 3813 компаній за 60 місяців, встановивши, що значення показника дуже відрізняється залежно від галузі економіки [8]. У дослідженні вітчизняних вчених Л. Долінського та Д. Стащук зроблено висновок, що розраховані коефіцієнти рівняння однофакторної моделі У. Шарпа для акцій вітчизняних компаній, характеризуються низьким ступенем довіри. Проте, β -коефіцієнт має більшу точність і може бути використаний для прогнозування у випадках окремих акцій [9]. Значний вклад у дослідження теорії та практики портфельного інвестування внесли З. Боді, А. Кейн та А. Маркус. У своїй праці автори характеризують теоретичні засади портфельної теорії [10, с. 246-451], а також управління портфелем та оцінку його ефективності [10, с. 869-914]. В. Аньшін розкриває питання економіко-математичного моделювання портфельів акцій [11, с. 70-79]. У праці вітчизняних вчених А. Пересади, О. Шевченка, Ю. Коваленка, С. Урванцевої детально розглянуто різноманітні аспекти портфельного

інвестування [3]. Питанням аналізу ризику та ефективності управління портфелем фінансових інвестицій присвячено частину праці за редакцією М. Чумаченка [12, с. 299-304]. А. Дамодаран у своєму дослідженні здійснив критичний аналіз інвестиційних стратегій та вказує на ефективність комбінування їх з метою збільшення доходності та зниження ризику [13]. Однак здійснений автором аналіз праць цієї сфери вказує на недостатній рівень досліджень практики застосування β -коефіцієнта як інвестиційної стратегії. З огляду на це, в сучасних умовах функціонування вітчизняного фондового ринку набуває особливої актуальності аналіз ефективності застосування β -коефіцієнта для формування оптимального портфеля цінних паперів на прикладі акцій українських компаній.

Мета і завдання дослідження. Метою публікації є аналіз формування інвестиційних стратегій на основі β -коефіцієнта з моделі У. Шарпа та оцінка їх ефективності для ухвалення раціональних управлінських рішень у процесі формування оптимального портфеля цінних паперів у сучасних умовах функціонування вітчизняного фондового ринку.

Виклад основного матеріалу. У працях вчених-економістів з проблем формування інвестиційного портфеля цінних паперів констатується, що оптимальним портфелем вважається такий інвестиційний портфель, який більшою мірою задовольняє вподобання інвестора у співвідношенні “доходність – ризик”. Вибір стратегії для формування портфеля є індивідуальним питанням кожного інвестора. Відомий вчений-економіст А. Дамодаран виділяє 12 найбільш популярних інвестиційних стратегій [13, с. 18-25]. Однак серед них відсутні стратегії, які засновані на β -коефіцієнті з моделі САРМ У. Шарпа. Теорія оцінки активів на ринках капіталу (САРМ) розділяє доходність акцій на три складники: безризикова доходність, премія за вкладення в ринок акцій (за ринковий ризик) і премія за вкладення в конкретну акцію (за специфічний ризик). Систематичний ризик позначається грецькою буквою.

Коефіцієнт β

Емітент	Тікер на ПФТС	2007		2008		2009		2010
		Rmi, %	β	Rmi, %	β	Rmi, %	β	Rmi, %
Молокопереробна галузь								
ВАТ “Житомирський масло-завод”	ZHMZ	269,73	1,99	-73,20	0,98	30,32	0,34	94,27
ВАТ “Кременчуцький міськ-молокозавод”	KMLK	73,44	0,54	-5,41	0,07	-47,62	-0,53	0,00

ВАТ "Шосткинський міськ-молкомбінат"	SHMK	14,90	0,11	-17,94	0,24	-24,19	-0,27	0,00
Середнє серед компаній галузі		119,36	0,88	-32,19	0,43	-13,83	-0,15	31,42
Хлібопекарська галузь								
ВАТ "Концерн Хлібпром"	HLPR	385,71	2,85	-85,88	1,16	-12,50	-0,14	0,00
ВАТ "Коровай"	KORV	107,00	0,79	-90,05	1,21	-39,05	-0,44	722,58
ВАТ "Кримхліб"	KRHLB	-	-	38,94	-0,52	38,41	0,43	0,00
Середнє серед компаній галузі		246,36	1,82	-45,66	0,62	-4,38	-0,05	240,86
Теплова електроенергетична галузь								
ВАТ "Центрэнерго"	CEEN	299,39	2,21	-78,66	1,06	64,64	0,72	45,12
ВАТ "Західенерго"	ZAEN	132,47	0,98	-26,57	0,36	-25,35	-0,28	69,38
ВАТ "Дніпроенерго"	DNEN	322,34	2,38	-78,22	1,05	24,97	0,28	56,28
Середнє серед компаній галузі		251,40	1,86	-61,15	0,82	21,42	0,24	56,93

Примітка. Для розрахунку прийняті дані на останню дату котирування у вказаному році.

Джерело: складено автором за: [16 – 24].

З табл. 1 видно, що β коливається в діапазоні від "мінус" 0,53 до 2,85. Відомо, що найменш ризиковими є акції, які мають значення коефіцієнта β в діапазоні від 0 до 1. Акції, які володіють значенням в діапазоні від 1 до 2, дають можливість одержати доходність вище ринкової при прийнятному рівні ризику. Використовуючи ці фільтри, автором запропоновано сформулювати по два портфеля акцій за підсумками 2007 – 2009 років. Портфель

“Бета 1” – компанії із значеннями коефіцієнта від 0 до 1. Портфель “Бета 2” – коефіцієнт β від 1 і вище, обираючи серед них менші значення. У випадку, коли серед запропонованих варіантів відсутні позитивні значення β -коефіцієнта, автором здійснено відбір серед найменших негативних значень.

З метою оцінки ефективності запропонованих портфелів “Бета 1” та “Бета 2” здійснимо порівняльний аналіз доходності інвестиційних портфелів за кожен період (рік) із іншими альтернативними портфелями: “Ринковий індекс (ПФТС)” – показує доходність фондового ринку (портфель із акцій, включених у фондовий індекс); “Теплова електроенергетична галузь”, “Хлібопекарська галузь”, “Молокопереробна галузь”, які показують доходність від інвестування в акції лише певної галузі. У склад галузевих портфелів ввійшли по три акції компаній галузі, які наведені в табл. 1.

Сформуємо інвестиційний портфель за підсумками 2006 року.

Таблиця 2
Портфелі акцій на основі β -коефіцієнта за 2007 рік

Емітент	Тікер на ПФТС	2007		2008
		Rmi, %	β	Rmi, %
Портфель “Бета 1”				
ВАТ “Шосткінський міськ-молкомбінат”	SHMK	14,90	0,11	13,72
ВАТ “Коровай”	KORV	107,00	0,79	-90,05
ВАТ “Західенерго”	ZAEN	132,47	0,98	-26,57
Середнє		84,79	0,63	-34,30
Портфель “Бета 2”				
ВАТ “Житомирський масло-завод”	ZHMZ	269,73	1,99	-73,20
Середнє		269,73	1,99	-73,20

Для кращого сприйняття аналізованих даних продемонструємо доходність інвестиційних портфелів у вигляді діаграм для кожного періоду нашої оцінки.

Аналізуючи рис. 1, відзначимо, що портфель “Ринковий індекс (ПФТС)” у 2008 році був найзбитковішим. Портфель “Молокопереробна галузь” кращий за результатами періоду. Портфель “Бета 1” посів 2-е місце найменш збитковим та підтвердив правильність відбору на основі β -коефіцієнта. Портфель “Бета 2” зайняв друге місце за збитковістю.

Тому, за результати 2008 року, портфель “Бета 1” є раціональним вибором інвестора.

Розглянемо досліджувані портфелі у наступному періоді.

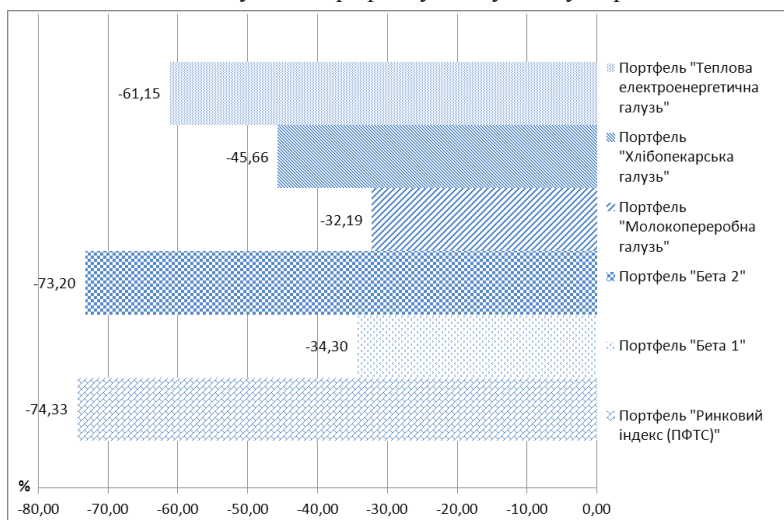


Рис. 1. Доходність портфелів “Бета 1” та “Бета 2” у порівнянні з іншими інвестиційними портфелями в 2008 році

Таблиця 3
Портфелі акцій на основі β -коефіцієнта за 2008 рік

Емітент	Тікер на ПФТС	2008		2009
		Rmi, %	β	Rmi, %
Портфель “Бета 1”				
ВАТ “Кременчуцький міськмолкозавод”	KMLK	-5,41	0,07	-47,62
ВАТ “Кримхліб”	KRHLB	38,94	-0,52	38,41
ВАТ “Західенерго”	ZAEN	-26,57	0,36	-25,35
Середнє		2,32	-0,03	-11,52
Портфель “Бета 2”				
ВАТ “Концерн Хлібпром”	HLPR	-85,88	1,16	-12,50
ВАТ “Дніпроенерго”	DNEN	-78,22	1,05	24,97
Середнє		-54,70	1,11	6,24

За підсумками 2009 року кращу доходність одержав портфель “Ринковий індекс (ПФТС)” – 90,07% (рис. 2). Портфель “Теплова електроенергетична галузь” показав другий результат, однак його доходність порівняно зі ПФТС була в 4,2 раза нижча. Портфель “Бета 1” закінчив рік зі збитками 11,52%, що на 101,59% гірше ринку, потрапивши у групу портфельів із негативною доходністю. Портфель “Бета 2” приніс доходність 6,24%, що в 14,43 раза нижче ринкової та більш як втричі гірше портфеля “Теплова електроенергетична галузь”. Отже, за результатами доходності 2009 року, портфелі, сформовані на основі критерію ринкового ризику β -коефіцієнта, показали гіршу доходність. Це підтверджує, що за допомогою цього коефіцієнта можна значно усувати ризики, однак не досягнути прийнятної доходності.

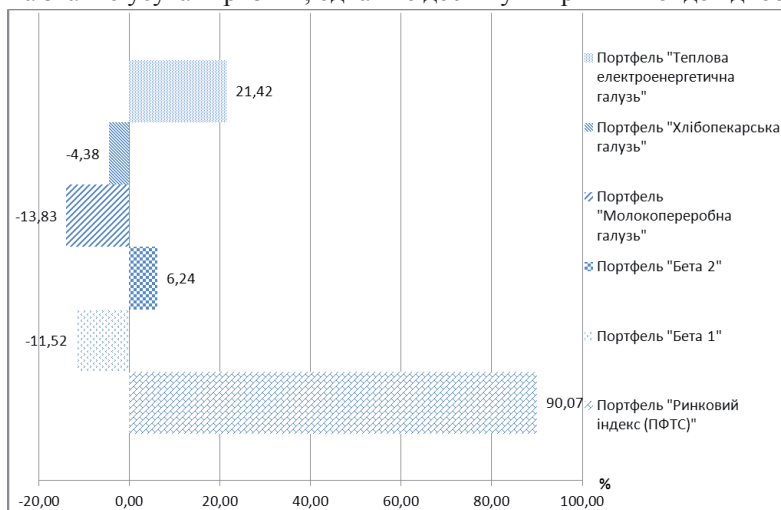


Рис. 2. Доходність портфельів “Бета 1” та “Бета 2” у порівнянні з іншими інвестиційними портфелями в 2009 році

Відповідно до значень β -коефіцієнта 2009 року, автор не сформував портфель “Бета 2”. Причина – відсутність серед аналізованих емітентів значень більше 1. Варто зазначити про значне галузеве зниження коефіцієнта в цілому та наявність від’ємних значень.

Проаналізуємо ефективність портфельів у 2010 році.

Аналіз доходності портфельів 2010 року вказує, що кращий результат показав портфель “Хлібопекарська галузь” – 263,99% (рис. 3). Портфель “Ринковий індекс (ПФТС)” – друге, із результатом 70,19%. Портфель “Бета 1” зайняв четверте місце – 50,18%.

Таблиця 4
 Портфелі акцій на основі β -коефіцієнта за 2009 рік

Емітент	Тікер на ПФТС	2009		2010
		Rmi, %	β	Rmi, %
Портфель "Бета 1"				
ВАТ "Житомирський маслозавод"	ZHMZ	30,32	0,34	94,27
ВАТ "Кримхліб"	KRHLB	38,41	0,43	0,0
ВАТ "Дніпроенерго"	DNEN	24,97	0,28	56,28
Середнє		31,23	0,35	50,18

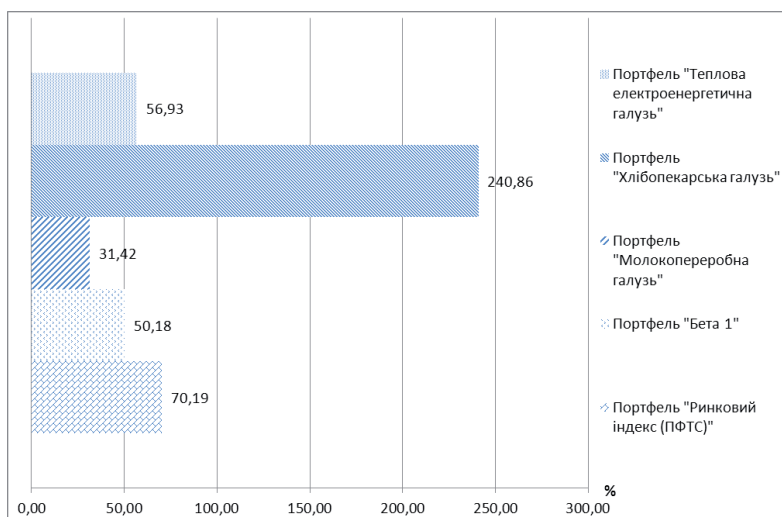


Рис. 3. Доходність портфелів "Бета 1" та "Бета 2" у порівнянні з іншими інвестиційними портфелями в 2010 році

Автор вважає, що за підсумками цього року портфель "Бета 1" не досягнув прийнятної доходності у порівнянні з альтернативними портфелями.

Висновки. Отже, у період різкого спаду на фондовому ринку 2008 року всі портфелі були збитковими. Портфель "Бета 1" (β від 0 до 1) дав змогу знизити ризики та одержати мінімальні збитки. За результатами 2009 та 2010 років, у період зростання фондового ринку, інвестиційні портфелі "Бета 1" та "Бета 2" не стали оптимальним з погляду доходності. Безумовно, β -коефіцієнт є хорошим індикатором систематичного ризику цінного паперу. Відзначимо, що цей коефіцієнт досить вдало формує безпечні

портфелі у період біржових спадів (портфелі з низькою доходністю та мінімальними збитками). Однак з погляду доходності він дає гірші результати в роки зростання фондового ринку. Тому застосування стратегії на основі β -коефіцієнта у період зростання фондового ринку є неефективним.

На думку автора, вищенаведене вказує на те, що для формування ефективного інвестиційного портфеля та раціонального відбору акцій з найбільшою інвестиційною привабливістю актуальними є подальше дослідження стосовно розробки нового інструмента аналізу, який дозволить інтегрувати в собі засоби зниження як систематичного, так і специфічного ризиків окремого емітента. Такий показник повинен використовувати більшу кількість змінних з метою підвищення об'єктивності у виборі недооцінених акцій. Це дасть змогу значно підвищити якість інвестиційного портфеля та стане логічним доповнення алгоритму формування портфеля цінних паперів.

Література:

1. Аналітична записка “Аналіз фондового ринку” за жовтень 2008 року – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bank.gov.ua/Publication/econom/EOFR/EOFR_10_2008.pdf.
2. Аналітична записка “Аналіз фондового ринку” за лютий 2010 року – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bank.gov.ua/Publication/econom/EOFR/EOFR_02_2010.pdf.
3. Портфельне інвестування: навч. посібник [Текст] / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. – К. : КНЕУ, 2004. – 408 с.
4. Markowitz H. M. Portfolio selection / Harry M. Markowitz. *Journal of Finance* 7 (1), 1952. P. 77 – 91.
5. Markowitz H. M. Foundations of Portfolio Theory // *Journal of Finance*. – 1991. – Vol. 46(2). – P. 469 – 478.
6. Sharpe W. F. A Simplified Model for Portfolio Analysis / William F. Sharpe. *Management Science*, 9 (2), 1963. P. 277 – 293.
7. Fama E. F. Portfolio analysis in a stable Paretian market / Eugene F. Fama. *Management Science*. – 2(3) (January), 1965. P. 404 – 419.
8. Fernandez P. Are Calculated Betas Worth for Anything? / Pablo Fernandez – Social Science Research Network Electronic Library, IESE Business School, Working paper. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1286436_code12696.pdf?abstractid=504565&mirid=3.
9. Долінський Л. Б. Дослідження можливостей застосування ринкової моделі Шарпа для оцінювання доходності на біржовому фондовому ринку України / Л. Б. Долінський, Д. М. Сташук – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mise/2010_81/dolin.pdf.
10. Боди З. Принципы инвестиций [Текст] / Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Маркус; 4-е издание. : Пер с англ. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2008. – 984 с. : ил.
11. Аньшин В. Инвестиционный анализ: учеб.-практ. пособие. / В. М. Аньшин – 3-е изд., испр. – М. : Дело, 2004. – 280 с. (Сер. “Библиотека современного менеджера”).

12. Економічний аналіз: навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін. ; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.

13. Дамодаран А. Инвестиционные байки: разоблачение мифов о беспроигрышных биржевых стратегиях / Асват Дамодаран. Пер. с англ. под ред. В. В. Ильина. – Спб. : Питер, 2007. – 480 с. – (Серия "Академия биржевой торговли").

14. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов [Текст] / Асват Дамодаран. [Пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.

15. Твардовский В. В. Секреты биржевой торговли: Торговля акциями на фондовых биржах [Текст] / В. В. Твардовский, С. В. Паршиков – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 551 с.

16. Котирування акцій ВАТ "Житомирський маслозавод" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1928/quotes.html>.

17. Котирування акцій ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1944/quotes.html>.

18. Котирування акцій ВАТ "Шосткінський міськмолкозавод" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1886/quotes.html>.

19. Котирування акцій ПАТ "Концерн Хлібпром" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/1744/quotes.html>.

20. Котирування акцій ВАТ "Коровай" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/255/quotes.html>.

21. Котирування акцій ВАТ "Кримхліб" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/2156/quotes.html>.

22. Котирування акцій ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/17/quotes.html>.

23. Котирування акцій ВАТ "Західенерго" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/203/quotes.html>.

24. Історія індексу акцій фондової біржі ПФТС за 2006 – 2010 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pfts.com/uk/shares-indexes/?firstDate=01.01.2006&lastDate=31.12.2010>.

УДК 330. 46

Ковальчук В. М.,

викладач кафедри математичного моделювання та інформаційних технологій в економіці Національного університету “Острозька академія”,

Мороз О. С.,

студентка магістратури Національного університету “Острозька академія”

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ НЕЧІТКОГО РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

У роботі обґрунтовано можливість використання нечіткої регресії для моделювання інноваційних процесів. Досліджено сутність поняття “інноваційний процес”, визначено особливості його моделювання та сформувано висновки щодо доцільності використання методу нечіткої регресії для дослідження інновацій.

Ключові слова: регресія, інноваційний процес, нечіткий регресійний аналіз, критерій мінімізації нечіткості.

В работе обоснована возможность использования нечеткой регрессии для моделирования инновационных процессов. Исследовано суть понятия “инвестиционный процесс”, определены особенности его моделирования, сделаны выводы о целесообразности использования метода нечеткой регрессии при исследовании инноваций.

Ключевые слова: регрессия, инновационный процесс, нечеткий регрессионный анализ, критерий минимизации нечеткости.

In this article the possibility of using fuzzy regression for modeling innovation process is motivated. Author has studied the essence of concept “innovation process”, defined the particularities of its modeling and made the conclusion how to use fuzzy regression method in research on innovations.

Key words: regression, fuzzy regression analysis, innovation process, fuzzy minimization criteria.

Постановка проблеми. Головними рушіями прогресу в сучасному світі все більше стають наука, як основа розробки і впровадження високих технологій проривного характеру, та інновації, як процес і результат їх ефективного просування у виробництво і суспільну практику. Глобальні виклики ХХІ століття і зміни в суспільно-політичному житті України, що відбулися протягом останніх років, гостро поставили питання стосовно необхідності швидкого виходу нашої держави на шлях динамічного ін-

новаційного розвитку, що відкриє можливості поступового переходу до розбудови економіки знань, у якій вітчизняний інтелектуальний і науково-технічний потенціал перетвориться на визначальний чинник економічного і соціального зростання.

Успішність інноваційного розвитку окремих підприємств та держави в цілому багато в чому залежить від точності та правильності здійснення їх кількісного аналізу, який дає змогу спрогнозувати об'єм необхідних фінансових ресурсів для реалізації проектів, їх ефективність та наслідки впровадження. Отже, особливої актуальності набуває вивчення шляхів застосування математичних методів до дослідження інноваційного процесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми, що виникають при дослідженні інноваційних процесів, привертають увагу багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як П. Агійон, І. Ансоф, С. Кузнець, Р. Солоу, Б. Твісс, Р. Форрестер, П. Хоувіт, Й. Шумпетер, В. Александрова, А. Амоші, Ю. Бажал, А. Власова, А. Гальчинський, В. Геєць, Н. Гончарова, В. Гринева тощо. Проте сьогодні низка питань стосовно застосування математичних методів для аналізу та оцінки інноваційних процесів є недослідженою і потребує поглибленого вивчення. Особливого значення набуває доцільність використання при моделюванні інноваційних процесів інтелектуальних технологій аналізу, зокрема штучних нейронних мереж, моделей на основі методів нечіткого виведення, моделей нечіткого регресійного аналізу.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування доцільності використання методу нечіткої регресії при моделюванні інноваційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом багато науковців використовують різного роду економетричні моделі для дослідження економічних процесів країн і регіонів та інноваційних процесів зокрема. Наприклад, Н. Буга, І. Тарасов, О. Шевченко [2, с. 10] при побудові моделі інноваційного розвитку регіону пропонують застосовувати економетричну модель для вибору та оцінювання впливу незалежних чинників на величину валового регіонального прибутку, отриманого в результаті інноваційної діяльності. Л. Могильна пропонує модель залежності виручки від впровадження інновацій від капітальних інвестицій, державної підтримки та приведених витрат [7]. А. Вдовиченко розглядає залежність обсягу виданих довгострокових кредитів на фінансування інноваційної діяльності як функцію від обсягу строкових депозитів, відсоткової ставки по них та відсоткової ставки по довгостроковим кредитам [6]. М. Сліпченко у своєму дослідженні додає у модель А. Вдовиченка залежність між виданими довгостроковими кредитами та фінансовими вкладками в інновації [8].

Основою економетричного моделювання є кореляційно-регресійний аналіз – один із найбільш популярних методів обробки статистичних даних.

Регресія – це залежність математичного сподівання (наприклад, се-

реднього значення) випадкової величини від однієї або декількох інших випадкових величин (вільних змінних). Значення параметрів у випадку лінійної регресії знаходять за допомогою методу найменших квадратів, коли мінімізується сума квадратів відхилень реальних у від їх оцінок.

Цей метод не завжди можна адекватно використовувати для вирішення економічних задач. Зокрема, важливим обмеженням МНК для економічних задач є необхідність виконання таких передумов:

- збурення регресійних рівнянь розподіляється за нормальним законом;
- збурення повинно бути гомоскедастичним, тобто мати сталу дисперсію, бути вільним від автокореляції та просторової кореляції.
- регресори (чинники) повинні бути вільними від суттєвої колінеарності;
- довжина рядів даних (вхідних вибірок) повинна бути більшою за число регресорів, до того ж ряди даних повинні бути вибрані згідно з великим (принаймні 10 – 15 років) проміжком часу;
- регресори і коефіцієнти регресії повинні бути детермінованими величинами, незмінними у просторі та часі тощо [9].

Зазначені жорсткі обмеження не дають можливість застосувати класичний регресійний аналіз для опису процесів, що швидко трансформуються, зокрема інноваційних процесів, через:

- дефіцит знань про структуру й поведінку суб'єктів господарювання;
- динаміку процесів, які відбуваються в економічному середовищі;
- причин, що породжують конфліктні ситуації;
- невизначеність в оцінках можливих варіантів розвитку економіки;
- відсутність або неповноту необхідних вхідних даних для моделювання тощо [9].

Окрім цього, при використанні класичної регресії можуть виникнути проблеми, якщо:

- 1) кількість спостережень є недостатньою (малий набір даних);
- 2) складно перевірити припущення про розподіл випадкової величини;
- 3) існує невизначеність у співвідношенні вхідних та вихідних даних;
- 4) події є двозначними або неможливо вказати ступінь, з яким вони відбуваються;
- 5) присутня неточність та спотворення, що вносяться лінеаризацією.

Специфіка інноваційного процесу робить неможливим використання традиційних регресійних моделей, адже інноваційний процес – це складний і взаємопов'язаний процес створення інновацій з використанням сукупності системи знань, наукової і маркетингової діяльності; сукупності засобів праці, що полегшують людську працю і роблять її продуктивнішою (техніка, прилади, устаткування, організація виробництва); це комплекс різних послідовних видів діяльності на основі поділу і кооперації праці – від одержання нового теоретичного знання до використання створеного на його основі товару споживачем [3, с. 47].

Інноваційний процес має циклічний характер розвитку, здійснюється в просторі і часі, основними його стадіями є: наукова (фундаментальні та прикладні дослідження), технічна (дослідно-конструкторські розробки та дослідно-експериментальні розробки), технологічна (організаційно-економічна робота), експлуатаційна (промислове виробництво нових товарів, масове виробництво) [3, с. 51]. Кожна з цих стадій потребує фінансових та інших витрат на своє здійснення, а отже, інноваційний процес обов'язково містить інвестиційну складову.

Сутність інноваційного процесу полягає у поширенні інновацій, а отже, має місце "дифузія інновацій", або так зване "просторове переміщення" – це інформаційний процес, форма і швидкість якого залежить від потужності комунікаційних каналів, особливостей сприйняття інформації господарюючими суб'єктами, їхніх здібностей до практичного використання цієї інформації тощо [3, с. 49]. Це зумовлено тим, що господарюючі суб'єкти, діючи в реальному економічному середовищі, виявляють неоднакову зацікавленість до пошуку інновацій і різну здатність до їх освоєння.

Отже, для того, щоб адекватно змоделювати інноваційний процес, необхідно застосовувати методи, які б враховували те, що велика кількість інформації є результатом роботи експертів, а отже, є суб'єктивною та важко піддається формалізації.

Прикладом таких методів може бути запропонована Л. Заде у 1965 році теорія нечітких множин, основною перевагою якої є те, що вона може описувати дані, задані нечітко. Для цього використовується функція належності, що визначає суб'єктивну міру впевненості експерта про те, що задане конкретне значення базової шкали відповідає нечіткій множині. Теорія нечітких множин набула широкого використання у методах дослідження економічних явищ [1; 4], у тому числі вона застосовується й у регресійному аналізі [11; 13].

Для побудови регресійних моделей при нечіткій вихідній інформації був запропонований і розроблений нечіткий регресійний аналіз. Якщо у звичайному регресійному аналізі помилки між значеннями, отриманими за регресійною моделлю, і фактичними даними приймаються як помилка спостереження, що є випадковою величиною (з нормальним розподілом і математичним сподіванням, рівним нулю), то в нечіткому регресійному аналізі ті ж самі помилки розглядаються обумовленими нечіткістю структури моделі.

Сьогодні розроблені й використовуються три методи нечіткого регресійного аналізу [13, с. 14]: нечітка регресія, заснована на критерії мінімізації нечіткості; підхід, комбінований з методом найменших квадратів, що отримав назву FLSRA (Fuzzy least-square regression analysis); регресія інтервалу. Слід особливо зазначити, що всі три методи можуть як вихідну інформацію про досліджуваний параметр використовувати як нечітку інформацію, виражену у вигляді функцій належності, так і повністю де-

терміновану інформацію, що істотно розширює область їхнього використання.

Розглянемо детальніше метод нечіткої регресії.

У цьому методі замість мінімізації квадратів похибок вирішується задача мінімізації ширини нечіткого інтервалу прогнозних значень Y . Відмова від МНК звільняє цей метод від необхідності виконання 6 зазначених вище передумов МНК. Пошук коридору зміни Y зводиться до рішення задачі лінійного програмування.

Задача нечіткого регресійного аналізу – знайти таке рівняння, яке б найбільш точно описувало зв'язки між значеннями чинників і результативним показником із врахуванням того, що зв'язки розмиті, нежорсткі, тобто коефіцієнтами рівняння регресії є нечіткі числа.

Нехай дана множина спостережень $(y_j, x_{j1}, \dots, x_{jn}), j = \overline{1, m}$, необхідно знайти нечітку модель виду:

$$\tilde{Y} = \tilde{a}_0 + \tilde{a}_1 x_1 + \dots + \tilde{a}_m x_m, \quad (1)$$

де $\tilde{a}_i = (a_i - b_i, a_i, a_i + b_i)$ – трикутні нечіткі числа, a_i – найбільш ймовірне значення коефіцієнта; b_i описує ширину розмитості коефіцієнта (див. рис. 1).

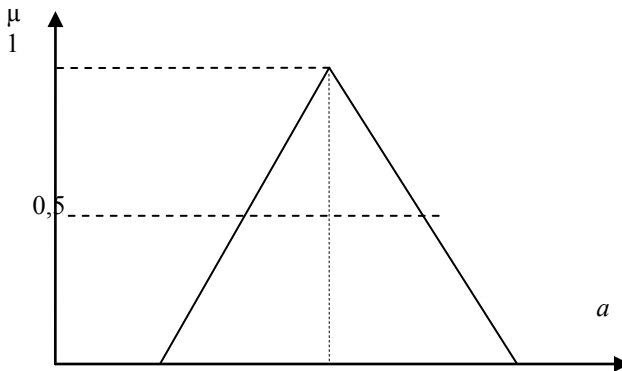


Рис. 1. 1. Функція належності нечіткого трикутного числа

Нечітке трикутне число характеризується такою функцією належності [1]:

$$\mu(a) = \begin{cases} 0, & a \leq a_i - b_i, \\ \frac{a - (a_i - b_i)}{a_i - (a_i - b_i)}, & a_i - b_i < a \leq a_i, \\ \frac{(a_i + b_i) - a}{(a_i + b_i) - a_i}, & a_i < a < a_i + b_i, \\ 0, & a_i + b_i \leq a. \end{cases} \quad (2)$$

Для того, щоб визначити нечіткі коефіцієнти $\tilde{a}_i = (a_i - b_i, a_i, a_i + b_i)$, слід сформулювати нечітку цільову функцію регресії як задачу лінійного програмування виду:

$$F = \sum_{j=1}^m \left[\sum_{i=1}^n ((a_i + b_i)x_i) + (a_0 + b_0) - \sum_{i=1}^n ((a_i - b_i)x_i) \right] \rightarrow \min \quad (3)$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n ((a_i - b_i)x_i) + (a_0 - b_0) \leq Y_j, j = \overline{1, m} \\ \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n ((a_i + b_i)x_i) + (a_0 + b_0) \geq Y_j, j = \overline{1, m} \\ b_i \geq 0. \end{cases}$$

Перша умова такої оптимізаційної задачі забезпечує те, що значення нижньої межі нечіткого \tilde{Y} буде меншим за фактичні значення результуючої ознаки, а друга умова – що значення верхньої межі нечіткого \tilde{Y} є більшим за фактичні значення результуючої ознаки. Таким чином формується коридор значень модельованого явища. Ця задача може бути вирішена за допомогою функції "ПОИСК РЕШЕНИЯ" пакету MS Excel.

Таблиця 1
Вихідні дані для побудови регресійної моделі
інноваційного процесу у промисловості

Рік	Обсяги реалізованої інноваційної промислової продукції, млн. грн.	Впроваджено нових технол. процесів	Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	Загальна сума витрат, млн. грн.	Індекси цін виробників промислової продукції, %	Зважена облікова ставка НБУ, %
t	Y	x1	x2	x3	x4	x5
2000	11876,69	1403	15323	1447,19	120,80	30,64
2001	14337,30	1421	19484	1715,48	100,90	19,76
2002	16074,41	1142	22847	2448,18	105,70	9,67
2003	16190,57	1482	7416	2330,31	111,10	7,00
2004	23243,91	1727	3978	3309,93	124,10	7,54
2005	30456,57	1808	3152	3963,29	109,50	9,21
2006	36965,84	1145	2408	5500,00	114,10	8,94
2007	48044,14	1419	2526	8787,70	123,30	8,21
2008	54105,09	1647	2446	9964,41	1230	11,39
2009	38714,43	1893	2685	6645,62	114,30	11,16

Здійснимо практичну реалізацію нечіткої регресійної моделі для інноваційного процесу в промисловості України. Для дослідження інноваційного процесу як залежну змінну Y оберемо обсяг реалізованої інноваційної промислової продукції, який виступає результатом впровадження інновацій. Визначимо кількість впроваджених нових технологічних процесів (x_1) та кількість нових видів продукції (x_2) як фактори, що характеризують інноваційну сторону процесу, а загальну суму інноваційних витрат (x_3), індекс цін виробників промислової продукції (x_3) та зважену облікову ставку НБУ (x_4) як фактори, що описують інвестиційну складову процесу. При цьому загальна сума інноваційних витрат виступає як необхідний обсяг інвестиційних ресурсів, а індекс цін та облікова ставка – параметри, що впливають на рішення інвестора. Вихідні дані обраного масиву чинників складено зі статистичних даних Державного комітету статистики України та представлено у таблиці 1.

Попередньо дані було перевірено на відсутність мультиколінеарності за допомогою алгоритму Фаррара-Глобера. Модель нечіткої регресії для обсягів реалізованої інноваційної промислової продукції буде мати вигляд:

$$\tilde{Y} = \tilde{a}_0 + \tilde{a}_1x_1 + \tilde{a}_2x_2 + \tilde{a}_3x_3 + \tilde{a}_4x_4 + \tilde{a}_5x_5 \quad (4)$$

Таблиця 2

Розрахункові значення характеристик параметрів нечіткої регресії
 $\tilde{a}_i = (a_i - b_i, a_i, a_i + b_i)$

	a0	a1	a2	a3	a4	a5
Центр нечіткого коефіцієнта регресії	-3082,3100	2,0336	0,0307	4,8875	70,1977	-32,1745
	b0	b1	b2	b3	b4	b5
Розкид нечіткого коефіцієнта регресії	2780,7980	0,0309	0,0008	0,0388	0	1,2972

Для визначення коефіцієнтів нечіткої регресії, слід розв’язати таку оптимізаційну задачу:

$$F = \sum_{j=1}^0 \left[\sum_{i=1}^5 ((a_i + b_i)x_j) + (a_0 + b_0) - \sum_{i=1}^5 ((a_i - b_i)x_j) \right] \rightarrow \min \quad (5)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} 0 \leq \sum_{j=1}^0 \sum_{i=1}^5 ((a_i - b_i)x_j) + (a_0 - b_0) \leq Y_j, j = \overline{1,0} \\ 0 \leq \sum_{j=1}^0 \sum_{i=1}^5 ((a_i + b_i)x_j) + (a_0 + b_0) \geq Y_j, j = \overline{1,0} \\ b_i \geq 0. \end{array} \right.$$

Додатково на систему обмежень накладаємо умови невід'ємності, оскільки значення обсягу реалізованої інноваційної промислової продукції не можуть бути меншими нуля.

Зобразимо вигляд обсягів реалізованої інноваційної промислової продукції, змодельованої на основі нечіткої регресії на графіку.

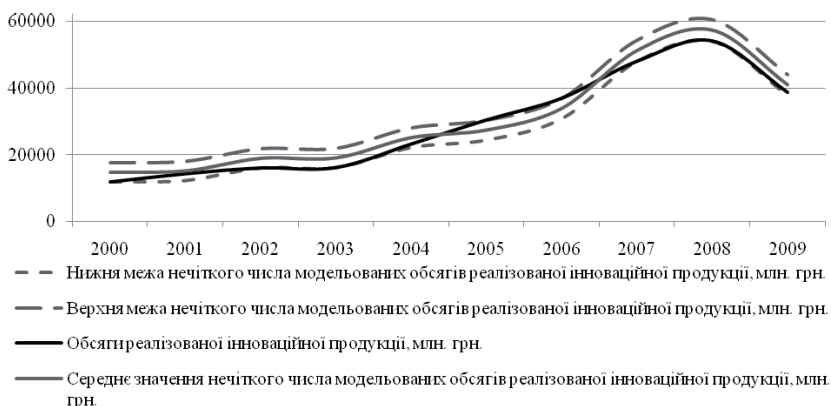


Рис. 2. Графік фактичних та модельованих на основі нечіткої регресії значень обсягів реалізованої інноваційної промислової продукції

Порівняємо результати, отримані на основі моделі нечіткої регресії, та змодельовані за допомогою класичної лінійної регресії.

Таблиця 3
Оцінки та довірчі інтервали параметрів лінійної регресії

Коефіцієнт	a0	a1	a2	a3	a4	a5
Лінійна	35709,42	-1,98	-0,42	4,58	-194,88	76,85
Верхня межа	80876,33	7,44	0,08	5,52	159,92	432,90
Нижня межа	-9457,50	-11,40	-0,91	3,62	-549,68	-279,20
Розрахункове значення t-критерію	2,20	-0,58	-2,32	13,37	-1,53	0,60
Розрахункове значення рівня значимості	0,09	0,59	0,08	0,00	0,20	0,58

З рис. 3. можна побачити, що моделювання на основі класичної регресії дає нам досить широкий інтервал можливих значень обсягів реалізованої інноваційної промислової продукції. Насамперед, це пов'язано із малим

обсягом вибірки (лише 10 значень), адже стандартизована похибка оцінки параметра моделі перебуває в оберненій залежності із кількістю спостережень – чим більше спостережень, тим на більшу величину коригується стандартизована похибка. Окрім цього, перевірка на адекватність коефіцієнтів класичної регресії з використанням t-критерію (розрахунковий критерій за абсолютною величиною має бути більшим 2) та рівня значимості (розрахункове значення має бути меншим 0,05) дала незадовільні результати для всіх параметрів, окрім a_3 . Це означає, що більшість параметрів моделі інноваційного процесу на основі класичної регресії є статистично незначущими, а отже, модель не є адекватною.

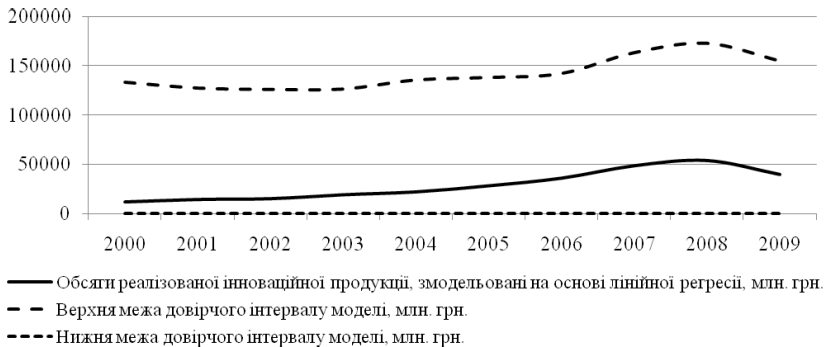


Рис. 3. Графік коридору модельованих значень обсягів реалізованої інноваційної промислової продукції

Таким чином, моделювання інноваційного процесу на основі класичної регресії є недоцільним.

Висновки. Отже, в результаті побудови моделі інноваційного процесу на основі нечіткої регресії можна дійти висновків.

1. При вихідній інформації про явище, яка задана нечітко (а це більшість параметрів, що характеризують виникнення та впровадження інновацій), для побудови регресійних моделей доцільно користуватися нечітким регресійним аналізом.

2. Нечіткий регресійний аналіз може також застосовуватися і при точному заданні вхідних даних. При цьому наявність розкиду отриманих результатів дозволяє врахувати невизначеність вхідної інформації (рівень невизначеності для інноваційних процесів є досить високим і за допомогою стандартних математичних методів дослідження не може бути врахований) і може замінити довірчий інтервал стандартної лінії регресії. Інакше кажучи, нечіткий регресійний аналіз має деяку універсальність відносно вихідних даних досліджуваного залежного параметру.

3. Нечітка регресійна модель, на відміну від стандартної регресії, не за-

лежить від об'єму вибірки. Модель у цьому випадку залежить від розкиду вихідних даних. Цей факт дозволяє спростити процес побудови моделей шляхом скорочення вихідних даних. При цьому достовірність отриманих результатів не зменшується. Це є надзвичайно важливим для дослідження інноваційних процесів, які не можна охарактеризувати значними вибірками даних.

Усе вищесказане свідчить про можливість ефективного застосування методу нечіткої регресії для моделювання інноваційно-інвестиційних процесів.

У перспективі слід розглянути можливості використання методу нечіткої регресії, що оснований на мінімізації нечіткості, для інших видів функцій належності.

Література:

1. Дилигенский Н. В., Дымова Л. Г., Севастьянов П. В. Нечеткое моделирование и многокритериальная оптимизация производственных систем в условиях неопределенности: технология, экономика, экология: Монография. – М. : "Издательство Машиностроение – 1", 2004.
2. Лещинський О. Л. Економетрія: посіб. для студ. вищ. навч. закл. – К. : МАУП, 2003. – 208 с., іл.
3. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 295 с.
4. Недосекин А. О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций: Монография. – Санкт-Петербург, 2002 г. – 181 с.
5. Буга Н. Модель інноваційного розвитку проблемних регіонів / Н. Буга, І. Тарасов // Економіст. – 2007. – № 7. – С. 48–50.
6. Вдовиченко А. М. Фінансові ресурси населення та їх вплив на інноваційні процеси в Україні // www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/APE/2009_1/207-217.pdf.
7. Могильна Л. М. Сучасні проблеми управління інноваційним розвитком в сільськогосподарських підприємствах // www.library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_7/statti/.
8. Сліпченко М. Ефективність дії трансмісійного механізму кредитування при формуванні інноваційної моделі розвитку економіки // www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/yPU8nt.pdf
9. Сявак М. С. Підвалини економетрії другого покоління // Фінансова система України. – 2009. – № 12. – С. 491-504.
10. Шевченко О. М. Модель інноваційного розвитку регіону / О. М. Шевченко // Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів та впровадження стратегії інновативно-інноваційного розвитку в Україні : матеріали міжн. наук.-практ. конф. м. Київ, 23–24 жовтня 2008 р. : у 3-х ч. / РВПС України НАН України. – К. : РВПС України НАН України, 2008. – Ч. 3. – С. 291–292.
11. Штовба С. Д. Нечеткая идентификация на основе регрессионных моделей параметрической функции принадлежности // Проблемы управления и информатики. – 2006. – № 6.

12. Shapiro A. Fuzzy regressin models // <http://www.soa.org/library/research/actuarial-research-clearing-house/2006/january/arch06v40n1-ii.pdf>.
13. Yun-Hsi O. Chang Hybrid fuzzy least-squares regression analysis and its reliability measures. // *Fuzzy Sets and Systems*, Vol. 119 (2), 2001. – P. 225-246.
14. Yun-Hsi O. Chang, Bilal M. Ayyub Fuzzy regression methods – a comparative assesment. // *Fuzzy Sets and Systems*, Vol. 119 (2), 2001. – P. 187-203.

ЗМІСТ

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

<i>Бобох Н. М.</i> ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З НЕРУХОМИМ МАЙНОМ В УКРАЇНІ	4
<i>Валігура В. А., Михальчук Н. М.</i> ФІСКАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМ БОРГОМ У КОНТЕКСТІ ЙОГО ОПТИМІЗАЦІЇ	12
<i>Дем'янишин В. Г.</i> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОГО НОРМУВАННЯ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНИХ І ТАКТИЧНИХ МЕТОДІВ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ	22
<i>Деркач М. І.</i> ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ФІСКАЛЬНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ У КРАЇНАХ З ТРАНЗИТИВНИМИ ЕКОНОМІКАМИ	32
<i>Івашко О. А.</i> ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	38
<i>Карапетян О. М.</i> ПРОБЛЕМИ ВРЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНИХ БОРГОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ДОСВІДУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН	43
<i>Кізіма А. Я., Крисоватий І. А.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА	51
<i>Ковалевич Д. А.</i> МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ЗАСІБ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	58
<i>Кошик Ю. В.</i> ЩОДО ПРОБЛЕМ ВЗАЄМОДІЇ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСЬКОГО І ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ	64
<i>Левицька С. О., Цимбалюк А. Ф.</i> ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА МАКРОРІВНІ: ВІТЧИЗНЯНА ТА МІЖНАРОДНА ПРАКТИКИ ВПРОВАДЖЕННЯ	69
<i>Степанюк Н. А.</i> ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ	77

<i>Хмарук Ю. В.</i> ОЦІНКА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ДОХОДИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ	82
<i>Цимбалюк І. О., Вишневська Н. В.</i> ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	92

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

<i>Алькема В. Г.</i> АНАЛІЗ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	99
<i>Беспала-Павлова Т. В.</i> СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	108
<i>Брух О. О.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	113
<i>Викиданець І. В.</i> ДІАГНОСТИКА ТИПІВ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	120
<i>Волощук К. Б., Волощук Ю. О., Колісніченко І. О., Чернієнко О. О., Волощук В. Р.</i> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМКІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АПК	129
<i>Іонін Є. Є., Беспалова А. Г.</i> ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	139
<i>Карпенко О. В., Любимов М. О.</i> КЛАСИФІКАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ОСНОВА РОЗУМІННЯ ЇЇ СУТНОСТІ	145
<i>Касич А. О., Черевик Н. В., Клочко К. С.</i> РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ЯК: ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ	152
<i>Козак Л. В.</i> ФІЛОСОФСЬКА КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ПОЗИЦІЮВАННЯ	159
<i>Кулик Р. Р.</i> ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ	168

<i>Лазарева Л. І.</i> ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВИ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	175
<i>Левицька О. О.</i> ФІНАНСОВО-УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ "ВИТРАТИ"	182
<i>Марущак Л. І., Марущак П. О.</i> ОРЕНДА НЕВИТРЕБУВАНИХ ЗЕМЕЛЬНИХ ЧАСТОК (ПАЇВ) ЯК ДОДАТКОВЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ..	192
<i>Мащенко К. С.</i> ФІНАНСИ ПРИВАТНИХ ДОШКІЛЬНИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ: ОСОБЛИВОСТІ І ПРОБЛЕМИ	197
<i>Проскуріна Н. М., Гороховець Ю. А.</i> ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ СЛУЖБИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	205
<i>Рендович П. М.</i> МОНІТОРИНГ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ	213
<i>Титаренко І. В.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПІДСИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА	220
<i>Ткаченко С. А.</i> ЩОДО ОЦІНКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК	225
<i>Щурик М. В.</i> ОРГАНІЧНЕ ЗЕМЛЕРОБСТВО ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА КАРПАТСЬКОГО МАКРОРЕГІОНУ	231
<i>Яременко О. Ф.</i> КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	242

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

<i>Баранник Л. Б.</i> "СОЦІАЛЬНЕ БЛАГО" ЯК КЛЮЧОВА КАТЕГОРІЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ: ТЕОРІЯ ТА РЕАЛЬНІСТЬ	249
<i>Галашко С. І.</i> АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ: ВІТЧИЗНЯНА ПРОБЛЕМАТИКА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ	256

<i>Гуцалова Ю. Є.</i> ПРОБЛЕМИ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	263
<i>Дем'янчук О. І.</i> ФОРМУВАННЯ ВЛАСТИВОСТЕЙ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	270
<i>Заяць Т. А.</i> МОДЕРНІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У ЦІЛЯХ НАРОЩУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	277
<i>Карлін М. І., Гриценюк А. В.</i> ВПРОВАДЖЕННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ	284
<i>Лучик С. Д.</i> ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ЗБЕРЕЖЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СЕЛА	290
<i>Рудик В. К.</i> РОЛЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ У ЗАПРОВАДЖЕННІ ОБОВ'ЯЗКОВОГО НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	296
<i>Харчук Ю. Ю.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	304

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

<i>Веселий І. О.</i> РОЗПОДІЛ БАНКІВ УКРАЇНИ ЗА ГРУПАМИ: КОНКУРЕНТНИЙ АСПЕКТ	317
<i>Довгань Ж. М.</i> ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	325
<i>Денисюк Г. Л.</i> ФОРМИ І МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	333
<i>Заяць В. С.</i> ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ ТА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ	341

<i>Іващук І. О.</i> МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ У ВИРІШЕННІ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН	350
<i>Кобринь С. С.</i> УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ	360
<i>Колісник О. Я.</i> ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	369
<i>Кравченко О. В.</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В БАНКАХ	378
<i>Кузьмак О. М.</i> ПРИНЦИПИ БАНКІВСЬКОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ	384
<i>Павелко О. В.</i> ВПЛИВ ПРИНЦИПУ НАРАХУВАННЯ ТА ВІДПОВІДНОСТІ ДОХОДІВ І ВИТРАТ НА МЕТОДИКУ ОБЛІКУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ	389
<i>Приказюк Н. В.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	396
<i>Сєгада Л. М.</i> МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА ТА ГРОШОВО-КРЕДИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ: СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ТЕОРЕТИЧНЕ РОЗМЕЖУВАННЯ	402
<i>Слободяник Ю. Б.</i> ДЕРЖАВНИЙ АУДИТ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	410
<i>Соковець Т. В.</i> ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ДОСТУПНИМ ЖИТЛОМ	415
<i>Шимко О. В.</i> РИНОК ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ	424

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

<i>Анісімова О. М.</i> АНАЛІЗ СВІТОВОГО РИНКУ МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ	435
<i>Бричко А. М.</i> СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ АКТИВІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОЇ АДАПТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК	444

<i>Крум Э. В.</i> ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	453
<i>Топішко І. І., Шустерук З. С.</i> ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ СУЧАСНИХ РОЗВИНУТИХ КРАЇН І УКРАЇНСЬКА МОДЕЛЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	462
<i>Черняга Л. П.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ	471

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

<i>Безгубенко Л. М., Рожок І. А.</i> КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	480
<i>Галецька Т. І., Мартин О. М.</i> ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВАЖЕЛІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	488
<i>Кнейслер О. В.</i> ПРАВОВА ПРИРОДА ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНИХ ВІДНОСИН: СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ ТА КРИТЕРІЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ	495
<i>Коровій В. В.</i> УКРАЇНА В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ КРИЗИ	501
<i>Мамонтова Н. А.</i> ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	510
<i>Орищин Т. М.</i> ДОМІНАНТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД	522
<i>Проскуріна М. О.</i> ТРАНСФОРМАЦІЯ СЕРЕДНЬОСТРОКОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЦИКЛУ ТА СУЧАСНА ФІНАНСОВА КРИЗА	528
<i>Роменська А. С.</i> СТРУКТУРА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ	536

<i>Сидорович О. Ю.</i> ПАРАДИГМИ ФІСКАЛЬНОЇ СОЦІОЛОГІЇ В КОНТЕКСТІ ЗАХІДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ДУМКИ	543
<i>Спасів Н. Я., Дідик В. А., Спасів О. Я.</i> АСИМЕТРІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СВІТЛІ КУМУЛЯТИВНОГО ЕФЕКТУ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ	551
<i>Тарасова О. В.</i> ГРОШОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ І КРАЇН СНД	557
<i>Тлуста Г. Ю.</i> ТИТУЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ...	563
<i>Шкварець Г. В.</i> ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СТРАХУВАННЯ	569

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСАХ

<i>Гончаренко В. А.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ ДОХІДНОСТІ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ПІДҐРУНТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ	576
<i>Григорків М. В.</i> ДВОХСЕКТОРНА МОДЕЛЬ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА	585
<i>Григорків В. С., Буяк Л. М., Іщенко С. В.</i> ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ З УРАХУВАННЯМ РИНКУ ЗЕМЛІ	592
<i>Новоселецький О. М., Кмитюк Т. Л.</i> ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	600
<i>Левицька С. О., Андреева А. О.</i> АВТОМАТИЗАЦІЯ ГОСПОДАРЬСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ЧИННИК ПРИСКОРЕННЯ ПРОЦЕСУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	608
<i>Ліхновський П. М.</i> ПОРТФЕЛЬ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ОСНОВІ В-КОЕФІЦІЄНТА З МОДЕЛІ У. ШАРПА: ВИБІР АКТИВІВ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ	615
<i>Ковальчук В. М., Мороз О. С.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ НЕЧІТКОГО РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ	625

Збірник наукових праць

НАУКОВІ ЗАПИСКИ
Серія “Економіка”

ВИПУСК 16

Редактор Ігор Пасічник

Відповідальний за випуск, упорядник Ольга Кривицька

Технічний редактор Роман Свинарчук

Комп’ютерна верстка Наталії Крушинської

Художнє оформлення обкладинки Катерини Олексійчук

Коректор Світлана Федорчук

Формат 42x30/4.

Папір офсетний. Друк різнографія.

Ум. друк. арк. 40,25. Гарнітура “TimesNewRoman”

Наклад 100 прим.

Видавництво Національного університету “Острозька академія”
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.

Свідоцтво про державну реєстрацію
РВ №1 від 8 серпня 2000 року.